

# relații financiar - valutare și comerciale internaționale

ghidul lucrătorului de comerț exterior

## Reguli uniforme privind evaluarea in vamă a mărfurilor

Competitivitatea comercială în condițiile realizării simultane, la nivel corespunzător, a indicatorilor de eficiență ai mărfurilor exportate, este influențată chiar în mod hotărâtor, în unele cazuri, de politica tarifară a statului în care mărfurile sînt importate.

Îmbunătățirea permanentă a condițiilor de acces pe piețele externe, condiție esențială a realizării programelor de export ale întreprinderilor în cîincinalul 1981—1985, necesită cunoașterea detaliată a instrumentelor de politică tarifară și orientarea exporturilor spre piețele cele mai avantajoase sub aspectul regimului vamal aplicabil mărfurilor românești.

În nr. 15/1981 al revistei au fost prezentați, într-o manieră succintă, termenii de bază ai binomului tarifăr: valoarea în vamă și taxa vamală.

În cele ce urmează ne propunem să prezentăm detaliat regulile de evaluare în vamă a mărfurilor așa cum sînt enunțate de „Acordul relativ la punerea în aplicare a articolului VII al Acordului general asupra tarifelor vamale și comerțului”.

### Regula 1.

Potrivit acestui acord valoarea în vamă a mărfurilor importate într-un teritoriu vamal este valoarea de tranzacție, adică prețul efectiv plătit sau de plătit pentru mărfurile respective cînd acestea sînt vindute pentru export cu destinația țării de import (după o ajustare conform punctului II) în măsura în care :

— nu există restricții referitoare la cedarea sau utilizarea mărfurilor de către cumpărător altele decît următoarele restricții :

— sînt impuse sau cerute de lege sau de autoritățile țării de import ;

— limitează regiunea geografică în care mărfurile pot fi revindute ;

— nu afectează substanțial valoarea mărfurilor ;

— vânzarea sau prețul nu sînt subordonate unor condiții sau unor prestații a căror valoare nu este determinabilă pentru partea ce se referă la mărfurile de evaluat ;

— nici o parte a produsului oricărei revînzări, cesiuni sau utilizări ulterioare a mărfurilor de cumpărător nu revine direct sau indirect vânzătorului, afară de cazul în care o ajustare corespunzătoare poate fi operată potrivit punctului II, de mai jos ;

— cumpărătorul și vânzătorul nu sînt legați sau, dacă sînt legați (exemplu : firme membre ale unui conglomerat transnațional), valoarea de tranzacție să fie acceptabilă în scopuri vamale avînd în vedere dispozițiile menționate la punctul I de mai jos.

### Regula 2

Dacă valoarea în vamă a mărfurilor importate nu poate fi determinată prin aplicarea prevederilor regulii 1, valoarea în vamă va fi valoarea de tranzacție, a mărfurilor identice vindute pentru export cu destinația aceleiași țări de import și exportate în același moment sau aproape în același moment cu mărfurile de evaluat.

În aplicarea acestei prevederi, valoarea în vamă va fi determinată utilizînd valoarea de tranzacție a mărfurilor identice vindute la același nivel comercial și sensibil în aceeași cantitate cu mărfurile de evaluat.

În absența unei astfel de vânzări se va utiliza valoarea de tranzacție a mărfurilor identice vindute la un nivel comercial diferit și/sau în cantități diferite, ajustate pentru a ține seama de diferențele pe care nivelul comercial și/sau cantitatea le-ar fi putut antrena, cu condiția ca astfel de ajustări indiferent dacă conduc la o creștere sau o diminuare a valorii să se poată baza pe elementele de probă prezentate, stabilindu-se clar că elementele respective sînt rezonabile și exacte.

Dacă, cu ocazia aplicării acestei prevederi, se constată mai mult de o valoare de tranzacție a mărfurilor identice, valoarea în vamă a mărfurilor importate va fi valoarea de tranzacție cea mai scăzută.

Cînd costurile și cheltuielile prevăzute la punctul III sînt cuprinse în valoarea de tranzacție, această valoare va fi ajustată pentru a ține seama de diferențele semnificative care pot exista între costurile și cheltuielile aferente pe de o parte mărfurilor importate și pe de altă parte mărfurilor identice avute în vedere ca urmare a diferențelor de distanță și de moduri de transport.

### Regula 3

Dacă valoarea în vamă a mărfurilor importate nu poate fi determinată prin aplicarea regulilor 1 și 2 de mai sus, valoarea în vamă va fi valoarea de tranzacție a mărfurilor similare vindute pentru export, cu destinația aceleiași țări de import și exportate în același moment sau aproape în același moment cu mărfurile de evaluat.

În aplicarea acestei reguli, valoarea în vamă va fi determinată utilizînd valoarea de tranzacție a mărfurilor similare, vindute la același nivel comercial și sensibil în aceeași cantitate cu mărfurile de evaluat.

În absența unei astfel de vânzări se va utiliza valoarea de tranzacție a mărfurilor similare, vindute la un nivel comercial diferit și/sau în cantități diferite, ajustate pentru

Supliment la

nr. 11 1984

Revista  
ECONOMICA

a ține seama de diferențele pe care nivelul comercial și/sau cantitatea, le-ar putea antrena, cu condiția ca o astfel de ajustare, indiferent dacă conduce la o creștere sau o diminuare a valorii, să se poată baza pe elementele de probă prezentate, stabilindu-se clar că elementele respective sînt rezonabile și exacte.

În cazul în care valoarea în vamă a mărfurilor importate nu poate fi determinată prin aplicarea regulilor 1, 2 și 3, atunci importatorul are posibilitatea de a opta pentru una din următoarele reguli.

**Regula 4**

Dacă mărfurile importate sau mărfuri identice sau similare importate sînt vîndute în țara de import în starea în care au fost ele importate, valoarea în vamă a mărfurilor, determinată prin aplicarea dispozițiilor prezentei reguli se va baza pe prețul unitar corespunzător vânzării mărfurilor importate sau mărfurilor identice sau similare importate totalizînd cantitatea cea mai ridicată, făcută către persoane nelegate de vânzători în momentul sau aproape în momentul importului mărfurilor de evaluat, sub rezerva deducerilor care se referă la următoarele elemente :

- comisioane plătite sau convenite în general, sau marje practicate în general pentru beneficii și cheltuieli generale referitoare la vânzările, în acea țară, de mărfuri importate din aceeași categorie sau același tip ;

- cheltuieli obișnuite de transport și de asigurare, precum și cheltuieli conexe care se fac în țara de import ;

- dacă e cazul, costurile și cheltuielile prevăzute la punctul III ;

- drepturile vamale și alte taxe naționale de plătit în țara de import cu ocazia importului sau a vânzării mărfurilor.

Dacă nici mărfurile importate, nici mărfurile identice sau similare importate nu sînt vîndute în momentul sau aproape în momentul importului mărfurilor de evaluat, valoarea în vamă se va baza sub rezerva prevederilor prezentei reguli, pe prețul unitar la care mărfurile importate sau mărfurile identice sau similare importate sînt vîndute în țara de import în starea în care ele sînt importate, la data cea mai apropiată care urmează importului mărfurilor de evaluat, și în orice caz în 90 de zile de la data acestui import.

Dacă nici mărfurile importate, nici mărfurile identice sau similare importate nu sînt vîndute în țara de import în starea în care ele sînt importate, valoarea în vamă se va baza, dacă importatorul o cere, pe prețul unitar corespunzător vânzării de mărfuri importate totalizînd cantitatea cea mai ridicată, făcute după o prelucrare sau transformare ulterioară, către persoane din țara de import nelegate de vânzători, ținînd seama de valoarea adăugată prin prelucrare sau transformare și de deducerile prevăzute în cadrul prezentei reguli.

**Regula 5**

Valoarea în vamă a mărfurilor importate determinată prin aplicarea dispozițiilor prezentei reguli se va baza pe o valoare calculată ; Valoarea calculată va fi egală cu totalul :

- costului sau valorii materiilor și operațiilor de fabricație sau altor lucrări pentru producerea mărfurilor importate ;

- sumei totale pentru beneficiile și cheltuielile generale egale celor care intră în general în vânzările mărfurilor de aceeași categorie sau de același tip ca mărfurile de evaluat care sînt făcute de producătorii țării de export pentru export, cu destinația țării de import ;

- costului sau valorii oricăror alte cheltuieli de care este cazul să se țină seama potrivit opțiunii în materie de evaluare aleasă de fiecare parte în virtutea punctului III ;

Dacă valoarea în vamă a mărfurilor importate nu poate fi determinată prin aplicarea regulilor 1, 2, 3, 4, și 5 de mai sus, ea va fi determinată prin mijloace rezonabile compatibile cu principiile și dispozițiile generale ale Codului de evaluare în vamă a mărfurilor și ale articolului VII al Acordului general și pe baza datelor disponibile în țara de import.

Codul prevede că valoarea în vamă nu se va baza pe :

- a) prețul de vânzare în țara de import a mărfurilor produse în acea țară ;

- b) un sistem prevăzînd acceptarea în scopuri vamale a celei mai ridicate din două valori posibile ;

- c) prețul mărfurilor pe piața internă a țării de export ;

- d) costul de producție, altul decît valorile calculate care au fost determinate pentru mărfurile identice sau similare conform regulei 5 ;

- e) prețul mărfurilor vîndute pentru export cu destinația unei alte țări decît țara de import ;

- f) valori în vamă minimale ;

- g) valori arbitrare sau fictive.

Aplicarea uniformă a Codului de evaluare vamală a mărfurilor este urmărită în același timp și prin următoarele prevederi :

I. Pentru a determina dacă valoarea de tranzacție este acceptabilă în scopul aplicării dispoziției regulii 1 faptul că cumpărătorul și vânzătorul sînt legați nu va constitui în sine un motiv suficient pentru a considera valoarea de tranzacție ca inacceptabilă. În astfel de cazuri, circumstanțele proprii vânzării vor fi examinate și valoarea de tranzacție admisă, cu condiția ca aceste legături să nu fi influențat prețul.

Dacă, ținînd seama de informațiile furnizate de importator sau obținute din alte surse, administrația vamală are motive să considere că legăturile au influențat prețul, ea va comunica motivele sale importatorului și va da acestuia o posibilitate rezonabilă de răspuns.

În vânzarea între persoane legate, valoarea de tranzacție va fi acceptată și mărfurile vor fi evaluate potrivit dispozițiilor regulii 1, în cazul în care importatorul va demonstra că acea valoare este foarte apropiată de una din următoarele valori, stabilite în același moment sau aproape în același moment al determinării valorii în vamă.

- Valoarea de tranzacție corespunzătoare vânzării, către cumpărători nelegați, de mărfuri identice sau similare pentru export cu destinația aceleiași țări de import ;

- Valoarea în vamă a mărfurilor identice sau similare așa cum ea este determinată prin aplicarea regulii 4 ;

- Valoarea în vamă a mărfurilor identice sau similare așa cum ea este determinată prin aplicarea regulii 5 ;

- Valoarea de tranzacție corespunzătoare vânzării către cumpărători nelegați de vânzătorii mărfurilor pentru export, cu destinația aceleiași țări de import, al mărfurilor identice mărfurilor importate, numai dacă ele sînt de proveniență dintr-o țară diferită, sub rezerva că, în nici una dintre tranzacțiile comparate două cîte două, vânzătorii să nu fie legați.

În aplicarea criteriilor de mai sus se va ține cont de diferențele demonstrate între nivelurile comerciale, nivelurile de cantitate, elementele enumerate la punctul II de mai jos și costurile suportate de vânzător cu ocazia unor vânzări în care cumpărătorul și acesta nu sînt legați și pe care nu le suportă cu ocazia unor vânzări în care cumpărătorul și acesta sînt legați. Aceste criterii pot fi utilizate la inițiativa importatorului și numai în scopul comparației ; în consecință, aceste criterii nu pot servi pentru stabilirea unor valori de substituție.

II. Pentru determinarea valorii în vamă conform dispozițiilor regulii 1 se va adăuga prețului efectiv plătit sau de plătit pentru mărfurile importate :

- a) următoarele elemente în măsura în care ele sînt suportate de cumpărător dar nu au fost incluse în prețul efectiv plătit sau de plătit pentru mărfuri.

