

curier economic legislativ

Intermedierea în comerțul internațional- contracte comerciale utilizate

În condițiile în care pe planul comerțului internațional formele și tehnicile de realizare a tranzacțiilor se diversifică continuu, unele din ele având un grad ridicat de complexitate datorită maturii operațiunilor și a ariei geografice pe care se desfășoară, în țările cu economie capitalistă intermedierea, ca activitate comercială distinctă, capătă un rol bine definit. Desigur, sfera ei de activitate este în funcție și de natura mărfurilor, de legislația și practica din diferite țări. Astfel, bunăoară, în Anglia brokerii constituie asociații puternice care posedă capitaluri însemnate, finanțând tranzacțiile efectuate prin intermediul lor, acordând credite cumpărătorilor și avansuri exportatorilor, datorită legăturilor pe care le au cu băncile. De asemenea, unele firme de intermediere create în ultimii ani tind la specializarea activității de intermediere. Așa se prezintă situația în cazul firmei engleze, creată în anul 1970 „Overseas Marketing Corporation Ltd.”, care are rolul de agent comercial al întreprinderilor industriale ce din diferite motive nu-și creează compartimente proprii pentru dezvoltarea comerțului cu parteneri externi.

În Franța intermedierea a luat, în ultimul timp, o formă organizată la nivel macroeconomic. Tot mai multe firme franceze producătoare pentru export recurg, pentru a pătrunde pe noi piețe, la serviciile societăților de comerț internațional (SCI), reunite în Camera societăților de comerț internațional (Syncube), cu sediul în Paris. Având birouri de reprezentare în țările sau zonele vizate, acestea mențin un contact permanent cu importatorii potențiali, organizează acțiunile de promovare și tehnico-comerciale (întâlniri de afaceri, expoziții și demonstrații de produse, participarea la târguri, conferințe, negocierea și redactarea de contracte pentru care li s-a încredințat mandat etc.). Exportatorii încheie cu SCI contracte pe ter-

men mai lung (cel puțin 3 ani), care pot fi reziliate dacă părțile nu realizează avantajul scontat; plata serviciilor se face pe bază de comision, care se varsă pentru contractele de livrare încheiate.

Recurgerea la forma de vânzare internațională prin folosirea intermediarilor este impusă fie de necesitatea de a fi introduse mărfuri noi pe anumite piețe, fie de majorarea substanțială a volumului de exporturi, datorită rețelei comerciale de care dispun aceștia; în unele țări, potrivit dreptului național, folosirea intermediarilor autohtoni este obligatorie.

Intermediarii în vânzarea internațională pot fi atât persoane fizice care au calitatea de comerciant, cât și persoane juridice — societăți comerciale (inclusiv societățile mixte de naționalitate străină, cu participare românească).

Noțiunea de intermediere, reprezentare, agent comercial, comisionar, factor, broker

Noțiunea generică de intermediari cuprinde în fapt o varietate mare de agenți și reprezentanți comerciali al căror regim juridic și tehnic comercială sunt sensibil diferite.

a) Activitatea de intermediere

Ca noțiune economică are o înțeles foarte larg, cuprinzând o gamă mare de forme sub care se poate realiza. Intermediarul este, de regulă, un comerciant — persoană fizică sau juridică — care are ca obiect al activității sale specializate mijlocirea încheierii unor afaceri comerciale între doi parteneri interesați, contra unei retribuții.

Natura afacerilor pe care le pot mijlocii intermediarii sunt extrem de diverse: vânzări-cumpărări de mărfuri pe calea tranzacțiilor directe, operațiuni de bursă de mărfuri și de valori mobiliare, licitații, navlosini, asigurări, expediții și transporturi internaționale, licențieri de brevete de invenții, transfer de know-how, acțiuni de cooperare, operațiuni complexe de swich etc.

Modalitățile de realizare a operațiunilor de intermediere sunt de asemenea variate, dintre care unele conțin și elemente specifice altor genuri de activități, fiind considerate de unii autori ca intermediari improprii. Printre intermediările pure și simple se înscriu cele cu reprezentare perfectă, în care intermediarul activează în numele și în contul celui în favoarea căruia mijlocește operațiunea comercială (*dominus negotii*); în asemenea situații ne găsim în prezența unui mandat comercial; în frecvența cazurilor intermediarul acționează printr-o reprezentare imperfectă (indirectă), în sensul că îndeplinește actele de comerț pe care le mijlocește în nume propriu, dar în contul, respectiv pe seama altuia, care este beneficiarul tranzacției și care l-a împuternicit să o perfecțeze (contractul de comision).

Dacă aceste două modalități sunt operațiuni clasice de intermediere, altele conțin numai unele elemente specifice acestor operațiuni fiind împletite cu elemente aparținând unor genuri distincte de acte și fapte de comerț; printre acestea, considerate, așa cum am arătat, intermediari improprii, se numără operațiunile de factoring, concesiune, franchising etc.

b) Reprezentarea

Din cele arătate mai sus se desprinde faptul că activitatea de intermediere implică în majoritatea cazurilor **reprezentarea** de către intermediar a persoanei pentru care acționează. În sens larg, reprezentarea este instituția juridică în virtutea căreia o persoană, numită reprezentant, încheie acte juridice cu terțe persoane, în numele și în contul altei persoane numite reprezentat. Așadar, repre-

zentarea clasică, perfectă, implică cu necesitate: existența a trei persoane — reprezentat, reprezentant, terța persoană, parte în contractul perfectat; reprezentantul să acționeze în numele și contul reprezentatului. În cazul în care reprezentantul nu a acționat în numele altuia (**nomine alieno**), ci în nume propriu (**nomine proprio**), dar în toate cazurile în contul lui **dominus negotii**, reprezentarea este imperfectă, respectiv indirectă.

Propriu reprezentării este faptul că deși voința reprezentatului este manifestată de reprezentant efectele tranzacției încheiate, deci a raportului juridic perfectat, trec direct și nemijlocit în gestiunea celui care a fost reprezentat, respectiv a reprezentatului; după perfectarea tranzacției, sub aspect juridic reprezentantul dispăre, prezent în raportul astfel încheiat fiind numai reprezentatul și terța persoană, ambii devenind părți directe în contract.

Evident, pentru ca reprezentarea să-și producă efectele juridice trebuie să îndeplinească următoarele condiții esențiale: existența împuternicirii date de reprezentat, anterior îndeplinirii actului juridic, în cursul negocierii sau ulterior perfectării raportului juridic (situație în care se dă sub forma ratificării); raportul de reprezentare să fie adus la cunoștința terților interesați, pe calea declarației exprese a reprezentatului, fie să rezulte din alte împrejurări neechivoce; reprezentantul să lucreze în limitele împuternicirii primite, consemnate, de regulă, într-o procură. Dacă reprezentarea îndeplinește condițiile arătate produce efectul său fundamental: actul juridic perfectat de prezentant devine un act propriu al reprezentatului, respectiv se localizează în gestiunea lui, ca orice act pe care l-a încheiat personal. Ca urmare, actul juridic încheiat între reprezentant și terța persoană se consideră încheiat între prezenți sau între absenți, în funcție de locul și modul de manifestare a voinței acestora, fiind fără relevanță locul unde se află reprezentantul.

Reprezentarea poate fi de mai multe genuri, printre care sub aspect comercial prezintă interes **reprezentarea specială**, dată pentru o singură tranzacție izolată și **reprezentanța generală** privind o anumită categorie de acte comerciale sau chiar toate actele juridice ale reprezentatului. Astfel, printr-un contract de reprezentare, încheiat între o firmă exportatoare și un reprezentant, părțile se înțeleg ca acesta din urmă să se ocupe în mod curent cu plasarea mărfurilor, pe o anumită piață, să ia măsurile necesare pentru a crea condiții cât mai favorabile și, în general, să reprezinte interesele reprezentatului.

Sfera de activitate a reprezentantului este fixată de firma în numele căreia lucrează. În contractul de reprezentanță se stabilesc obligații ce revin părții reprezentate și cele ce re-

vin reprezentantului, precum și drepturile de remunerare ale reprezentantului, cu precizarea valorii la care se calculează remunerația procentuală, când se efectuează încasarea acesteia etc.

Contractul delimitează, de obicei, teritoriul pe care își desfășoară activitatea reprezentantul, precum și durata valabilității lui. În contract se poate stabili și sarcina pentru reprezentant de a transmite informații comerciale curente cu privire la conjunctura pieței, la metodele de lucru și la activitatea firmelor concurente de pe piața respectivă. El trebuie să-și țină la curent pe partenerul reprezentat cu dispozițiile privind reglementarea comerțului exterior în țara respectivă (regimul autorizațiilor de import, modificarea regimului vamal etc.).

În legăturile de reprezentanță se poate prevedea clauza de exclusivitate, prin care firma exportatoare se obligă să acorde unui singur reprezentant dreptul de a plasa produsele sale pe un anumit teritoriu, situație în care, în unele țări acest agent se numește reprezentant general. De asemenea, se poate prevedea clauza prin care agentul reprezentant este obligat să nu primească reprezentanța unor articole similare de la alți exportatori.

Clauza prin care agentul este recunoscut ca reprezentant general apără interesele acestuia, situație normală, mai ales în cazul când el a depus o activitate pentru introducerea unei mărfi pe o piață oarecare; îl pune la adăpost de eventualitatea ca roadele activității sale să fie culese ulterior de un alt reprezentant. În schimb, această clauză prevăzută în favoarea reprezentantului comportă anumite riscuri pentru exportator. Ca urmare, pentru încălcarea clauzelor menționate cu privire la exclusivitate, se poate înscrive în contract o penalizare, de obicei o sumă considerabilă pe care partea vinovată trebuie să o plătească celeilalte părți. Tot pe această linie, exportatorul poate prevedea în contract obligația pentru reprezentant de a realiza (trimestrial sau lunar) un minim de rulaj sub sancțiunea rezilierii contractului de reprezentanță sau a retragerii dreptului de exclusivitate.

Ca urmare a caracterului de contract **intuitu personae**, reprezentarea încetează, pentru clauze specifice acestui gen de contract; de asemenea, încetează în afara împlinirii termenului sau a rezilierii și din următoarele cauze: moartea, interdicția, insolabilitatea și falimentul uneia din părți etc.

c) Agent comercial

Este numele curent pe care îl poartă intermediarul — persoană fizică sau juridică care desfășoară o activitate independentă, permanentă, cu caracter profesional, constând în negocierea de afaceri comerciale în nu-

mele și contul unei alte firme, de care este legată printr-un contract de mandat.

Trăsăturile definitorii ale agentului comercial rezultă cu pregnanță dintr-un relativ recent act normativ. Într-adevăr, în Franța art. 1 din Decretul din 23 septembrie 1957 cu privire la statutul agenților comerciali definește agentul comercial ca fiind „mandatarul care cu titlu de profesie obișnuită și independentă, fără să fie legat printr-un contract de locație de servicii acționează în numele și pe seama producătorilor, industriașilor și comercianților”. Așadar, agentul comercial se caracterizează prin aceea că: acționează ca un comerciant independent, respectiv nu este în raporturi de subordonare de natură celor rezultate dintr-un contract de muncă (relația angajat-patron lipsește); afacerile pe care le negociază se perfectază în numele și contul firmei reprezentate, în baza contractului de mandat încheiat; serviciile prestate sînt retribuite, de regulă, printr-un procent calculat asupra valorii tranzacției.

Agentul comercial, în îndeplinirea mandatului primit, poate acționa sub două forme: ca mandatar cu reprezentare, situație în care finalizează operațiunile negociate prin încheierea raportului juridic în numele și în contul mandantului pe care îl reprezintă; ca mandatar fără reprezentare, în cazurile în care se rezumă să obțină comenzi sau oferte, pe care le transmite firmei reprezentate, raportul juridic urmînd a fi încheiat de către aceasta, cu terța persoană care a lansat comanda sau oferta.

Agenții comerciali care acționează ca mandatar fără reprezentare se numesc **curtieri** (courtier en marchandises, în franceză — Markler, în germană); aceștia, în baza unui contract de curtaj îndeplinesc serviciile lor de intermediari, mijlocind legătura între doi parteneri potențiali de afaceri, fără participarea lor la încheierea efectivă a tranzacției. Retribuirea curtierilor se face printr-o indemnizație procentuală numită curtaj.

d) Comisionarul

Este un intermediar care are calitatea de comerciant, exercitînd profesia în mod independent, negociază tranzacții în nume propriu, dar în contul unei persoane numite comitent, pe care o reprezintă indirect. Această formă de intermediere are o răspîndire considerabilă în majoritatea domeniilor comerciale: vinzări-cumpărări de mărfuri, transporturi interne și internaționale, operații de bursă de valori mobiliare etc.

Intermedierea prin întreprinderi specializate în operații de comision, întreprinderi cunoscute și sub denumirea de **agență și comision**, prezintă certe avantaje pentru ambele părți. Comitentul pătrunde mai ușor pe piețe necunoscute lui, sporește volumul desfacerilor datorită cunoștințelor

profesionale de profil local al comisionarului; acesta din urmă, fără să investească fonduri proprii realizează beneficii apreciabile din cifra de afaceri a operațiunilor intermediare, a căror volum este interesat să-l sporească, deoarece remunerația lui, sub formă procentuală numită comision, se calculează asupra tranzacțiilor încheiate.

