

relații financiar - valutare și comerciale internaționale

ghidul lucrătorului de comerț exterior

Metodologie proprie de prognoză a cursurilor de schimb (I)

NECESITATEA PROGNOZĂRII CURSURILOR DE SCHIMB PE O BAZĂ PROPRIE

Solicitările adresate de tot mai multe întreprinderi românești de comerț exterior privind furnizarea de informații cu privire la tendința viitoare a cursurilor de schimb reflectă necesitatea practică a prognozei cursurilor, ce decurge din următoarele considerente:

● **Amplificarea riscurilor valutare.** Continuarea politicilor de flotare în viitorul previzibil și perpetuarea fenomenelor de criză din economia mondială vor determina frecvente fluctuații ale cursurilor de schimb, cu consecință directă în amplificarea riscurilor valutare pentru cei ce participă la schimburile economice internaționale. Rezultă de aici necesitatea informării curente asupra evenimentelor monetar-financiar și în acest cadru asupra evoluției și tendinței viitoare a cursurilor de schimb.

● **Experiența internațională.** Importanța și avantajele urmării tendinței cursurilor de schimb, eventual prognozării acestora în măsura în care este posibil, au fost recunoscute, în ultimii ani, de un număr tot mai mare de firme străine care activează în domeniul relațiilor economice externe. Conform informațiilor din literatura de specialitate, prognoza cursurilor de schimb nu mai este în prezent, o activitate de pionierat, existând o anumită experiență în domeniu, anumite tehnici și metodologii verificate în practică.

● **Luarea deciziilor de comerț exterior.** Este cunoscut și practica ultimilor ani a scos cu pregnanță în relief acest lucru, că pentru foarte multe domenii ale activității de comerț exterior este nevoie de prognozarea cursurilor de schimb pe bază trimestrială sau anuală. Astfel, deciziile privind creditele externe, acțiunile de cooperare care se desfășoară pe timp mai îndelungat, investițiile în societăți mixte, controlul expunerii valutare ș.a. nu pot face abstracție de evoluția viitoare a cursurilor de schimb. De

asemenea, planificarea comerțului exterior și studiile conjuncturale implică prognozarea cursurilor de schimb. Într-un fel sau altul, luarea acestor decizii are la bază „o anumită presupunere” privind evoluția viitoare a cursurilor. Rolul prognozei nu este neapărat acela de „a ghici” cu exactitate care va fi cursul de schimb în viitor, ci de a fundamenta — pe o bază obiectivă și cu cele mai bune și bine prelucrate informații disponibile — presupunerea pe care factorul de decizie o face oricum, voit sau nu.

● **Recunoașterea realității.** Cea mai simplă procedură, folosită încă pe scară largă, atât în comerțul exterior românesc, cât și în alte țări, este presupunerea unor cursuri de schimb fixe. Totuși, simplitatea este în realitate singurul merit al acestui mod de abordare, care ignoră, atât faptul că de aproape un deceniu cursurile de schimb nu mai sînt fixe, cât și multitudinea de informații disponibile, referitor la tendințele de pe piețele valutare.

Opusă acestei abordări simpliste este cea care pornește de la realitatea existentă în prezent și probabilă în viitorul previzibil: flotarea cursurilor de schimb. Desigur, această abordare este mult mai dificilă. Problema principală constă în faptul că în situația complexă de astăzi, a cursurilor flotante, orice încercare de prognoză înseamnă culegerea, depozitarea, prelucrarea și regăsirea unei mari cantități de informații, avînd drept scop formarea unui punct de vedere sintetic asupra modului în care s-au comportat în trecut cursurile de schimb și s-ar putea comporta în viitor.

● **Neajunsurile însușirii ca atare a prognozelor de curs făcute în străinătate.** Deși în literatura de specialitate occidentală se găsesc inserate aprecieri și prognoze de curs, acestea nu pot constitui o bază solidă de informare și de luare a unor decizii în comerțul exterior românesc, datorită faptului că au mai multe neajunsuri:

— parvin cu întârziere, de multe ori fiind depășite de realități;

— prognozele care apar în literatura de specialitate sînt destul de generale și suspecte de a fi neobiective;

— prognozele efectuate de instituțiile specializate, prognozele confidențiale pot fi obținute sau furnizate cu destulă dificultate sau la o contravaloare ridicată.

De aceea, apare necesară elaborarea unor prognoze de curs pe bază proprie, rezultate din preocuparea instituțiilor specializate din țara noastră. Astfel de prognoze —

Supliment la

nr. 50 1981

Revista
ECONOMICA

elaborate după metodologii care, în experiența internațională, s-au dovedit adecvate — ar da posibilitatea unei informări mai operative, mai obiective și mai adaptată necesităților concrete ale comerțului exterior românesc.

Baza informațională: Analizele evoluției cursurilor de schimb și urmărirea experienței internaționale îndreptătesc tragerea următoarelor concluzii privind posibilitatea prognozării cursurilor de schimb.

● **Modificările zilnice și săptămânale ale cursurilor de schimb** sînt în mare măsură eratice și în esență nu pot fi prevăzute din timp. Dealtfel, fluctuațiile zilnice de curs interesează mai mult BRCE și mai puțin întreprinderile de comerț exterior. Pentru desfășurarea cu succes a tranzacțiilor zilnice de schimb valutar nu este nevoie de elaborarea unor prognoze complicate bazate pe evaluarea factorilor economici fundamentali, ci de acumularea aceluși nivel al experienței de dealer care să facă posibilă anticiparea ambianței de pe piață („simțul pieței“). Succesul în activitatea de dealer presupune alături de experiență în domeniu, un contact permanent cu piața valutară pentru a cunoaște imediat evenimentele care influențează cursurile de schimb, reacția celor implicați, opinia specialiștilor. Într-un cuvînt, a simți în permanență „pulsul pieței“.

● **Prognoza pe termen mai lung (peste 1—3 luni)**, presupune alegerea din multitudinea de factori care acționează pe piețele valutare, așa-numiților „factori economici fundamentali“. Aceștia pot fi evaluați, influența lor poate fi, într-o anumită măsură, cuantificată, iar pe această bază se poate depista o tendință viitoare a cursurilor de schimb. Prognozele astfel înțelese — ca depistare a unei tendințe — nu sînt exacte, nu se suprapun întocmai pe evoluția reală a cotațiilor pe piețele valutare, dar ele constituie singura posibilitate de a percepe viitorul în domeniul atât de complex al raporturilor valorice dintre monede.

● **Posibilitatea prognozării** — în limitele de eroare arătate a cursurilor pe termen mai îndelungat (tendințe trimestriale sau anuale) a fost demonstrată în practică internațională. Două din metodologiile cele mai simple de prognoză a cursurilor sînt cele pe baza puterii de cumpărare. Avînd în vedere simplitatea calculului, apreciem că aceste două metode pot fi folosite pentru elaborarea unor aprecieri curente a tendințelor de curs, respectiv pentru elaborarea „pe loc“ a prognozelor în întreprinderile de comerț exterior, atunci cînd este necesar.

● În același timp, alocînd timpul și capacitatea de lucru necesară, considerăm că este posibil ca instituțiile specializate din țara noastră să elaboreze prognoze proprii ale cursurilor de schimb ale principalelor monede occidentale, utilizînd metodologii mai complicate. Astfel de metodologii, care iau în considerare acțiunea mai multor factori fundamentali asupra cursurilor de schimb, au dovedit în practică performanțe superioare.

Pe baza consultării experienței internaționale în acest domeniu și avînd în vedere necesitățile comerțului exterior românesc, propunem în continuare o metodologie de prognoză a cursurilor de schimb care are în vedere acțiunea a șase factori de influență (masa monetară; prețurile cu amănuntul; balanța de plăți curente; producția industrială; nivelul dobînzilor; cotațiile la termen). Me-

todologia prevede un model econometric care poate fi soluționat pe calculator.

Metodologia propusă. Principalele componente ale metodologiei propuse sînt: scopurile prognozei; monedele avute în vedere; factorii fundamentali și corelațiile; sistemul de informații; modelul econometric; rezultatele modelului; aprecierea finală și prezentarea rezultatelor prognozei.

Scopurile prognozei. În elaborarea prognozei cursurilor de schimb trebuie să se pornească de la ideea că aceasta se va dovedi utilă dacă va răspunde necesităților reale ale factorului de decizie cărui a fi este destinată. Scopurile prognozei sînt în consecință funcție directă de activitatea factorului de decizie.

● Se cunoaște din experiența de zi cu zi că multe din previziunile pe care sîntem obligați să le facem se dovedesc a fi eronate. Totuși, acest lucru nu invalidează necesitatea de a pune la baza tuturor deciziilor un anumit tip de previziune (prognoză). Voit sau nu, orice decizie se bazează pe o previziune; important este ca ea să fie cît mai corect făcută. Prognozarea este o activitate supusă erorilor, dar necesară.

Avînd în vedere cît de incert este viitorul, spiritul de prudență impune să se culeagă informații și să estimeze diferite variante posibile, pornind de la diferite ipoteze. Scopul central al prognozei poate fi astfel rezumat: să minimizeze incertitudinea, să identifice și să evalueze riscul.

● Fiînd în fața incertitudinilor și îndoielilor despre viitor, iar pe de altă parte trebuind să ia în considerare o serie de aspecte încă neclar conturate, factorul de decizie are nevoie de cît se poate de multe informații posibile despre viitor. Cu alte cuvinte, factorul de decizie simte nevoia să-și diminueze îndoielile și incertitudinile, să-și întărească sau nu supozițiile.

Un alt scop urmărit de cel ce efectuează prognoză de curs este acela de a ajuta factorul de decizie să adopte cea mai bună soluție.

● Datorită gradelor diferite pe care le are incertitudinea, factorul de decizie trebuie să cunoască cît de mult risc prezintă fiecare variantă posibilă de decizie. Acesta este un al treilea scop al prognozei: să identifice gradul de incertitudine al fiecărui factor pe care se bazează prognoza și să stabilească gradul de probabilitate al prognozei.

● Avînd în vedere volumul relativ mare de informații pe care se bazează, prognozele de curs trebuie abordate într-o manieră ordonată, cu tehnici precise și conform unor principii științifice. Totuși, este necesar să se aibă în vedere natura imprecisă a factorilor economici, politici și sociali implicați. Nu numai cunoștințele noastre despre viitor sînt extrem de limitate și incerte, dar chiar și cunoștințele noastre despre trecut sînt — cel puțin — imprecise. Chiar în cazul țărilor dezvoltate, numărul seriilor statistice disponibile este limitat, marja de eroare cuprinsă în ele este destul de mare, iar comparabilitatea între țări nu este perfectă. Din aceste ultime considerente, activitatea de prognoză continuă să fie privită și ca „artă“, nu numai ca știință. Aprecierile și judecățile subiective, bazate pe simțul istoriei, al evenimentelor, sînt folo-

site frecvent în efectuarea prognozei. Un al patrulea scop al prognozei constă tocmai în prezentarea unui tablou cât mai sistematic, dar și real, al evenimentelor, prin utilizarea metodelor științifice pentru determinarea trendului, iar ulterior prin aprecierea subiectivă, pe baza experienței, a rezultatelor obținute.