- comisioanele și cheltuielile de intermediere cu excepția comisiunilor de cumpărare ;

— costul ambalajelor considerate, în scopuri vamale, ca făcând un tot cu mărfurile;

— costurile ambalajului, cuprinzând atât manopera, cât și materialele;

b) Valoarea calculată, în mod corespunzător, a următoarelor produse și servicii atunci când sînt furnizate direct sau indirect de cumpărător fără cheltuieli sau la costuri reduse și utilizate cu ocazia producerii și vânzării pentru export a mărfurilor importate, în măsura în care această valoare nu a fost inclusă în prețul efectiv plătit sau de plătit;

— materiale, componente, părți și elemente similare încorporate în mărfurile importate;

— utilaje, matrice, forme și elemente similare utilizate cu ocazia producerii mărfurilor importate;

— materiale consumate cu ocazia producerii mărfurilor importate;

— inginerie, lucrări de artă și de design, planuri și proiecte, executate în altă țară decît țara de import și necesare la producerea mărfurilor importate;

c) Redevențele și drepturile de licență relativ la mărfurile de evaluat pe care cumpărătorul este ținut să le achite, fie direct fie indirect, ca o condiție a vânzării mărfurilor de evaluat, în măsura în care aceste redevențe și drepturi de licență nu au fost incluse în prețul efectiv plătit sau de plătit.

d) Valoarea oricărei părți a produsului oricărei revinzări, cesiuni sau utilizări ulterioare a mărfurilor importate care ar reveni direct sau indirect vânzătorului.

III. Pentru armonizarea legislațiilor naționale în materie de evaluare în vamă a mărfurilor fiecare parte la Acordul privind valoarea în vamă va opta și va adopta dispoziții legale pentru a include în valoarea în vamă sau a exclude, în totalitate sau în parte, următoarele elemente:

— cheltuielile de transport al mărfurilor importate pînă la portul sau locul de import;

— cheltuielile de încărcare, de descărcare și de manipulare conexe transportului mărfurilor importate pînă la portul sau locul de import și

— costul asigurării.

Orice element care va fi adăugat prețului efectiv plătit sau de plătit va fi bazat pe date obiective și cuantificabile.

IV. Atunci cînd este necesar să se convertească o monedă pentru a determina valoarea în vamă, cursul de schimb utilizat va fi cel oficial publicat de autoritățile competente ale țării de import respective și va reflecta cel mai efectiv posibil, pentru fiecare perioadă acoperită printr-o astfel de publicație, valoarea curentă a acestei monede în tranzacții comerciale exprimate în moneda țării de import. Cursul de schimb care se utilizează va fi cel în vigoare în momentul importului sau în momentul exportului, potrivit legislației părților.

Leonida BRODAC

## Restructurări în producția și comerțul mondial

### Industria farmaceutică

Structura industriei farmaceutice a evoluat considerabil în ultimii douăzeci de ani, remarcîndu-se o concentrare tot mai accentuată a activității într-un număr tot mai restrîns de firme și o sporire a gradului de internaționalizare. Astfel, primele 100 de firme pe plan internațional au realizat fiecare în anul 1982 o cifră anuală de afaceri de 100 milioane de dolari, iar primele 20 de firme o cifră de afaceri anuală superioară sumei de 1 miliard de dolari.

Marile firme farmaceutice pe plan mondial pot fi împărțite în trei categorii principale: prima categorie grupează firmele care au o activitate importantă în industria chimică, vânzările sectorului farmaceutic reprezentînd numai

o parte din cifra de afaceri totală a firmei. În această categorie pot fi încadrate firme cum sînt: Hoechst (17%) din cifra de afaceri în sectorul farmaceutic), Bayer (16%), Ciba-Geigy (28%), Rhône-Polenc (19%), Takeda (19%), Pfizer (55%), Upjohn (65%) și Boehringer (81%).

În cea de-a doua categorie pot fi încadrate firmele care activează și în domeniul bunurilor de consum (produse cosmetice și chiar produse alimentare). Printre firmele care fac parte din această categorie se află: Warner Lambert (37% din cifra de afaceri, în sectorul farmaceutic), Bristol (37%), American Home Product (42%), Squibb (79%).

Din cea de-a treia categorie fac parte firmele a căror activitate este consacrată exclusiv domeniului farmaceutic (incluzînd și unele tipuri de aparatură medicală și produse de îngrijire) cum sînt: Roche, Smith Kline și Abbott.

Pentru toate categoriile de firme enumerate, activitatea în domeniul farmaceutic se dovedește a fi prosperă, ritmul mediu de creștere al vânzărilor fiind de 15—20% pe an. Datorită beneficiilor ridicate care se obțin în acest domeniu și concurenței existente, firmele consacră o parte importantă din cifra lor de afaceri activității de cercetare. Astfel, în primele 100 de firme pe plan mondial se concentrează aproximativ 70% din efortul total de cercetare în acest domeniu. Primele 5 firme pe plan mondial au actualmente în planul de cercetare peste 100 de noi medicamente, iar primele 20 de firme au fiecare peste 40 de produse noi în studiu și cheltuiesc cel puțin 100 de milioane de dolari pe an pentru cercetarea și dezvoltarea de noi produse.

Concentrarea în domeniul farmaceutic se manifestă de asemenea și la nivelul claselor terapeutice. Se constată astfel că o singură firmă deține practic 70% din piața mondială a medicamentelor hipnotice, trei firme dețin 68% din piața betabloacantelor, două firme dețin 86% din piața tranchilizantelor, cinci firme dețin 63% din piața cefalosporinelor (antibiotice), trei firme dețin 62% din piața medicamentelor contra hipertensiunii, o firmă deține 58% din piața medicamentelor contra ulcerului și patru firme dețin 59% din piața medicamentelor.

În același timp concentrarea activității firmelor asupra unor clase terapeutice și acapararea unei ponderi atât de mari din piețele respective au implicat și creșterea puternică a gradului de internaționalizare a activității acestora. Se constată astfel, că unele firme sînt puternic implantate la nivel internațional. Este cazul firmelor elvețiene Roche, Ciba-Geigy și Sandoz care realizează mai puțin de 5% din cifra lor de afaceri în țara de origine, 50% din vânzări fiind realizate în Europa, 30% în S.U.A., 10% în Japonia, iar restul în alte regiuni ale globului.

Inovația joacă un rol deosebit în domeniul farmaceutic mai ales în condițiile în care pentru lansarea unui produs nou este necesară o perioadă de aproximativ 10 ani și o investiție cuprinsă între 50 și 100 de milioane de franci (francezi). Datorită acestor factori deosebit de restrictivi (timp și investiție) numărul lansărilor anuale de noi substanțe farmaceutice pe plan mondial este în continuă scădere, de la 89 în 1981 la 38 în 1982. În ciuda acestei aparente stagnări a lansării de noi produse, pe plan mondial se asistă la o intensificare a activității de cercetare și dezvoltare, aproximativ 4.000 de produse fiind în studiu la ora actuală în lume. Se constată, de asemenea, că efortul de cercetare se concentrează în prezent asupra medicamentelor capabile să trateze bolile caracteristice acestui sfîrșit de secol. Astfel, principalele boli cărora se încearcă în prezent să li se găsească un tratament cit mai adecvat sînt: bolile cardiovasculare (13% din produsele aflate în cercetare), diversele maladii canceroase (13%), bolile sistemului nervos central (16%), bolile infecțioase (14%).

Ierarhia pe clase terapeutice în ceea ce privește efortul de cercetare pe plan mondial este următoarea: medicamente anti-reumatismale, anti-depresanți, medicamente contra cancerului, medicamente contra hipertensiunii, anti-alergice și antibiotice, pentru fiecare dintre clasele enumerate existînd un număr de peste 70 de medicamente în studiu. Concentrarea efortului de cercetare asupra a patru mari

Firma	Origine	Cifra de afaceri in sectorul far- macutic, mrdz (1981)	Evoluția vinzări- rilor în % si,80 (1978)	Pondere pe pia- ța mondială % (1978)	Pondere cheltuieli- lor de cercetare- dezvoltare în cifra de afaceri % (1979)	Estimări ale nr. de produse aflate în faza de cercetare- dezvoltare (1983)
1. Hoechst	R.F.G.	2,5	+17	3,8	11	120
2. Bayer	R.F.G.	2,4	+26	3,2	9,6	40
3. Merck and Co.	S.U.A.	2,3	+ 5	2,4	9,4	70
4. Ciba Geigy	Elveția	2,2	+18	2,4	12,1	50
5. Pfizer	S.U.A.	1,8	+ 8	2,1	9,7	40
6. American Home Products	S.U.A.	1,7	+11	2,2	6	70
7. Roche	Elveția	1,6	+14	2,4	19,3	100
8. Sandoz	Elveția	1,5	+15	2,2	13,3	50
9. Eli Lilly	S.U.A.	1,4	+17	1,9	10,5	60
10. Bristol	S.U.A.	1,3	+13	1,3	11	80
11. Warnert-Lambert	S.U.A.	1,2	+ 2	1,7	9	40
12. Upjohn	S.U.A.	1,2	+ 9	1,5	13,5	60
13. Smith and Kline	S.U.A.	1,2	+15	1,2	10	40
14. Squibb	S.U.A.	1,2	+14	1,3	7,9	30
15. Boehringer	R.F.G.	1,2	+20	1,8	11,6	50
16. Rhône-Poulenc	Franța	1,2	+20	1,6	8	40
17. Abbott	S.U.A.	1,2	+17	1,2	8	20
18. Takeda	Japonia	1,2	+12	1,9	10,1	40
19. Johnson and Johnson	S.U.A.	1,1	+16	1,1	10	60
20. Glaxo	Anglia	1	—	1,2	8,9	20

categoria de boli se manifesta deja în anul 1982 prin numărul de noi substanțe chimice lansate în cursul acestui an pe plan mondial. Astfel, ponderea deținută de diversele clase terapeutice în totalul medicamentelor lansate în cursul anului 1982 a fost următoarea: 15% medicamente cardiovasculare, 15% medicamente pentru bolile sistemului nervos central, 11% antibiotice și 13% medicamente contra cancerului. În cursul anului 1983 această tendință de concentrare a eforturilor de cercetare pe anumite clase terapeutice se va accentua urmînd ca cele patru categorii de medicamente citate anterior (la care se adaugă medicamentele antiinflamatoare) să dețină 70% din numărul noilor substanțe ce se vor lansa pe plan internațional.

Concentrarea se manifestă și la nivelul marilor firme, primele 100 firme farmaceutice pe plan mondial deținînd 70% din produsele aflate în faza de cercetare-dezvoltare în lume. Printre firmele care se remarcă din punct de

vedere al efortului de cercetare făcut se află: Hoechst, Roche, Bristol-Myers, Merck et Co., American Home Product, Upjohn, Johnson and Johnson, Sanofi, Lilly, Ciba-Geigy, Sandoz, Boehringer-Rhône Poulenc și Pfizer. Efortul de cercetare depus de firmele enumerate a crescut constant în ultimii ani, ajungînd să reprezinte circa 11% din cifra de afaceri a marilor firme, comparativ cu 3,2% din cifra de afaceri cît se alocă de exemplu în Franța pe ansamblul industriei pentru cercetare-dezvoltare. Masivele cheltuieli pentru cercetare-dezvoltare alocate de firmele enumerate au permis lansarea pe plan mondial a peste 1.500 de noi substanțe active în perioada 1960—1980. Din totalul substanțelor, 23% reprezintă rezultatul eforturilor de cercetare întreprinse în S.U.A., 18% în Franța, 14% în R.F.G., 10% în Japonia, 8% în Italia și 7% în Elveția.

Iolanda VASILESCU  
I.E.M.

## Plata mărfurilor de bursă

### Specificul programelor de marketing

În elaborarea programelor de marketing pentru mărfurile de bursă un caz frecvent de flexibilitate redusă la condițiile impuse de piață îl reprezintă ignorarea avantajelor folosirii piețelor la termen. Datorită diversității factorilor ce afectează prețurile produselor ce cotează la bursă, stabilirea de obiective de plan privind prețurile cash (la disponibil) ale acestor produse fără posibilitatea consolidării lor prin tranzacții efectuate pe piețele la termen este într-o măsură apreciabilă expusă riscului. Rolul deosebit pe care este lăsat să-l joace factorul conjunctural nu este de natură să inspire siguranță în realizarea obiectivelor de plan. De exemplu, în vederea asigurării unei aprovizionări ritmice a industriei prelucrătoare interne cu materii

prime din import, se contractează la termene de livrare îndepărtate, cantități mari de marfă; în aceste contracte problema prețurilor de pe piață, anormal de ridicate (pentru începerea scăderii cărora existînd unele indicii) poate fi rezolvată prin vînzarea la termen, concomitent cu cumpărarea pe piața cash a unei cantități echivalente de marfă. În acest fel, pornindu-se de la analiza situației conjuncturale ce a indicat că este mai probabil ca prețurile să scadă decît să se mențină/crească în continuare, nu va mai apare ca nerentabilă cumpărarea de materii prime pentru asigurarea funcționării continue a unor unități de prelucrare. Într-adevăr, dacă analiza de piață a fost corectă și prețurile au scăzut, la primirea fiecărui lot de marfă fizică se va răscurpăra la termen (la prețul mai mic al zilei) o cantitate egală de marfă în acoperirea obligației de livrare ce decurge din vînzarea anterioară. Diferența de preț favorabilă, ar urma să influențeze corespunzător prețul de achiziție (ridicat) al mărfii fizice astfel încît în final costul real al aprovizionării va fi mai mic

decit cel indicat de prețul inițial de cumpărare pe piața cash. Similar ar urma să se procedeze atunci cînd se apreciază că după o perioadă de scădere prețurile au ajuns să fie anormal de scăzute și trebuie să se efectueze vânzarea unor produse în vederea constituirii fondurilor valutare necesare altor obiective. În această situație concomitent cu contractarea vânzării cash a unei cantități de marfă, se efectuează cumpărarea unei cantități egale pe piața la termen urmînd ca ulterior, la efectuarea livrării mărfii cash să se vîndă, la prețul mai mare, cantitatea de marfă cumpărată pe piața la termen. Diferența favorabilă de preț de la tranzacția pe piața la termen ameliorează în acest fel rentabilitatea operațiunii pe piața cash.