Deosebirea dintre comisionar și agentul comercial constă în modul de reprezentare a firmei pentru care lucrează (mandant sau comitent); în prima situație, comisionarul lucrează în nume propriu, dar în contul comitentului, deci sintem în fața unei reprezentări imperfecte (indirecte); în cea de-a doua situație, agentul comercial lucrează în numele și contul mandantului, reprezentarea fiind perfectă. De aici o particularitate a operațiunilor de comision; cei doi parteneri finali ai tranzacției perfecte de comisionar pot să nu se cunoască iar ca urmare orice acțiune a acestora se îndreaptă împotriva agentului comisionar. Așa fiind, în practica comercială, comisionarul este considerat **del credere**, în sensul că răspunde față de comitent de buna reputație a cumpărătorului și pentru **creditele acordate** și merambursate. În cazul în care, pentru a-și desfășura mai bine activitatea de intermediari, comisionarilor li se încredințează un depozit, deci în posesie și control, un anumit stoc de mărfuri pentru a fi vindute, aceștia poartă numele de **consignatari**.

e) Brokerul

În dreptul anglo-american noțiunea de agent comercial îi corespunde aceea de **broker**. Ca și curtierul, brokerul lucrează în numele mandantului, fiind un mijlocitor între acesta și terța persoană interesată în încheierea unei anumite tranzacții. Cu toate că lucrează ca reprezentant al mandantului, numit în dreptul englez **principal**, brokerul nu apare ca parte în contractul încheiat, el neavând în posesie și control mărfurile asupra cărora se negociază; după încheierea tranzacției, sub aspect juridic, brokerul dispăre, părți în contract fiind numai vânzătorul și cumpărătorul.

Retribuirea activității depuse de broker se face sub forma unui procent numit **brokerage**, care se calculează asupra valorii afacerii negociate în numele și contul principalului.

f) Factorul

Profesiunii comerciale de comisionar îi corespunde în dreptul anglo-american acea de **factor** care este un agent comercial (**mercantile agent**) care activează în nume propriu, dar în contul principalului, având posesiunea și controlul mărfurilor care i-au fost încredințate. Ca urmare, orice

vînzare a acestor mărfuri de către mercantile agent, pe care o efectuează în cadrul profesiei sale produce toate efectele asupra terțelor persoane cumpărătoare de bună-credință, deoarece se prezumă autorizarea dată de proprietar.

Atît instituția economică a factorilor cit și a brokerilor este reglementată printr-o singură instituție juridică, numită **agency**, pe care o vom analiza în secțiunea viitoare.

Tipuri fundamentale de contracte de intermediere

Intermedierea internațională este domeniul de activitate comercială care, în prezent, nu dispune într-o măsură suficientă de norme de drept uniforme; este și motivul pentru care s-au făcut în ultima perioadă eforturi în această direcție în cadrul Institutului pentru Unificarea Dreptului Privat — UNIDROIT. Pe această linie, a avut loc la București, Conferința diplomatică UNIDROIT pentru adoptarea Convenției internaționale asupra Legii uniforme a reprezentării în materia vînzării comerciale internaționale.

În prezenta secțiune vom expune principiile generale ale contractelor de intermediere, așa cum rezultă din dreptul național al țărilor europene, precum și cele consacrate în dreptul anglo-american.

a) Contractul de mandat comercial

Contractul de mandat, care a cunoscut o judicioasă reglementare în dreptul roman a fost preluat de dreptul civil al statelor moderne; pe măsură ce relațiile comerciale s-au intensificat, iar reprezentarea în afaceri a devenit o necesitate vitală, instituția mandatului din dreptul civil a fost imprumutată de mandatul comercial, care se deosebește de prima nu prin structură, ci prin funcția sa.

Mandatul comercial poate fi definit ca fiind contractul prin care o persoană fizică sau juridică numită mandatar se obligă către o altă persoană numită mandant să îndeplinească însărcinarea primită, **în numele și în contul acesteia**. Iată deci că trăsătura esențială este faptul că mandatarul nu îndeplinește operațiunile de comerț în numele său, deși, în cele mai frecvente cazuri, este un comerciant, ci în numele și în contul mandantului.

Spre deosebire de mandatul civil, cel comercial se caracterizează prin următoarele elemente proprii:

— dacă în dreptul civil mandatul poate fi legal, judiciar sau convențional, mandatul comercial, în toate cazurile, se naște numai în urma unei convenții (contract), prin care se stablesc limitele lui;

— mandatul comercial este întotdeauna un contract cu titlu oneros, mandantul avînd obligația să retribue de regulă, sub formă procentuală asupra volumului afacerilor încheiate, serviciile mandatarului;

— mandatul comercial dat pentru o anumită operație comercială implică imputernicirea mandatarului de a face toate actele necesare executării ei (indiferent dacă părțile au prevăzut sau nu expres această imputernicire în contractul încheiat); cu alte cuvinte în cadrul activității sale, mandatarul se bucură de o independență, angajînd pe mandant peste prevederile mandatului expres primit, dacă asemenea acte sînt necesare îndeplinirii în bune condiții a afacerii care i s-a încredințat;

— dacă potrivit dreptului civil revocarea mandatului se poate face de către mandant **ad nutum**, mandatul comercial fiind fundamentat pe un interes comun nu poate, potrivit practicii și doctrinei, să fie revocat unilateral decît dacă se dovedesc motive întemeiate; în caz contrar, revocarea fiind socotită ca un abuz de drept, cel vinovat poate răspunde pentru daunele provocate părții lezate.

b) Contractul de comision

Este forma de intermediere mult utilizată într-o serie de domenii comerciale, fiind reglementată de codurile comerciale ale țărilor capitaliste care au adoptat sistemul francez și cel german. Trăsătura esențială a contractului de comision, care îl deosebește de contractul de mandat constă în faptul că **comisionarul efectuează operațiunile comerciale încheind actele juridice în numele său, dar în contul comitentului**. Ca și la contractul de mandat, contractul de comision prezumă existența a trei persoane: Comitentul — persoana reprezentată; comisionarul — persoana care reprezintă pe comitent și care este un comerciant independent; terța persoană.

Operațiunile de comision fac obiectul activității comerciale a unor firme proprii comerciale. Comisionarul poate avea sediul său fie în țara exportatoare, fie în țara importatoare; el poate primi însărcinări din partea comitentului, fie ca să vîndă, fie ca să cumpere anumite mărfuri.

Operațiunile de vînzare-cumpărare nu constituie unicul obiect de activitate a comisionarului; această formă de intermediere cunoaște o răspîndire deosebită și în domeniul expedițiilor și transportului internațional. Complexitatea unor asemenea operațiuni a impus specializarea acestei activități, pe plan internațional funcționînd reductibile firme de expediții și transport care activează în baza contractului de comision încheiat, de regulă, cu expeditorii mărfurilor.

Lucrînd în nume propriu, operațiunile de intermediere datorită reprezentării indirecte a comitentului pot

rămâne secrete; sub acest punct de vedere operațiunea poate să fie perfect încheiată fără ca vânzătorul inițial și cumpărătorul final să se cunoască. Această trăsătură proprie contractului de comision implică răspundere mai mare a comisionarului, față de a mandatarului; în cazul în care comisionarul se constituie printr-o clauză specială garant al terței persoane cu privire la executarea contractului perfectat, răspunderea din convenția **del credere**, astfel încheiată, operează ca orice răspundere contractuală, comitentul fiind apărat de riscurile care pot decurge din executarea necorespunzătoare a tranzacției respective.

Din faptul că comisionarul lucrează în nume propriu mai rezultă o caracteristică specifică acestui contract: comisionarul este parte în contractul încheiat cu terța persoană, având o garanție constituită din privilegiul pe care îl are asupra mărfurilor deținute în contul comitentului.

Așa cum se remarcă în literatura de specialitate, prin funcțiile sale contractul de comision corespunde unor exigențe ale comerțului internațional: prin privilegiul pe care îl are comisionarul asupra mărfurilor aparținând comitentului, se realizează o garanție a creanțelor pe care le-ar putea avea asupra acestuia din urmă; menținerea comisionarului în contractul încheiat cu participarea lui ca intermediar, se garantează executarea acestuia; ambele funcții contribuie deci la întărirea creditului — nerv central al operațiunilor comerciale contemporane.

b) Contractul de consignatie

Adeseori, condițiile pieței necesită ca, îndeosebi, comisionarul din țara importatoare să dispună de un stoc din mărfurile cu vânzarea cărora este însărcinat. În acest caz, comisionarul devine consignatar, iar comitentul care-i trimite mărfurile se numește consignatar. Prin crearea de depozite de consignatie se tinde la accelerarea desfășurării, deoarece comisionarii-consignatari din țara importatoare au o rețea proprie de desfacere.

Contractul de consignatie, ca o formă particulară a contractului de comision, este reglementat de legislația comercială a țărilor capitaliste cu scopul de a apăra interesele consignantului, de a-i asigura dreptul de proprietate asupra mărfurilor pe care le-a expedit, până în momentul vânzării lor, iar după aceea asupra contravalorii lor.

În contractul de consignatie se stabilește valoarea și sortimentul mărfurilor, modul de comercializare și comisionul, care se stabilește în funcție de vânzările efectuate. Pentru a se apăra de pierderi, consignantul își rezervă dreptul de proprietate asupra mărfurilor, până în momentul vânzării lor, și chiar până la încasarea și depunerea sumelor în contul său.

d) Contractul de agency

Dreptul anglo-american nu cunoaște contractul de mandat comercial și cel de comision; corespunzător acestor instituții juridice în dreptul la care ne referim există instituția juridică numită **agency**, care reglementează toate formele de intermediere.

În mod curent, prin **agency** se înțelege raportul juridic care ia naștere și în virtutea căruia o persoană numită **the agent** acționează, încheind anumite acte juridice sau îndeplinind prestații materiale, din împuternicirea unei alte persoane numită **the principal**. Menționăm că reprezentarea nu este de esența contractului de agenție, ci de natura lui. În afară de câteva cazuri de spețe, în care purtarea agentului lasă să se vadă că a lucrat pe contul lui, practica judiciară engleză admite însă întotdeauna dovada — chiar în lipsa oricărei mențiuni în acest sens — că un contract a fost încheiat de către una din părți în calitate de agent al unei terțe persoane, fie în numele și pentru aceasta, fie numai în contul ei.

Instituția **agency** se caracterizează prin următoarele trăsături proprii: poate lua naștere prin convenția părților sau ca rezultat al unei prezumții legale, așa cum se întâmplă în cazul în care comandantul unei nave vinde unele mărfuri perisabile pentru a salva valoarea lor, în contul proprietarului; în funcție de starea de dependență a agentului față de principal, respectiv al controlului pe care îl exercită acesta din urmă, primul poate fi **agent-servant** sau **independent contractor-agent**; agentul se obligă să acționeze pentru principal, noțiune în care se includ atât efectuarea de acte juridice, cât și prestarea unor servicii manuale (**manual service**); ca și în cazul mandatului sau comisionului, agent poate fi atât o persoană fizică, cât și una juridică, având facultatea ca prin acțiunile sale să creeze în sarcina principalului răspunderi contractuale.

Raporturile juridice de **agency** au o mare răspândire în domeniul comerțului internațional și iau naștere, de regulă, din **contracte de agenție**, în care se regăsesc elemente ale mai multor instituții de drept, printre care: reprezentarea, mandatul, contractul de muncă, contractul de antrepriză, gestiunea de afaceri etc. În afară de contract, raportul de **agency** mai poate lua naștere și dintr-o singură înțelegere (agreement), fără **consideration** (contraprestație), fapt care înseamnă că acțiunea întreprinsă de agent este gratuită.

Ca și în cazul contractului de reprezentare agenții pot fi: **general-agent** și **special-agent** (care este împuternicit să efectueze numai anumite acte și, de regulă, fără continuitate).

În cadrul unui raport de **agency** împuternicirea pe care principalul o dă agentului de a-l reprezenta poar-

tă numele de **authority**, iar actul prin care se acordă această împuternicire se numește **authorization**, act care corespunde în dreptul nostru cu procura.

e) Contractul de trust

Are ca obiect un raport fiduciar referitor la drepturi patrimoniale, în virtutea căruia o persoană numită **setlor**, transmite un bun unei alte persoane numită **trustee**, care se obligă să dispună de bunul respectiv în folosul unei a treia persoane, numită **cestui que trust** (beneficiar), în condițiile stabilite. În practica noastră de comerț exterior se apelează la această instituție, în special în domeniul bancar. Astfel, bunăoară, Banca Română de Comerț Exterior transmite o cambie unei bănci străine corespondente (devenită bancă trustee), cu ordinul de a fi predată unui partener de afaceri a unei întreprinderi de comerț exterior, contra documentelor de livrare a unor mărfuri determinate.

Reglementarea intermediarii în dreptul român

Plecând de la realitățile obiective impuse de comerțul internațional cu parteneri din țări cu economie capitalistă, Legea nr. 1/1969, la art. 52 prevede că „în vederea realizării sarcinilor de export sau import, unitățile cu activitate de comerț exterior pot fi reprezentate în străinătate prin delegați permanenți sau temporari, birouri tehnice și comerciale, **societăți proprii sau cu participare străină, reprezentanți locali**, precum și alte forme proprii în funcție de specificul piețelor și condițiilor concrete din fiecare țară”.

Contractele specifice intermediarii sînt reglementate de dreptul civil român — Codul civil și Codul comercial — instituțiile juridice respective — mandatul, comisionul și consignatie — avînd același conținut ca în dreptul francez, care a stat la baza prezentării noastre din secțiunea precedentă.

Analiza condițiilor și a formelor de folosire a intermediarilor de către întreprinderile noastre de comerț exterior și concluziile care s-au desprins au determinat elaborarea unui cadru normativ materializat prin ordinea Ministerului Comerțului Exterior nr. 66/1971 și nr. 19/1972. Întreprinderile de comerț exterior pot încheia contracte de reprezentanță cu parteneri din țări cu economie capitalistă și chiar cu cei din unele țări socialiste, membre C.A.E.R., numai cu respectarea întocmai a cadrului normativ invocat, a căror principale prevederi le expunem în cele ce urmează.