● Culegerea și prelucrarea datelor statistice pe care se bazează prognoza necesită un volum considerabil de muncă, iar interpretarea și adoptarea trendului trebuie făcut de un personal cu înaltă calificare și cu suficientă experiență în domeniu. Elaborarea prognozelor necesită, de asemenea, timp și condiții de redactare. Activitatea de prognoză este, deci, costisitoare și de aceea ea trebuie dotată și corelată cu nevoile precise ale utilizatorului. Nu este nevoie ca fiecare decizie să se bazeze pe prognoze lungi și detaliate. Uneori sînt necesare simple aprecieri, estimări sau cifre orientate; alteori, prognoza trebuie să indice diferite variante probabile, iar în cazul unor decizii de mare importanță, prognoza trebuie să prezinte problema sub multiplele ei aspecte. Prognozele sofisticate trebuie efectuate numai atunci cînd ele ar avea o contribuție distinctă în dezvoltarea problemei respective. Aceasta este un ultim scop al prognozei: să se caute exact pe necesitățile fiecărui sector de activitate. Dacă ar fi să definim scopul metodologiei de prognoză a cursurilor de schimb pe care o propunem, acesta ar fi următorul: colectarea informațiilor relevante, prelucrarea lor conform teoriilor și tehnicilor care s-au dovedit adecvate și prezentarea rezultatelor sub o formă clară și adaptată nevoilor beneficiarului.

M. ISĂRESCU
I. ANTON

Marketing

Caracteristici de marketing ale țărilor în curs de dezvoltare (I)

AFRICA

Continentalul african constituie o piață cu multe caracteristici proprii, care determină abordarea operațiunilor de marketing internațional într-o manieră specifică. Eterogenitatea accentuată în privința nivelului și formelor de manifestare a cererii, posibilitățile de vehiculare a mărfurilor, condițiile de livrare și de plată ce pot fi acceptate, se constituie ca factori importanți, de care trebuie să țină seama toți exportatorii în aceste țări. Politicile, strategiile și tacticile concrete de marketing trebuie să fie orientate în conformitate cu condițiile concrete existente în această zonă.

Politica produselor de export trebuie să se bazeze pe faptul că ciclul de viață al acestora cunoaște importante diferențieri ca lungime totală și pe fiecare din etapele sale de la o piață la alta. Totodată, trebuie avute în vedere cerințele țărilor africane — ai piețelor în curs de dezvoltare în general — referitoare la nivelul tehnologic și la serviciile aferente produselor de export.

Realitățile din țările africane și experiența firmelor exportatoare pe aceste piețe au consacrat o serie de va-

riante strategice ale ofertei de mașini și utilaje la export, la cele două extreme situîndu-se orientarea fie spre produse tehnice foarte moderne, cât mai mult automatizate, prevăzute cu accesorii și dispozitive adecvate, fie spre cele relativ simple. Aceste strategii presupun însă o capacitate ridicată a exportatorilor de a asigura servicii complexe și complete.

În cazul bunurilor de consum, gama sortimentală, coloristică, a materialelor utilizate, condiționarea și ambalajul etc, trebuie să țină seama de clima, obiceiurile, tradițiile și concepțiile religioase sau de altă natură, existente în diverse țări.

Principala modalitate de acțiune în politica sortimentală dusă de diverși competitori constă în sprijinirea fiecăruia la introducerea pe piețe africane pe cîteva produse pentru ca, ulterior să diversifice larg oferta, incluzînd în ea mărfuri din diverse domenii. Această variantă strategică este posibilă pentru exportatorii străini care reușesc să creeze infrastructuri de comercializare și servicii, dar scopul unei asemenea orientări este atât utilizarea la maximum a acestora, cât și al folosirii mai bune a segmentelor de piață cu cerere oscilantă sau de un nivel scăzut.

La produsele de serie mare, odată cu consolidarea poziției exportatorilor pe piață, volumul vânzărilor este modificat prin sporirea importanței elementelor de export invizibil, prin crearea de relații de durată între vânzătorul străin și cumpărător, prin trecerea treptată la linii de asamblare.

Considerente de natură strategică privind produsele exportate pe piețele africane impun luarea în considerare a politicilor locale în domeniul producției, interesele și preocupările acestor țări pentru consolidarea industriilor proprii.

Preocupările existente și eforturile depuse pentru sporirea producției locale, mai ales în sectoare industriale care să asigure baza tehnico-materială pentru cât mai multe ramuri ale economiilor naționale s-au materializat, în majoritatea țărilor, în uzine și linii de asamblare.

În unele țări africane, în general, mai dezvoltate în comparație cu celelalte de pe continent, principalul domeniu în care se asamblează produse finite este al autovehiculelor, ponderea componentelor asimilate nedeșășind 20—30 la sută.

Țările capitaliste dezvoltate, numeroase, printre care foste metropole (Franța, Anglia, Belgia), dar și R.F.G., S.U.A., Japonia se întrec în competiția declanșată pe piețe africane, ultimele țări cîștigînd deja poziții solide. Un exemplu concludent în acest sens îl oferă Zairul unde asamblarea autovehiculelor deține locul principal în sectorul de construcții și reparații de echipament de transport; aici la diversele unități de asamblare participă firme americane, italiene, engleze, vest-germane etc.

Pentru a-și consolida pozițiile pe piețe africane, competitorii străini își deplasează tot mai mult preocupările spre cooperare în producție, investițiile în sectoare productive, în comercializare.

Prețurile de export sînt strîns corelate cu politica produselor oferite. Pentru exportatorii în Africa, problema prețurilor constituie punctul cel mai sensibil al strategi-

lor adoptate, avându-se în vedere că achizițiile țărilor în curs de dezvoltare, inclusiv africane, implică mari eforturi datorită insuficienței sau lipsei cronice de mijloace de finanțare a importurilor.

Prețurile practicate pe aceste piețe sînt, de regulă, mai mari. Chiar dacă produsele ca atare sînt vîndute la prețuri mai reduse, firmele recuperează marjele de beneficiu prin fixarea unor niveluri ridicate la prețurile serviciilor, pieselor de schimb etc. Reducerile de prețuri, nivelul acestora, sînt mai mult rezultatul concurenței și, în consecință, o poziție de monopol pe o piață oferă multiple posibilități de manevrare a prețurilor.

Țările africane, alături de țările în curs de dezvoltare de pe alte continente, resimt acut dezavantajele enorme ce decurg din diferența mare existentă cronic între prețurile ridicate ale produselor importate și cele scăzute, neremuneratorii ale bunurilor exportate. De aceea, ele încearcă să contracareze aceste efecte într-un cadru internațional, participînd la acordurile (internaționale) pe produse, la nivel zonal sau chiar local. Țările africane asociate la C.E.E. beneficiază, în conformitate cu Convenția de la Lome de facilități care să stabilizeze veniturile din exporturi prin intermediul prețurilor, iar cele membre ale O.P.E.C. contribuie la politica concertată a acestei organizații în domeniul producției, exporturilor și mai ales al prețurilor la petrol.

Politicile și strategiile de distribuție se orientează după condițiile generale existente pe piețele africane și, în special, în funcție de structurile de distribuție și de formele ce pot fi adoptate pentru comercializare.

Tendențele care se afirmă tot mai mult în domeniul rețelelor de comercializare din țările africane și care se regăsesc și în alte țări în curs de dezvoltare, sînt în legătură cu creșterea ponderii participanților autohtoni la distribuție, fie sub forma organizațiilor de stat, fie a firmelor independente sub control guvernamental, cu sporirea numărului și mărirea dimensiunilor magazinelor, dezvoltarea unor rețele de export diversificate, conform mutațiilor înregistrate în ofertă, cu reducerea numărului de verigi pînă la consumatorul final.

Practica și experiența acumulată în comercializarea pe piețele africane oferă posibilitatea diferențierii ca principale modalități de distribuție exportul prin rețele proprii create pe piețele respective, utilizarea rețelelor de distribuție existente, cooperarea în comercializare.

Exportul prin rețele proprii este recomandat mai ales cînd, pe piața locală, distribuția nu este practic organizată sau nu corespunde cu interesele exportatorilor, iar legislația țării respective permite implantarea rețelelor străine.

Rețeaua de distribuție proprie include fie sucursale care organizează întreaga activitate de pregătire a vînzărilor și de asigurare a serviciilor pe piața respectivă, fie filiale locale ale exportatorilor atunci cînd piața este suficient de largă, iar cererea a-a permanentizat. Un exemplu concludent îl constituie grupul francez OPTORG care are patru filiale specializate în Coasta de Fildeș: pentru comerțul cu biciclete și motoare, pentru comercializarea autoturismelor, echipamentului de radiotelecomunicații, in-

stalațiilor și aparatelor telefonice, pentru aparate electrocasnice și pentru material agricol, mașini-unelte, pompe, fiecare filială avînd sucursale în diverse localități.

Alegerea uneia din variante se face în funcție de legislația din țara respectivă privind investițiile. Din unghiul regimului juridic trebuie reținute pentru înființarea de rețele de desfacere proprii modul și condițiile de asigurare a controlului lor (de către stat sau de către firma exportatoare) și obligativitatea asimilării la unitățile autohtone prin procedeul de indigenizare.

Utilizarea rețelelor de distribuție existente presupune apelul la concesionari sau reprezentanți locali.

Sistemul de distribuție prin concesionari locali este folosit pe scară largă mai ales la vînzările de mașini și utilaje, în timp ce agenții locali sînt folosiți aproape în exclusivitate pentru comercializarea de bunuri de folosință îndelungată cu grad redus de tehnicitate și a materialelor prime industriale.

Cele mai importante criterii folosite în selectarea concesionarilor sînt capacitatea de a prelua aprovizionarea cu piese de schimb, dotarea tehnică și cu personal pentru realizarea tuturor operațiunilor de service. Dată fiind oferta limitată sub acest aspect existentă în multe țări africane, firmele exportatoare colaborează cu și asistă concesionarii sau reprezentanții locali pentru asigurarea serviciilor, organizarea de depozite și ateliere de întreținere, formarea și specializarea de personal autohton etc.

Societățile mixte se afirmă tot mai puternic ca variantă de distribuție și pe piețele africane, datorită avantajelor pe care le oferă, corespunzînd mult mai bine orientărilor guvernelor în domeniul investițiilor străine și dezvoltării economice a țărilor respective.

Una din măsurile luate de autoritățile din multe țări este indigenizarea firmelor străine dacă participă și capitalul autohton la finanțarea societăților mixte. Aceste aranjamente corespund și intereselor exportatorilor, oferindu-le condiții pentru promovarea exporturilor proprii, produse și servicii prin participarea la societăți mixte, mai ales în cazurile cînd mărimea pieței nu justifică înființarea de rețele de comercializare proprii sau capitalul străin nu este admis altfel.

Cooperarea în desfacere poate fi utilizată acolo unde este admisă, cînd, comercianții sau producătorii locali dispun de rețele de vînzare, bază tehnico-materială, experiență. Dacă societățile mixte sînt și de producție, ele oferă posibilități ca, după o primă etapă în care își concentrează activitatea pe asamblare, etc., să se treacă la producția locală. De exemplu: în Zair, principala unitate de asamblare a autovehiculelor este „General Motors S.A.R.L. (G.M.Z.)”, profilată pe asamblarea anumitor tipuri din gama „General Motors” și pe distribuția produselor de profil ale firmei americane care nu sînt asamblate sau fabricate în Zair. Produsele „G.M.Z.” sînt distribuite în principalele aglomerări urbane din această țară de către „Agence commerciale automobile” și „Zair Motors Ltd.”.

Activitatea promoțională presupune utilizarea unei game largi de modalități adecvate pentru stimularea relațiilor economice cu țările în curs de dezvoltare și, deci, implicit cu cele africane.

Metodele clasice utilizate în scopul promovării expo-

turilor nu sînt suficiente și, de multe ori, puțin eficiente, ele fiind depășite ca număr și efecte de activități noi, care valorifică particularitățile locale.