După cum se vede din cele de mai sus, reducerea la maxim a riscului de neîndeplinire a planului este imposibilă fără utilizarea piețelor la termen. Într-adevăr, stabilirea cu mult înainte de perioada de plan a unor obiective de atins nu poate singură să asigure automat și realizarea acestora dacă nu se creează cadrul organizatoric necesar aplicării tehnicilor și uzanțelor comerciale specifice.

Utilizarea piețelor la termen pentru acoperirea unor operațiuni pe piața la disponibil nu implică un efort valutar deosebit, (raportat la valorile de asigurat) întrucît la vânzările/cumpărările efectuate la bursă nu trebuie să depună întreaga valoare a mărfii implicate, ci numai să se depună o garanție de bună executare a contractului perfectat pe piața la termen, garanție ce în general reprezintă numai o mică parte din valoarea mărfii.

De altfel, acest mod de abordare a problemei, respectiv de consolidare prin intermediul pieței la termen a operațiunilor încheiate pe piața de marfă cash nu intră în contradicție cu un principiu fundamental al comercializării produselor de bursă și anume acela de a nu acționa împotriva cursului pieței/prețurilor. Într-adevăr, fără a se încălca prevederile de plan (stabilite cu mult înainte și într-un context poate total diferit de cel al perioadei execuției de plan) se efectuează vânzări (pentru asigurarea fondurilor necesare altor obiective) /cumpărări (pentru asigurarea unei aprovizionări ritmice cu materii prime) însă prin folosirea unor operațiuni inverse pe piața la termen se produce încadrarea în tendința pieței.

În plus printr-un asemenea mod de acțiune se respectă un alt principiu fundamental al comercializării produselor de bursă și anume acela că nu piața este cea care greșește în evoluția ei generală, ci participanții pe piață, care datorită necunoașterii tuturor factorilor de influență, greșesc în aprecierea tendinței generale a pieței (bineînțeles că trebuie ținut cont și de variațiile accidentale, pe termen scurt contrare trendului numite „corecții“, vizînd restabilirea echilibrului pieței perturbat printr-o evoluție prea violentă într-un anumit sens).

Încercîndu-se să se încadreze acțiunile unei unități economice în obiective de plan stabilite fără a ține cont de specificul pieței și fără a conferi planului o anumită flexibilitate în strictă concordanță cu flexibilitatea pieței produsului tratat, nu se respectă principiile de mai sus, crescînd enorm riscul nerealizării obiectivelor menționate.

Pe plan mondial este uzual ca toți producătorii de mărfuri ce înglobează în ele materii prime ce cotează la bursă, precum și toți comercianții de asemenea produse/materii prime să își protejeze rezultatele activității lor prin intermediul piețelor la termen. Întrucît obiectivul principal al producătorilor/comercianților pe piața produselor fizice nu îl reprezintă efectuarea de speculații ci realizarea de operațiuni încheiate cu beneficiu sigur, orice tranzacție pe piața cash a unui produs ce cotează la bursă se va regăsi imediat printr-o tranzacție inversă pe piața la termen. Realizarea de speculații nu reprezintă pentru producătorii/comercianții de marfă fizică obiectivul lor primordial întrucît nu trebuie omisă posibilitatea unui deznodămînt al speculației contrar celui anticipat.

Încheierea unui număr mare de operațiuni cu beneficiu sigur este mult mai avantajoasă și preferată de producătorii/comercianții,

comparativ cu realizarea de speculații întrucît le permite să elaboreze planuri de dezvoltare, certe, viabile.

În același timp, folosirea directă, nemijlocită a pieței la termen de către un producător/comerciant cash este posibilă datorită existenței la bursă a unei alte categorii de comercianți, care acceptă să preia riscul deținerii de poziții de vânzare/cumpărare la termen în speranța înregistrării unor câștiguri substanțiale în activitatea lor. Datorită existenței acestora (care nu sînt interesați în marfa cash) producătorii/comercianții de marfă cash își pot concentra atenția numai asupra activității lor, respectiv se pot ocupa numai de încheierea a cît mai multe operațiuni, la care însă beneficiul este asigurat prin folosirea burselor.

Este evident că în cazurile în care datorită anumitor factori obiective de plan sînt ușor de realizat date fiind condițiile pieței, nu mai este nevoie să se acționeze pe piața la termen, respectiv cînd se cumpără un produs la un preț ce asigură rentabilitatea planificată și invers cînd se vinde un produs aproximativ la nivelul de preț anticipat. În același timp însă, condițiile pe unele piețe se pot schimba dramatic în intervale scurte de timp, astfel încît deținerea unor poziții de vânzare/cumpărare de marfă fizică fără a avea un plan de acțiune pe piața la termen vizînd asigurarea obiectivelor de rentabilitate/plan reprezintă o atitudine cel puțin riscantă. Astfel evenimente cum ar fi schimbarea bruscă a politicilor de comercializare ale marilor companii transnaționale controlînd piețele cash ale anumitor produse, dacă nu sînt urmate de măsuri corespunzătoare pe piețele la termen, se pot traduce prin pierderi substanțiale pentru unii participanți care nu acționează operativ/nu dispun de condiții organizatorice necesare contracțării influenței negative asupra pieței a unor factori.

În legătură cu modul de participare la operațiunile pe piețele la termen, trebuie menționat faptul că în domeniul tranzacțiilor de bursă sistemul informațional joacă un rol esențial. Fără un sistem informațional capabil să asigure datele necesare în mod operativ organului chemat să ia decizia este de neconceput participarea pe piețele la termen. Avînd însă în vedere avantajele incontestabile și cuantificabile ale folosirii piețelor la termen, cheltuielile ocazionate de organizarea unui sistem informațional eficient sînt derizorii. Este de altfel de neconceput chiar operarea numai pe piața cash a produselor fără un sistem informațional care să asigure vehicularea cu maximum de rapiditate a informațiilor necesare, asigurarea unei precizii corespunzătoare a informațiilor solicitate/prezentate etc. De modul de îndeplinire a acestor condiții va depinde atît calitatea analizelor privind piața actuală precum și a celor privind perspectivele de viitor și în acest context este influențată calitatea, realismul fundamentării planului. Minimizarea importanței pe care o joacă informația și circuitul ei are urmări grave asupra situației economice generale a unei unități, întrucît o împiedică să-și formeze o imagine reală asupra mediului său de acțiune.

Tocmai de aceea, pentru produsele de bursă, la care decizii afectînd valori foarte mari trebuie să fie luate în intervale scurte de timp, organizarea unor sisteme informaționale adecvate, se impune cu necesitate. Fără utilizarea tehnicii electronice nu poate fi înmagazinat urlașul volum de date cerut unei analize competente a pieței, nu pot fi prelucrate în diverse moduri și mai ales în intervale de timp extrem de reduse.

În același timp, un sistem informațional care să asigure o circulație rapidă a informației permite sesizarea, plecîndu-se de la analizele efectuate a momentului conjunctural optim. Sesizarea operativă a momentului optim de acțiune pe piață este vitală în situații de incertitudine, cînd piețele se găsesc în așa numitele „puncte de întoarcere“ în care numai o informație poate reprezenta semnalul sfîrșitului unui trend și începutului unui nou.

În cele prezentate am încercat să pun în discuție problema rolului pe care îl joacă bursele de mărfuri în asi-

gurarea îndeplinirii programelor de marketing ale producătorilor/comercianților de produse tratate la bursă, însă este indiscutabil că datorită ariei largi și complexității problemei nu s-a analizat decât aspectele de principiu. Ceea ce am dorit să subliniem este faptul că: ignorarea folosirii burselor de mărfuri pentru asigurarea obiectivelor din program se traduce de obicei, involuntar, în nerealizarea sarcinilor datorită imposibilității practice de a se prevedea la momentul elaborării sale a tuturor condițiilor ce vor exista pe o piață la un anumit moment în viitor.

ec. Petre DUMITRU

Politici comerciale

Protecționismul agricol

În ultimul timp, pe piața internațională s-a afirmat tot mai puternic tendința țărilor dezvoltate de a-și proteja producția agricolă și de a edifica un sistem protecționist în comerțul cu produse agroalimentare care întrece în amplitudine și agresivitate pe cel existent în comerțul cu produse manufacturate. Această evoluție a afectat, precum este bine cunoscut, economia țărilor în curs de dezvoltare exportatoare de produse agroalimentare, producând diminuarea veniturilor acestora din importuri, deteriorarea raporturilor de schimb, instabilitatea prețurilor mondiale, cu toate implicațiile negative asupra datoriei externe, balanței de plăți, inflației și în ultimă instanță, creșterii economice a acestor țări.

Dorim în continuare să prezentăm concluziile unei analize elaborate de Alexander J. Yeats, membru al secretariatului Conferinței Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare, analiză care urmărește să identifice dimensiunile și efectele protecționismului agricol și să sugereze o serie de opțiuni posibile pentru eventualele reforme instituționale.<sup>1)</sup>

În comerțul mondial cu produse agroalimentare se manifestă reticența unor țări de a accepta să poarte negocierii pentru reducerea protecționismului în comerțul agricol, în cadrul organizat al negocierilor comerciale multilaterale. Comisia Comunității Europene, a specificat că consideră Politica Agricolă Comunitară (P.A.C.) ca răspunzând cerințelor specifice și speciale ale Pieței Comune și, drept urmare, „nu poate fi luată în discuție” și „nu poate fi un subiect de negociere”. Cu toate acestea, părerile exprimate în privința politicii agricole comunitare nu sînt perfect similare, iar economiști de prestigiu au formulat opinii distincte. Iată spre exemplu ce arată un expert: „Confruntările continue în comerțul agroalimentar ar putea acum să însemne pierderi pentru interesele economice și de politică a costurilor comunitare. Pericolul pare să fie pe cale să se agraveze pentru că Comunitatea Economică Europeană continuă să-și întărească politica protecționistă prin măsuri cu caracter distructiv. Reducerea la maximum a importurilor de carne de vită paralel cu creșterea gradului de impunere la import a acestui produs sau obligația de a exporta lapte praf atunci cînd se importă soia, sînt exemple ale faptului că se încearcă cu tot dinadinsul exportarea problemelor interne comunitare către piața mondială. Mai mult de atît, se vedește, o dorință alarmantă de a face abstracție de obligațiile legale internaționale prin măsuri care urmăresc ușurarea problemelor pieței interne”.

Alți doi economiști, Beissner și Hemmer, fac conexiune între această atitudine și problemele țărilor în curs de dezvoltare: „Așa cum au dovedit-o studiile empirice, principală problemă a sărăciei absolute a țărilor în curs de dezvoltare este problema rurală. Măsurile selective care să stimuleze dezvoltarea trebuie concentrate asupra dezvoltării agriculturii. Este necesar să se dezvolte producția pentru consumul intern, dar în același timp se cer analizate posibilitățile de extindere a acestora pentru crearea de dis-

ponibilități la export, ceea ce ar contribui la ridicarea gradului de dezvoltare a regiunilor rurale. Problema însă nu va putea fi rezolvată atîta timp cît state sau zone economice precum Comunitatea Economică Europeană vor aplica măsuri protecționiste care să fie ca un zid împotriva întregii lumi”.

Analiza impactului politicilor protecționiste asupra comunității internaționale se poate face prin intermediul mai multor criterii. Un asemenea criteriu ar putea fi nivelul de protecție, de vreme ce el poate afecta prețul și implicit producția bunurilor agricole, atît pe piața internă cît și internațională. În același timp el poate deturna resurse din spre sectorul agricol spre cel manufacturier și invers. Mai departe, se poate da atenție efectelor protecționismului cu componente variabile, asemenea prelevărilor de import folosite de Suedia și de Piața Comună, care de asemenea pot contribui la instabilitatea prețurilor și producției agricole mondiale. Nu mai puțin interes trebuie acordat legăturilor dintre subvenții și celelalte măsuri de stimulare internă, producției excedentare și modulul de direcționare a acesteia. În cazul în care analiza relevă că politicile protecționiste au un efect defavorabil general, se impune adoptarea de măsuri care să remedieze situația existentă.