Încheierea contractului de reprezentanță de către o întreprindere românească de comerț exterior este condi-

ționată de îndeplinirea unor formalități care, în esență, constau în :

— fundamentarea temeinică a oportunității și analizarea documentației întocmite, de către consiliul oamenilor muncii al unității respective ;

— obținerea avizului agenției economice din țara în care urmează să-și desfășoare activitatea viitorul intermediar ;

— aprobarea de încheiere a contractului se dă de organul central coordonator, după avizul prealabil al Ministerului Comerțului Exterior și Cooperării Economice Internaționale ;

— după încheierea contractului de reprezentare, baza aprobării obținute, acesta se remite, spre înregistrare, Direcției valutare din Ministerul Comerțului Exterior și Cooperării Economice Internaționale ; numai astfel putând constitui baza legală pentru efectuarea plății comisioanelor datorate.

Obiectul contractului trebuie detaliat în scris, pentru înălțurarea oricăror litigii viitoare. Pe lângă descrierea exactă a mărfurilor care urmează a fi plasate este necesar să se determine și alte elemente : condițiile în care urmează a fi desfășurate negocierile, determinarea pieței ; modalitatea de efectuare a reclamei de către reprezentant ; obligațiile acestuia de a informa pe partea reprezentată asupra comportării mărfurilor și a ambalajului pe timpul transportului, precum și la utilizatorul final etc.

Alte clauze care nu pot lipsi din contractul de reprezentanță, potrivit instrucțiunilor amintite sînt : comisionul reprezentantului, care trebuie corelat cu volumul vânzărilor pentru a stimula creșterea acestora ; termenul, care este recomandabil să nu depășească un an, cu dreptul de prelungire, în funcție de realizările înregistrate ; dreptul reprezentantului de a organiza stații service etc.

În relațiile noastre de comerț exterior, reprezentarea prin consignație nu cunoaște o dezvoltare deosebită ; la această formă de comercializare se recurge, de obicei, în cazul în care mărfurile în cauză sînt greu vandabile pe piața pe care avem interes să fim prezenți. Se recurge, de asemenea, la această formă de vânzare și în situația în care vânzarea directă către consumatorii finali, prezumtivi, ar implica cheltuieli mari cu reclama, sau în cazul lansării de produse noi într-o gamă variată, dar în cantități mici, cu desfacerea cărora firmele consignatarii sînt specializate și, deci, introduse pe piețele respective. De asemenea, se folosește pentru piese de schimb etc.

Contractul de consignație, pentru a se evita eventuale litigii trebuie să conțină prevederi cît mai exact formulate privind : obiectul, cu precizarea mărfurilor, a cantităților, calității, ambalajului, valoarea lor, marca de fabrică sub care se desfac ; modul de depozitare, evidența și dreptul de control din partea consignatului ; asigurarea mărfurilor la o valoare

care să evite riscurile la o societate acceptată de consignant, cu obligarea consignatarului să plătească primele de asigurare în termenele stipulate prin contractul de asigurare, condițiile și prețurile la care se poate face vânzarea de către consignatar ; modul de decontare a prețului către consignant și comisionului la care are dreptul consignatarul ; este necesar să se stipuleze durata contractului etc.

Dacă contractul de consignație prezintă unele avantaje pentru consignant, balanța lor este înclinată în orice caz în favoarea consignatarului ; acesta nu este nevoit să imobilizeze fonduri în mărfurile primite, iar ca urmare nu suportă mici dobinzi pentru eventuale credite. Așa fiind, credem că este important pentru eficiența unor asemenea operații, ca prețurile la care se realizează tranzacțiile să fie superioare celor realizate în vânzarea directă.

Riscurile care decurg fiind asimilate vânzării pe credit negarantat, vânzarea prin consignație nu poate utilizată decît cu avizul Ministerului Comerțului Exterior și Cooperării Economice Internaționale, Băncii Române de Comerț Exterior și aprobarea Consiliului de Miniștri.

Contracte comerciale cu funcții apropiate de intermediere

În înțelesul său larg, activitatea de intermediere include și unele activități sau forme de comercializare a mărfurilor sau a prestațiilor de servicii în care instituția reprezentării, în sensul ei juridic, nu se regăsește și în care operațiunile se desfășoară de către o persoană (care are calitatea de comerciant), în numele și contul său, însă și în interesul unei alte persoane, careia îi facilitează desfacerea sporită a mărfurilor sau al volumului de servicii prestate. Intermedierea constă deci totmai în această activitate de interpunere între producător și consumatorul final, facilitîndu-se intensificarea continuă a cifrei de afaceri.

Din categoria activităților comerciale cu funcții apropiate de intermediere fac parte concesiunea, franchising-ul, depozitarea de mărfuri și altele, cărora le corespund tot atîtea tipuri de contracte comerciale.

a) Contractul de concesiune comercială

Printre formele de organizare a activității de comercializare a mărfurilor, o răspîndire deosebită o cunoaște concesiunea și, în special, **concesiunea exclusivă** care, așa cum am arătat, este o formă de intermediere imperfecă, bazată pe un contract comercial cu trăsături proprii.

Prin contractul de concesiune comercială exclusivă un comerciant independent, numit **concesionar** primește dreptul de a fi aprovizionat cu anumite mărfuri ale unui producător, numit **concedent**, pe care le comercializează în nume și în cont propriu. Așadar, trăsăturile caracteristice al acestui tip de contract sînt următoarele :

a) Concesiunea se referă la anumite mărfuri determinate pe care concedentul se obligă să le vîndă numai concesionarului, care activează pe un anumit teritoriu determinat prin contract ; concesionarul se obligă să comercializeze mărfurile în cauză în raza teritoriului determinat și să nu cumpere mărfuri similare de la un alt producător. Pentru ca activitatea de comercializare prin concesiune exclusivă să fie eficientă, prin contract se poate prevedea obligația concesionarului de a comercializa mărfuri de o valoare care să întrecă un anumit plafon, să dețină un anumit stoc de piese de schimb, să-și organizeze comercializarea într-un anumit stil experimental sub aspectul rezultatelor, să efectueze publicitatea locală etc.

b) Concesionarul activează în calitate de comerciant independent, în nume și cont propriu, cumpărînd mărfurilor și revinzîndu-le clientelei locale pe care și-o formează. Prin această trăsătură specifică concesiunea se deosebește de contractul de reprezentanță prin aceea că reprezentantul nu cumpără și revinde pe contul său, ci se rezumă să îndeplinească acte de comerț în numele și în contul reprezentatului ; ca urmare, ca regulă generală, unul dintre elementele acestui contract este reprezentarea spre deosebire de concesionare unde reprezentarea lipsește. Este adevărat că în unele cazuri, în funcție de modul în care a acționat concesionarul (a folosit pentru contractul încheiat cu terțe persoane cumpărătoare hirtie cu antetul concedentului) contractul de concesiune a fost considerat ca fiind un mandat aparent, sau așa cum se remarcă în literatura de specialitate mandat de interes comun, ceea ce a avut drept consecință răspunderea concedentului pentru actele încheiate de concesionar.

c) Beneficiul concesionarului se realizează din diferența de preț dintre cel de cumpărare și cel de vânzare și nu din acordarea unui comision, așa cum se practică în cadrul celorlalte forme de intermediere (mandat, comision, consignație).

d) În practica comercială, durata contractului de concesiune este scurtă, de regulă un an, și în funcție de rezultate poate fi reînnoit. Specific este faptul că refuzul de reînnoire a contractului nu poate duce la solicitarea de daune-interese (afară de cazul unui abuz de drept) ; totodată, nici concesionarul nu mai este legat de concedent, iar ca urmare poate prelua o altă concesiune pentru aceleași măr-

furi, folosind mijloacele și rețeaua comercială creată.

Contractul de concesiune generală prezintă avantaje pentru ambele părți. Concedentul își mănește volumul vânzărilor, pătrunde pe noi piețe, fără să investească fonduri într-o rețea proprie de comercializare; mai mult, viteza de rotație a fondurilor circulante crește prin efectul cumpărării mărfurilor de către concesionar și nu predarea lor în depozit (consignație), ca în cazul reprezentării (sau al consignației). Comisionarul are avantajul că beneficiind de marca de fabrică a concedentului, care trebuie să fie cu o reputație stabilită, de preferință notorie, își asigură monopolul comercializării acelor mărfuri, pe raza teritorială stabilită, evitând concurența altor firme; de asemenea, prin contract concedentul se obligă să aprovizioneze pe concesionar în mod ritmic și, uneori, în condiții avantajoase de credit, pe care nu le-ar putea obține de la alți producători.

În funcție de poziția pe piață a producătorului și a comerciantului, concesiunea poate îmbrăca și alte forme decît pe aceea de exclusivitate. Astfel, în practică se utilizează contractul de concesiune cu clauza de exclusivitate a aprovizionării numai de la un anumit producător, beneficiind, în schimb, de credite fără dobîndă și de alte avantaje stipulate, pe care le acordă concedentul; în cazul unor asemenea contracte, concedentul poate să încheie concesiuni și cu alți concesionari care activează în cadrul aceleiași raze teritoriale. De asemenea, se pot încheia contracte de concesiune cu clauza de exclusivitate de vânzare, în care monopolul comercializării unor mărfuri produse de un anumit producător concedent îl deține concesionarul, care poate, în același timp să se aprovizioneze și din alte surse. Evident, la această formă de concesiune se recurge în situația în care concesionarul are o rețea puternică de desfacere, iar concedentul este un producător mai puțin cunoscut pe piața respectivă.

b) Contractul de franchising

Corespunzător concesiunii reglementată și răspîndită în Europa, în Statele Unite ale Americii a luat o dezvoltare spectaculoasă o altă formă de comercializare a mărfurilor și serviciilor, denumită **franchising**. De formație mai recentă, această modalitate de comercializare a luat naștere nu cu multe decenii în urmă, atunci cînd legislația antitrust din S.U.A. a interzis distribuția mărfurilor (automobilelor în cazul aceluși moment) de către însuși producătorul lor, distribuția trebuind să o facă altă firmă. În aceste condiții vânzarea către consumatorul direct a fost concesionată u-

nor societăți specializate în desfacere iar această concesiune constituie însăși obiectul activității de **franchising**. Din anul 1955 această formă de comerț exterior a înregistrat cea mai largă expansiune din tot comerțul S.U.A. (în 1970 activitatea de franchising reprezenta 90 miliarde dolari, respectiv 10% din produsul național brut american). În prezent, această formă de comerț se consideră că este practică de către peste 1200 întreprinderi „mamă”. Multe firme își datorează dezvoltarea rapidă acestei forme de comercializare, printre care: Coca-Cola, Pepsi-Cola, Rexall (articole de băcănie), Tapeware (ambalaje din plastic), Howard Johnson și Hilton (hoteluri, moteluri) etc.

Contractul de franchising constă din acordarea de către un comerciant-producător, numit franchiser a dreptului de a vinde anumite bunuri sau de a presta anumite servicii și de a beneficia de un sistem de relații care conține marca, renumele, know-how-ul și asistență, unui comerciant — persoană fizică sau juridică — numit **franchisee**, în schimbul unui preț constînd într-o sumă de bani inițială și o redevență periodică, numită **franchise free**.

Practica arată că în S.U.A. franchising-ul s-a dezvoltat, în special în următoarele domenii: vânzarea de automobile (55%), alimentația publică și industria de turism și hotelieră (25%), sub forma de vânzări, subantrepriză de fabricație și prestări servicii, prin utilizarea mărcilor de fabrică și de comerț reputele sau notorii.

Obligațiile și drepturile **franchiser-ului** pe care și le asumă prin contract, pot fi astfel rezumate:

- să pună la dispoziția **franchisee-ului** un proces deja existent de fabricație, de distribuție sau un gen de servicii experimentat și binecunoscut, care să asigure o cifră de afaceri și o rentabilitate ridicată;

- să acorde partenerului asistență tehnică în domeniile pregătirii profesionale, instalării, conducerii etc.;

- să se ocupe de publicitatea produsului sau serviciului respectiv, scutind pe **franchisee** de cheltuielile de publicitate;

- să stabilească și să asigure sortimentul mărfurilor sau serviciilor, asigură aprovizionarea ritmică, constituirea stocurilor, completarea colecțiilor modelelor;

- pentru acordarea dreptului de comercializare și a asistenței primește de la **franchisee**: **taxa de intrare** (remunerarea firmei „mamă” pentru acordarea dreptului de a folosi marca și sistemul de lucru al acestuia); **o redevență**, stabilită în procente sau ca o cotă fixă din desfacerile realizate de **franchisee**. Ea este justificată

prin acordarea permanentă de asistență de către franchiser.

Franchisee-ul, cu toate că este un comerciant independent, el se obligă prin contractul încheiat:

- să se conformeze unei politici și unor reguli stabilite de franchiser, renunțînd oarecum la independența sa;

- să desfășoare produsele sau să presteze serviciile în cauză, cu respectarea strictă a condițiilor contractuale;

- să respecte zona teritorială în care activează, potrivit convenției;
- să investească mijloace materiale și bănești pentru a pune în aplicare formula de lucru a franchiser-ului.

- să acorde dreptul de control franchiser-ului privind respectarea strictă a metodelor, tehnicilor de comercializare sau de prestare de servicii și privitor la calitatea publicității efectuată pe plan local;

- să realizeze o anumită cifră de afaceri, în caz contrariu, suportînd unele penalizări.