Reclama comercială prin mijloace de comunicare în masă poate fi folosită în limita accesibilă pe care cumpărătorii potențiali îi au la aceasta. În unele țări multitudinea de limbi și dialecte dispersarea mare a purtătorilor cererii și insuficiența mijloacelor de transmitere a informațiilor limitează recurgerea în condiții eficiente la presă, radio, televiziune etc. De aceea, se recurge, frecvent, la caravane publicitare, echipe de promovare, concursuri.

Caravanele publicitare pentru difuzarea de mesaje, expunerea și probarea de mostre etc. pot fi organizate în autovehicule sau vagoane dotate cu amplificatoare, aparate de proiecție, personal calificat. În unele cazuri, cum este al mijloacelor de transport, caravanele pot fi constituite chiar pentru a proba calitățile tehnico-funcționale ale acestora. Sînt cunoscute numeroasele circuite efectuate de autoturisme de teren sau de oraș pe trasee dificile din Africa, Asia.

Echipele de promovare sînt formate din specialiști în propaganda comercială care demonstrează avantajele produselor, fac oferte speciale etc.

O importanță mai mare o au comunicațiile prin intermediul tîrgurilor și expozițiilor internaționale, dar cele mai uzitate și mai eficiente sînt contactele personale. Această ultimă modalitate de promovare este, practic, cea mai sigură pregătirea exporturilor de mașini și utilaje, ofertele prin corespondență fiind puțin semnificative pentru cumpărători.

Cea mai frecventă cale de stabilire a contactelor directe o constituie vizitele partenerilor străini pe piețele străine sau deschiderea unor birouri.

Serviciile capătă rol promoțional accentuat, adesea prioritar în ansamblul activităților de export în condițiile specifice ale țărilor în curs de dezvoltare.

Practica internațională demonstrează că, la achizițiile de mașini și utilaje, la contractarea unor lucrări de construcții, prospectări etc., sînt preferate cele care au asigurate servicii complete, adică efectuarea tuturor operațiunilor înainte, în timpul executării contractului și după aceea. Serviciile încep încă din faza de prospecție cu studii elaborate de exportator sau de terți și continuă cu determinarea domeniilor în care să se acorde consulting, ceea ce permite o corectă alegere a partenerului autohton și precizarea condițiilor tehnico-economice de execuție a operației, în urma încheierii contractului, realizarea prevederilor lui însemnînd punerea obiectivului în stare de funcționare la dispoziția beneficiarului. De aici derivă importanța prezentei permanente pe piața locală care să asigure și continuitatea în cercetarea condițiilor acesteia, exploatarea promptă a condițiilor favorabile etc.

Pe lângă cele de mai sus, în stimularea schimburilor economice cu țările africane, cu țări în curs de dezvoltare, în general, dau efecte tot mai puternice, o serie de activități care ies din cadrul noțiunii de promovare a vânzărilor. Astfel, cooperarea, ajutoarele financiare externe, măsurile de politică comercială, cadrul juridic al relațiilor reciproce joacă un important rol promoțional, mai ales la nivel macro-economic.

Cooperarea în domenii și sub forme diverse este agregată de aceste țări, ele orientîndu-se tot mai mult spre acțiuni comune la care să participe alte țări în curs de dezvoltare, țări socialiste și țări capitaliste dezvoltate în condițiile respectării independenței și suveranității naționale, avantajului reciproc.

O altă cale pentru promovarea schimburilor cu aceste țări se dovedește ajutorul în resurse financiare care să sporească resursele lor de finanțare a acțiunilor de comerț exterior și în special, de achiziționare din import. Este evident că situația existentă care atestă că țările occidentale industrializate iau înapoi de la țările în curs de dezvoltare numai prin sistemul dobînzilor cam tot atît cît le dau sub forma asistenței publice pentru dezvoltare nu este de natură să permită acestora din urmă să-și sporească aportul în relațiile economice internaționale, ele plătind peste 20 milioane de dolari numai dobînzii în contul datoriei externe. Țările capitaliste dezvoltate folosesc resursele financiare acordate în modalități variate (credite, împrumuturi etc.) pentru a-și crea avantaje, pentru implantarea într-o formă sau alta pe piețele țărilor în curs de dezvoltare.

Aceste ultime țări folosesc, printre altele, o serie de privilegii și măsuri de politică comercială pentru a apăra interesele naționale.

În general, politica tarifară și instrumentele netarifare urmăresc protejarea industriilor naționale prin măsuri nuanțate de la liberalizarea accesului unor produse străine pînă la contingentarea sau interdicția la import. În scopul atragerii de surse străine de finanțare, politica pentru investiții străine are un caracter flexibil, legislațiile prevăzînd și o serie de facilități de natură vamală și fiscală pentru investiții la orientare spre sectoarele economice considerate prioritare de autoritățile locale. Participarea străinilor la investiții este însoțită de o încurajare a resurselor autohtone, cea mai elocventă expresie a acestei tendințe fiind politica de indigenizare, realizată atît prin creșterea participării autohtone, publice și private, la capitalurile firmelor care operează pe piețele respective, cît și prin sporirea personalului de salariați autohtoni angajați în activitatea productivă și de conducere.

În sfîrșit, cadrul juridic general al relațiilor economice cu țările africane contribuie foarte mult la asigurarea stabilității și siguranței schimburilor, la obținerea unor avantaje privind investițiile, unor liberalizări vamale etc. și la sporirea forței competitive în raport cu societățile transnaționale care reușesc să depășească barierele impuse.

dr. Victor DANCUI

Noțiuni, termeni, operațiuni

„Confirmarea comenzii” — formă avantajoasă de finanțare a exporturilor

În contextul adîncirii concurenței pe piețele internaționale, creditul de export a devenit un instrument important de stimulare a vânzărilor în străinătate. Este evident faptul că exportul în condiții de credit reprezintă un element de sporire a forței concurențiale a produselor pe piața ex-

ternă, însă, din punctul de vedere al exportatorului, amânarea plății — încumbată de acordarea de credite — presupune asumarea de către acesta a unor riscuri — în principal de neplată sau de întârziere a plății — care nu sînt în totalitate acoperite prin procedurile uzuale de asigurare.

În aceste condiții, în practica comerțului internațional s-au impus unele forme noi de finanțare a tranzacțiilor, menite să faciliteze fluxurile comerciale, forme care au la bază transferul (contra plată) a riscurilor menționate de la exportator pe seama unei terțe persoane juridice (organisme financiare specializate). Una din aceste forme, utilizată cu precădere pentru tranzacțiile de bunuri de echipament, este ceea ce se numește în mod uzual „confirmarea de comandă“.

Confirmarea comenzii are ca obiect plata fermă, imediată, în numerar, a creanțelor născute din operațiunile de export de bunuri de echipament în condițiunile de credit.

Din punctul de vedere al domeniului de utilizare, spre deosebire de factoring-ul internațional¹⁾ — modalitate de finanțare întîlnită cu deosebire în cazul tranzacțiilor de bunuri de consum —, confirmarea comenzii este utilizată, așa cum s-a menționat, în materie de vânzări în străinătate de bunuri de echipament.

Confirmînd unui exportator comanda adresată acestuia de către un client din străinătate, organismul de confirmare garantează efectuarea plății. Acest organism specializat se angajează să achite exportatorul, în mod ferm și în numerar, contravaloarea mărfurilor vîndute clientului respectiv, de îndată ce are loc expedierea mărfurilor. Plata se efectuează la prezentarea titlurilor de credit dosate la ordinul organismului de confirmare.

Implicarea organismului de confirmare este limitată numai la acoperirea riscurilor de neplată sau de întârziere a plății, care nu sînt generate de motive de natură tehnică. Riscurile de natură tehnică (de exemplu, livrări necorespunzătoare din punct de vedere calitativ) — riscuri ce pot antrena refuzul de plată din partea cumpărătorului — rămîn în sarcina exportatorului; acestuia din urmă îi revine obligația de a face dovada eventualei rețedințe din partea cumpărătorului.

În afara unor cazuri excepționale, organismul de confirmare nu intervine decît pe baza efectelor de comerț acceptate de către cumpărător. Deci, numai prin dosarea efectelor respective (semnătura exportatorului de plată la ordin) în favoarea organismului de confirmare este transmisă acestuia din urmă proprietatea asupra creanței.

Organismul de confirmare a comenzii acționează prin onorarea în general în proporție de 100 la sută (minus cheltuielile proprii de intervenție) a creanțelor la termen pe perioada de la 18 luni la 10 ani. Uneori, poate fi vorba și de creanțe pe durate de pînă la 18 luni, cu condiția să se refere la tranzacții de bunuri de echipament.

¹⁾ Factoring-ul internațional este o formă de finanțare care se aplică în cazul exporturilor de bunuri de consum efectuate în condiții de credit pe termen scurt (pînă la 6 luni). În principiu, factoring-ul constă în preluarea de către un terț a ansamblului creanțelor unei firme exportatoare (în general de dimensiuni mici sau mijlocii) față de clienții din străinătate.

În ceea ce privește procedura utilizată, într-o primă etapă organismul de confirmare eliberează exportatorului o scrisoare de „confirmare de comandă“ prin care se angajează să efectueze plata către acesta cu condiția respectării anumitor condiții de natură administrativă aplicabile în materie de export. Ulterior, odată cu expedierea mărfurilor către clientul extern, exportatorul primește contravaloarea acestora din partea organismului de confirmare a comenzii, acesta din urmă preluînd riscurile eventualei neplăți sau întârzieri a plății din partea cumpărătorului (exclusiv cele constînd în litigii cu privire la plată ca urmare a unor deficiențe tehnice ale mărfurilor, care rămîn, așa cum s-a arătat, în sarcina exportatorului).

Această formă de finanțare a tranzacțiilor prezintă o serie de evidente avantaje atât pentru exportator, cît și pentru clientul acestuia.

Principalele avantaje pentru exportator sînt următoarele:

- prin transferarea creanței sale asupra clientului extern, la organismul specializat de confirmare, exportatorul primește în mod ferm și în numerar contravaloarea mărfurilor vîndute;

- organismul de confirmare acoperă riscurile care încumbă exportatorului în proporție de 100 la sută; în afara riscurilor de neplată sau de întârziere în efectuarea plății, sînt acoperite, de asemenea, riscurile politice, producerea de catastrofe naturale etc.;

- sînt eliminate o serie de verigi administrative existente cu ocazia vânzării în condiții de credit, parcurgerea acestora revenînd în sarcina organismului de confirmare a comenzii.

În ceea ce privește importatorul, avantajele esențiale de care poate beneficia sînt, între altele:

- în condițiile în care acesta nu dispune de resursele financiare necesare plății imediate a mărfurilor achiziționate, iar exportatorul nu este dispus să vîndă în condiții de credit, organismul de confirmare a comenzii prezintă o alternativă atrăgătoare de finanțare în condiții de plată aminată a importurilor;

- cu toate că nu ia parte în mod direct la negocierile comerciale dintre părți, organismul de confirmare asigură importatorului un anumit grad de siguranță, prin faptul că veghează asupra respectării obligațiilor furnizorului în ceea ce privește prețul, termenele de livrare, condițiile de expediere a mărfurilor etc.

Adrian CONSTANTINESCU
I.E.M.