Nivelul și tendința protecționismului

Din punctul de vedere al politicii economice, atît nivelul de protecție cît și tendința sa sînt chestiuni de importanță capitală pentru producția și comerțul cu produse agricole. În acest context, nivelul și tendința protecționismului agricol al unor țări dezvoltate au fost de natură să-i afecteze serios pe exportatorii străini. Spre exemplu, tabelul de mai jos sintetizează rezultatele unui studiu asupra evoluției suportului acordat de anumite state propriei lor agriculturi în perioada anilor 1950—1970. După ce au analizat structura de bază a barierelor comerciale, autorii studiului au conchis că „acest sistem înflorit de bariere tarifare și netarifare precum și de subvenții s-a concretizat într-un

NIVELUL ȘI TENDINȚA PROTECȚIONISMULUI AGRICOL ÎN UNELE ȚĂRI

(În procente)

ȚARA	Nivelul mediu al protecționismului agricol			Tarifele medii la produsele industriale la mijlocul deceniului șapte
	Mijlocul deceniului șase	Mijlocul deceniului șapte	Începutul deceniului opt	
Australia	0	0	0	10—30
Austria	30	32	39	18
Benelux	25	51	74	33
Canada	25	12	x	16
Danemarca	9	12	19	7
Finlanda	97	97	93	14
Franța	34	43	66	19
R.F.G.	40	58	69	9
Grecia	44	66	82	x
Italia	44	73	78	20
Norvegia	50	70	102	13
Portugalia	30	74	98	30
Spania	40	66	60	32
Suedia	40	63	80	8
Elveția	76	86	103	9
Marea Britanie	47	32	31	19
Statele Unite	21	18	x	21

Sursa: Alexander J. Yeats, Agricultural Protectionism, An analysis of its International Economic Effects and Options for Institutional Reforms, UNCTAD 1982.

nivel de protecție agricolă de cca. 70 la sută pentru Comunitatea Economică Europeană, 80 la sută pentru Suedia, 102 la sută pentru Norvegia și 103 la sută pentru Elveția, la începutul anilor '70. S-a arătat de asemenea că nivelul mediu de protecție pentru agricultură în țările dezvoltate este de aproape trei ori mai mare decât cel pentru produsele industrializate. Tendința a fost atât de creștere cât și de lărgire a ariei de cuprindere, tot mai multe produse făcând obiectul unor reglementări protecționiste. În mod concret, s-a estimat că la mijlocul anilor '50 nivelul de protecție al Pieței Comune era de 36 la sută dar a fost ridicat la 69 la sută la începutul anilor '70. În același interval de timp nivelul protecției agricole s-a dublat în Suedia și Norvegia și a ajuns la aproape 100 la sută în Elveția. Prin contrast, țări producătoare de produse agricole cu eficiență ridicată și costuri scăzute precum Canada, Statele Unite, Australia și Noua Zeelandă aveau niveluri agregate ale protecției agricole similare cu cele ale produselor manufacturate.

Pentru a completa dovezile aduse, există indici că barierele tarifare au continuat să crească în ultimul deceniu. Astfel FAO estimează că subvențiile acordate producătorilor din Comunitatea Economică Europeană au crescut de la 93 \$ pe tonă la 124 \$ pe tonă în cea de-a doua jumătate a deceniului opt, în timp ce subvențiile acordate pentru orez și lapte în Japonia au crescut cu cca. 60 la sută (de la 439 \$ la 707 \$ pe tonă). Mai mult de atât, surse FAO arată că nivelul de protecție la cinci produse de bază agricole japoneze (orez, griu, carne de porc, de vacă și zahăr) a crescut de la cca. 70 la sută la cca. 300 la sută în perioada 1974—1978, în timp ce nivelul mediu de protecție pentru aceleași produse de bază în Piața Comună a crescut cu cca. 90 la sută.

#### Prelevările la import

Pentru a putea fi înțelese mai bine efectele globale ale politicilor protecționiste, în special a politicii agricole promovate de țările Pieței Comune, dorim să reamintim cititorilor, pe scurt, care sînt principiile de bază ale sistemului de protecție comunitar.

În primul rînd este vorba de menținerea unui preț minim garantat, pe care îl asigură Comunitatea, achiziționînd cantități nelimitate din produsul respectiv de la producătorii intracomunitari. Aceste prețuri fiind fixate odată pe an, pentru a proteja pe agricultorii țărilor membre de concurența externă posibilă în special datorită unor prețuri internaționale inferioare celor comunitare, se percep taxe la importul din afara Pieței Comune, denumite prelevări la import, și care sînt stabilite zilnic sau săptămînal de către Comisia Economică, în funcție de evoluția prețurilor mondiale la produsele respective. Pentru stimularea exporturilor, chiar în situația cînd prețurile comunitare sînt superioare celor internaționale, exportatorilor li se acordă subvenții, denumite restituiri la export, și care de regulă, sînt similare ca dimensiuni cu prelevările. Acest sistem de prelevări variabile este însă un factor destabilizator al pieței mondiale, afectînd atât nivelul prețurilor cit și pe cel al producției. Astfel, atunci cînd prețurile internaționale cresc, prelevările variabile scad și pot deveni chiar negative (cînd prețurile mondiale le depășesc pe cele comunitare prelevările se transformă de fapt în subsidii la import). În această situație, cererea la import a Comunității Economice Europene va fi stimulată, fiind superioară celei care ar exista dacă prețurile internaționale ar corespunde celor comunitare și invers. Acest exces al cererii, într-o perioadă general inflaționistă, contribuie la o nouă creștere a prețurilor internaționale. Pe de altă parte, cînd prețurile internaționale scad, prelevările variabile cresc, ceea ce contribuie la restrîngerea cererii comunitare de produse agricole, stimulînd, prin urmare, scăderea în continuare a prețurilor pe piața extracomunitară. Iată dar că impactul politicii comunitare asupra pieței mondiale agroalimentare este în continuu contrasens cu tendința mondială a pieței. Dincolo de efectele destabilizatoare, sistemul prelevărilor variabile are și alte implicații nega-

tive față de cel al tarifelor fixe. Pe termen lung, impactul pe care tarifele fixe îl au asupra comerțului se poate diminua, datorită faptului că producătorii și exportatorii, printr-o eficiență sporită și printr-o reducere relativă a costurilor, pot compensa efectele restrictive pe care le au taxele vamale. De altfel, într-o oarecare măsură acest sistem este stimulator pentru realizarea de economii, creșterea productivității muncii precum și a randamentelor. Sistemul prelevărilor variabile nu oferă însă nici o stimulare pentru reducerea costurilor și creșterea eficienței economice a producătorilor și exportatorilor din afara Pieței Comune, de vreme ce scăderea prețurilor exportatorilor se anulează practic printr-o creștere a prelevărilor, anihilînd eforturile de ridicare a competitivității ale exportatorilor din țările în curs de dezvoltare. Legat de aceasta trebuie remarcat faptul că politicile de subvenționare a exporturilor de către țările exportatoare, promovate în scopul sporirii vânzărilor de produse agricole și implicit al creșterii veniturilor din export, își văd efectul anulat în condițiile în care subvențiile sînt absorbite de către prelevările variabile.

#### Incidența barierele netarifare

Ca și cum barierele tarifare care restricționează exporturile țărilor în curs de dezvoltare către țările dezvoltate nu ar fi suficiente, un număr impresionant de instrumente netarifare vin să sporească caracterul protecționist al politicii economice și comerciale pe care țările bogate o promovează în sectorul agroalimentar. Din nefericire este dificil de cuantificat sau de exprimat valoric aceste măsuri pentru a identifica gradul în care ele contribuie la sporirea nivelului general de producție. Cert este că un sistem extensiv și complex de control a fost creat pentru a limita concurența externă. Folosînd o serie de date ale UNCTAD, numărul mare de instrumente prin care autoritățile statale caută să îngusteze posibilitățile exportatorilor străini de a penetra pe piețele țărilor dezvoltate ar putea fi grupate în următoarele categorii:

- prohibiții justificate de argumente sanitare sau de norme și legi în domeniul sănătății;
- cote maxime unilaterale sau bilaterale;
- taxe speciale interne (impozite pe circulația produselor);
- cote globale;
- alte măsuri cu caracter tarifar sau de influențare a prețurilor;
- licențe de import (acordate de autoritățile statale);
- restricții cu caracter sezonier;
- obligativitatea purtării unor marcaje speciale;
- monopolul de stat asupra comerțului unor produse.

Este de remarcat faptul că în cele de mai sus își găsesc exprimarea doar grupele mari de restricții netarifare, numărul acestora ridicîndu-se la peste 900, conform estimărilor GATT. Aceste măsuri de politică comercială restrictivă sînt aplicate în extensie de Japonia și de către Piața Comună, Suedia aplică în principal sistemul prelevărilor variabile la import precum și cel al restricțiilor sezoniere. Trebuie remarcat faptul că motivele invocate de aceste state pentru justificarea poziției lor protecționiste vizează în primul rînd nivelul mai puțin eficient al agriculturii, deci al productivității muncii în acest sector, decât în alte țări. Cu toate acestea, chiar și în țări cu o agricultură mai eficientă și cu costuri de producție relative mai scăzute, cum ar fi Statele Unite, există bariere tarifare în sectorul comerțului cu produse zootehnice, tutun, zahăr, lînă.

Emanuel ODOBESCU  
Banca pentru Agricultură și  
Industria Alimentară

<sup>1)</sup> Alexandru J. Yeats. Agricultural Protectionism. An Analysis of its International Economic Effects and Options for Institutional Reforms, „UNCTAD 1982“.

## Cooperarea între țările în curs de dezvoltare

Conceptul de cooperare economică între țările în curs de dezvoltare, desemnat pe scurt în cadrul internațional prin inițialele în limba engleză „E.C.D.C.” (Economic Cooperation among Developing Countries) și-a căpătat în ultimele decenii o amplă recunoaștere atât teoretică cât și practică. Printre documentele de referință ce jalonează cadrul regional și internațional al cooperării economice dintre țările în curs de dezvoltare (C.E.C.D.) amintim :

1959 — Constituirea uniunii vamale vest africane (din care s-a dezvoltat apoi Comunitatea Economică a Africii de Vest, care ia ființă în 1974 :

— Constituirea Uniunii Vamale a Africii Ecuatoriale (din care s-a dezvoltat apoi Uniunea Economică și Vamală a Africii Centrale).

1960 — Constituirea Asociației Latino-Americane pentru Comerț Liber :

— Constituirea Pieței Comune a Americii Centrale ;

— Fondarea Grupului Andin ;

— Fondarea Asociației de Comerț Liber a Caraibilor.

1964 — Constituirea Pieței Comune Arabe.

1967 — Constituirea Asociației Țărilor din Sud-Estul Asiatic.

1975 — Constituirea Comunității Economice a Statelor Vest Africane.

1974 — Cea de a 8-a Sesiune specială O.N.U. a adoptat Programul de acțiune pentru instaurarea unei noi ordini economice internaționale care stipulează rolul C.E.C.D.

1976 — Grupul celor 77 include programul C.E.C.D. în Declarația de la Manila și în programul de acțiune :

— UNCTAD IV (Nairobi). aprobă rezoluția de a sprijini C.E.C.D. ;

— Reuniunea șefilor de state nealiniate (Colombo) adoptă programul de acțiune C.E.C.D. ;

— Conferința Grupului celor 77 (Mexico) privind C.E.C.D.

1979 — Grupul celor 77 adoptă programul pentru autonomie colectivă care este parțial adoptată de UNCTAD V (Manila).

1981 — Grupul celor 77 emite proiectul pentru C.E.C.D. (Caracas).

Raportul final al Conferinței de la Caracas a Grupului celor 77 a identificat 7 sectoare în care cooperarea dintre țările în curs de dezvoltare va trebui să fie consolidată, și anume : finanțe, transfer de tehnologie, comerț, alimentație și agricultură, energie, materii prime, industrializare.

**În domeniul financiar** principalul obiectiv al programului îl constituie orientarea în mai mare măsură a fluxurilor de capital al țărilor cu balanțe de plăți excedentare (țări exportatoare de petrol) către țările cu deficite în balanțele de plăți externe. În acest sens, se recomandă consolidarea aranjamentelor regionale și subregionale, încurajarea creditelor reciproce în vederea susținerii comerțului reciproc, crearea de noi bănci regionale și interregionale pentru promovarea comerțului și extinderea activității celor existente, elaborarea de studii de fezabilitate pentru crearea unei bănci de dezvoltare a țărilor membre.