Din drepturile și obligațiile pe care și le asumă părțile dintr-un contract de franchising rezultă că această formă de comercializare conține ca elemente, respectiv împrumută caracteristicile proprii ale contractelor de vânzare cu monopol, licență de patente și mărci, know-how, de reprezentare. Așa cum se subliniază, în literatura de specialitate, prin intermediul acestui contract se realizează o unitate economică simplă între întreprinderi de producție și cele specializate în vânzarea exclusivă a mărfurilor fabricate de primele prin folosirea procedeele de comercializare și prestare a serviciilor ale acestora; în cadrul unor asemenea unități economice, pe lîngă concentrarea capitalului, actual creator al producătorului se prelungește pînă la comercializarea finală a produsului.

Activitatea și asistența acordată de **franchiser**, pentru promovarea vânzărilor pe care le realizează **franchisee-ul** este complexă, începînd de la acordarea de credite și continuînd în faza de organizare-dotare, precum și pentru însușirea tehnicilor de comercializare sau de prestare a serviciilor, prin: pregătirea personalului în faza inițială; continuarea pregătirii prin desemnarea unui consilier care va lucra la început alături de **franchisee**; acordarea de asistență în conducere, promovare, marketing. De asemenea, pentru facilitarea vânzărilor, **franchiser-ul** elaborează un catalog de produse și servicii; catalogul prevede prețurile de vânzare cu amănuntul sau ale fiecărei categorii de servicii; în aceste condiții, prețurile sînt numitorul comun și instrument de promovare.

Succesul modalității de comercializare a mărfurilor și a serviciilor prin contractul de franchising — considera-

bil extins în ultimul timp și în Europa, cu perspective de a fi folosit pe scară mai largă și în comerțul internațional — se bazează pe unele particularități care îi aparțin și pe care le sintetizăm în cele ce urmează :

— atrage folosirea reciprocă a resurselor materiale ale partenerilor ;
— dă posibilitatea franchiser-ului să creeze acest sistem de dimensiuni mai mari decât i-ar permite propriile mijloace ;

— permite franchiser-ului să extindă activitatea printr-o rețea mai densă, fără risipirea mijloacelor, crescând totodată reputația „mărcii” sale ;
— franchiser-ul face importante economii prin eliminarea unor cheltuieli (salarii, local, service local, publicitatea regională) ;

— franchisee beneficiază de reputația mărcii firmei „mamă”, ceea ce îi asigură o clientelă sigură și expansiunea operațiunilor ;
— franchisee-ul are asigurată extinderea operațiunilor sale comerciale cu investiție minimă în timp scurt ;
— are asigurată exclusivitatea operațiunilor în zona respectivă sub marca franchiser-ului ;

— franchisee-ul poate folosi brevete sau procedee tehnologice și asistență tehnică a franchiser-ului ;

— firma „mamă” acordă sprijin în obținerea de credite, formarea personalului, procurarea unor mijloace ;
— se anihilează concurența prin exclusivitatea teritorială ;

— franchisee-ul, deși acordă firmei „mamă” unele drepturi de control, își păstrează independența mijloacelor și acțiunilor. El este un executant cu unele drepturi de decizie.

Evident, pentru reușita operațiunilor de franchising, produsele și serviciile care fac obiectul acțiunii trebuie să aibă o anumită originalitate, piața să fie potențial mare, iar poziția franchisee-ului să nu fie în inferioritate în raport cu firmele concurente.

c) Contractul de depozit

Contractul de depozit, în concepția dreptului civil, este un contract real în virtutea căruia o persoană, denumită depozitar, primește un bun mobil al unei alte persoane, numită deponent, pe care se obligă să-l păstreze și să-l restituie în natură, la cerere. De la caracterul de gratuitate al contractului de depozit, așa cum este reglementat de Codul civil, prin art. 1593, în raporturile comerciale acest contract este, ca regulă generală, oneros, prețul prestației efectuate de depozitar fiind determinat de volumul, valoarea și termenul de depozitare a mărfurilor respective.

Din caracterul de contract real rezultă că acesta nu se formează decât în urma predării efective a bunului

în posesia depozitarului, care se obligă să-l conserve, obligație care dacă este încălcată îl atrage răspunderea contractuală. Totodată, depozitarul se obligă să nu folosească bunurile, să păstreze secretul operației (dacă s-a prevăzut expres în contract) și să-l restituie la cerere. Încălcarea ultimei obligații îi atrage răspunderea sa în situația în care bunul pierde din caz de forță majoră, precum și pentru daune-înțereș.

În comerțul internațional depozitul constituie o activitate comercială care se realizează, dacă obiectul lor îl constituie mărfurile, de către adevărate întreprinderi organizate sub forma de depozite generale, antrepozite, docuri etc.

Constituind acte de comerț, depozitarea mărfurilor în depozite generale (antrepozite) are importante funcții în comerțul internațional, printre care principala este aceea că înlesnește vânzarea-cumpărarea. Contractul de depozit comercial este consfințit prin sistemele de drept ale statelor, depozitele generale, fiind special autorizate, având dreptul să primească mărfuri (operația remunerată după tarife speciale) și să emită recipisa de depozit și un buletin de gaj denumit warant. Aceste acte pot fi nominative, la ordin sau la purtător — constituind titluri de credit.

Facilitarea operațiunilor de export-împort, și, în final, a vânzărilor internaționale, prin participarea la circuitul comercial al depozitariilor generale de mărfuri, se realizează pe multiple planuri, dintre care două au importanță mai mare pentru întreprinderile noastre de comerț exterior. Este binecunoscut că din anumite motive, prin contractele de vânzare internațională întreprinderile noastre de comerț exterior sînt nevoite să accepte plata prețului prin încasso documentar ; în aceste situații, expedierea mărfurilor pe adresa unui depozit constituie o garanție în plus că acestea nu vor fi preluate de cumpărător decât după prezentarea documentelor care să ateste plata. De asemenea, pe parcursul derulării unor contracte comerciale pot apărea situații în care cumpărătorul extern nu mai prezintă interes pentru o marfă expediată, sau este declarat în stare de faliment ; în asemenea cazuri predarea mărfurilor expediate unui depozit general din țara cumpărătorului este unica soluție pentru conservarea dreptului de proprietate asupra lor și valorificarea ulterioară, prin negocierea lor.

Pentru mărfurile predate unui depozit general, depozitarul eliberează deponentului o recipisă-warrant care constituie titlu de credit reprezentativ, posesia lor legală echivalând cu dreptul

de proprietate ; așa fiind, transmiterea acestora înseamnă vânzarea mărfurilor pe care le reprezintă. Pentru ca recipisa de depozit și warantul să poată fi negociate ca titluri de credit, ele trebuie să conțină următoarele mențiuni obligatorii : denumirea și domiciliul depozitului general ; numărul curent din registrul în care au fost înscrise mărfurile depozitate și data emiterii ; numele și domiciliul deponentului ; natura, calitatea și greutatea mărfurilor depuse ; plata taxelor de import sau export, precum și polița de asigurare ; termenul de păstrare a bunurilor depozitate.

Transmiterea acestor titluri se face prin gir ; în cazul în care au fost girate ambele titluri — recipisa de depozit și warantul — proprietatea mărfurilor depozitate se transferă asupra giratarului ; girul warantului conferă giratarului numai un drept de gaj asupra mărfurilor, iar girul recipisei de depozit — dreptul de a dispune de ele, însă cu respectarea dreptului posesorului warantului. Facem precizarea că dreptul englez nu cunoaște sistemul titlului dublu. În Anglia, depozitele generale emit numai recipisa de depozit, gajarea mărfurilor făcîndu-se prin girarea acestei recipise.

Așadar, în sistemele de drept europene-continentale, este reglementată atât recipisa, cât și warantul. Ca urmare, prin folosirea separată a warantului se pot obține credite prin simpla înmînare a acestui document creditorului, operație ce are ca efect gajarea mărfurilor fără predarea lor efectivă în posesia acestuia din urmă. Practica comercială relevă faptul că negocierea deplină, fără nici un drept al unor terțe persoane, se realizează prin girarea concomitentă atât a recipisei cât și a warantului ; posesorul lor legal, care se justifică prin girul neîntrerupt al celor două titluri de credit este și proprietarul mărfurilor înscrise în ele.

Normele de drept obligă pe deponent să ridice mărfurile în termenul stabilit, sau, în lipsa unui asemenea termen, dacă a trecut un anumit timp, de regulă un an de la data depozitării. Dacă deponentul nu ridică mărfurile, depozitul general poate să procedeze la vânzarea lor prin licitație publică. De asemenea, poate să ceară vânzarea mărfurilor depozitate și giratarul warantului neplătit la scadență și care a protestat titlul respectiv.

contract economic

Precizări privind comanda urmată de executare

Utilizarea formelor simplificate de contractare ridică, în practică, o serie de probleme dintre care una va forma obiectul precizărilor care urmează.

Problema care suscită cele mai multe nedumeriri este aceea a termenului în care trebuie executată comanda pentru a se putea reține că s-au respectat prevederile legii privind acea formă simplificată de contractare care este comanda urmată de executare.

Dificultățile cu care sint confruntate unitățile socialiste se datorează — după părerea noastră — unei lacune legislative. Este vorba de faptul că nu s-a stabilit, pe cale normativă, termenul înăuntrul căruia trebuie să aibă loc executarea în cazul formei simplificate de contractare la care s-a făcut referire mai sus.

În această privință, sint de luat în considerare următoarele împrejurări:

1. Fiind vorba de un raport contractual, acesta se naște prin consimțământul părților, deci prin ofertă și acceptare. Comanda — adică, un înscris — constituie oferta unității beneficiare. Acceptarea se concretizează într-un fapt juridic care reprezintă, în același timp, executarea principalei obligații care revine unității furnizoare în cadrul raportului contractual stabilit. Încheierea raportului contractual producându-se concomitent cu executarea la care s-a făcut referire, se cere ca între comanda-ofertă și executarea-acceptare să nu se interpuină un răstimp îndelungat.

2. Unitatea beneficiară care a lansat comanda-ofertă se află în incertitudine în privința stabilirii raportului contractual în temeiul căruia va obține prestația solicitată și în vreme cât comanda nu este executată. Această perioadă de incertitudine se cere limitată, deoarece în cursul ei, unitatea beneficiară nu se poate adresa cu comandă la altă unitate furnizoare, deoarece riscă să se aprovizioneze peste necesarul său dacă ambele comenzi se execută.

3. Alături de împrejurările de mai sus, care pledează pentru stabilirea unui termen relativ scurt de executare a comenzii, apar reale dificultăți în stabilirea unui asemenea termen pe cale normativă. Într-adevăr, acest termen nu poate fi unic, ci adaptat specificului fiecărui gen de prestații. Iată de ce, socotim că ar trebui fixate multiple termene, adecvate diferitelor prestații, iar această stabilire s-ar putea face în cadrul contractelor model.

Dar, și în prezent, unitățile beneficiare ar putea suplini lipsa unui asemenea termen stabilit pe cale normativă, indicînd în cuprinsul comenzii data pînă la care înțeleg să primească

că prestația solicitată. În acest fel, s-ar limita valabilitatea în timp a comenzii-ofertă, iar după expirarea termenului stipulat, unitatea beneficiară se poate adresa, fără riscul unei aprovizionări neraționale, cu comandă la altă unitate furnizoare.

Cu privire la problema în discuție — a termenului în care comanda trebuie urmată de execuție — orientarea practicii arbitrale este ilustrată și prin următoarele considerente ale Deciziei primului arbitru de stat nr. 3632/1978: „Pentru calificarea unei operațiuni economice, executate pe bază de comandă, ea avînd valoarea unui contract, este necesar ca executarea să urmeze imediat comenzii. Cît privește termenul de executare a comenzii acesta se consideră a fi termenul ne-

raporturi de muncă

Termenele de 3 ani și de 1 an pentru constatarea pagubelor

Supunem atenției interpretarea și aplicarea în practică a termenelor de 3 ani și de 1 an prevăzute de articolul 108 din Codul muncii cu privire la stabilirea răspunderii materiale și a restituirii foloaselor necuvenite pentru a preciza apoi, în conformitate cu legea, înțelesul reglementării acestor termene.

La data de 13 septembrie 1975, cu prilejul solicitării pensionării pentru munca depusă și limitată de vîrstă, unitatea constată că în perioada 1968—1973 persoana încadrată a încasat în cumul pensia de invaliditate cu retribuiția integrală împotriva dispozițiilor legale în vigoare la acea dată (art. 59 din Legea nr. 27/1966). Pe baza dispoziției de încasare a Oficiului de pensii, la data de 4 noiembrie 1975, unitatea a emis decizie de imputare reprezentînd sumele încasate pentru întreaga perioadă 1968—1 octombrie 1973, dată la care a încetat contractul de muncă a persoanei respective.

Judecătoria, motivînd că persoana a încasat necuvenit ultima sumă la data de 1 octombrie 1973 și nereținînd reaua credință a persoanei, anulează decizia de imputare ca fiind emisă peste termenul de 1 an prevăzut de art. 108 din Codul muncii pentru restituirea sumelor încasate necuvenit.

Soluționînd recursul unității, tribunalul, motivînd că în speță face aplicare termenul de 3 ani prevăzut în același articol deoarece persoana a fost de rea-credință, modifică sentința

cesar îndeplinirii operațiilor de ambalare, formalităților necesare livrării etc. În speță, comanda fiind emisă la data de 18 noiembrie 1978 iar livrarea a avut loc la 8 și 9 decembrie 1978, corect a stabilit organul arbitral carea pronunțat hotărîrea supusă analizei, că livrarea nu are caracter contractual, situație în care penalitățile pretinse pentru întîrzierea în decontare nu se justifică”.