Vademecum

Marketingul produselor agricole în actuala conjunctură

În condițiile actualei conjuncturi internaționale, caracterizată printr-o perpetuare și o adîncire a crizei economice în țările capitaliste dezvoltate, a crizei energetice și a materiilor prime, a crizei valutare-financiare, a inflației, se impune odată mai mult valorificarea superioară a resurselor proprii de care dispune fiecare țară,

găsirea celei mai adecvate strategii, care să evidențieze un efort de dezvoltare continuu, ferm, științific direcționat de creștere a încasărilor din export. Aceasta presupune o mai elastică orientare a producției în funcție de dețusele externe, dezvoltarea de unități de producție specializate și controlul rețelei comerciale externe, în scopul obținerii de încasări corespunzătoare din vânzarea la extern a produselor agroalimentare.

Ca atare, atingerea obiectivului strategic de mărire a aportului agriculturii și industriei alimentare la realizarea unei balanțe comerciale și de plăți, externe echilibrate presupune elaborarea de programe de marketing care să fundamenteze reorientarea structurală a nomenclatorului de export, lansarea pe noi piețe potențiale, mari consumatoare, care să asigure o desfacere de durată a produselor agroalimentare românești în condiții nerestrictive și de eficiență. Se impune cu necesitate acordarea unei atenții tot mai mari marketingului pe zone geografice, în vederea elaborării unor strategii optime de prezentare și de menținere pe aceste piețe.

Pe linia orientării producției agricole și agroalimentare este necesar, ca împreună cu firmele partenere străine, să găsim cele mai adecvate soluții pentru utilizarea integrală a cadrului juridic existent, în sensul producerii pentru export a acelor sortimente și mărfuri care să nu fie afectate de influențele negative ale taxelor vamale, ale taxelor de compensație, contingentărilor etc.

Pornind de la cunoașterea specificului și exigențelor piețelor tradițional importatoare de produse agroalimentare românești trebuie atrase mai mult firmele partenere locale bine introduse pe piețele respective, societățile mixte de comercializare care își desfășoară activitatea în aceste țări, trebuie selecționate, analizând cu deosebită atenție și codul vamal al țărilor unde intenționăm să exportăm, produse sau sortimente de produse care să fie solicitate de consumatorii individuali sau industriali, și care să fie apoi programate în producție pe baza unor convenții de durată în țara respectivă, fără a consemna influențe tarifare negative.

Practica de marketing, în domeniu, demonstrează că piața nu trebuie abordată numai global, ci trebuie analizată în detaliu, stabilindu-se capacitatea prezentă și viitoare de absorbție atât a piețelor tradiționale cât și a piețelor noi, evaluându-se totodată, și limitele piețelor de desfacere. Menținerea segmentelor de piață deja cucerite de produsele noastre, extinderea acestor segmente prin lupta concurențială cât și introducerea pe noi segmente de piață nu numai în vederea ocrotirii măsurilor protecționiste impuse de țările importatoare, dar în primul rând al valorificării în condiții de maximă eficiență a produselor noastre de export, impun, în primul rând, adoptarea unei strategii de diferențiere a produsului având la bază menținerea parametrilor calitativi și, când e cazul ameliorarea lor.

Totodată, în condițiile unor creșteri absolute ale volumului exporturilor noastre de la an la an, pe toate grupele de țări, asistăm la o mutație pe zone a exportului, rezultat al dezvoltării mai accentuate a acestuia cu țările africane, țările arabe și țările latino-americane.

Iată de ce se impune cu necesitate acordarea unei atenții tot mai mari marketingului pe zone geografice în

vederea elaborării unor strategii optime de penetrare și de menținere pe aceste piețe.

Această preocupare se datorează schimburilor structurale intervenite în fluxurile comerțului mondial, a disponibilității valutar din țările exportatoare de petrol, dar și a politici protecționiste a țărilor capitaliste dezvoltate, în special pentru produsele agroalimentare.

Experiența pe care întreprinderile românești au acumulat-o în domeniul cooperării în producție și comercializarea la export a produselor agroalimentare demonstrează că aceste forme noi, moderne de relații economice, inclusiv între firme și întreprinderi din țări cu orânduirii sociale diferite, pot avea efecte pozitive asupra accelerării desfacerii produselor pe piața externă, asupra eficienței exporturilor noastre. Societățile mixte care se vor constitui, vor trebui să aibă un profil comercial mai larg, înțelegând prin profil atât gama de produse, pe care le vor desface, cât și genul de operațiuni și canalele de comercializare pe care le vor utiliza (birouri comerciale în teritoriu, filiale în străinătate, etc.). Lărgindu-și profilul în ce privește numărul de produse, cât și tehnicile de comercializare, societatea mixtă va avea alte perspective, activitatea ei nu va mai fi strict dependentă numai de utilizarea conjuncturii economice optime ale țării în care își desfășoară activitatea, ci va putea fi mai elastică la cererile de pe piața internațională.

Totodată, considerăm oportun să se analizeze constituirea și în domeniul agroalimentar a unor societăți mixte de producție, cu sediul în România. Aceasta ar permite o valorificare superioară a materiilor prime autohtone, prin folosirea de utilaje moderne de prelucrare, ambalare și etichetare, a celor mai noi tehnologii de fabricație, cooperarea cu partenerul extern în marketingul produselor pe piața externă și marketingul pe zone geografice, în condiții de eficiență ridicată, ar reprezenta în același timp o cointeresare mai mare din partea partenerului atât în realizarea unor produse de calitate, la nivelul exigențelor piețelor externe cât și în comercializarea acestora în condiții de eficiență, de asigurarea desfacerii de durată, a mărfurilor realizate în comun, pe piețele externe. Un astfel de domeniu de cooperare l-ar putea constitui producția și comercializarea pe piața internațională a legumelor și fructelor. Conform prognozelor, institutelor de resort, piața internațională pentru legume și fructe, indică o dinamică ascendentă, mai ales pentru produsele conservate și congelate. Consumul de legume și fructe conservate manifestă o tendință de creștere determinată de schimburile în modelul de consum ca urmare a procesului de industrializare, urbanizare etc.

Concurența mare în acest sector, care are efecte negative asupra nivelului de preț obținabil, precum și politica comercială protecționistă promovată de o serie de țări și grupări economice importatoare, face necesară luarea unor măsuri complexe, care vizează în cazul produselor proaspete:

— diversificarea sortimentelor de legume cultivate, în sensul cultivării alături de tomate, ardei, castraveți (care dețin pondere majoritară la export) a unor produse ca vinete, pepeni, căpșund etc., care asigură o valorificare superioară pe piața externă;

— selecționarea unor soiuri de mare productivitate și calitate superioară care să fie competitive pe piețele externe. Devansarea ciclurilor de producție la legumele de seră, care să permită evitarea întâlnirii cu produsele concurenței și deci evitarea efectelor negative asupra nivelului de preț obținabil;

— asigurarea mijloacelor de transport necesare (trenuri frigorifice, autofrigorifice cu o viteză de deplasare ridicată, scurtarea duratei transportului și asigurarea pe această cale a calității la destinație a produselor proaspete.

La legumele și fructele conservate se impune: concentrarea în continuare a producției în unități specializate, amplasate în zone care dispun de materii prime pentru a evita transporturi suplimentare, care presupun pe lângă consum de energie suplimentar și riscul depreciării materiei prime, și implicit a produsului finit.

— Îmbunătățirea structurii exportului de conserve prin realizarea unor produse cu valorificare superioară (amestecuri de legume, fructe nobile etc.).

— Valorificarea unor fructe (mere, pere, fructe de pădure) sub formă de sucuri naturale, pentru care piața are capacitatea de absorbție mereu crescândă.

— Creșterea ponderii exportului de fructe și legume congelate.

O funcție importantă în promovarea exporturilor noastre o deține și ambalajul. În domeniul ambalajelor, atât al celor de prezentare cât și al celor de transport există posibilitatea introducerii unor modernizări care pot contribui într-un mod deosebit la creșterea aportului valutar, atât prin reducerea greutateii, consumurilor specifice a ambalajelor de transport și implicit a costurilor de transport cât și prin obținerea unor prețuri externe superioare celor actuale.

— redimensionarea ambalajelor de carton prin reducerea greutateii, croirea cutiilor exact pe volumul conținutului;

— lipirea cartoanelor cu bandă adezivă rezistentă;

— expedierea mărfurilor pe paleți pentru început pentru transporturile pe cale maritimă și extinderea paleților la transporturi terestre;

— experimentarea ambalării mărfurilor într-un ambalaj combinat de carton (tăviță de carton) cu folie de plastic termococontractibilă;

— standardizarea și uniformizarea ambalajelor — cutii de 5, 10, 12 kg etc. Aceste măsuri vor face posibilă și extinderea transporturilor în containere.

Îmbunătățirea și perfecționarea continuă a ambalajelor este legată și de reglementarea problemei mărcilor. Promovarea cu consistență a unor mărci (de fabrici și de comerț) proprii de distribuție pentru toate produsele destinate vânzării direct în rețeaua de consum, reclama și publicitatea urmînd a fi efectuată într-o deplină legătură cu marca produselor — determină efecte pozitive asupra notorietății exportatorului.

Marca comercială a produselor va trebui să fie înscrisă nu numai pe ambalajul de prezentare, ci și pe ambalajul de transport.

Insemnate resurse de îmbunătățire a rezultatului operațiilor de export există și în sfera comercializării, a distribuției.

Prin extinderea vânzărilor prin firme mixte, firme proprii și birouri comerciale se reușește o apropiere de marii consumatori, eliminarea unor rețele intermediare, care de cele mai multe ori influențează negativ aportul valutar.

Apropierea de consumator poate fi realizată și prin organizarea de depozite de distribuție, vânzări în consignatie, extinderea vânzărilor în zonele vamale libere.

În creșterea eficienței exportului de produse agroalimentare o importanță deosebită o are și organizarea corespunzătoare a transportului internațional. Un exemplu edificator în acest sens îl întâlnim la R.P. Bulgaria.

Întreprinderea specializată pentru transporturi internaționale auto din R.P. Bulgaria, este una din cele mai mari societăți de transport din Europa.

Întreprinderea dispune de un mare număr de autofrigorifice de mare performanță de tip MERCEDES, VOLVO, SCANIA, de 20—25 to, care parcurg anual 65 de trasee cu un total de 3 mil km. În Europa autofrigorificele bulgare ating spre vest Irlanda, spre nord Norvegia, în sud pînă în nordul Africii (Libia), iar în răsărit pînă în India. Cel mai lung traseu parcurs a fost Sofia — Londra — Karachi — Sofia, 22.000 de km.

Transporturile internaționale sînt coordonate, dirijate și controlate prin birouri de dispeceerat: VIENA, SALZBURG, MÜNCHEN, HELMSTEDT și TRIEST, care urmăresc mișcarea autovehiculelor, respectarea orarului stabilit. Prin acest control se asigură o scurtare a timpului de transport, o utilizare mai eficientă a mijloacelor de transport, o mai bună, mai promptă deservire a clienților mărfurilor agroalimentare bulgare.

dr. Mircea CORAȘ

Redactor coordonator : dr. Ioan GEORGESCU

Sub tipar!



612

întrebări
răspunsuri

Aspecte cu privire la recuperarea despăgubirilor pentru pagube cauzate de mai multe persoane

Principiul răspunderii materiale pentru faptă proprie făcută cu vinovăție și în legătură cu munca se regăsește concretizat și în ipoteza când paguba este adusă unității prin fapta ilicită săvârșită de mai multe persoane.

Cu privire la aceasta, art. 105 din Codul muncii — și similar art. 27 din Legea nr. 22/1969 — prevede că în cazul în care paguba a fost cauzată de mai multe persoane, răspunderea fiecăreia se stabilește ținându-se seama de măsura în care fiecare a contribuit la provocarea ei.