Între măsurile de întraajutorare bilaterală sînt cuprinse : depozite ale unor instituții guvernamentale sau semigu-

vernamentale dintr-o țară în curs de dezvoltare în alta ; participarea mai largă la cumpărarea instrumentelor financiare emise pe piața internațională de țări în curs de dezvoltare ; efectuarea de investiții în alte țări în curs de dezvoltare.

**În domeniul transferului de tehnologii** programul își propune două obiective : intensificarea schimbului de experiență între țările în curs de dezvoltare vizînd creșterea nivelului general al competenței tehnice și îmbunătățirea condițiilor în care se efectuează transferul din țările dezvoltate către țările în curs de dezvoltare. Pentru realizarea acestor obiective se recomandă : diseminarea informațiilor privind potențialul tehnico-științific al țărilor în curs de dezvoltare, privind rezultatele acțiunilor de cooperare tehnico-științifică dintre ele, condițiile comerciale obținute în contractele de transfer de tehnologie, negocierea în comun a unor operațiuni de transfer din țările dezvoltate.

**În domeniul materiilor prime și energiei** — angajarea de eforturi unite în explorarea și exploatarea de surse suplimentare de energie în țările cu balanță energetică deficitară ; crearea de societăți mixte pentru producția de echipamente necesare industriei energetice și înrudite (echipamente de foraj, conducte, capacități de depozitare). Consolidarea asociațiilor existente ale producătorilor de materii prime și crearea de altele noi.

**În domeniul agriculturii** — constituirea de rezerve alimentare, inclusiv facilitățile de infrastructură necesare ; cooperarea în asigurarea factorilor de producție agricoli (îngrășăminte, pesticide, mașini agricole, unelte agricole, semințe, șeptel) inclusiv cooperare în marketingul de aprovizionare și desfacere

**În domeniul industrial**, intensificarea cooperării în diferite domenii industriale de interes, inclusiv prin constituirea de societăți mixte

**În domeniul comerțului internațional** — Corespunzător obiectivului fixat de UNIDO, în anul 2000 țările în curs de dezvoltare vor deține minimum 25% din producția industrială mondială ; acest potențial se va reflecta și în creșterea potențialului comercial. La sfîrșitul deceniului opt exporturile reciproce (exclusiv combustibilii) dețineau o pondere de 26% din totalul exporturilor țărilor în curs de dezvoltare, în timp ce importurile numai 14% din totalul importurilor țărilor în curs de dezvoltare (exclusiv combustibilii).

Subliniind necesitatea promovării marketingului, rețelelor de distribuție și infrastructurii necesare dezvoltării comerțului reciproc, programul evidențiază importanța unor acorduri de cooperare : între întreprinderile comerciale de stat din aceste țări, crearea de institute de cooperare în marketing internațional, stimularea conlucrării între societățile naționale de transporturi, navigație, comunicații și asigurări la nivel subregional, regional și interregional, constituirea de institute de cercetare științifică și învățămînt cu participare multinațională, dezvoltarea cooperării tehnice. Totodată, se subliniază importanța dezvoltării unui sistem de preferințe comerciale între țările în curs de dezvoltare, sistem care în prezent se află în curs de constituire, la el aderînd și România.

lector univ. **Gheorghe ȘTEFAN**  
Ploiești

Redactor coordonator : dr. Ioan **GEORGESCU**



**Aprovizionare****Noi măsuri pentru readucerea  
în circuitul economic a stocurilor  
disponibile sau fără mișcare**

În conformitate cu art. 92 din Legea nr. 14/1971, planul de aprovizionare tehnico-materială asigură baza necesară îndeplinirii sarcinilor și obiectivelor planului național unic de dezvoltare economico-socială, în condițiile fundamentării consumului prin norme și normative corelate cu structura fizică a producției, precum și a valorificării complete a tuturor materiilor prime și a resurselor materiale refolosibile, a întregului potențial tehnico-productiv, încadrării în normele de stoc, stabilirii unor rezerve de plan care să permită desfășurarea continuă a proceselor productive.

În acest scop, art. 42 lit. d din Legea nr. 8/1972, astfel cum a fost modificată și completată prin Legea nr. 1/1979, prevede că planul de aprovizionare tehnico-materială trebuie să asigure derularea ritmică a aprovizionării tehnico-materiale, în condițiile menținerii stocurilor de materii prime și materiale la nivelul prevăzut în plan, precum și prevenirea formării de stocuri supranormative.

În realizarea acestor cerințe legale, atribuții importante revin Comitetului de Stat al Planificării și Ministerului Aprovizionării Tehnico-Materiale și Gospodăririi Fondurilor Fixe în scopul cuprinderii în balanțele materiale a tuturor resurselor disponibile, inclusiv cele recuperabile de orice fel.

Totodată, la art. 111 din Legea nr. 14/1971 sînt prevăzute măsuri menite să prevină formarea de stocuri disponibile sau fără mișcare de materii prime, materiale, piese de schimb, ambalaje și produse în situațiile în care unitățile socialiste realizează economii de materiale, folosesc înlocuitori ai unor materiale deficitare, apar schimbări în structura producției, modificări ale sarcinilor de plan sau din alte cauze.

În asemenea situații, se impune modificarea ori adaptarea planului de aprovizionare, a repartițiilor și a contractelor economice încheiate, conform metodologiei stabilite prin art. 111—116 din legea suscitată.

În conformitate cu art. 117 din aceeași lege, stocurile de materiale disponibile sau fără mișcare, care nu au putut fi valorificate de către unitățile deținătoare potrivit legii, vor fi comunicate bazelor de aprovizionare tehnico-materială din subordinea Ministerului Aprovizionării Tehnico-Materiale și Controlului Gospodăririi Fondurilor Fixe sau bazelor departamentale specializate, pentru materialele și produsele specifice. Bazele au obligația de a asigura redistribuirea directă, de la deținător, a acestor stocuri sau de a le prelua în depozite proprii.

Ministerul amintit îi mai revine, împreună cu alte organe, sarcina de a organiza în cadrul sistemului infor-

mațional al aprovizionării tehnico-materiale evidența centralizată, pe calculator, a stocurilor de materiale, disponibile sau fără mișcare și de a lua măsuri pentru redistribuirea operativă a acestora.

Recentul Ordin nr. 6 din 24 ianuarie 1984 al ministrului aprovizionării tehnico-materiale și controlului gospodăririi fondurilor fixe și președintele Comitetului de Stat al Planificării privind unele măsuri pentru readucerea în circuitul economic a tuturor stocurilor disponibile sau fără mișcare de materii prime și materiale și prevenirea formării acestora se înscrie pe linia dispozițiilor normative în care s-a făcut referire mai sus.

Prevederile acestui ordin — aplicabil începînd cu luna februarie 1984 — își găsesc temeiul în importantele atribuții care revin celor două organe centrale amintite în domeniul valorificării cît mai eficiente a plusurilor de stocuri și redistribuirii operative a stocurilor disponibile în vederea unei bune aprovizionări tehnico-materiale a întregii economii naționale.

Potrivit pct. 1 din ordin, „centralele și unitățile asimilate acestora sînt obligate ca, odată cu comunicarea cotelor de materii prime, materiale și produse de uz general către unitățile beneficiare în subordine, să transmită bazelor județene de aprovizionare tehnico-materială și a municipiului București un extras cuprinzînd cantitățile alocate întreprinderilor din județul respectiv.

Pentru unitățile economice din subordinea directă a organelor centrale și locale, obligația comunicării cotelor revine acestora”.

În cadrul cotelor ce li s-au comunicat, unitățile economice au obligația de a întocmi specificațiile sortotipodimensionale, separat pentru cantitățile vagonabile și separat pentru cantitățile nevagonabile. Aceste specificații, împreună cu situația stocurilor disponibile sau fără mișcare, se transmit bazelor județene de aprovizionare tehnico-materială și a municipiului București. Este vorba numai de acele stocuri disponibile care se află în bună stare, au certificate de calitate și pot fi reintroduse în procesul de producție ca atare, conform legii.

Bazele județene verifică dacă specificațiile întocmite se încadrează în cotele alocate întreprinderilor și diminuează specificațiile cu cantitățile de materiale existente în stocuri disponibile în bază și în unitățile din județ.

Aceasta constituie prima etapă de readucere în circuitul economic a stocurilor disponibile existente pe cuprinsul acelei unități administrativ-teritoriale care este județul, prin atribuirea stocurilor respective, în cadrul procesului de aprovizionare tehnico-materială, unităților din același județ.

Specificațiile astfel corectate pentru materialele de uz general nevagonabile se centralizează la nivelul bazei județene și împreună cu situația stocurilor disponibile neredistribuite și situația stocurilor disponibile cărora li s-a stabilit destinația se transmit Centrului de calcul al Ministerului Aprovizionării Tehnico-Materiale și Controlului Gospodăririi Fondurilor Fixe pentru materialele codificate unitar și coordonatorilor de balante — pentru materialele care nu sînt codificate pe plan național.

Cît privește specificațiile pentru cantitățile vagonabile, după ce au fost corectate și avizate, bazele județene le restituie unităților beneficiare în termen de 5 zile de la primire, în vederea transmiterii lor la organele tutelare ale acestora.

Redistribuirea stocurilor disponibile pe județe privind materialele solicitate în cantități nevagonabile se realizează, conform pct. 4 din ordin, astfel: „Centrul de calcul, împreună cu Direcția bazelor județene și direcțiile de specialitate din Ministerul Aprovizionării Tehnico-Materiale și Controlului Gospodăririi Fondurilor Fixe și Comitetul de Stat al Planificării vor efectua redistribuirea stocurilor disponibile între județe prin diminuarea corespunzătoare a specificațiilor.

Pentru cantitățile de materiale disponibilizate prin acoperirea specificațiilor cu stocuri disponibile, Direcția bazelor județene, împreună cu direcțiile de specialitate vor specifica sortimentele propuse ca fond de marfă pentru export, completarea stocurilor curente și de intervenție din bazele județene de aprovizionare tehnico-materială sau le vor trece în rezerva de plan. Stabilirea acestor destinații va fi aprobată de Biroul Executiv al Consiliului de conducere al M.A.C.F.

Specificațiile astfel corectate, împreună cu situația stocurilor disponibile neredistribuite și situația stocurilor cărora li s-au stabilit noi destinații, centralizate, cu desfășurarea pe județe, se transmit coordonatorilor de balanțe“.

Astfel se încheie prima fază a metodologiei stabilite prin ordinul la care ne referim, în scopul readucerii în circuitul economic a tuturor stocurilor disponibile sau fără mișcare.

În cadrul fazei următoare, potrivit pct. 6 din ordin, coordonatorii de balanțe au obligația să emită repartiții, în primul rînd, pentru cantitățile de materiale existente în stocuri disponibile sau fără mișcare și numai după epulzarea acestora vor emite repartiții pentru cantitățile de materiale ce urmează a fi produse“.

Se mai precizează că repartițiile vor fi emise de către coordonatorii de balanțe pe fiecare bază județeană pentru materialele de uz general specificate în cantități nevagonabile iar pentru cantitățile vagonabile repartițiile vor fi emise pe unitățile beneficiare care au depus specificațiile în cadrul cotelor alocate prin plan.

Potrivit celor invederate, coordonatorii de balanțe au obligația:

— de a emite repartițiile, în primul rînd, pe seama cantităților existente în stocuri disponibile sau fără mișcare și numai apoi asupra cantităților care urmează să rezulte din producție;

— de a emite repartițiile asupra bazelor județene pentru materialele de uz general solicitate în cantități nevagonabile și asupra unităților beneficiare în cazul cantităților vagonabile.

Stabilirea în acest sens a metodologiei de emitere a repartițiilor corespunde celor prevăzute la art. 108 lit. b din Legea nr. 14/1971 în sensul că aprovizionarea prin rețeaua de baze a Ministerului Aprovizionării Tehnico-Materiale și Controlului Gospodăririi Fondurilor Fixe se

realizează numai pentru materialele în cantități nevagonabile de uz general și pentru materialele din import care necesită să fie lotizate în bazele de la frontieră înainte de livrarea către diferiți consumatori din țară.

Ea înlătură, odată pentru totdeauna, posibilitatea oricărei controverse asupra validității contractelor de furnizare pe care bazele județene le încheie cu unitățile beneficiare consumatoare de materiale de uz general în cantități nevagonabile.