Mai precis, este vorba de nerespectarea formei contractuale prevăzute de lege, iar nu de lipsa oricărui raport contractual, deoarece un asemenea raport a rezultat din faptul că unitatea beneficiară a acceptat produsele ce i s-au livrat în baza comenzii, în discuție fiind numai penalitățile pentru întîrzierea plății prețului. Altfel ar fi fost, desigur, concluzia dacă unitatea beneficiară ar fi refuzat primirea produselor pe motivul executării comenzii cu întîrziere.

I. ICZKOVITS

în sensul menținerii parțiale a deciziei de imputare, obligînd persoana să restituie sumele încasate pe o perioadă de 3 ani de la data producerii pagubei (adică 1968—1970).

Întrucît s-a dovedit că persoana a încasat sumele respective cu rea-credință ne limităm a releva numai înțelesul termenului de 3 ani, care într-adevăr face aplicare în acest caz potrivit pct. 4 din Decizia de îndrumare a Plenului Tribunalului Suprem nr. 5/1974.

Așadar, obligația de restituire pe o perioadă de 3 ani se referă la 3 ani anteriori datei constatării pagubei, adică datei de 13 septembrie 1975 și nu la perioada de 3 ani de la data producerii pagubei cum greșit a stabilit instanța de recurs.

Așa fiind, persoana este obligată la restituire pe perioada cuprinsă între 13 septembrie 1972 și 13 septembrie 1975. Cum însă, raportul de muncă a încetat la data de 1 octombrie 1973, urmează să vedem că în fapt, obligația de restituire privește numai perioada cuprinsă între 13 septembrie 1972 și 1 octombrie 1973 (Trib. Suprem, secția civ. Dec. nr. 1439/1978, nepublicată).

Din analiza și interpretarea dispozițiilor art. 108 din Codul muncii rezultă, incontestabil, două termene pentru acoperirea pagubei aduse unității, diferențiate ca durată în raport cu natura prejudiciului, astfel:

— termenul de cel mult 3 ani pentru constatarea pagubei care curge de

la data producerii prejudiciului în patrimoniul unității. Observăm că termenul de cel mult 3 ani este reglementat de legiuitor pentru **constatarea pagubei** nu și pentru stabilirea răspunderii materiale.

Cu alte cuvinte, dacă cel mai târziu în ultima zi a termenului de 3 ani de la producerea sa prejudiciul a fost constat, unitatea este în drept să stabilească răspunderea materială în următoarele 60 de zile acordate de legiuitor pentru emiterea deciziei de imputare.

Termenul de 3 ani face aplicare pentru orice pagubă cauzată unității din vina și în legătură cu munca persoanei care a produs-o (inclusiv, cum am văzut în speța de mai sus, în cazul primirii cu rea-credință a unor foloase necuvenite).

— termenul de cel mult 1 an pentru restituirea sumelor încasate fără drept, a contravalorii bunurilor ori serviciilor nedatorate, care curge de la data încasării sumelor, primirii bunurilor ori prestării serviciilor nedatorate și numai față de persoana care a primit suma ori bunul sau a beneficiat de serviciile nedatorate cu bună credință.

Potrivit Deciziei de Îndrumare nr. 5/1974 a Plenului Tribunalului Suprem, unitatea păgubită prin neconstatarea pagubei în termen de 1 an față de aceste persoane își păstrează neștirbit dreptul de a face constatarea față de cel vinovat de efectuarea plății nelegale, în termen de 3 ani, care începe să curgă, ca și termenul de 1 an, de la data primirii sumei nedatorate.

Soluția este firească, precizează instanța supremă (Sect. civ. Dec. nr. 1117/1975 nepublicată), deoarece, spre deosebire de beneficiarul plății care, fiind de bună credință, nu este indicat să fie expus a fi urmărit pentru restituire după trecerea termenului de un an, cel din vina cărui s-a făcut greșeala a cauzat o pagubă unității prin nesocotirea îndatoririi sale de serviciu și trebuie să răspundă material ca orice încadrat în muncă care a prejudiciat unitatea din vina sa, adică timp de 3 ani și nu timp de 1 an.

Fiecare termen este delimitat de două momente precis determinate de lege și anume, **producerea pagubei și constatarea acesteia** în cazul răspunderii materiale și **primirea foloaselor necuvenite și constatarea faptului** în cazul obligației de restituire.

Fiecare fapt cauzatoare de prejudiciu și fiecare „folos necuvenit” determină curgerea unui termen distinct de 3 ani și respectiv de 1 an, care se calculează, în raport cu momentul constatării, pînă la producerea pagubei ori pînă la primirea „foloaselor necuvenite” ceea ce înseamnă pentru unitate tot atâtea termene de 3 ani cîte prejudicii s-au produs și tot atâtea termene de 1 an de cîte ori s-au plătit sume, predat bunuri, sau prestat servicii necuvenite.

Astfel dacă periodic (lunar) s-au încasat sume necuvenite pe o perioadă de 3 ani, obligația de restituire nu privește primul an de la încasarea primei sume nedatorate ci privește ultimul an calculat de la data constatării tocmai pentru că pentru primii 2 ani unitatea a pierdut dreptul de a cere restituirea prin neconstatarea în termenul de 1 an a sumelor plătite nedatorat.

asigurări

Sarcinile organizațiilor socialiste deținătoare de autovehicule în legătură cu anunțarea accidentelor produse și stabilirea despăgubirilor pe baza înțelegerii dintre părți la asigurarea prin efectul legii de răspundere civilă auto

În baza Decretului nr. 471/1971, Administrația Asigurărilor de Stat a preluat obligația materială, financiară, pe care o au deținătorii de autovehicule de a repara prejudiciile produse terțelor persoane în cazurile în care au răspundere civilă pentru accidente de autovehicule produse pe teritoriul R.S. România.

În Decretul nr. 471/1971 sînt prevăzute obligațiile organizațiilor socialiste în cazurile în care cu autovehiculele deținute de acestea se produc pagube prin accidente de circulație unor terțe persoane. În aplicarea acestor dispoziții, ministrul finanțelor a emis „Instrucțiunile nr. 7/1976 pentru executarea de către organizațiile socialiste a unor sarcini ce le revin, potrivit legii, cu privire la asigurările de stat”, care prevăd și obligațiile referitoare la anunțarea accidentelor produse și stabilirea despăgubirilor pe baza înțelegerii dintre părți la asigurarea prin efectul legii de răspundere civilă (cap. I, lit. B).

În vederea luării deciziei privind acordarea operativă a despăgubirilor, organizațiile socialiste sînt obligate, potrivit dispozițiilor art. 42, alineatul 1, din Decretul nr. 471/1971, să înștiințeze, în scris, în termen de 24 ore de la producerea accidentului, unitatea ADAS în a cărei rază de activitate s-a produs accidentul și să comunice, de îndată, pretențiile formulate de cei păgubiți, precum și primirea oricăror acte în legătură cu accidentul, aceleiași unități a ADAS ori aceleia în raza căreia își au sediul.

În ceea ce privește stabilirea despăgubirilor, aceasta se poate face pe două căi și anume: fie pe baza înțelegerii dintre părți, fie prin hotărîre judecătorească.

Potrivit dispozițiilor art. 35, alineatul 2, din Decretul nr. 471/1971, despăgubirile se stabilesc pe baza înțelegerii

În concluzie: cele două termene se calculează și se socotesc de la data **CONSTATĂRII** prejudiciului ori a unor foloase necuvenite **pentru trecut** și nu de la data producerii pagubei **pentru viitor**, cum greșit s-a procedat în speța de mai sus.

dr. IOSIF R. URS

dintre părți cu acordul ADAS. Pentru aceasta este însă necesară încuviințarea atît a persoanei păgubite cît și a asiguratului răspunzător de producerea pagubei.

Avînd în vedere că potrivit dispozițiilor art. 46, alineatul 1, din Decretul nr. 471/1971, drepturile persoanelor păgubite prin producerea accidentelor de autovehicule se exercită împotriva cesint răspunzătorii de producerea pagubei, precum și pentru a se evita încărcarea activității procesuale și efectuarea unor cheltuieli în procesul civil — cheltuieli care se recuperează de la proprii conducători auto ai organizațiilor socialiste atunci cînd aceștia sînt răspunzătorii de producerea pagubei — și a se asigura o dezdăunare operativă a persoanelor păgubite, în aplicarea art. 35, alineatul 2, din același decret, pentru stabilirea despăgubirilor pe baza înțelegerii dintre părți, în toate cazurile în care din actele cu privire la cauzele și împrejurările producerii accidentelor de autovehicule — întocmite de organele miliției sau de alte organe de stat care constată și cercetează accidente de autovehicule, ori de organele ADAS — rezultă răspunderea organizației socialiste (inclusiv a propriului conducător auto) în producerea pagubei, reprezentantul organizației socialiste căreia îi aparține autovehiculul care a produs accidentul urmează să încuviințeze această înțelegere.

Pentru stabilirea unei juste despăgubiri de plată, organizațiile socialiste sînt obligate, potrivit art. 51 din același decret, să pună la dispoziția ADAS toate actele și evidențele necesare pentru verificarea existenței și valorii bunurilor, pentru constatarea producerii accidentelor de autovehicule și evaluarea pagubelor, precum și pentru stabilirea dreptului la despăgubiri.

În același scop, în toate cazurile în care sînt implicate în accidente auto-vehicule aparținînd organizațiilor socialiste, la constatarea pagubelor va participa un reprezentant al acestora, iar, după caz, și propriul conducător auto răspunzător de producerea pagubei. Eventualele obiecții ale acestora cu privire la pagubele constatate se analizează de organele ADAS care, în funcție de constatări, iau hotărârile corespunzătoare în acest sens.

În cazurile în care la constatarea pagubelor nu este posibilă și participarea reprezentantului organizației socialiste al cărei conducător auto este răspunzător de producerea pagubei, constatarea pagubelor poate fi făcută și numai în prezența conducătorului auto și a persoanei păgubite.

Deși marea majoritate a organizațiilor socialiste au acordat importanța cuvenită stabilirii despăgubirilor pe baza înțelegerii dintre părți și ca urmare și-au dat încuviințarea respectivă, fie odată cu înștiințarea accidentului, fie imediat ce li s-a solicitat aceasta, sînt însă unele unități care, neînțelegînd interesul social al acestei asigurări și grija pe care statul o manifestă pentru despăgubirea victimelor accidentelor de autovehicule, creează nemulțumiri persoanelor păgubite prin întîrzieri în comunicarea încuviințării sau refuzul de a da încuviințarea respectivă. În astfel de cazuri organizațiile socialiste în cauză motivează, în mod nejustificat, în contradicție cu obligațiile ce le revin, că conducătorul autovehiculului nu mai este lucrător al organizației socialiste sau că mai are și alte rețineri din retribuție. Alte organizații socialiste refuză să dea încuviințarea respectivă, fără nici o justificare, pretinzînd că stabilirea despăgubirilor să se facă prin hotărîre judecătorească, deși conducătorul auto răspunzător de producerea pagubei a semnat procesul-verbal încheiat de organele miliției, recunoscîndu-și culpa, a plătit amenda, a participat la constatarea pagubei nefăcînd nici o obiecție, a solicitat ca despăgubirile să se stabilească pe baza înțelegerii dintre părți, ori a semnat o declarație prin care se obligă să suporte contravaloarea pagubelor stabilite de ADAS.

Netemeinicia unor asemenea tergiversări ori refuzuri pare și mai evidentă avîndu-se în vedere că odată cu introducerea asigurării prin efectul legii de răspundere civilă auto, despăgubirile fiind plătite de ADAS, nu mai sînt afectate fondurile organizațiilor socialiste.

Avînd în vedere scopul social al asigurării prin efectul legii de răspundere civilă auto și că este necesar să se elimine cauzele care generează nemulțumiri persoanelor păgubite, precum și pentru a se reduce numărul scrisorilor adresate în acest scop, organizațiile socialiste trebuie să-și dea încu-

viințarea ca despăgubirile să se stabilească pe bază de înțelegere, fie odată cu înștiințarea accidentului, fie imediat ce se solicită aceasta, conformîndu-se astfel dispozițiilor sus-menționate.

E. ILIE

financiar

Acceptarea la plată a instrumentelor de decontare

Potrivit pct. 13 din Normele metodologice BNRSR nr. 2/1977 privind efectuarea plăților între unitățile socialiste, „instrumentele de decontare emise de creditor și pentru care debitorul a acceptat plata, precum și cele emise de debitor în favoarea creditorului sînt, în raporturile de decontare bancară, titluri executorii, pe baza cărora se fac operațiile de plăți între unitățile socialiste”.

Nu este lipsit de interes să stăruim asupra acestor dispoziții normative, deoarece ele produc efecte multiple care nu se limitează la sfera raporturilor de decontare bancară. Aceste efecte se evidențiază, cu pregnanță, atunci cînd instrumentele de decontare pentru care s-a acceptat plata nu duc la transmiterea sumei în contul unității creditoare, din cauza lipsei de disponibil în contul unității debitoare.

Se pune întrebarea dacă unitatea creditoare care, datorită acestui motiv, nu-și poate realiza creanța, trebuie să aștepte alimentarea contului unității debitoare cu sumele necesare achitării creanței sale, ori poate să recurgă la calea acțiunii arbitrale spre a obține obligarea acestei din urmă unități la plată prin hotărîre.

În ipoteza prevăzută de pct. 13 din normele citate și în măsura în care banca reține instrumentul de decontare depus, socotim că nu este justificată introducerea unei acțiuni arbitrale.