Stabilind că măsura în care fiecare persoană a contribuit la provocarea pagubei este și măsura reparării acesteia, adică măsura răspunderii materiale, legiuitorul evidențiază principiul enunțat al răspunderii materiale pentru fapta proprie săvârșită cu vinovăție.

În dreptul muncii, în cadrul răspunderii materiale conjugate, când paguba este urmarea conduitelor ilicite comune a mai multor persoane, făptuitorii răspund distinct proporțional cu „măsura” în care a contribuit la provocarea pagubei sau după alte criterii care diferențiază răspunderea fiecăreia.

Ca regulă generală „măsura” contribuției fiecărei persoane se analizează sub aspectul conduitei subiective, a manifestării formelor și gradelor vinovăției. Reglementarea dată prin art. 105 din Codul muncii este o confirmare a principiului răspunderii materiale pentru „vină”, prevăzut de art. 102 din același cod, dar este și o excepție de la acest principiu în sensul că în această ipoteză întinderea răspunderii materiale a persoanei se stabilește în raport de formele și gradele de manifestare a „vinei”, ceea ce excede principiului enunțat.

Dacă se poate stabili „cota materială” de contribuție la producerea pagubei nu se pune problema răspunderii conjuncte în raport de „măsura” în care a contribuit fiecare la provocarea ei ci este atrasă răspunderea personală în raport de prejudiciul real, concret, adus de fiecare. Iată deci, încă o dată, că măsura contribuției nu poate fi înțeleasă decât ca o participare subiectivă la producerea prejudiciului, persoanele urmînd să răspundă diferențiat în raport cu vina fiecăreia; per a contrario, numai lipsa oricărei culpe duce la exonerarea de răspundere.

Este un adevăr deseori confirmat în practică că nu în toate cazurile de „culpă comună” poate fi determinată, cunoscută și dovedită măsura de contribuție a fiecărei persoane. În asemenea cazuri, în care măsura de contribuție la provocarea pagubei nu poate fi determinată răspunderea fiecărei persoane se stabilește proporțional cu retribuția tarifară de încadrare netă, de la data constatării pagubei și dacă este cazul, și în funcție de timpul lu-

crat de la ultima inventariere a bunurilor. Este criteriul subsidiar al răspunderii conjuncte stabilit în alin. 2 al art. 105 din Codul muncii, pe care îl regăsim în alin. 2 al art. 27 din Legea nr. 22/1969.

Răspunderea conjunctă diferențiată în raport cu retribuția tarifară de încadrare netă, fiind mai frecvent întâlnită în domeniul gestiunilor de bunuri materiale, ne propunem să supunem atenției unele aspecte concrete în care s-a făcut aplicarea prevederilor art. 27 din Legea nr. 22/1969.

Intr-un caz, conducerea unității a emis decizia de imputare în sarcina gestionarului (șef de depozit) și a primitorilor-distribuitori proporțional cu retribuția fiecăruia în perioada „producerii lipsei în gestiune”, pînă la concurența sumei constatată lipsă la inventar.

Ulterior, deciziile de imputare emise împotriva primitorilor-distribuitori au fost anulate arătîndu-se că în sarcina acestora nu poate fi reținută o prezumție de culpă, singurul vinovat de producerea pagubei fiind gestionarul.

Cunoscînd prevederile legii observăm că nici una din cele două soluții nu este dată în conformitate cu dispozițiile art. 27 din Legea nr. 22/1969. Prima este netemeinică și nelegală deoarece repartizează valoarea prejudiciului în raport de retribuția tarifară din „perioada producerii lipsei în gestiune”; apoi nu ține seama de timpul lucrat de fiecare persoană de la ultima inventariere și nici de faptul dacă paguba s-a produs într-o gestiune în care manipularea bunurilor s-a făcut în colectiv sau numai de către o persoană (gestionarul).

Intr-adevăr potrivit art. 27, alin. 2 din legea citată — modificat implicit prin art. 103 din Codul muncii — răspunderea se repartizează între cei în cauză proporțional cu retribuția tarifară de încadrare netă de la data constatării pagubei. Potrivit art. 193 din Legea nr. 57/1974, prin retribuție tarifară de încadrare se înțelege retribuția stabilită pe baza rețelelor tarifare sau a listelor de funcții pentru muncitori și personalul operativ și prin nomenclatoarele de funcții, la care se adaugă majorările, indemnizațiile și sporurile care, potrivit legii, se includ în retribuția tarifară de încadrare.

Așa cum a remarcat literatura de specialitate retribuția tarifară de încadrare „netă” rezultă după scăderea contribuției obligatorii de 2% pentru pensia suplimentară și a contribuției datorată de personale fără copii (S. Ghimpu și colectiv, Tratat de dreptul muncii, vol II, ed. șt. și enc. București, 1979, pag. 119). Pentru calcularea despăgubirilor se ia în considerare „retribuția netă” de la data constatării pagubei și nu de la data săvîrșirii faptei sau de la data producerii pagubei. Este adevărat că întrucît între data săvîrșirii faptei ilicite și data constatării pagubei poate exista o perioadă de timp, soluția la care s-a oprit legea ar putea avantaja pe unii și dezavantaja pe alții dacă în această perioadă au intervenit modificări în retribuția tarifară de încadrare netă. Dar nu putem ocoli dispoziția legală la adăpost de orice interpretare.

Din datele speței rezultă că unitatea nu a ținut seama de apărările unora dintre primitori-distribuitori care au arătat că nu au lucrat întreaga perioadă, dintre cele două

inventare, în gestiunea respectivă și nici de faptul dovedit că prejudiciul era provenit din două gestiuni distincte, una fiind în exclusivitate gestionată de către o singură persoană, care urmează să răspundă singură pentru prejudiciul respectiv.

A doua soluție nu ține seama de faptul că manipularea bunurilor (dintr-o gestiune) s-a făcut în comun de către gestionar și primitorii-distribuitori. Aceștia din urmă lucrând în trei schimburi, primeau produsele de la secțiile de producție și le livrau către beneficiari, făcând astfel acte de gestiune. Ei nu erau simpli „mînlători de produse” sub supravegherea gestionarului ci preluau produsele pe care apoi le expediau beneficiarilor.

Dealtfel cu prilejul încadrării lor s-a făcut verificarea cunoștințelor și în privința atribuțiilor legate de gestionarea materialelor iar apoi au fost încheiate contracte de constituire a garanției în numerar specifice numai gestionarilor. În consecință nu se poate spune că primitorii-distribuitori nu aveau și calitatea de gestionari pentru a fi exonerati de răspundere (vezi: T.S. Sec. civ. dec. nr. 1611/1978).

Într-o altă speță, paguba s-a produs la o unitate de desfacere cu autoservire în care, este știut, manipularea bunurilor se face în colectiv.

Niciunul din membrii colectivului nu poate înlătura prezumția de culpă instituită de lege cu motivarea că a lucrat la „preambalarea și la cîntărirea mărfurilor” fără a îndeplini și sarcini legate de supravegherea vînzării ori de recepție a mărfurilor, tocmai pentru că lipsa în gestiune se putea datora și modulului defectuos de preambalare și cîntărire ca operații de manipulare a mărfurilor (T.S. Sec. civ. dec. nr. 1986/1978).

Conducerea unității a emis decizi de imputare împotriva mai multor gestionari cu diferite sume reprezentînd cote-părți din minusul constatat în gestiunea depozitului central motivînd că răspunderea pentru minusul constatat revine tuturor gestionarilor (care se aprovizionează de la depozitul central) „proporțional cu plusul nejustificat constat în gestiunea fiecăruia”, care totalizat este aproximativ egal cu minusul din gestiunea depozitului central. Sigur că o asemenea măsură nu poate fi legală.

Conform legii, fiecare gestionar răspunde pentru lipsurile din gestiunea sa pînă la răsturnarea prezumției de culpă, dar nu poate răspunde pentru lipsuri constatate în alte gestiuni, chiar dacă acestea din urmă îi furnizează mărfurile, cu excepția cazului în care ar exista o legătură directă și nemijlocită cu producerea pagubei.

În speță nefiind vorba de gestiune comună, care să facă aplicarea art. 27 din Legea nr. 22/1969, gestionarii care se aprovizionează de la depozitul central nu au nici o culpă în producerea unei pagube la acest depozit.

În ipoteza în care lipsurile din gestiunea depozitului central se regăsesc ca plusuri în diferite gestiuni (mărfuri intrate fără avize), unitatea are posibilitatea efectuării unor compensații între minusul din gestiunea depozitului și plusul din celelalte gestiuni și să constate apoi inexistența prejudiciului. În ipoteza contrară în care între minusul și plusurile constatate nu există nici o legătură, în afara coincidențelor valorice, unitatea potrivit legii trebuie să impute întregul prejudiciu gestionarului depozitului (și eventual altor persoane care manipulau mărfuri) iar plusurile din gestiuni să le înregistreze.

Nicidecum nu poate fi menținută soluția de a imputa minusul din gestiunea furnizoare gestionarilor beneficiari „sub motivul că s-au găsit plusuri în aceste gestiuni, corespunzătoare valoric minusului din depozitul central” (T.S. Sec. civ. dec. nr. 280/979).

Redăm în continuare două „tabele-model” de răspundere conjunctă: primul se referă la ipoteza în care numărul de zile lucrate este egal pentru toți făptuitorii iar al doilea are în vedere ipoteza în care numărul de zile lucrate este diferit pentru fiecare persoană.

Tabel nr. 1 Prejudiciul de 3 500 lei

Persoana	Retribuție tarifară de încadrare netă	Proporția retribuției	Paguba de care răspunde
1	1700	18,48	646,80
2	3200	34,78	1217,30
3	2500	27,17	950,95
4	1800	19,57	684,95
TOTAL	9200	1009	3500

Formula de calcul $\frac{\text{valoarea pagubei} \times \text{proporția retribuției}}{100}$

Tabelul nr. 2 Prejudiciul de 3 500 lei

Persoana	Retribuție tarifară de încadre netă	nr. zile lucrate	Retribuțiile x nr. zile lucrate	Paguba de care răspunde
1	1700	90	153.000	778,34
2	2200	85	187.000	951,31
3	2500	40	100.000	508,72
4	3100	80	248.000	1261,63
TOTAL	9500		688.000	3500

Formula de calcul

$\text{Retribuție} \times \text{nr. zile lucrute} \times \text{valoarea prejudiciului}$
Suma produselor dintre retribuție și numărul de zile lucrute

sau în cifre pentru una din persoane:

$$\frac{1700 \times 90 \times 3500}{688.000} = 778,34$$

Dr. Iosif R. URS

Consecințe ale încălcării principiului „autorității de lucru judecat” și a dispozițiilor de competență materială

Litigiile care au ca obiect reintegrarea și plata despăgubirilor legale ca urmare a anulării desfacerii contractului de muncă ori a măsurii transferului, generează uneori noi litigii referitoare la punerea în executare a unor hotărâri definitive sau la pretenții neacordate. Uneori asemenea li-

litigi se complică și se prelungesc nejustificat datorită neaplicării adecvate a unor principii de drept, a unor reguli de competență, de procedură în general, ori a interpretării și aplicării greșite a unor dispoziții legale. Vom expune două situații de fapt în ideea că aspectele pe care le evidențiem pot fi reținute pentru o corectă și eficientă aplicare a legislației muncii.