Într-adevăr, față de precizarea ordinului că repartiția se emite de către coordonatorii de balanțe asupra acestor baze — deci, nu asupra beneficiarilor consumatori — nu s-ar putea susține cu teame că lipsa repartițiilor în care să figureze acești beneficiari ar atrage nulitatea contractelor de furnizare pe care le-au încheiat cu bazele amintite. Aceasta, pentru unicul motiv că, în cadrul actualei metodologii de aprovizionare a materialelor de uz general în cantități nevagonabile este exclusă posibilitatea emiterii de repartiții în raporturile dintre bazele județene și beneficiarii consumatori. Repartițiile se emit pe numele bazelor în scopul exclusiv de a se realiza, prin intermediul acestora, aprovizionarea beneficiarilor consumatori cu materialele de uz general specificate în cantități nevagonabile.

În mod consecvent, lipsei repartiției în relația dintre unitatea furnizoare producătoare și baza județeană trebuie să i se recunoască consecințe corespunzătoare în raporturile dintre această bază și beneficiarii consumatori.

Ca atare, deși, sîntem în prezența a două raporturi contractuale distincte (unitatea furnizoare producătoare — baza județeană; baza județeană — beneficiarul consumator), datorită metodologiei care impune emiterea repartiției numai cu privire la primul raport contractual, lipsa acesteia nu poate rămîne fără efecte în raportul contractual dintre baza județeană și beneficiarul consumator.

În concret, dacă, datorită lipsei repartiției emise de organul competent, baza județeană nu poate obține de la unitatea furnizoare producătoare materialele pe care le contractase cu beneficiarul consumator, nu se poate pune problema răspunderii unității furnizoare producătoare, întrucît aceasta nu se află, cu privire la acele materiale, într-un raport contractual valabil cu baza județeană. Pentru același considerent, socotim că nu poate fi angajată nici răspunderea bazei județene față de beneficiarul consumator în măsura în care se dovedește că nelivrarea materialelor se datorează exclusiv lipsei repartiției care să oblige unitatea furnizoare producătoare la încheierea contractului de furnizare cu baza județeană.

Subliniem faptul că nu ne aflăm într-una din acele situații în care unitatea furnizoare invocă lipsa repartiției de materii prime necesare executării produselor care formează obiectul contractului de furnizare. Bazele județene nu sînt producătoare de mărfuri. Ele livrează, în tranzit sau din depozit, materiile prime și materiale astfel cum se fabrică ele de către unitățile furnizoare producătoare. Prin urmare, nu s-ar putea susține nici teza că ne aflăm în fața unui caz de forță majoră care se cere analizat și confirmat în condițiile art. 46 alin. 2 din Legea nr. 71/1969. Sîntem, în realitate, în prezența unei intercondiționări, impusă de metodologia la care ne-am referit, între cele două raporturi contractuale, intercondiționare impusă de faptul

că repartitia se emite numai in raportul dintre unitatea furnizoare producătoare și baza județeană. Datorită acestei intercondiționări, contractul dintre baza județeană și beneficiarul consumator trebuie socotit valabil numai în măsura existenței repartiției pe care se grefează primul raport contractual, cel dintre unitatea furnizoare producătoare și bază.

Desigur că punctul de vedere expus mai sus privește numai materialele de uz general care urmează să fie livrate beneficiarilor consumatori în cantități nevagonabile. Obligatorietatea contractării și livrării acestora numai prin bazele din subordinea Ministerului Aprovizionării Tehnico-Materiale și Controlului Gospodăririi Fondurilor Fixe este pusă în lumină și prin alin. 3 al pct. 6 din ordinul la care ne referim :

„În cazul în care furnizorii producători constată la contractare că din repartițiile primite unele cantități sau loturi de livrare sînt nevagonabile, vor emite, pentru aceste cantități de materiale de uz general, proiecte de contract către baza județeană pe raza căreia se găsește consumatorul materialului respectiv, înștiințînd despre aceasta coordonatorul de balanțe care este obligat să modifice în mod corespunzător repartitia emisă“. Ca urmare modificării repartiției, se va valida contractul perfectat între unitatea furnizoare producătoare și baza județeană.

Ordinul mai prevede, tot la pct. 6, că, în perioada de executare a planului, coordonatorii de balanțe sînt obligați ca, la cererea bazelor județene, vizată de Direcția bazelor județene din Ministerul Aprovizionării Tehnico-Materiale și Controlului Gospodăririi Fondurilor Fixe, să emită repartiții din stocurile disponibile preluate de către acestea, în scopul reintroducerii operative a stocurilor disponibile în circuitul economic.

Totodată, sînt obligați să modifice corespunzător repartițiile emise de către furnizorii producători și bazele județene în limita cantităților asigurate din stocuri disponibile. Cantitățile de materii prime, materiale și produse rezultate ca urmare a diminuării repartițiilor vor fi incluse în rezerva de plan și comunicate Ministerului Aprovizionării Tehnico-Materiale și Controlului Gospodăririi Fondurilor Fixe și Comitetului de Stat al Planificării în vederea stabilirii destinației lor potrivit legii.

Situația produselor care se aprovizionează prin bazele departamentale specializate, conform art. 108 lit. b din Legea nr. 14/1971, este astfel reglementată prin pct. 7 al ordinului pe care îl analizăm :

„Specificatiile pentru materialele și produsele specifice vor fi avizate de către bazele departamentale specializate care au obligația să diminueze aceste specificații cu cantitățile corespunzătoare în stocurile disponibile sau fără mișcare.

Bazele departamentale specializate vor conlucra în acțiunea de elaborare și centralizare a specificațiilor cu coordonatorii de balanțe, ministerele, centralele, beneficiare în vederea redistribuirii tuturor cantităților de materiale specifice disponibile pe economie.

Coordonatorii de balanțe, pentru materialele și produsele specifice, vor comunica Ministerului Aprovizionării Tehnico-Materiale și Controlului Gospodăririi Fondurilor

Fixe cantitățile disponibilizate, pe titularii de plan, în vederea stabilirii destinațiilor potrivit legii“.

Pînă aici, despre măsurile dispuse prin Ordinul M.A.C.F.—C.S.P. nr. 6/1984 pentru reducerea în circuitul economic a tuturor stocurilor disponibile sau fără mișcare de materii prime și materiale.

Prin pct. 8 al ordinului se instituie un sistem operativ de prevenire a formării stocurilor disponibile sau fără mișcare :

„Ministerul Aprovizionării Tehnico-Materiale și Controlului Gospodăririi Fondurilor Fixe și Comitetul de Stat al Planificării, împreună cu ministerele economice, vor corela lunar baza materială asigurată prin plan cu producția marfă efectiv realizată, pe bază de contracte, în luna respectivă, în condițiile respectării normelor de consum și a gradului de valorificare și utilizare a materiilor prime și materialelor prevăzute în plan, diminuînd corespunzător cotele și repartițiile de materii prime, materiale, combustibili și energie aferente perioadei următoare.

Diminuarea cotelor și repartițiilor la care se referă textul reprodus va atrage după sine adaptarea corespunzătoare a contractelor încheiate și aflate în curs de executare.

În măsura în care părțile nu procedează ele la adaptarea contractelor, aceasta se va produce de drept, reducîndu-se obiectul contractelor la nivelul repartiției diminuate.

## I. ICZKOVITS

### contract economic

## Clauze contractuale și înțelegeri nelegale

Potrivit art. 23 din Legea nr. 71/1969, în contractele economice nu pot fi cuprinse clauze contrare legii. Clauzele prin care se încalcă prevederile legale sînt nule, urmînd a fi înlocuite cu prevederi corespunzătoare legii.

Deși clare și categorice, aceste dispoziții normative nu sînt întotdeauna respectate, unele unități socialiste convenind clauze contractuale care nesocotesc prevederi legale cu caracter imperativ.

În alte cazuri, deși cuprinsul contractelor economice încheiate este legal, unitățile socialiste încalcă prevederile menționate prin înțelegeri contrare legii în ceea ce privește consecințele patrimoniale ale neexecutării conforme a obligațiilor contractuale.

Am socotit că nu ar fi lipsit de interes să relevăm unele aspecte și consecințe proprii clauzelor contractuale și înțelegerilor nelegale.

### I

În actuala reglementare a disciplinei contractuale, unitățile socialiste pot efectua livrări întîrziate față de termenele contractuale numai cu acordul dat de către unitățile beneficiare în acest sens. Conform art. 40 lit. b din Legea nr. 71/1969, unitățile beneficiare nu pot refuza să-și dea acordul pentru efectuarea livrărilor cu întîzriere

decît atunci cînd datorită întîrzierii sînt în imposibilitate de a folosi produsele ori s-ar depăși nivelul stocurilor normale determinat potrivit legii.

Considerăm că textul contractual pe care îl reproducem în continuare este în dezacord cu modul cum a fost reglementată, prin dispoziția legală citată, efectuarea livrărilor întîrziate :

„Dacă la scadența obligației de livrare — ziua, luna, trimestrul — furnizorul este, în tot sau în parte, în întîrziere, beneficiarul îi va comunica prin telex, în termen de 3 zile, dacă mai primește sau nu produsele nelivrate încă.

În caz de refuz al primirii în tot sau în parte a produselor nelivrate la termenul contractual, în timp de 5 zile beneficiarul va transmite dovezile care atestă imposibilitatea folosirii sau depășirea stocurilor normale determinate potrivit legii. Actele doveditoare vor fi vizate de unitatea bancară la care are beneficiarul conturile deschise.

Neanunțarea furnizorului în legătură cu acceptarea livrării cu întîrziere ca și refuzul primirii produselor livrate cu întîrziere, motivat conform legii, limitează întîrzierea penalizabilă potrivit art. 47 pct. 1 din Legea nr. 71/1969, putînd fi pretinse numai penalitățile de neexecutare“.

Neconcordanța clauzei contractuale de mai sus cu dispozițiile Legii nr. 71/1969 se învederează sub următoarele aspecte :

1. Legea nu prevede termenul în care unitatea beneficiară este îndatorată să-i comunice celei furnizoare dacă este de acord cu livrarea produselor întîrziate. Stabilind un termen de 3 zile în acest scop, părțile, nu numai că au adăugat la lege, dar au înscris în contract o obligație a cărei îndeplinire este, de regulă, imposibilă.

Astfel, în majoritatea covârșitoare a cazurilor, livrările au loc între unități socialiste situate în localități diferite, expediindu-se produsele prin calea ferată.

În conformitate cu art. 41 lit. b din legea citată, în ipoteza avută în vedere mai sus, produsele trec în administrarea directă sau proprietatea unității beneficiare pe data predării lor către unitatea de transport, în cazul în care expedierea produselor este în sarcina unității furnizoare. Pe aceeași dată se consideră îndeplinită obligația contractuală de livrare.

Prin urmare, unitatea beneficiară la cunoștință de faptul efectuării livrării abia după ce preia produsele de la calea ferată, ceea ce se poate întîmpla chiar la mai mult de 3 zile de la termenul de livrare în ipoteza în care expedierea produselor prin C.F.R. are loc la scadența acestui termen. Rezultă deci, că în ipoteza la care ne referim, respectarea termenului de 3 zile poate să fie imposibilă.

2. În contextul celor înverdate mai sus, apare cu totul nejustificat alineatul ultim din textul contractual reprodus, text potrivit căruia neprimirea acordului unității beneficiare dat în 3 zile de la scadența termenului de livrare îndreptățește unitatea furnizoare să nu mai livreze produsele.

Clauza contractuală la care ne referim este, în același timp, vădit nelegală, întrucît contravine dispozițiilor art. 33 din Legea nr. 71/1969 potrivit căruia unitățile socialiste sînt obligate să execute contractele economice în natură iar aceste contracte sînt executorii pe întreaga durată pentru care au fost încheiate.

Ca urmare, considerăm că în lipsa unei comunicări din partea unității beneficiare, comunicare din care să rezulte o renunțare legală la produsele ce nu au fost livrate la termen, unitatea furnizoare are obligația de a efectua — chiar cu întîrziere — livrarea produselor contractate și întrucît nu procedează astfel își poate vedea angajată răspunderea patrimonială conform dispozițiilor art. 44 alin. 1 din legea menționată.

Această soluție se impune, după părerea noastră, în considerarea faptului că unitatea beneficiară nu este îndreptățită să renunțe pur și simplu la produsele care nu i-au fost livrate la termen, ci numai în măsura în care, datorită întîrzierii în livrare imputabilă unității furnizoare, este în imposibilitate de a folosi produsele respective ori, prin livrarea lor cu întîrziere, s-ar depăși nivelul stocurilor normale determinate potrivit legii.

Într-adevăr, dacă unitatea beneficiară nu poate proceda la o renunțare discreționară, cu atît mai puțin ar putea unitatea furnizoare să decidă unilateral încetarea parțială a executării contractului în condițiile în care nici măcar o asemenea renunțare nu s-a produs. Altfel spus, dacă renunțarea ce nu se justifică în condițiile legii nu are ca efect sistarea livrării întîrziate, cu atît mai puțin s-ar putea ajunge la acest rezultat în absența oricărei renunțări din partea unității beneficiare.