În adevăr, unitatea creditoare fiind în posesia unui titlu executor, ar fi cu totul inutilă constituirea unui nou titlu — pentru aceeași creanță — prin hotărîre arbitrală. Decontarea se face în ordinea de preferință legală, indiferent după cum aceeași creanță formează obiectul unui instrument de decontare acceptat la plată ori dacă obligația de plată a fost stabilită prin dispozitivul unei hotărîri arbitrale.

În acest sens, este de subliniat că, potrivit art. 137 din Legea finanțelor nr. 9/1972, plățile din conturile unităților socialiste se efectuează în limita disponibilităților din aceste conturi și a creditelor aprobate.

După epuizarea acestor fonduri, plățile se efectuează în limita încasărilor, în următoarea ordine: a) plățile de remunerarea muncii și alte plăți asimilate b) plățile către buget, vîrșă-

mintele din beneficii către organul ierarhic superior, vîrșămintele pentru finanțarea investițiilor și plățile pentru prime de asigurare c) plățile pentru livrările de mărfuri, executările de livrări și prestările de servicii d) rambursarea creditelor bancare scadente e) alte plăți.

În situația creanțelor care provin din aceeași categorie, plățile se efectuează în ordinea cronologică a termenelor de plată. Art. 139 din legea citată mai precizează că sumele datorate cu titlu de accesoriu se plătesc în aceeași ordine ca și creanța principală.

Prin cele de mai sus se confirmă că nu este admisibilă introducerea acțiunii arbitrale privind plata unei sume pentru care instrumentul de decontare a fost acceptat la plată de către unitatea debitoare. În această privință, s-au reținut următoarele prin Decizia primului arbitru de stat nr. 3261/1976: „În speță, anterior introducerii acțiunii, factura emisă de furnizoarea-reclamantă a fost acceptată de pîrită și ținută de bancă în cartoteca documentelor restante. Ca urmare, organul arbitral a fost îndreptățit să considere că reclamanta era în posesia unui titlu executor care urma să se execute pe măsura creării disponibilului în cont, cum s-a întimplat în speță, situație în care acțiunea introdusă de reclamantă apare ca fiind inadmisibilă și nu se poate pune în sarcina pîritei o culpă procesuală care să justifice aplicarea dispozițiilor art. 274 C. pr. civ.”.

Deci, prin introducerea unor asemenea acțiuni se ocazionează cheltuieli de arbitrarie inutile care rămîn în sarcina unităților reclamante.

Cele de mai sus nu trebuie înțelese în sensul că întîrzierea în plată cauzată de lipsa disponibilului în cont rămîne nesancționată. În afară de situațiile în care este apărută de răspundere, în condițiile stabilite de practica arbitrală, unitatea pîrită dătorează penalitățile prevăzute de art. 1 lit. g din H.C.M. nr. 306/1970 și — dacă este cazul — daune în completare, conform Legii nr. 71/1969.

Deci, introducerea acțiunii arbitrale se justifică numai cu privire la asemenea pretenții, iar nu și în legătură cu acelea pentru care există titlu executor.

H. MATEI

transport

Planificarea și executarea transporturilor pe calea ferată

O parte importantă a prevederilor Normelor metodologice aprobate prin Ord. MTTc 673/1976 este dedicată reglementărilor aspectelor de ordin planic în activitatea de prestații de transport pe calea ferată.

Primul impuls al actului planic este orizontal și constă în prezentarea de către expeditor la stația care-l deserveste, a necesarului de transport, până la data de 15 octombrie a fiecărui an (pentru anul următor) sau în termen de 15 zile de la data stabilită prin actul normativ pentru încheierea contractelor economice de livrare, dacă aceasta este prevăzută după 1 octombrie.

Necesarul anual de transport se eșalonează pe luni și trimestre pentru traficul import-export.

Expeditorul este obligat ca la stabilirea necesarului anual de transport să țină seama de volumul de mărfuri ce rezultă din contractele economice de furnizare (pentru traficul intern) dacă aceste contracte sînt încheiate, în caz contrar se va avea în vedere planul de producție, iar pentru traficul export-import, planul de export-import.

De asemenea, va trebui avută în vedere utilizarea judicioasă a capacității de transport, în tot timpul anului (conf. art. III, pct. 4 din anexa I la H.C.M. nr. 425/1975, contractele de livrare a balastului și lemne de foc, se vor încheia astfel ca pînă la sfîrșitul lunii august, să se livreze cel puțin 75% din total) și evitarea formării virfurilor de trafic, respectarea calculului de optimizare pentru produsele supuse optimizării, alegerea corectă a mijlocului de transport prin eliminarea de la calea ferată a transporturilor pe distanțe scurte sau paralele cu Dunărea, dacă folosirea mijloacelor auto sau navale este mai economică.

Necesarul anual de transport astfel întocmit, are un caracter de propunere, care se analizează și se definește (ca propunere) prin consultări directe, între expeditori și regionale de cale ferată, în termen de 15 zile de la data stabilită pentru prezentarea transporturilor.

Aceste propuneri se înaintează de regionalele de cale ferată Departamentului căilor ferate care, în baza lor, elaborează bilanșe anuale de capacitate pe categorii de vagoane din dotarea sa, cu acordul celor interesați, în scopul încadrării propunerilor în capacitatea de transport pe luni și pe trimestre.

Balanșele anuale de transport corectate în urma discuțiilor purtate cu ministerele, vor fi predate regionale-

lor de căi ferate, pentru ca pe baza acestora să se încheie pînă la data de 31 decembrie a fiecărui an, contracte economice anuale de prestații de transport pe calea ferată (cu unitățile MIM aceste contracte se încheie semestrial, pînă la 30.06 și respectiv pînă la 31.12.).

Pentru cota contractată pe luni (pentru traficul export-import, cota se calculează pe trimestre) expeditorii au obligația ca lunar să prezinte stației CFR, în 4 exemplare (din care 2 rămîn la expeditor, unul fiind pentru forul tutelar al acestuia, iar celelalte două se înaintează regionalele de cale ferată prin regulatorul de circulație, unul din acestea, originalul, înaintîndu-se la Centrul de calcul electronic al MTTc) programarea pe stații de destinații și destinatari a cantităților programate pentru luna respectivă.

Dacă expeditorul nu cuprinde în programul lunar întreaga cantitate de marfă eșalonată în anexa I la contract pentru luna respectivă, diferența se anulează în ziua prezentării programului lunar, întocmindu-se nota de penalități.

Prezentarea programului lunar de transport de către expeditor, se va stabili de stație de acord cu expeditorul, la o dată ce nu va putea depăși ziua de 5 a lunii pentru luna următoare, dată ce va fi trecută în contract.

Programele lunare de transport întocmite în conformitate cu normele metodologice și prezentate în termen, vor fi primite de stația CFR, iar cele care nu respectă aceste condiții, vor fi restituite expeditorului pentru completare sau refacere, care se vor efectua pe răspunderea expeditorului.

Tot lunar, de data aceasta pe baza programului de sosiri, pe destinatari, stația CFR de destinație împreună cu destinatarul va verifica posibilitatea de încadrare a transporturilor de mărfuri în capacitatea de descărcare fără imobilizări de vagoane, iar atunci cînd acestea nu se încadrează, destinatarul obligat să nominalizeze în scris sau pe proiectul programului de sosiri întreprinderile, stațiile CFR expeditoare și cantitățile de mărfuri ce urmează a fi reduse pentru încadrarea în capacitatea de descărcare (cu excepția mărfurilor din import) comunicînd această reducere furnizorului.

Această dispoziție, care constituie o verigă importantă de corelare a programului lunar (de încărcări) cu programul lunar de sosiri, constituie o inovație (extrem de necesară) în raport cu prevederile anterioare.

După ce regionalele de cale ferată verifică în perioada 6-15 ale lunii programele lunare prezentate de expeditori (cu eventualele refaceri și completări) le înaintează Departamentului de cale ferată, care în perioada 16-19 a fiecărei luni, împreună cu organele de specialitate din Ministerul Aprovizionării Tehnico-Materiale și Controlului Gospodăririi Fondurilor Fixe, celelalte ministere și coordonatorii de balanță, analizează erorile și abaterile de la optimizare în vederea încadrării în programele de optimizare, scoțindu-se din programul lunar de transport relațiile de transport care se încrucișează sau nu se încadrează în optimizare (așa cum s-a statuat prin Dec. PAS 791/1978 este posibil, în cadrul definiției programului lunar de transport, ca unele cantități să fie eliminate neincadrîndu-se în programul de optimizare. Pentru aceste reduceri din program nu se vor aplica penalizări, deoarece nici prin H.C.M. nr. 425/1975 și nici în Normele metodologice nu se prevăd asemenea penalități).

Considerăm că nu există nici un impediment ca să se folosească prilejul acestei analize pentru a se lua în discuție și unele cereri de reducere sau majorare a capacităților solicitate de expeditori în funcție de unele modificări intervenite în planul lor de producție în perioada cuprinsă între data prezentării programului lunar (5 ale lunii) și data de 16-19 a lunii.

În ziua de 20 a fiecărei luni, la sediul Departamentului căilor ferate, se vor definitiva programele lunare de transport pe calea ferată de către delegații regionalelor de cale ferată, cu acordul ministerelor. (Dacă ministerele nu ar fi de acord, nu se întrevide practic posibilitatea soluționării dezacordului, în cadrul disp. art. 10 lit. d din Legea nr. 71/1979, ținîndu-se seama de termenul scurt — 5 zile — la care programul considerat definitivat se comunică expeditorului și termenul de 30 zile afectat pentru tratarea neînțelegerii de către MATMCGFF).

Cu această ocazie, programele lunare de transport vor fi corelate cu capacitățile de descărcare ale destinatarilor și se va definitiva alegerea mijlocului de transport cel mai economic. Dacă destinatarul a refuzat să nominalizeze în scris pe proiectul programului lunar de sosiri pe destinatari reducerile necesare încadrării în capacitate, cantitatea de marfă ce depășește capacitatea de descărcare se va reduce de regionalele de cale ferată cu acordul forurilor tutelare ale destinatarilor. (Aceasta constituie un al doilea moment de imbinare planică între necesarul de încărcare și posibilitățile de descărcare aflate la poli opuși ai expeditorului și respectiv ai destinatarilor).

Programele de transport astfel definitive devin anexe la contractele economice anuale de prestații de transport pe calea ferată și expeditorii sînt obligați ca pînă la data de 23 a lunii,

pentru luna următoare, să se prezinte pentru a lua cunoștință de programul lunar de transport definitiv, cu care ocazie va corecta exemplarul său (care constituie propunere și s-a prezentat la data de 5 a lunii).

Prima operațiune, din punct de vedere metodologic a executării planului de transport, o constituie eşalonarea pe decade a transporturilor și constă în prezentarea expeditorului prin delegat în ziua de 26 ale fiecărei luni pentru luna următoare, a eşalonării cantității de mărfuri din programele lunare definitive.

Eşalonarea pe decade se va face cât mai uniform și se va ține seama de cantitățile încărcate anticipat sau de cele neeşalonate în luna anterioară, care pot fi eşalonate în funcție de capacitățile disponibile ale expeditorului și stației CFR.

Ca o consecință directă a caracterului anual și planic al sarcinilor contractuale, cu ocazia eşalonării pe decade se pot deci reprograma și cantitățile anulate în luna anterioară, chiar dacă au fost penalizate.

Cind eşalonarea nu se prezintă de expeditor la ora stabilită în contract aceasta se face de către stația CFR în mod uniform, pe decade, comunicându-se în scris expeditorului.

Unele transporturi sînt exceptate de la regula uniformității pe decade și anume transporturile de legume și fructe proaspete, citricile, peștele proaspăt în ghiță, drojdia de bere, carnea și produsele de carne, laptele și produsele lactate, margarina, virtuțile, porumbul, orzul, ovăzul, inul, floarea soarelui, cicoarea și cartofii, transporturile din import cu transbordare destinate aprovizionării populației, transporturile cu frecvență redusă, transporturile militare, precum și transporturile de mărfuri în perioadele planificate de expeditori pentru reparații și revizii periodice necesare procesului de producție ca și mărfurile de export-import via mare și cele cu transbordare prin porturile fluviale.

Cind expeditorul nu eşalonează întreaga cantitate de marfă din program lunar de transport, diferența se va anula în ziua eşalonării întocmindu-se nota de penalități. (Prin Decizia PAS 2863/1978 citată de H.M. s-a statuat că penalitățile se stabilesc în raport cu tonajul prevăzut în contract pentru luna respectivă, iar nu cu cel din planul operativ de transport, deoarece realizarea transportului se raportează la programul lunar definitiv).

În zilele de 6, 16 și 26 ale fiecărei luni, se prezintă de expeditor prin delegat, programarea vagoanelor la încărcare, ce se întocmește în mod uniform, pe zile calendaristice, folosindu-se formularul model 5 din anexă și ținându-se seama de cantitățile din eşalonarea pe decade, de mărfurile și destinațiile din programul lunar de transport, precum și de prevederile art. 3 pct. a-g și art. 16.

Programarea neuniformă a mărfurilor la încărcare în alte cazuri decît cele menționate mai sus pentru eşalonarea pe decade, atare restituirea acesteia pentru refacerea expeditorului.

Cind programarea vagoanelor la încărcare nu se prezintă la ora stabilită în contract, ori nu se programează întreaga cantitate de marfă eşalonată pentru decada respectivă, diferența se va anula în ziua respectivă (a eşalonării) întocmindu-se note de penalități.