În urma unui litigiu soluționat, de către instanța supremă prin obligarea unității la reintegrare și plata despăgubirilor legale persoana reintegrată a chemat în judecată unitatea și sucursala județeană a Băncii Naționale, pentru înființarea și validarea popririi asupra contului unității debitoare, pînă la concurența sumei datorate, potrivit legii cu titlu de despăgubiri astfel cum a fost stabilită prin decizia definitivă a instanței supreme (Sec. civ. dec. nr. 707/1977). Judecătoria a dispus înființarea popririi iar sucursala băncii a consemnat sumele solicitate la C.E.C. în favoarea persoanei.

La cererea unității instanța de judecată „resoluționînd” în fond litigiul admite numai parțial cererea de despăgubiri, cu motivarea că persoana în cauză i s-a oferit un post corespunzător în timpul soluționării litigiului care avea ca obiect contestarea desfacerii contractului de muncă și reintegrarea în postul deținut anterior cu plata despăgubirilor prevăzute de art. 176 din Codul muncii.

Tribunalul admite recursul persoanei, casează sentința și judecă în fond litigiul pronunțînd o decizie de admitere a cererii de despăgubiri cu motivarea că postul oferit persoanei de către unitate era necorespunzător și deci nu poate fi reținută reaua-credință a persoanei în refuzarea postului pentru a se justifica plata despăgubirilor numai pînă la această dată.

Trebuie să reținem că obiectul litigiului de față îl formează punerea în executare a unui titlu definitiv și nu constituirea unui asemenea titlu. Fiind în faza procedurală a validării popririi, instanța de validare nu face decît să aducă la îndeplinire titlul executor pe baza căruia s-a înființat propria.

Validarea popririi este o măsură de executare prin care creanța poprită la terț, se transferă asupra creditorului următor, terțul poprit fiind ținut să plătească direct creditorului, devenind debitorul acestuia. Instanța de validare trebuie să respecte întrutotul titlul executor neavînd competența să-l anuleze sau să-l modifice. Ea nu are dreptul să verifice dacă drepturile recunoscute prin hotărîrea de fond sînt ori nu just acordate.

Instanța de validare a popririi verifică valabilitatea și caracterul executor al titlului creditorului, existența creanței, caracterul ei sesizabil, și posibilitatea executării ei, dar nu verifică legalitatea și temeinicia hotărîrii definitive.

Nefiind în faza constituirii titlului executor, cînd instanțele au dreptul să hotărască asupra sumelor ce se cuvin persoanei, ci în faza de executare a unui titlu definitiv, instanțele sînt ținute, față de puterea lucrului judecat a hotărîrii definitive, să respecte ceea ce s-a stabilit. A repune în discuție „fondul” înseamnă a nesocoti principiul autorității de lucru judecat, care guvernează înfăptuirea justiției și în virtutea căruia un litigiu soluționat definitiv nu mai poate forma obiectul unui nou litigiu avînd același obiect, aceeași cauză și aceleași părți.

Instanța de validare are doar dreptul de a se pronunța asupra cuantumului exact al despăgubirilor motivat de faptul că de la data pronunțării hotărîrii de reintegrare pînă la reintegrare efectivă a trecut o perioadă de timp care nu a putut fi cunoscută de instanța de fond, care s-a pronunțat numai în principiu asupra dreptului la despăgubiri pînă la reintegrarea efectivă.

În speță, unitatea a fost obligată cu titlu definitiv să plătească persoanei „despăgubirile cuvenite pe perioada cît a fost lipsită de retribuție” și în concluzie instanțele nu aveau calitatea să rejudece fondul, punînd la îndoială hotărîrea definitivă. (Sec. civ. dec. nr. 1623/1978).

Soluționînd contestația împotriva dispoziției de transfer, instanțele de fond și de recurs, încălcînd dispozițiile art. 69 din Codul muncii conform căruia, hotărîrea asupra temeiniciei motivelor invocate de persoana care nu este de acord cu transferul, este de competența organului ierarhic superior, au dispus reintegrarea persoanei și obligarea unității la plata diferenței de retribuție dintre funcția avută anterior și cea în care a fost transferată, inclusiv cheltuielii de judecată, unitatea s-a conformat și a plătit persoanei sumele calculate potrivit legii.

Tribunalul Suprem, casînd hotărîrile anterioare pronunțate cu încălcarea dispozițiilor de competență materială, a dispus soluționarea litigiului de către organul ierarhic superior. Acesta, hotărînd asupra motivelor invocate de persoana în cauză a constatat că transferul s-a făcut cu respectarea dispozițiilor legale și prin urmare persoana a trecut din nou la unitatea care a cerut transferul. Litigiul nu s-a încheiat; mîi mult, acum apar și alte complicații de ordin procedural.

Unitatea de la care a fost transferată persoana și care plătiase drepturile cuvenite la reintegrare (în baza hotărîrilor judecătorești) emite decizie de imputare pentru reținerea acestor sume de la persoana respectivă. Dar în același timp unitatea a chemat în judecată persoana pentru recuperarea acestor sume pe „cale civilă”, iar instanța admite acțiunea obligînd persoana la restituirea sumelor datorate, deși aceste sume au început să fie urmărite pe calea deciziei de imputare.

Instanța de recurs respinge ca „inadmisibilă” acțiunea unității tocmai sub motivul că în speță sînt în curs de aplicare dispozițiile art. 107 din Codul muncii.

Se poate sesiza că ambele hotărîri sînt greșite: prima obligă persoana la restituirea integrală a sumei deși această sumă a fost imputată persoanei; a doua, respingînd ca inadmisibilă acțiunea, consideră nejustificat că cheltuielile de judecată se încadrează în prevederile art. 106 din Codul muncii.

Cheltuielile de judecată care au fost cerute persoanei în urma desființării hotărîrilor judecătorești, nu reprezintă sume nedatorate provenite din raporturile de muncă în sensul art. 106 din Codul muncii și prin urmare persoana nu poate fi obligată la restituire pe calea deciziei de imputare în conformitate cu art. 107 din același cod.

Unitatea a fost obligată la plata acestor sume prin hotărîri civile desființate ulterior astfel că instanțele trebuiau să oblige persoana la restituirea acestor sume și nu la întreaga sumă cum a făcut instanța de fond, și nici să respingă acțiunea, cum a făcut instanța de recurs.

U. R. IOSIF

Conceptul de unități economice

Utilitatea trinomului „învățămînt-practică-cercetare” nu mai trebuie demonstrată, fiind un principiu fundamental în pregătirea viitorilor specialiști, azi studenți. Printre formele de apropiere a învățămîntului economic de producție, de viața întreprinderilor, se numără și analiza concretă — pe baza studiilor făcute — a mecanismului economico-financiar, disecarea lui pe părți componente, pentru a se observa modul de funcționare, rezultatele date și, în special, pentru a se stabili acele laturi, respectiv acele secțiuni ce nu se integrează perfect în ansamblul angrenajului, în vederea perfecționării lor, în continuare. Această formă a fost adoptată în acest an de către Catedra de statistică de la Academia de Studii Economice, în mod experimental, la grupele din seria C, anul IV, Facultatea de planificare și cibernetică economică.

Evident, integrarea învățămîntului și implicit cercetarea, cu producția se face organizat în cadrul programei „proiectelor economice” prevăzută pentru anul IV, și care are menirea să faciliteze drumul, uneori spinos, al apropierii studentului de munca concretă de întreprindere. În acest scop studenții, împărțiți pe colective restrinse, în funcție de importanța și complexitatea temei alese, studiază aspectele teoretice, după care fac o aprofundată documentare în întreprindere, concluziile trase fiind dezbătute în planul grupelor menționate. Cu scopul declarat de a contribui la cristalizarea și difuzarea unor idei menite să folosească la perfecționarea mecanismului economico-financiar al întreprinderii, ne-am propus să consemnăm rezumatul unor astfel de dezbateri, precum și concluziile și propunerile făcute de viitorii economiști, în prezent studenți în ultimul an de învățămînt.

Prima dezbateri, așa cum era și firesc, a avut ca temă *conceptul de unitate economică*, colectivul care a făcut documentarea fiind constituit din studenții Constantin Jenică Bucur, Mioara Șterfenitu, Lavinia-Gigi Dumitru, Florian Gabriel Medaru, Ioan Mircea Varga, referatul fiind prezentat de J. C. Bucur.

1. În expunere, s-a subliniat că „consolidarea și dezvoltarea proprietății sociale asupra mijloacelor de producție în țara noastră, a făcut ca unitățile economice de stat, prin rolul și funcțiile lor, să ocupe cel mai important loc în cadrul mecanismului de funcționare al economiei naționale. Economia națională este un cadru organizat, privit ca un organism viu, ca un sistem cibernetic complex, în care se desfășoară, la nivelul tuturor structurilor organizatorice, întreaga activitate economico-socială în orînduirea socialistă. Plecînd de la viziunea sistemică asupra economiei naționale, noul mecanism economico-financiar ar putea fi definit ca o totalitate a proceselor de reglare a economiei naționale, ca expresie a deciziilor economice care se iau în procesul de conducere, la nivelul tuturor structurilor și nivelurilor organizatorice. Noul mecanism

urmărește tratarea dinamică a procesului de structurare a economiei naționale asigurînd regăsirea la orice nivel structural, a concordanței depline între sarcină, competență și răspundere. Tratarea în dinamică a structurilor economice e rezultatul firesc al necesității perfecționării structurilor organizatorice dată de: progresul tehnico-științific, dinamismul transformărilor interne și externe ale unităților economice, perfecționarea și dezvoltarea principiilor, metodelor și tehnicilor de organizare și conducere, perfecționarea relațiilor socialiste de producție, creșterea continuă a eficienței economice etc.”.

2. Invocînd prevederile art. 1, din Legea nr. 5/1978, potrivit căruia „întreprinderea de stat este unitatea de bază în care se desfășoară activitatea economico-socială și în care oamenii muncii își exercită direct prerogativele ce decurg din calitatea lor de proprietari ai mijloacelor de producție — bunuri ale întregului popor —, producători și beneficiari ai bunurilor materiale”, în continuare, în referat s-a evidențiat că, așa cum prevede aliniatul 2 al textului citat, „întreprinderea are ca obiect de activitate, în funcție de specific, producerea de bunuri, executarea de lucrări sau prestarea de

servicii, aprovizionarea și desfacerea produselor”. Înființarea și funcționarea cu rezultate pozitive (realizarea de beneficii) a unei întreprinderi — unitate de bază în sistemul nostru economic — este de neconceput fără ca aceasta să fie dotată cu mijloace de producție financiare proprii și să aibă calitatea de a intra în raporturi juridice, în nume propriu, cu alte întreprinderi și, în general cu orice organizații socialiste sau instituții de stat; ori tocmai în acest scop, pe calea unei tehnici juridice, întreprinderile sînt investite, în condițiile legii, cu personalitate juridică.

Investirea cu personalitate juridică, conferă întreprinderii o *autonomie funcțională* și un patrimoniu distinct pe care îl administrează în nume propriu (dar care constituie proprietatea statului); are o denumire și un sediu social stabilit prin actul de înființare; activitatea de bază se desfășoară potrivit planului propriu, fracțiune defalcată pe cale ierarhică din planul național unic de dezvoltare economică-socială; încheie bilanț propriu, avînd cont la bancă; beneficiază de credite bancare; încheie raporturi juridice cu alte unități economice și cu personalul încadrat în întreprindere.