3. Pentru ipoteza refuzului unității beneficiare de a primi, în tot sau în parte, produsele nelivrate la termenul contractual, textul pe care l-am reprodus prevede obligația unității beneficiare de a transmite în 5 zile dovezile care atestă imposibilitatea folosirii produselor sau depășirea stocurilor normale.

Pînă aici, reglementarea contractelor la care ne referim acum nu este susceptibilă de critici, întrucît nu se abate de la lege.

Se prevede însă, în continuare, că „actele doveditoare vor fi vizate de unitatea bancară la care are beneficiarul conturile deschise“. Această prevedere este nelegală, întrucît stabilește în sarcina unității beneficiare o obligație a cărei îndeplinire nu este în puterea ei.

În adevăr, nu există nici o dispoziție normativă din care să rezulte pentru unitățile bancare îndatorirea de a viza asemenea acte. Prin urmare, aceste unități sînt îndreptățite să refuze vizarea actelor respective, situație în care unitățile beneficiare se află în imposibilitatea obiectivă de a dovedi conform contractului, că nu-i mai sînt necesare produsele nelivrate la termen. Or, crearea unor asemenea situații prin clauze contractuale este vădit potrivnică legii.

De altfel, din moment ce legea nu prevede în concret modalitatea de a se dovedi împrejurările care justifică renunțarea, este firesc ca unitatea beneficiară să poată folosi orice dovezi în acest sens, cu condiția ca ele să constituie probe concludente și opozabile.

4. Potrivit alineatului final al textului contractual reprodus, unitatea furnizoare care nu a primit acordul unității beneficiare dat în răstimp de 3 zile cu privire la livrarea produselor cu întîrziere, nu răspunde cu plata penalităților de întîrziere conform art. 47 pct. 1 din Legea nr. 71/1969, ci datorează doar penalitățile pentru neexecutarea în natură a obligațiilor contractuale.

Ne aflăm în fața unui exemplu tipic de clauză contractuală prin care se tinde la limitarea răspunderii cu nesocotirea modului cum este reglementată, prin dispoziții normative cu caracter imperativ, răspunderea pentru neîndeplinirea obligațiilor asumate prin contractele economice.

Această concluzie se impune, în lumina constatării de mai sus, că în lipsa renunțării legale a unității beneficiare la primirea produselor care nu au fost livrate la termen, unitatea furnizoare nu are doar facultatea, dar și obligația de a livra — chiar cu înțirziere — produsele respective. Neîndeplinirea acestei obligații se impune a fi sancționată și prin plata penalităților prevăzute pentru cazul întârzierii în livrare.

Invederind nelegalitatea clauzelor contractuale la care ne-am referit, nu excludem posibilitatea și chiar utilitatea reglementării de către părți a unor aspecte prin care se amănunțesc prevederile art. 40 lit. b din Legea nr. 71/1969. Existența unei asemenea reglementări s-a reținut prin următoarele considerente ale Deciziei primului arbitru de stat nr. 73/1983:

„În contractul nr. 667/1982 încheiat între părțile în litigiu și în baza căruia s-au efectuat livrările în discuție, s-a stipulat clauza potrivit căreia cantitățile restante la termenul contractual vor putea fi livrate după acest termen dacă beneficiarul nu a renunțat în scris, în maximum 10 zile după expirarea termenului de livrare.

Susținerea pârteii că această clauză este contrară dispozițiilor legale se înlătură, având în vedere dispozițiile art. 40 lit. b din Legea contractelor economice nr. 71/1969.

În conformitate cu prevederile textului citat, livrarea produselor cu întârziere se poate face numai cu acordul beneficiarului, dat în prealabil, care va putea să refuze primirea produselor, dacă, datorită întârzierii, este în imposibilitate de a le mai folosi sau s-ar depăși nivelul stocurilor normate determinate potrivit legii.

Petiționara nu a dovedit că a fost în imposibilitate să mai utilizeze produsele livrate cu întârziere.

Termenul de livrare era 30 iunie 1982, iar livrarea a avut loc la începutul lunii august 1982.

Petiționara, după expirarea termenului contractului, nu a înștiințat pe furnizoare că nu-i mai sînt necesare produsele nelivrate la termen.

Clauza prevăzută în contract nu este contrară dispozițiilor art. 40 din Legea contractelor economice, deoarece, în cazul refuzului de a primi produsele întârziate, beneficiara are obligația să motiveze ori să dovedească temeiul refuzului de a mai primi produsele.

În speță, o asemenea dovadă nu s-a făcut“.

Este de remarcat deosebirea de substanță dintre textul contractual pe care l-am analizat mai sus în mod critic și textul pe care decizia pe drept cuvînt, l-a considerat legal și operant.

## II

Obligațiile de livrare rezultînd dintr-un contract de furnizare nefiînd îndeplinite la termen, unitatea beneficiară — o bază de aprovizionare și desfacere — a pretins celei furnizoare plata penalităților prevăzute de art. 47 pct. 1 lit. a din Legea nr. 71/1969.

Procedîndu-se la încercarea de conciliere obligatorie conform art. 3 din Regulile procedurii arbitrale, cele două unități au consemnat înțelegerea la care au ajuns în următorii termeni:

„Avînd în vedere că neîndeplinirea de către unitatea furnizoare a obligațiilor contractuale de livrare s-a datorat neprimirii unor materii prime de la proprii săi furnizori, se renunță la aplicarea penalităților aferente cantităților de produse nelivrate la termen. În schimb, unitatea furnizoare se obligă să achite celei beneficiare suma reprezentînd penalitățile pe care aceasta din urmă va fi — eventual — obligată să le plătească propriilor săi beneficiari pentru nelivrarea la termen a produselor respective“.

Constatăm că această înțelegere este nelegală sub mai multe aspecte.

1. Potrivit art. 46 din Legea nr. 71/1969, numai cazul de forță majoră apără unitățile socialiste de consecințele neîndeplinirii obligațiilor asumate prin contractele economice. La aceasta adăugăm, referindu-ne la textele legale incidente, ori alte cazuri care duc, în final, la consecința neaplicării penalităților pentru neîndeplinirea obligațiilor contractuale de livrare cum sînt culpa creditorului obligației neexecutate, nulitatea contractului, lipsa omologării sau a prețului, acestea din urmă constituind impedimente legale în calea îndeplinirii obligației de livrare.

Simplul fapt al nelivrării materiilor prime necesare realizării produselor din raportul contractual în discuție nu se încadrează în nici unul dintre cazurile care, potrivit celor arătate mai sus, pot determina exonerarea de plata penalităților datorate.

Ca urmare, cele două unități socialiste în mod nelegal au convenit asupra exonerării celei furnizoare de plata penalităților aferente nelivrării la termen a produselor contractate.

În mod corect, unitatea furnizoare trebuia să consimtă la achitarea penalităților pe care le datora celei beneficiare, urmînd să recupereze aceste penalități de la proprii săi furnizori, în condițiile art. 44 din Legea nr. 71/1969, adică să le obțină cu titlu de daune, în măsura în care ele nu erau acoperite prin plata penalităților pe care acei furnizori le datorau pentru neîndeplinirea obligațiilor lor contractuale unității furnizoare din primul raport contractual.

2. Elementul de nelegalitate este prezent și în partea a doua a textului pe care l-am reprodus mai sus.

În primul rînd, unitatea beneficiară nu este îndreptățită să renunțe la penalitățile aferente neîndeplinirii la termen a obligațiilor contractuale de livrare, fiind de principiu că unitățile socialiste nu pot, în mod legal, să facă liberalități ori să renunțe la drepturile lor patrimoniale. Ca atare, fără temei au convenit cele două unități ca răspunderea celei furnizoare să fie limitată la plata cu titlu de daune a penalităților achitate de către unitatea beneficiară propriilor săi beneficiari. Se opune la aceasta reglementarea din art. 44 alin. 2 a Legii nr. 71/1969, potrivit căreia „despăgubirea se datorează numai în măsura în care prejudiciul nu a fost acoperit în între-

gime prin plata penalităților prevăzute în contract și privește atât paguba suferită cât și beneficiul nerealizat. Deci, nu se poate pune problema răspunderii cu daune înainte de a se epuiza răspunderea cu penalități iar părțile nu sînt în drept să convină într-un mod care se abate fragant de la prevederile citate ale art. 44 alin. 2 din Legea nr. 71/1969.

2. Înțelegerea părților fiind nulă pentru motivul contrarietății cu legea, unitatea furnizoare nu se va putea prevala cu succes, într-un eventual litigiu declanșat de unitatea beneficiară pentru plata penalităților, de înțelegerea intervenită în sensul limitării răspunderii numai la plata daunelor.

Dacă unitatea beneficiară nu sesizează, respectiv nu se prevalează în timp util de nelegalitatea înțelegerii, se produc consecințele patrimoniale la care ne vom referi mai jos.

Astfel, de pildă, bazîndu-se pe înțelegerea intervenită, unitatea beneficiară nu și-a valorificat față de cea furnizoare dreptul la penalitățile de întîrziere aferente nelivrării în termen a produselor contractate pentru trimestrul IV/1982. Pentru aceleași produse însă, unitatea beneficiară respectivă a fost acționată și obligată la plata penalităților de întîrziere aferente trimestrului IV/1982 față de propriii săi beneficiari.

După obligarea ei, prin hotărîri arbitrare, la plata penalităților către acești beneficiari, unitatea beneficiară în cauză a cerut unității furnizoare, conform înțelegerii anterioare, să-i achite acele penalități cu titlu de daune.

De această dată, unitatea furnizoare a refuzat să satisfacă pretențiile formulate, ceea ce a determinat sesizarea de către unitatea beneficiară a organului arbitral competent să rezolve pretențiile sale privind plata daunelor.

Arbitrajul a constatat însă nelegalitatea înțelegerii, dintre părți și văzînd dispozițiile art. 44 alin. 2 din legea amintită, a reținut că unității beneficiare i se cuvin daune numai în măsura în care prejudiciul încercat prin plata penalităților față de propriii săi beneficiari nu este acoperit de penalitățile pe care unitatea furnizoare le datora celei beneficiare.

Cum la data respectivă dreptul la acțiune al unității beneficiare privind penalitățile de întîrziere în livrare, aferente trimestrului IV.1983, erau în întregime prescrise în raport cu prevederile art. 4 lit. b din Decretul nr. 167/1958, această unitatea a fost grav prejudiciată prin faptul că nu a putut recupera de la unitatea furnizoare decît într-o măsură cu totul neînsemnată penalitățile plătite propriilor săi beneficiari.

Iată deci, modul în care încheierea unor înțelegeri potrivnice legii și nesesizarea la timp a nelegalității pot ocaziona consecințe păgubitoare pentru unitățile socialiste.

H. MATEI

## Agenda consiliilor populare

### Activitatea notarială a birourilor executive ale consiliilor populare

1. Conform art. 53 pct. 2 lit. f din Legea nr. 57/1968, comitetele sau birourile executive ale consiliilor populare exercită, după caz, atribuțiile de notariat. În acest sens, Decretul nr. 377/1960 consacră competența notarială a birourilor executive ale consiliilor populare orașenești și comunale în care nu funcționează notariate de stat. În aplicarea acestui act normativ, potrivit cu Regulamentul aprobat prin H.C.M. nr. 1518/1960, modificat prin H.C.M. nr. 98/1970, Ministerul Justiției și Comitetul pentru Problemele Consiliilor Populare au emis Instrucțiunile nr. 8250/J din 29 martie 1972.

Operațiile notariale de competența organelor locale ale administrației de stat menționate sînt prevăzute în art. 9 din Decretul nr. 377/1960, așa cum a fost modificat prin Decretul nr. 28/1970 și anume :

a) autentificarea oricăror înscrisuri care cuprind declarații de notorietate și orice alte declarații cu conținut de atestare ;

b) autentificarea înscrisurilor constatînd contracte privitoare la cultivarea plantelor și predarea produselor vegetale, precum și a celor privitoare la creșterea, îngrișirea și predare de animale sau la predarea de produse animale ;

c) autentificarea înscrisurilor constatînd convenții, cu excepția celor referitoare la bunuri imobile și la bunuri mobile ce depășesc valoarea de 10.000 lei, precum și la operații cu străinătatea ;

d) autentificarea procurilor, în afară de cele care se dau în vederea săvîrșirii actelor juridice care intră în excepțiile prevăzute la litera c ;

e) legalizarea semnăturilor de pe înscrisurile pe care, potrivit prevederilor de la literele a-d, le pot autentifica ;

f) darea de dată certă înscrisurilor pe care, potrivit prevederilor de la literele a-d, le pot autentifica ;

g) constatarea făcută personal de cel care instrumentează că :

- o persoană se află într-un anumit loc ;
- o persoană se află în viață ;
- figura din fotografie este a persoanei care cere constatarea ;

h) legalizarea de copii de pe înscrisuri, cu excepția înscrisurilor sub semnătură privată ;

i) eliberarea de duplicate de pe înscrisurile notariale ;

j) redactarea, la cererea părților, a înscrisurilor prevăzute la literele a-d, în vederea autentificării lor sau a legalizării semnăturilor.