Schimbarea stației de destinație la programare față de cea prevăzută în programul lunar de transport pe calea ferată sau după programare, se aprobă de stația CFR la cererea scrisă a expeditorului cu respectarea de către acesta a aceluiași prevederi de la art. 3, pct. a-g din Normele metodologice.

Și cu această ocazie se întocmește nota de penalități potrivit art. 25.

Expeditorii vor programa pe zile de încărcare cantități de mărfuri ce se pot încărca într-un număr întreg de vagoane, transcontainere, containere, utilizînd integral la tonaj sau volum, capacitatea nominală a mijloacelor de transport corespunzător caracteristicilor acestora și mărfii.

Dacă un expeditor renunță în scris la o parte sau la toate mărfurile programate, înainte de introducerea vagoanelor la încărcare sau renunță în scris sau tacit după introducerea vagoanelor la încărcare, acestea se vor anula din programare întocmindu-se nota de penalități în ziua respectivă.

Cind nu se respectă de expeditor, în cadrul decadei, cantitățile de mărfuri programate pe stații de destinație și categorii de vagoane, tonajul neîncărcat în relația programată se va anula la sfîrșitul fiecărei decade.

De asemenea, cantitățile programate și neîncărcate pînă la sfîrșitul decadei respective ca urmare a reglării încărcărilor cu posibilitățile reale de descărcare, se vor anula la sfîrșitul fiecărei decade, cu excepția acelor cantități care nu s-au încărcat conform programării din cauze imputabile transportatorului.

Modul de executare a programării vagoanelor la încărcare se va analiza de stațiile CFR împreună cu expeditorii, decadic sau cind este cazul și zilnic.

PAUL MIHĂILESCU

practică judecătorească

● **INADMISSIBILITATEA MODIFICĂRII UNILATERALE A CONTRACTULUI DE MUNCA.** Judecătoria Buftea prin sentința civilă nr. 1018/1979 a considerat că astfel cum persoana încadrată în muncă nu poate schimba locul și felul muncii fără acordul unității, nici aceasta din urmă nu poate proceda la o asemenea măsură fără consimțămîntul celui în cauză. În speță, nu poate avea loc o schimbare a funcției și reducerea retribuției întrucît aceste elemente sînt esențiale contractului de muncă intervenit între părți. Orice măsură unilaterală care afectează aceste elemente contractuale este lovită de nulitate, unitatea fiind obligată a reîntegra în munca avută pe contestator și a-i plăti cu titlu de daune diferența de retribuție de care a fost lipsit.

● **POST DE ACEEAȘI NATURĂ.** Tribunalul Suprem, secția civilă, prin Decizia nr. 1072/1978 a conturat conceptul de post de aceeași natură. Se consideră că postul este de aceeași natură cind atribuțiile sînt asemănătoare, fiind destinate să servească activității de același fel și pentru a cărui ocupare se cere aceeași pregătire profesională, potrivit indicatoarelor de studii și vechime. Celelalte elemente care definesc și conturează postul ocupat de o persoană, cum ar fi numărul de personal subordonat, situarea într-un anumit compartiment organizatoric sau natura răspunderii ce poate fi atrasă, nefiînd determinate, nu afectează natura însăși a postului.

● **INADMISSIBILITATEA ACORDĂRII UNEI COMPENSAȚII BĂNEȘTI PENTRU UZURA UTILAJELOR.** Actualul Cod al muncii nu mai cuprinde o prevedere asemănătoare celeia din art. 77 din Codul muncii anterior, potrivit căreia unitatea putea plăti o compensație pentru amortizarea utilajelor proprietatea persoanelor încadrate, cu condiția ca ele să fie folosite personal în procesul de producție. Omisiunea nu este întîmplătoare și corespunde dotării suficiente din economie nefiînd necesară utilizarea unor scule, agregate sau dispozitive proprietate personală. Drept urmare, nu pot fi făcute plăți cu acest titlu, orice convenție intervenită între părți nu poate fi operantă, neavînd suport legal. În acest sens s-a pronunțat și instanța noastră supremă, secția civilă prin Decizia nr. 1409/1978.

● **RĂSPUNDEREA MATERIALĂ A JURISCONSULTULUI.** Așa cum este cunoscut și cum prevede art. 7 din Decretul nr. 143/1955, introducerea acțiunilor în justiție pentru valorificarea drepturilor unităților socialiste constituie o obligație generală a oficiilor juridice, încadrul atribuțiilor de serviciu. Această obligație există însă numai în măsura în care acțiunile pot avea eficiență. În caz contrar, nu sîntem în prezența răspunderii materiale a juriconsultului, deoarece acestuia nu i s-ar putea reține nici o culpă. Spre a se stabili însă existența sau inexistența culpei, instanța sesizată cu contestația juriconsultului

căruia i s-a imputat o sumă din cauza neexecutării unei acțiuni, este abilitată și obligată să examineze existența și legalitatea dreptului care urma să fie valorificat prin aceea acțiune. Dacă se constată nelegalitatea sau netemeinicia pretențiilor unității (ce ar fi trebuit să formeze obiectul acțiunii), răspunderea materială a jurisconsultului nu poate subsista, deoarece unitatea nu poate obține pe calea imputației mai mult decât i s-ar fi curvenit prin exercitarea dreptului său la despăgubire. În acest sens instanța noastră supremă a avut o practică constantă. Mai recent Decizia civilă nr. 522/1978 a Tribunalului județean Constanța.

● STABILIREA RĂSPUNSULUI GESTIONARULUI ÎN CAZUL ÎN CARE UNITATEA NU RECUPEREAZĂ INTEGRAL PAGUBA DE LA AUTORUL INFRAACȚIUNII DE FURT. În activitatea unităților socialiste se întâlnesc situații când nu se poate delimita cu precizie quantumul pagubei produs prin infracțiunea de furt. Altfel spus, nu se poate preciza dacă toată paguba este urmarea unei infracțiuni sau ea este și rezultatul activității culpabile a gestionarului. Instanțele nu au o practică unitară în această privință.

Făcînd o aplicare greșită a prevederilor art. 22, alin. 1 din Codul de procedură penală și considerînd că pentru lipsa în gestiune funcționează prezumția de culpă a gestionarilor, unele instanțe resping contestațiile acestora împotriva deciziilor de impunere în baza cărora au fost obligați a acoperi diferența de pagubă neacordată de instanțele penale.

Tribunalul județean Ialomița prin Decizia nr. 237/1978 a făcut o corectă aplicare a citatelor prevederi din Codul de procedură penală și din legislația muncii stabilind că, întrucît gestionarul nu a figurat ca parte în procesul penal, hotărîrea penală nu are autoritate de lucru judecat față de acesta și deci, pe cale de consecință, contestatorul gestionar este în drept a administra toate probele admise de lege spre a răsturna prezumția de culpă ce funcționează împotriva sa, în vederea stabilirii adevărului material.

● CERERILE ADRESATE ADMINISTRĂȚIEI NU ÎNTRERUP TERMENELE DE SESIZARE A ORGANELOR DE JURISDICȚIE A MUNCII. O decizie recentă a secției civile a Tribunalului Suprem (nr. 1438/1978) confirmă practica sa constantă în această privință. Soluția este aceeași chiar dacă cererea adresată administrației, prin conținutul său are un obiect similar contestației. Aceste cereri nu echivalează din punct de vedere procedural cu introducerea con-

testației la organul de jurisdicție competent. Persoanele în cauză pot solicita, în condițiile legii, repunerea în termen.

● TRANSFERUL NU POATE AVEA LOC ÎN CADRUL ACELEIAȘI UNITĂȚI Din prevederile art. 69 din Codul muncii, ale art. 11 din Legea nr. 1/1970 și ale art. 37 din Legea nr. 5/1978, rezultă suficient

de clar că în operațiunea de transfer este implicată cu necesitate voința juridică a două unități socialiste distincte. Transferul nu poate avea loc în cadrul aceleiași unități, prin acordarea unui alt loc de muncă. În acest sens s-a pronunțat secția civilă a Tribunalului Suprem prin Decizia nr. 1433/1978.

C. J.

Întrebări și răspunsuri

● G. VASILESCU (București) întreabă dacă recunoașterea datoriei constituie — în raporturile dintre unitățile socialiste — o cauză de întrerupere a cursului prescripției extinctive.

Răspunsul este negativ, fiind vorba de faptul că, potrivit prevederilor art. 16 lit. a, alin. 2 din Decretul nr. 167/1958, în raporturile dintre unitățile socialiste, recunoașterea datoriei nu întrerupe curgerea prescripției.

● I. GOCIMAN (Ploiești) solicită lămuriri cu privire la termenul de prescripție aplicabil acțiunii prin care o întreprindere de comerț exterior, reclamă împotriva unității producătoare, viciile aparente ale produselor destinate exportului.

Termenul de prescripție de 6 luni prevăzut de art. 4 lit. a din Decretul nr. 167/1958 — la care vă referiți — nu este aplicabil, deoarece alineatul ultim al articolului amintit exceptează raporturile privind exportul și importul de aplicarea termenului menționat.

Ca atare, în situația dată, este aplicabil termenul de 18 luni prevăzut de art. 3 din același decret.

● C. MLADOEV (Timiș) întreabă dacă prin aceeași acțiune arbitrală se pot valorifica mai multe categorii de pretenții.

În conformitate cu art. 14 din Regulile procedurii arbitrale, nu se pot pretinde, prin aceeași acțiune, drepturi care decurg din raporturi juridice deosebite, fără legătură între ele. Ca atare, dacă pretențiile diferă, în sensul că derivă din mai multe contracte încheiate între aceleași părți, trebuie să se introducă, în principiu, acțiuni separate aferente pretențiilor din fiecare contract.

● G. NISIPEANU (București) se interesează de influența pe care o are lipsa contractului încheiat în forma prevăzută de lege asupra prețului aplicabil produselor livrate.

Este de principiu că, în raporturile dintre unitățile socialiste, se aplică prețurile legale în vigoare la data livrării.

Acest principiu se aplică pe deplin și în anul în care livrarea a avut loc cu nerespectarea cerințelor legale privind forma scrisă a contractului.

● C. DĂNILEANU (Vrancea) se interesează de consecințele pe care le are de suportat clientela pentru nerestituirea către stația C.F.R. de destinație a prelatelor cu care au fost acoperite vagoanele ce i s-au eliberat.

Potrivit art. 18 din Tariful local de mărfuri, partea I, destinatarul are obligația să restituie aceste prelate pînă la expirarea termenului tarifar de descărcare. Depășirea acestui termen se sancționează prin plata tarifului de imobilizare.

● H. KOSTINER (Sibiu) solicită lămuriri cu privire la penalitățile aplicabile în cazul nerespectării termenelor de predare a locuințelor proprietații personale de către unitatea contractantă aflată în întârziere.

În conformitate cu dispozițiile art. 16 din H.C.M. nr. 880/1975, în cazul nepredării locuinței la termenul înscris în contractul de construire, unitatea contractantă datorează, pe fiecare zi de întârziere, o penalitate calculată la prețul locuinței prevăzut în contract astfel: de 0,03% pentru zilele din primele 2 luni de depășire; de 0,04% pentru zilele din luna a 3-a de depășire și 0,05% pentru zilele de întârziere care depășesc 3 luni. Suma penalității se virează de către unitatea contractantă în contul ratelor curente de împrumut acordate beneficiarului de locuință.

● M. LUPU (București) întreabă dacă penalitățile prevăzute de dispozițiile normative în vigoare pentru întârzierea în livrarea produselor contractate sînt aplicabile și în cazul întârzierii în predarea materiilor prime, atunci cînd, prin contract, unitatea beneficiară și-a asumat o asemenea obligație.

Răspunsul este negativ, deoarece dispozițiile normative privind răspunderea unităților socialiste pentru neîndeplinirea obligațiilor contractuale sînt de strictă interpretare. Ne fiind stabilite, pe cale legală, penalitățile pentru întârzierea în predarea materiilor prime, ele ar putea fi aplicate numai în situația în care părțile au stabilit, convențional, asemenea penalități.

● **T. TARNOVSCHI (Iași)** se interesează de condițiile în care unitatea furnizoare de animale poate fi exonerată de răspunderea pentru neexecutarea obligațiilor contractuale de livrare.

În conformitate cu art. 9 din contractul model pentru furnizarea de produse agrozootehnice, unitatea menționată poate fi exonerată de răspundere, dacă inițiativa furnizoare din județul respectiv livrează în totalitate, unității beneficiare în cauză, pe specii și categorii, animalele contractate.

● **C. TĂMAȘ (București)** întreabă dacă unitatea furnizoare poate fi ținută răspunzătoare de defecțiunile ivite ulterior livrării din cauza nerespectării de către unitatea beneficiară a condițiilor prescrise pentru exploatarea instalației în perioada de garanție.

În situația pe care o descrieți, unitatea furnizoare nu răspunde dacă dovedește că unitatea beneficiară, deși a cunoscut condițiile la care vă referiți, a folosit instalația în mod necorespunzător. Potrivit art. 31 din Legea nr. 7/1977, prin termen de garanție se înțelege limita de timp în cadrul căreia recondiționarea sau înlocuirea produsului se face pe seama și cheltuielile unității producătoare, afară dacă se dovedește că deficiența de calitate nu-i este imputabilă.

● **A. RUJAN (Craiova)** solicită unele lămuriri în legătură cu stabilirea la destinație a lipsurilor cantitative constatate la produse livrate pe calea ferată.

În conformitate cu art. 36 alin. 2 din Regulamentul aprobat prin H.C.M. nr. 941/1959 determinarea lipsurilor cantitative la destinație se face în raport cu elementele folosite la expediție și care sînt indicate în documentele de livrare și de transport. Dacă produsele fac parte din categoria celor obligatorii la cântărire de cărăuș ori se constată urme de violare la mijloace de transport, se împune invitarea delegatului căii ferate pentru a participa la constatare.