Este de subliniat că *participarea în nume propriu la circuitul civil* este un element constitutiv definitoriu al personalității juridice, cît și o consecință a dobîndirii ei de către întreprindere. Este element constitutiv deoarece fără această componentă personalitatea juridică nu ar avea nici o rațiune, capacitatea de folosință fiind imposibil de realizat; este o consecință a personalității juridice, deoarece numai după dobîndirea ei întreprinderile pot încheia raporturi juridico-economice valabile. Lipsa acestui element constitutiv al personalității juridice face imposibilă administrarea patrimoniului, prin încheierea de contracte de aprovizionare și desfacere, achiziționarea de piese de schimb etc., încheierea de raporturi de muncă, dispunerea asupra mijloacelor financiare ș.a. În condițiile autogestivității economico-financiare participarea în nume propriu de către întreprindere la circuitul civil are noi valențe, modul în care se finalizează această participare determinînd beneficiile pe care le realizează.

Răspunderea proprie, s-a subliniat în referat, reprezintă un element constitutiv al personalității juridice, fiind mijlocul juridic care asigură respecta-

rea întocmai a normelor de drept privind actele și faptele juridice pe care le săvârșește întreprinderea; este garanția pe care o au participanții la circuitul civil cu privire la comportarea fiecărei persoane juridice în parte, conformă cu normele de drept care o cirmulesc. Îndeplinirea obiectivului de activitate, a prevederilor de plan și realizarea de beneficii, în condițiile stabilite de dreptul economic, ar fi imposibilă fără existența răspunderii patrimoniale proprii, care devine astfel o condiție *sine qua non* a conceptului de personalitate juridică, în condițiile noului mecanism economico-financiar, axat pe autoconducere și autogestiune.

În referatul prezentat a fost evidențiată trăsătura fundamentală și comună tuturor întreprinderilor: autoconducerea muncitorească și autogestiunea economico-financiară.

Având valențe noi, proprii unităților economice socialiste — s-a subliniat în cadrul dezbaterilor — autoconducerea muncitorească a întreprinderilor a fost perfecționată, în forma actuală, în baza Hotărârii Plenarei C.C. al P.C.R. din martie 1978, hotărâre prin care s-a adoptat conținutul nou al mecanismului economico-financiar. Prin Legea nr. 5/1978 au fost create organe colective corespunzătoare: *adunarea generală a oamenilor muncii*, organ suprem de directivă, conducere și control al întreprinderii; *consiliul oamenilor muncii*, organ cu largi atribuții de decizie în conducere și control; *biroul executiv al consiliului oamenilor muncii*. Atribuțiile organelor colective de conducere și, în primul rând, componența acestora, dovedește că ele au un rol general, în sensul că cuprind toate aspectele activității economice și sociale din întreprinderi și operează atât în procesul de elaborare a deciziilor, cât și în faza de adoptare a lor. Pe bună dreptate, s-a subliniat că *prin conducerea colectivă se realizează în întregime autoconducerea muncitorească*. Organele unității de stat sînt tocmai formele organizate în care întreg colectivul de oameni ai muncii — în calitate de proprietari, producători și beneficiari — își exercită în mod direct sau prin reprezentanți, atribuțiile de conducere.

Instituționalizarea, în baza Hotărârii Plenarei C.C. al P.C.R. din martie 1978, a autoconducerii muncitorești a însemnat, implicit, adoptarea celor doi piloni centrali ai acesteia, a celor două laturi

esențiale: a) *autogestiunea* fondurilor întreprinderii și b) *autofinanțarea* activităților sale din resurse proprii (respectiv prin constituirea de fonduri proprii). Aceste două laturi ale autoconducerii — autogestiunea și autofinanțarea — sînt reunite în documentele de partid, în acte normative și în literatura de specialitate sub denumirea de *autogestiune economico-financiară*. Desigur, că nu este vorba numai de adoptarea unei terminologii noi, ci, în primul rând, de un salt calitativ, de un conținut nou al modului de gestionare și administrare a întreprinderilor din țara noastră, determinat și configurat prin noul mecanism economico-financiar.

Pentru realizarea obiectivului pentru care sînt înființate — se arată în referat —, întreprinderile sînt investite cu o serie de atribuții, care pot fi sistematizate în cinci grupe (care reprezintă funcțiile sale):

— planificare, executare și controlul îndeplinirii sarcinilor de plan; aceasta se materializează în elaborarea și fundamentarea sarcinilor de plan cinci-nale și anuale precum și în execuția efectivă a sarcinilor de plan;

— cercetare-dezvoltare, în domeniile: cercetare științifică, inginerie tehnologică, introducerea progresului tehnic, investiții și construcții; organizarea conducerii, a producției și a muncii;

— comercială, care se manifestă în activități de aprovizionare tehnico-materială, de desfacere, de comerț exterior și cooperare economică internațională;

— financiar-contabilă, care urmărește întocmirea și execuția bugetului de venituri și cheltuieli și alte activități din acest domeniu;

— de personal, ce cuprinde activități de orientare profesională, de încadrare, promovarea personalului și retribuția muncii.

Din punct de vedere cibernetic, aceste atribuții reprezintă operatorii unei funcții de transformare prin care intrările din mediul economic exterior sau din propriul sistem (resurse, informații etc.) sînt transformate în ieșiri (definind scopul activității întreprinderii).

3. Parte componentă a structurii unităților economice, potrivit art. 18, din L. nr. 5/1978, „centrala este o unitate economică autonomă de producție,

construcții, circulația mărfurilor, transporturi și alte prestări de servicii. Centrala cuprinde întreprinderi subordonate și unități componente cum sînt: fabrici, uzine, exploatare, autobaze, secții, ateliere, sectoare și altele similare; ea poate avea, de asemenea, în componența sa unități de cercetare științifică și inginerie tehnologică, proiectare, comerț exterior, aprovizionare, desfacere, prelucrare automată a datelor, pregătire și perfecționare a cadrelor, prestări de servicii sau alte unități necesare îndeplinirii sarcinilor ce li revin. Centrala asigură conducerea, îndrumarea și controlul activității întreprinderilor subordonate și a unităților componente. Centrala se constituie, de regulă, pe structura unei întreprinderi mari și reprezentative. Gruparea întreprinderilor subordonate și unităților componente în cadrul centralei se face, în principal, pe baza criteriului omogenității produselor sau al tehnologiilor de fabricație, al cooperării în producție, al integrării fabricației unor produse finite sau al amplasării teritoriale a unităților care intră în componența centralei“. În continuare, art. 18, din același act normativ, arată că „centralele au personalitate juridică, pe care o dobîndesc la data înregistrării lor la Ministerul Finanțelor sau, în cazul celor de subordonare locală, la organele financiare județene și al municipiului București. Centralele sînt titulare de plan — parte integrantă a planului național unic de dezvoltare economico-socială. Ele încheie bilanț, au cont la bancă, beneficiază de credite bancare, au relații economice, financiare și juridice cu alte unități, precum și cu beneficiarii și furnizorii străini“.

Colectivul care a elaborat referatul, plecînd de la normele de drept citate, a scos în evidență elementele definitorii ale centralei și anume: are ca funcție principală „conducerea, îndrumarea și controlul activității întreprinderilor subordonate și a unităților componente“; pentru realizarea funcțiilor sale, centralele sînt titulare de plan, care reprezintă suma planurilor defalcate pe întreprinderi și unități componente; funcționarea întemeindu-se pe principiul autogestiunii, centralele intră în raporturi juridice cu alte unități economice, precum și cu întreprinderile subordonate, avînd cont propriu la bancă și încheind bilanț; textul citat subliniază un element im-

portant și anume că în cadrul relațiilor economice (raporturi juridice) centralele pot obține credite și să încheie contracte cu furnizorii și beneficiarii.

În continuare, s-a subliniat că atât centrala, cât și întreprinderea, având autogestione economico-financiară, conținutul acestei calități rezidă din înseși elementele lor definitorii :

— *autonomia funcțională* în gospodărirea judicioasă a fondurilor, ceea ce impune ca activitatea unităților să se desfășoare pe baza unui plan propriu, a unei evidențe economice finalizată prin bilanț propriu, de asemenea impune ca acestea să aibă conturi la bancă și o conducere proprie ;

— *relații economice și financiare directe*, însă numai atunci când unitățile în cauză au personalitate juridică ;

— *controlul financiar-bancar*, precum și

— *cointeresarea materială*, individuală sau colectivă, ca rezultat al aplicării legii retribuției, a participării la beneficii și a altor prirghii de cointeresare materială (economii la materii prime și materiale, reducerea cheltuielilor de producție etc.).

4. Din structura sistemului nostru economic fac parte — alături de formele analizate — și *unități componente*. Potrivit Legii nr. 5/1978, art. 72 „centralele și întreprinderile pot avea în structura de producție, în funcție de obiectul lor de activitate, unități componente — uzine, fabrici, exploatari,

grupuri de șantiere, secții, șantiere, ateliere, loturi, sectoare, autobaze, depozite și alte unități similare — cu gestiune economică, fără personalitate juridică. În continuare, art. 74 din același act normativ prevede că „centralele și întreprinderile, rămânând titularii ale dreptului de administrare directă, pot înzestra, la înființare, unitățile economice fără personalitate juridică cu fonduri fixe și le pot dota cu mijloace circulante necesare desfășurării activității, stabilind și modul de utilizare a acestora. Art. 75 face precizarea importantă și anume că unitățile componente ale centralelor și întreprinderilor pot avea independență operativă, subcont la bancă, pot beneficia de credite bancare, pot avea relații economice și financiare, în limita competențelor stabilite de conducerea centralei sau întreprinderii de care aparțin. Șeful unităților componente pot încheia contracte cu persoane fizice și juridice, pe baza împuternicirii de reprezentare dată de centrală sau întreprindere. Fabricile, uzinele, grupurile de șantiere și alte unități similare au plan propriu și buget de venituri și cheltuieli, parte integrantă a planului și bugetului întreprinderii sau centralei de care aparțin.

Dintre participanții la dezbateri au luat cuvântul Maria Șterfenitu, Ana Beldiman, F. G. Medaru, Rodica Iliescu Grădinaru Ionel ș.a. Dezbaterile a fost condusă de lector dr. Dumitru POROJAN și consemnată de dr. Al. DETEȘAN.

Tema viitoarei dezbateri: Informatica în întreprinderi.

Plecând de la prevederile actului normativ arătat, referatul a subliniat elementele definitorii ale acestui tip de unități economice, care pot fi astfel rezumate: unitățile componente fac parte, în toate cazurile, din structura organizatorică fie a unei centrale, fie a unei întreprinderi cu personalitate juridică; ca urmare, nu se justifică organizatoric să li se atribuie personalitate juridică, dar pentru realizarea scopului economic pot fi și sînt înzestrate cu fonduri fixe și mijloace circulante, care însă rămîn în patrimoniul unic al centralei sau al întreprinderii din care fac parte; formulele organizatorice pe care le pot îmbrăca sînt multiple, în funcție de considerentele economice care impun înființarea lor: uzine, fabrici, exploatari, șantiere, ateliere etc.; unitățile componente mari complexe, cu un profil propriu de producție — fabrici, uzine, grupuri de șantiere ș.a. — au plan propriu și buget de venituri și cheltuieli; pentru realizarea lor, au gestiune proprie și autonomie funcțională operativă, fapt ce le dă dreptul la deschiderea unui subcont bancar, primirea de credite etc.

Întrebări și răspunsuri

● **ILEANA CIUDIN**, Piatra Neamț — Retribuția dv. a fost diminuată cu două clase de retribuție, în condițiile prevăzute de art. 17 din Decretul nr. 100/1979 pentru neîndeplinirea condițiilor de studii. De la data cînd ați prezentat la unitate dovada absolvirii, cu examen de stat, a învățămîntului superior, aveți dreptul la retribuția nediminuată. Amînarea modificării retribuției pînă la 1 al lunii următoare prezentării dovezii nu are temel legal.