Potrivit art. 56 din Regulamentul privind aplicarea dispozițiilor Decretului nr. 377/1960, actele notariale pot fi îndeplinite de birourile executive ale consiliilor populare, indiferent de localitatea în care domiciliază părțile.

Pentru a se asigura calitatea lucrărilor notariale se prevede că operațiile notariale se îndeplinesc și lucrările se semnează de secretarul biroului executiv al consiliului popular sau de o altă persoană din cadrul aparatului propriu al organului respectiv, delegată de acesta și care are o pregătire corespunzătoare.

2. În principiu, activitatea notarială a birourilor executive ale consiliilor populare se desfășoară potrivit procedurii stabilite pentru notariatele de stat.

Astfel, în mod normal, actele notariale se îndeplinesc la sediul consiliului popular. Totuși, acestea pot fi îndeplinite și în afara sediului, atunci când persoana interesată sau una dintre părți este împiedicată să se deplaseze din motive temeinice, de exemplu, din cauză de boală sau invaliditate, stabilite prin certificat medical, sau la încheierea unui act notarial este interesat un grup de oameni ai muncii, care fac parte dintr-o organizație socialistă (pct. 3 din Instrucțiuni).

Punctul 2 alineatul 2 din Instrucțiuni (potrivit art. 14 din Regulament) prevede că secretarul sau delegatul biroului executiv al consiliului popular nu poate îndeplini acte notariale în care este interesat, în orice calitate, el, soțul ori o altă rudă a sa pînă la gradul IV inclusiv.

Secretarul (sau delegatul) este obligat să păstreze secretul profesional, iar eliberarea copiilor de pe actele notariale și a adeverințelor de îndeplinire a lor nu se face decît părților și celor care justifică un interes, precum și organele judiciare și de urmărire penală.

Regulamentul, precum și Instrucțiunile arată cum trebuie să procedeze agentul instrumentator atunci cînd întocmește un act notarial și anume că el începe prin a identifica părțile ce se înfățișează, eventual pe reprezentanții lor (legali sau cu procură).

Potrivit art. 18 și 19 din Regulament, care corespund art. 129 și 130 din Codul de procedură civilă, ca și judecătorul și notarul de stat, secretarul biroului executiv al consiliului popular (sau delegatul) trebuie să aibă un rol activ, care constă în :

a) deslușirea, pe baza explicațiilor date și cerute de parte, a raporturilor juridice dintre ele ;

b) explicații și îndrumări date părților cu privire la consecințele ce decurg din actul juridic ce vor să încheie ;

c) asigurarea ca actul notarial să aibă cuprinsul ce corespunde voinței părților ;

d) ca reprezentant al organului de stat, secretarul biroului executiv al consiliului popular (sau delegatul) trebuie să vegheze și la apărarea intereselor obștești, a ordinii de drept, de aceea el va refuza efectuarea unui act care are un cuprins contravenient legii, intereselor statului și regulilor de conviețuire socială.

Partea care socotește refuzul nejustificat are dreptul să introducă plîngere la judecătoria. Dacă plîngerea este admisă — iar hotărîrea a rămas definitivă — secretarul biroului executiv (sau delegatul) este obligat să întocmească actul conform cu indicațiile date de instanța judecătorească. Potrivit art. 54 din Regulament, în această situație, dacă toate condițiile legale erau îndeplinite, actul se consideră săvîrșit pe data la care s-a dat încheierea de respingere.

Îndeplinirea actului notarial se constată prin încheierea, care cuprinde elementele următoare : modul de identificare a părților, arătarea actului săvîrșit, cu specificarea îndeplinirii actului și a locului (dacă nu s-a făcut la sediu) mențiunea plății taxelor de timp, sigiliul și semnătura (art. 20 din Regulament). În conformitate cu textul, mențiunile considerate esențiale sînt : denumirea biroului executiv al consiliului popular, semnătura agentului instrumentator și arătarea îndeplinirii condițiilor esențiale după natura actului săvîrșit.

Agentul instrumentator poate rectifica erorile materiale sau omisiunile din actele pe care le-a întocmit, pe baza rezoluției sau a datelor dosarului. Operația se face printr-o încheiere separată.

Pentru refacerea înscrisurilor notariale pierdute se aplică dispozițiile art. 583—585 din Codul de procedură civilă. Astfel, prin analogie, textele sus-menționate se referă la înscrisurile notariale, care pot să dispară din neglijență sau să fie sustrase. Refacerea se efectuează de chiar biroului executiv al consiliului popular care a săvîrșit actul notarial, cu citarea părților. Pentru realizarea acestei operații se solicită părților copiile pe care le dețin, se folosesc copii legalizate dacă există, încheierile și actele din arhiva biroului executiv. Refacerea se constată printr-o încheiere. Evident că înscrisurile refăcute țin locul originalelor pierdute, în mod provizoriu, pînă la găsirea lor.

3. Instrucțiunile se ocupă de fiecare act notarial în parte pe care-l poate face secretarul sau delegatul biroului executiv al consiliului popular. În continuare vom arăta unele din problemele principale ale acestor acte.

**Autentificarea înscrisurilor.** În categoria înscrisurilor intră declarațiile de notorietate și cele cu conținut de atestare, contractele privitoare la cultivarea și predarea produselor vegetale, precum și acelea privitoare la creșterea, îngrășarea și predarea de animale sau la predarea de produse animale, contractele de vânzare-cumpărare, de împrumut, donațiile, procurile, care pot fi de încasare, administrare, vânzare, judiciare etc.

Desigur că, potrivit art. 9 lit. c, din Decretul nr. 377/1960, birourile executive nu sînt competente să autentifice convenții referitoare la bunurile imobile și la bunuri mobile ce depășesc valoarea de 10.000 lei, precum și la operațiuni cu străinătatea. De asemenea, nu pot autentifica procuri care se dau în vederea săvîrșirii unor astfel de acte.

Conform pct. 6 din Instrucțiuni, pentru autentificarea unui înscris partea se va prezenta personal la biroul executiv al consiliului popular cu o cerere de autentificare și cu înscrisul ce urmează a fi autentificat. Sau poate cere secretarului sau delegatului biroului executiv să întocmească înscrisul. Acesta poate fi scris de mîna, cu mașina sau imprimat în alt mod. În nici un caz însă nu va putea fi scris sau completat cu creionul (pct. 7).

Înscrisurile trebuie să cuprindă elemente necesare în măsură să exprime conținutul actului, voința părților și ceea ce ele au convenit.

Astfel, în declarații se vor arăta împrejurările de fapt pe care le relatează declarantul, menționându-se de unde le cunoaște, precizându-se că atestarea se face pe răspunderea sa.

În contractele privitoare la cultivarea și predarea produselor vegetale, precum și cele privind creșterea, îngrășarea și predarea de animale sau de produse animale trebuie descrise bunurile la care se referă contractul, trecându-se obligațiile predătorului, sumele ce se plătesc acestuia, condițiile și termenele de predare, sancțiunile în caz de neîndeplinire a obligației.

În contractele de vânzare-cumpărare se trece obiectul acestora, adică bunul care se înstrăinează și prețul său.

În cazul donațiilor se face descrierea obiectului donat și evaluarea lui, punându-se în vedere părților dispozițiile legale referitoare la drepturile cuvenite moștenitorilor celui care donează.

În procură se desemnează persoana care primește împuternicirea, se arată actele pe care urmează să le îndeplinească și se menționează, când este cazul, în fața căror organe sau persoane se face reprezentarea (pct. 12)

Secretarul biroului executiv (sau delegatul) citește înscrisul părților întrebându-le apoi dacă, în cuprinsul său, el exprimă voința lor. Consimțământul se dă verbal de părți înaintea agentului instrumentator.

În mod normal declarația de voință la actul juridic se ia în același timp, totuși pentru motive temelnice, se poate lua separat, dar în aceeași zi. Revenirea părților asupra consimțământului odată dat, se poate face decît de comun acord și nu mai înainte de a fi făcut autentificarea.

Consimțământul însă trebuie manifestat și în scris. De aceea, art. 27 din Regulament prevede că atît cererea de autentificare, cît și exemplarele înscrisului constatator al actului juridic, împreună cu anexele trebuie să fie semnate de părți — eventual de reprezentanții lor sau de cei care le încuviințază actul (de exemplu, în cazul minorului care a împlinit 14 ani), chiar în fața secretarului biroului executiv (sau delegatului). Numai atunci cînd o parte nu poate semna din cauza infirmității bolii etc., semnarea este înlocuită cu mențiunea făcută de agentul instrumentator: „Partea neputînd semna, numele acestuia s-a înscris de mine pe fiecare exemplar al înscrisului și pe cererea de întocmirea înscrisului notarial” (pct. 19 al. 4 din Instrucțiuni).

**Legalizarea semnăturilor.** Se face pentru acele înscrisuri constatînd acte juridice pentru care nu se cere forma autentică, de pildă, cazul procurii de reprezentare în justiție (art. 68 din Codul de procedură civilă). Legalizarea are loc prin constatarea că partea a semnat înscrisul în fața secretarului biroului executiv (sau delegatului), după ce, evident, s-a stabilit identitatea și partea confirmă că a citit înscrisul. În consecință, agentul instrumentator nu citește înscrisul și nu-l autentifică conținutul. Închelarea dată va atesta numai că semnătura a avut loc în prezența sa.

Conform pct. 24 din Instrucțiuni, pentru legalizarea semnăturii partea se va prezenta cu cerere scrisă și cu cel

puțin două exemplare ale înscrisului, avînd în vedere că un exemplar se păstrează, împreună cu cererea, la biroul executiv al consiliului popular.

**Darea de dată certă.** Aceasta, după cum se știe, este necesară pentru a face un înscris sub semnătură privată opozabil terților. Operația se face printr-o încheiere, aplicîndu-se pe înscris mențiunea corespunzătoare. Conform pct. 30 din Instrucțiuni la arhiva biroului executiv al consiliului popular nu se oprește nici un exemplar de pe înscris, ci numai cererea.

**Certificarea unor fapte constatate personal de secretarul sau delegatul biroului executiv.** Este vorba de următoarele fapte: a) că o persoană se află într-un anumit loc; b) că o persoană se află în viață; c) că o persoană chemată prin somație să se prezinte într-o anumită zi la sediul biroului executiv al consiliului popular s-a prezentat sau nu; d) că persoana din fotografie este aceeași cu persoana care cere autentificarea.

În conformitate cu pct. 37 din Instrucțiuni certificarea faptelor se face în baza unei rezoluții scrise pe cererea părții. Încheierea se redactează în numărul de exemplare originale cerut de parte, plus unul pentru arhiva biroului executiv, făcîndu-se mențiune în cuprinsul ei și de numărul exemplarelor (pct. 36).

**Legalizarea de copii de pe înscrisuri.** Este unul din cele mai frecvente acte notariale pe care le îndeplinesc birourile executive ale consiliilor populare. În acest caz, partea prezintă un înscris preexistent, de exemplu o diplomă de studii, un certificat de stare civilă, etc și evident cererea, iar operația pe care o face secretarul biroului executiv (sau delegatul) constă în a confrunța copiile prezentate de parte cu originalul și a atesta că ele au un conținut identic.

Conform pct. 49 din Instrucțiuni, de asemenea nu se reține la biroul executiv vreun exemplar din copii.

Potrivit art. 39 din Regulament se interzice legalizarea de copii de pe buletine de identitate, livrete și documente militare, pașapoarte, certificate de căsătorie, carnet de apartenență politică și sindicală, legitimații de intrare în întreprinderi și instituții etc.

**Eliberarea de duplicate de pe înscrisurile notariale.** Orice persoană care a participat la un act notarial are dreptul să ceară să i se elibereze un duplicat de pe înscrisul ce constată acel act. Operația se face cu citarea părților. Dacă vreuna din părți nu mai este în viață, se vor prezenta moștenitorii acesteia (pct. 54). În cazul în care o altă parte din act sau succesorii ei se opune, cererea se rezolvă în contradictoriu de judecătorie și, eventual, pe baza hotărîrii, secretarul sau delegatul biroului executiv procedează la eliberarea duplicatului.

Duplicatul poartă o mențiune specială, în care se arată și motivul eliberării lui și are aceeași forță probantă ca și originalul.

În textul duplicatului se reproduce, cuvînt cu cuvînt, atît cuprinsul înscrisului original, cît și al încheierii prin care s-a dispus întocmirea înscrisului original (pct. 57).

Alexandru ȚICLEA