M. POPESCU (București) se interesează de posibilitatea angajării răspunderii cărăușului pentru totalitatea daunelor încercate de unitatea beneficiară-destinatară prin primirea unui utilaj care s-a avariat în timpul transportului.

Potrivit art. 47 din Regulamentul aprobat prin H.C.M. nr. 941/1959, pentru asemenea avarii, imputabile cărăușului, acesta datorează drept despăgubire suma corespunzătoare cu deprecierea valorii produselor, fără alte daune.

Fiind vorba deci, de o răspundere limitată, cărăușul nu poate fi obligat să plătească, cu titlu de daune, penalitățile achitate de unitatea beneficiară-destinatară din cauză că nu s-au

putut îndeplini obligațiile contractuale în condițiile nefuncționării utilajului respectiv.

● **G. HUHULESCU (Gorj)** solicită clarificări în privința motivelor pentru care nu se pot obține penalități pentru nelivrarea produselor repartizate în lipsa contractului economic.

Legea contractelor economice prevede obligativitatea încheierii contractelor economice între unitățile socialiste. Astfel, contractul economic constituie o condiție a îndeplinirii sarcinilor de plan. Obligația de livrare izvorind deci, din contract, în lipsa lui nu există temei pentru acordarea penalităților.

● **V. LIXANDRU (București)** solicită lămuriri cu privire la răspunderea cărăușului pentru întârzierea în eliberarea transportului la destinație în cadrul contractului de transport feroviar în trafic intern.

Răspunderea cărăușului este limitată la plata unor despăgubiri reprezentînd anumite procente din taxele de transport aferente mărfurilor preluate destinatarului cu întârziere. Pentru obținerea despăgubirilor este obligatorie formularea unei reclamații în cel mult 14 zile de la primirea mărfurilor.

● **M. PĂRĂLUȚĂ (Iași)** solicită unele clarificări cu privire la condițiile în care pot fi anulate sarcinile de plan și în legătură cu efectele pe care asemenea anulări le produc în privința contractelor economice încheiate.

Organele competente pot dispune asemenea anulări, în cadrul anului de plan, și în privința sarcinilor care trebuiau îndeplinite în trimestre anterioare. Nu sînt valabile, așa cum arătați și dv., anulările dispuse după expirarea anului de plan.

Prin efectul anulării sarcinilor de plan, contractul economic este desființat de drept, pe data încheierii sale.

● **A. HUSZĂR (Oradea)** întreabă dacă lipsa avizului M.T.Tc. necesar pentru achiziționarea unor mijloace de transport exonerează unitatea beneficiară de răspunderea pentru întârzierea cu care a achitat prețul acelor mijloace de transport.

Socotim că, în principiu, această împrejurare nu apără de răspundere, întrucît unitatea beneficiară era obligată să facă din timp demersuri și să obțină acel aviz astfel încît să poată achita prețul neîntîrziat.

● **G. ENACOVICI (Vrancea)** solicită lămuriri în privința organelor arbitrale competente să soluționeze litigiile în care figurează ca părți întreprinderi de comerț exterior.

1. Pentru ca litigiul să fie de competență exclusivă a Arbitrajului de Stat Central, alături de calitatea părților, se cere ca obiectul litigiului să se refere nemijlocit la prestații destinate exportului sau provenite din

import. Ca atare, litigiul avînd ca obiect întârzierea în decontarea prețului mobilienului destinat utilizării la sediul întreprinderii de comerț exterior nu este de competență exclusivă a Arbitrajului de Stat Central.

2. Dacă unitățile în litigiu sînt în aceeași subordonare administrativă competența de rezolvare revine organului arbitral ministerial sau departamental, chiar dacă una dintre părți este o întreprindere de comerț exterior.

● **L. IONESCU (București)** se interesează de modul în care pot fi stabilite și modificate prețurile maxime totale care pot fi absorbite de unitățile consumatoare de energie electrică în orele de vîrf de sarcină.

În reglementarea actuală, stabilirea și modificarea puterilor maxime totale ce pot fi absorbite de consumatori în orele de vîrf este de competență întreprinderilor furnizoare de energie electrică.

Stabilirea și modificarea puterilor maxime se face cu consultarea, iar nu cu acordul unităților consumatoare.

Măsura luată trebuie adusă la cunoștința acestor unități.

● **M. VALERIAN (București)** solicită lămuriri cu privire la momentul din care începe să curgă termenul de prescripție privind viciile ascunse apărute la un lot de produse.

Credem că este lipsită de temei afirmația potrivit căreia viciile ascunse au apărut la data de 19 decembrie 1978, cînd s-a încheiat un proces-verbal între delegații unității furnizoare și celei beneficiare, întrucît acest act nu face altceva decît să confirme existența viciilor ascunse care au fost semnalate în nota de rebut nr. 3 din 30 iunie 1978. Prin urmare, termenul de prescripție a început să curgă de la această dată, iar nu de la 19 decembrie 1978.

● **ANGELA FLORIAN, Cluj-Napoca** — În baza Decretului nr. 246/1977 privind stabilirea tarifelor la unele hoteluri, cu începere de la 1 octombrie 1977 și-au încetat aplicabilitatea precizările Ministerului Finanțelor nr. 8635/1976 în legătură cu modul de decontare a tarifelor de televizor. În consecință, pentru personalul care se deplasează în interes de serviciu, în altă localitate, decontarea cheltuielilor de cazare se face în condițiile reglementărilor în vigoare, în limita tarifelor prevăzute pentru hotelurile de categoria de confort I-III, neputîndu-se depăși suma de 45 lei pe noapte. În situația în care cazarea se asigură la alte hoteluri decît cele prevăzute în Decretul nr. 246/1977, se aplică, în continuare, tarifele practicate înainte de 1 oct. 1977, ce au fost aprobate prin H.C.M. nr. 228/1965, cu modificările aduse de H.C.M. nr. 937/1967.

ÎNTREPRINDEREA „INDEPENDENȚA“ SIBIU

Str. Karl Marx nr. 33

Telefon: 34 100/240; Telex: 49341

Serviciul desfacere **OFERĂ:**

● AMESTECĂTOR BASCULANT CU CURELE TRAPEZOIDALE ABCT, 40 KW (2 buc.)

Utilizare: În procese de curățire și spargerea pungilor de apă decantată în rezervoare de produse petroliere.

Caracteristici tehnice:

- Puterea: 40 kW
- Turația motorului: 1500 rot/min.
- Turația axului: 411 rot/min.
- Diametrul elicei: \varnothing 780 mm.
- Gabarit: 2090×1025×1900 mm.
- Masa netă totală: 1905 kg.
- Preț:
- Producție 161.900 lei/buc.

Produsul executat în baza proiectului CU 103.00 elaborat de IPG-ICPRP Ploiești

● CUPTOR CARUSEL \varnothing 3,55 m. (2 buc.)

Utilizare: Încălzirea pieselor în vederea forjării

Caracteristici tehnice:

- Diametrul util: 3400 mm.
- Înălțimea utilă: 400 mm.
- Dimensiunea ușii: lățime 700 mm, înălțime 400 mm.
- Productivitatea: 2000 kg/h.
- Debit gaze instalate: max. 300 N m³/h
- Presiune gaz: 200–250 mm CA
- Debit aer: max. 3300 Nm³/h
- Presiune aer: 150–200 mm CA
- Temperatura de lucru: 1300°C
- Mișcarea vetrei: continuu sau intermitent
- Greutate totală: 101020 kg.
- Greutate fără zidărie: 25570 kg.
- Încălzirea: 6 buc. arzătoare tip G 40-AG de joasă presiune cu aer preîncălzit, turbionare.

Proiect nr. 12017.00 elaborat de IPCM București

Preț producție = 1.420.000 lei/buc.

● MAȘINA DE IMPUȘCAT MIEZURI 2,5 l (2 buc.)

Utilizare: pentru format miezuri

Caracteristici tehnice:

- Capacitatea de împușcare: 2,5 litri
- Presiunea de lucru: 6–8 Atm.
- Suprafața mesei: 400×300 mm.
- Cursa de ridicare a mesei: 30 mm.
- Productivitatea (la o alimentare manuală): 100 miezuri/oră.
- Gabaritul: 580×715×1000 mm.
- Masa netă: 540 kg.
- Masa netă: gic 2deBt u6ă
- Racord la rețeaua de aer: 1/2"
- Dimensiunile cutiei de miez: înălțime: max. 220 mm.; lățime: max. 150 mm.

Proiect nr. BBF/1-00.00 elaborat de ITCME București.

Preț producție = 21.000 lei/buc.

● MAȘINA DE IMPUȘCAT MIEZURI MI 80 (2 buc.)

Utilizare: se folosește în turnătorii pentru execuția miezurilor mijlocii și mari cu configurații variate.

Caracteristici tehnice:

- Capacitatea tubului de împușcare: 80 l.
- Gabaritul maxim al cutiei de miez: 900×740×400 mm.
- Cursa de lucru a mesei: 100 mm.
- Cursa de reglare a mesei: 200 mm.
- Distanța maximă dintre masă și capul de împușcare: 400 mm.
- Forță de stringere a cutiei: 11 t.
- Presiunea aerului la intrare în mașină: 6 kgf/cm².
- Tensiunea de alimentare a instalației electrice: 220 V; 50 Hz
- Puterea instalată: cca 100 VA
- Dimensiuni de gabarit: 1950×1000×3040 mm.
- Masa netă: 5010 kg.

Proiect nr. L DB1-0 elaborat de ICTCM București.

Preț producție: 169.600 lei/buc.

Băile Herculane au dobândit un renume bine meritat atât în țară cât și peste hotare. Stațiunea este cunoscută de 2000 de ani, de când românii au descoperit proprietățile terapeutice ale izvoarelor termale pe care le-au pus sub directă protecție a lui Hercule: „Ad aquas Herculis sacras” se puteau obține „laetitia et saluti” în același timp.

Douăzeci de secole mai târziu, orînduirea socialistă a asigurat o nouă viață acestei stațiuni. Se poate spune că acum la Herculane există trei stațiuni într-una singură :



BĂILE herculane

1. BĂILE TERMALE, cu apă cu excepționale calități terapeutice, funcționează în tot timpul anului. Gradul lor de mineralizare și radioactivitate este prescris pentru boli ale aparatului locomotor (reumatism). Vindecarea este obținută și prin tratamente cu ape termale sulfuroase, în saline radioactive, asociate cu tratamente complexe electro-fizico-hidroterapeutice. În același timp, se poate urma o cură apicolă, tratament împotriva obezității, tratament cu ape minerale pentru bolile de stomac, diabet, precum și tratament prin acupunctură.

2. STAȚIUNE DE ODIHNĂ. Deși se află la o altitudine de numai 160 metri, Băile Herculane beneficiază de un aer conținând 2000-2500 ioni negativi pe $\text{cm}^3/\text{secundă}$. În acest mod, stațiunea concurează cu cele mai cunoscute stațiuni din lume, situate în zone montane înalte, în mijlocul unor păduri de conifere. Atmosfera este deosebit de favorabilă pentru tratamentul nevrozelor, hipertensiunii, astmului și altor maladii, cât și pentru stimularea creșterii și dezvoltării copiilor. Toate acestea sînt posibile în tot cursul anului, într-un climat submediteranean, cu o medie anuală a temperaturii de 16°C . La Herculane nu este niciodată prea cald sau prea frig, dar este întotdeauna liniște, existînd cele mai bune condiții pentru odihnă completă, pentru confort psihic și fizic.

● BĂI TERMALE CU EFECT TERAPEUTIC VERIFICAT DE 2000 DE ANI

● AEROTERAPIE

● EXCURSII, SPORT, TURISM

3. BĂILE HERCULANE sînt, de asemenea, o stațiune turistică, pentru cei cărora le place drumeția într-un peisaj pitoresc și care sînt dornici să cunoască trecutul istoric al țării noastre. Ei pot găsi locuri pline de atracție cum sînt :

● Splendida vale a Cernei, în care riul străbate chei înguste, unice în sălbăticia lor, formînd numeroase cascade.

● O zonă în care omul a stabilit de multă vreme o legătură strînsă cu natura, creînd o serie de legende istorice (despre Hercule, despre Iovan-Iorgovan etc.) sau altele legate de formele de relief. În zonă sînt situate, de ase-

TREI STAȚIUNI ÎNTR-UNA SINGURĂ

menea, o serie de peșteri, unele dintre ele încă neexplorate, cu stalactite și stalagmite intacte, platouri și poieni cu floră și faună unică, întreaga regiune fiind, de fapt, un mare monument al naturii.

● O răscruce de drumuri, punct de p'ecare al unor excursii spre Porțile de Fier, lacul de acumulare de la Orșova, Muntele Mic, Munții Semenic, Valea Cernei, Munții Retezat și Go-deanu etc.

Băile Herculane răspund în mod optim dorințelor și necesităților turiștilor care vin aici pentru a-și recupera energia fizică și intelectuală. În fiecare an ele găzduiesc peste 80 000 de turiști din țară și de peste hotare, care găsesc aici hoteluri elegante și moderne, pavilioane cu un stil arhitectonic specific, restaurante, o gamă largă de servicii, personal medical de înaltă calificare.

Q. Z.

Stațiunea fiind foarte solicitată, oaspeții care doresc să-și petreacă aici vacanța sînt rugați să contacteze din timp agențiile O.J.T. sau să facă rezervări de locuri direct la agenția din stațiune.