● **Tov. ȘTEFAN MANEA** — București, Întrebă dacă personalul care urmează a se pensiona pentru munca depusă și limită de vîrstă are dreptul să primească în anul respectiv concediul de odihnă integral și indemnizația respectivă. Potrivit art. 1 din Legea nr. 28/1967, concediul de odihnă se acordă pe ani calendaristici.

În cazurile de excepție prevăzute de art. 19 alin. 1 lit. a din aceeași lege, printre care figurează și desfacerea contractului de muncă în vederea pensionării, persoanele în cauză au dreptul la compensarea în bani a concediului neefectuat. Prin consecință, indiferent de luna în care veți fi pensionat, indemnizația de concediu se va calcula și se va plăti pentru anul întreg.

● **CENTRALA INDUSTRIALĂ DE FIBRE CHIMICE, Săvinești, Neamț** — Decretul nr. 162/1973 a prevăzut împărțirea compartimentelor funcționale ale unităților în servicii tehnice, tehnico-economice, economice și administrative. În decret nu sînt prevăzute criteriile de clasificare a serviciilor susmenționate și nici nu s-au emis, pînă în prezent, precizări de către organele de resort. Considerăm că e-

sențiale pentru clasificarea într-o categorie sau alta a acestor servicii sînt sarcinile de serviciu ce revin compartimentelor respective, reflectate în regulamentul de organizare și funcționare a unității. Competența aprobării clasificării serviciilor funcționale revine organului care aprobă și schema unității.

● **CSILLA BESENYEI, Odoheiu Secuiesc** — Lucrînd într-o unitate din grupa a III-a de ramuri, retribuția dv. ca jurisconsult în primul an de activitate este de 1880 lei (clasa 11 de retribuție), în anul II de activitate 2120 lei (clasa 15 de retribuție), iar cu începere din anul următor 2310 lei (clasa 18 de retribuție).

● **ION LĂZĂRESCU, Ploiești** — Sistem de acord cu dv. înce privește abrogarea implicită (nu expresă) a prevederilor art. 9 din Hotărîrea nr. 880/1965, referitoare la schimbarea locului de muncă ca urmare a recomandării medicale, de la data aplicării art. 147 al Codului muncii (1 martie 1973). Retribuția prevăzută la

vechiul loc de muncă se plătește de unitate, din fondurile de retribuire și nu din fondurile de asigurări sociale.

● **D. DORINA**, Tg. Mureș — Funcția de primitor-distribuitor face parte din categoria personalului muncitoresc. Încadrarea se face în conformitate cu prevederile Indicatorului tarifar de calificare, în funcție de vechimea în meserie. Încadrarea dv. în categoria I este legală. Pentru a trece la categoria a II-a este necesar să aveți o vechime minimă în meserie de 18 luni. Perioada cât ați lucrat ca funcționar economic nu se include în vechimea în meserie.

● **NUSIA STANCU** întreabă dacă absolvenților instituțiilor de învățământ superior — cursuri de zi — repartizați în producție, aflați în pe-

rioadă de stagiu li se poate acorda retribuiția stabilită de Legea nr. 57/1974 în al doilea an de stagiu în mod automat, la împlinirea termenului, sau este necesară întocmirea unor anumite referate de propunere sau apreciere. Nici Legea nr. 57/1974 și nici Decretul nr. 54/1975 nu cuprind prevederi referitoare la necesitatea întocmirii unor astfel de referate sau acte de apreciere. Retribuiția li se cuvine în baza prevederilor legale, acordarea ei nu poate fi împiedicată de lipsa sau neîntocmirea unor astfel de acte.

● **MIHAI WINANDY**, Timișoara — Codul muncii, legea de bază care reglementează raporturile de muncă, stabilește — la art. 130 — posibilitatea ca unitatea să desfășoare contractul de muncă al persoanei arestate mai

mult de 60 de zile, precum și a celei condamnate definitiv pentru o infracțiune în legătură cu munca sa, dacă condamnarea o face necorespunzătoare postului pe care îl deține. Din aceste prevederi rezultă că ori de câte ori orestarea este mai mică de 60 de zile sau infracțiunea nu este în legătură cu munca, unitatea nu poate desface contractul de muncă. În cazul condamnării la executarea pedepsei prin muncă corecțională (deci în stare de libertate), dacă condamnarea nu este incompatibilă cu funcția deținută, nu este obligatorie nici desfacerea contractului de muncă. Contractul, potrivit art. 86 alin. 5 din Codul penal, încetează, în sensul că este suspendat în perioada executării pedepsei. Această perioadă nu se include în vechimea în muncă.

OFERTE ● OFERTE ● OFERTE ● OFERTE ● OFERTE ● OFERTE

INTREPRINDEREA DE CONSTRUCȚII DE NAVE ȘI PIESE TURNATE — OLTENIȚA

Telefon 10320
Telex 81114

- Rulmenți seria 52312 buc. 20
- idem 52209 buc. 7
- idem 51240 buc. 1
- idem 8317 (51317) buc. 8
- idem 8312 (51312) buc. 21
- idem 22332 buc. 1
- idem 7618 (32318) buc. 68
- idem 1200 buc. 81
- idem NU 313 buc. 7
- idem 4904 buc. 31
- idem 8136 (51136) buc. 18
- 8107 (51107) buc. 5
- 7311 (30311) buc. 26
- idem 7306 (30306) buc. 31
- idem 7213 (30213) buc. 20
- idem 7209 (30209) buc. 63
- idem 6318 buc. 15
- idem 6217 buc. 10
- idem 2202 (1502) buc. 17
- idem 1213 K buc. 2
- idem NA 4908 buc. 8
- idem NJ 228 buc. 1
- idem 52311 (38311) buc. 8
- Ampermetru M. 52-0-1 A buc. 8
- idem 2,5-2,5 buc. 1
- idem 0-1 A M-53 buc. 2
- idem M-53 — 6-6 buc. 1
- Apometru buc. 1
- Aparat măsură M-62 100% buc. 3
- Bobină 220/MC 80 A buc. 35
- Diode 510 D buc. 1
- Geamuri hublouri 365x25 buc. 542

- Termostat cu tije 0-220 buc. 6
- Termorezistențe PT. 250 buc. 19
- Voltmetru E-7 — 0-60 buc. 12
- Ampermetru M-253—150-150 buc. 2
- Idem E. 541 O-15 A buc. 5
- Becuri 12x40x45 buc. 291
- Contactori TCA 6-110 4+4 c.e. buc. 26
- Motoare electrice 0,37 KW x 3000 buc. 1
- Idem 0,6KW rot, 2850 buc. 1
- Idem 1 KW 3000 rot. 2/3 buc. 1
- Profil aluminiu 450062 LF. 207 kg. 116
- Profil aluminiu 450062 IF. 207 kg. 116
- Profil al. mag. LF. 40 SI. S-10 kg. 12
- Profil al. cornier 48026 SI. MIG kg. 114
- Oțel aliat U. 2080 Ø 16 kg. 39
- idem H. 12 Ø 60 kg. 82
- Oțel aliat inox. 4034—421—32 kg. 825
- Sirmă alamă Ø 2 kg. 24
- Oțel pătrat OLC 45 Ø 180 kg. 1109
- idem OLC 20—200 kg. 3386
- idem OLC 30—200 kg. 8530
- idem OLC 20—200 kg. 9298
- idem OL 60—1k—Ø 220 kg. 7121
- idem 15 C. 08—250 kg. 2911
- idem OLC 25—300 kg. 2230
- Oțel pătrat OL. 37 1 N—300 kg. 1875
- idem OLC. 35—300 kg. 1156
- idem OLC 35—300 kg. 2335
- Inox rotund 20 C. 130 Ø 30 kg. 651
- AK 2 Ø 36 kg. 376

- AK. 1 (POLDY) Ø 35 kg. 149
- W. 4021 — Ø 46 kg. 602
- W. 4841 — Ø 45 kg. 874
- 2 H. 13 Ø 60 kg. 605
- Oțel rotund OL. 37 — Ø 65 kg. 4000
- OL. 37—2 K Ø 110 kg. 4180
- ST. 3—Sp. Ø 110 kg. 5050
- ST. 3—Sp. Ø 150 kg. 3770
- Vinci manual pupa
- Vinci manual pupa des. 995/309. 21/100 buc. 6
- idem prova des. 995/309.21/100 buc. 2
- idem pupa idem buc. 1
- idem prova idem buc. 5

INTREPRINDEREA ELECTROCERAMICĂ — TURDA oferă

- Tevi inox w 4301 Ø 12x0,5 ml. 1900
- Tevi inox w 4301 Ø 22x1,0 ml. 4000
- Tevi inox w 4301 Ø 32x1,0 ml. 69 000

Intreprinderea de ulei „Unirea“-Iași str. Tușora nr. 175, telef. 3.27.99.

are disponibile:

- lăzi de lemn 1/18 = 30 000 buc.
- lăzi PVC 1/20 = 2 000 buc.
- lăzi PVC 1/24 = 5 000 buc.
- lăzi PVC 1/25 = 7 000 buc.

VA PREZENTĂM:

ÎNTRERINDERE DE MAȘINI UNELTE — SUCEAVA

Calea Unirii nr. 30, cod 5.800

Telex 23241, 23303 ; Telefon 22198, 16097

Livrează la comandă fermă în trim. IV. 1981 și anul 1982 următoarele produse :

MAȘINI DE DEBITAT

- fierăstraie circulare automate tip FCA 350 ; FCA 810, FCA 1010
- fierăstraie alternative tip FA 300 și FA 320
- fierăstrău cu bandă verticală tip FBV 400
- fierăstrău cu bandă orizontală tip FBO 350
- mașini de debitat cu disc abraziv tip MDA 63 și MDA 120
- foarfece de tăiat oțel beton tip FTOB 32
- mașină de debitat și îndoit profile tip MDIP 45

MAȘINI DE GAURIT

- mașini de găurit tip G 6 ; G 13 ; GS 16 M
- mașină de găurit cu suport magnetic tip MGM 23
- baterii de găurit cu două, trei sau patru posturi tip BG - 2-13 BG3 - 13 ; BG 4-13

MAȘINI DE PRELUCRAT METALE PRIN DEFORMARE PLASTICĂ

- mașină de bordurat tablă tip MBT 1,5
- mașină de roluit tablă tip MRT 1,5
- mașină universală de rulat filete tip MURF 12,5
- prese hidraulice cu simplu efec și forța de presare 3 tf ; 6 tf ; 12 tf tip PHC 3 ; PHC 6 și PHC 12
- presă hidraulică de redresare cu forța de 16 tf tip PHC 16 R

MAȘINI DE ASCUȚIT ȘI POLIZAT

- mașină de ascuțit burghie tip MAB 65
- mașină specială de șlefuit și polizat frontal tip MSPF 500
- mașină de încercat pietre abrazive tip MIPA.

A.M.C.

- trusă de dispozitive modulare de control tip TDMC 1000
- plăci pentru verificarea planității
- calibre potcoavă plate simple
- calibre inel filet Gaz
- calibre inel neted etalon
- calibre inel pt. filet metric cu diametrul de 3-100 mm

- calibre inel pt. filet trapezoidal
- contracalibre tampon filetate pentru filet metric cu diametrul de la 3,5-100 mm
- calibre tampon pentru filet trapezoidal
- calibre tampon filet pentru filete metric cu diametrul de la 3,5 la 100 mm
- calibre tampon neted cu diametrul de la 4 la 100 mm
- calibru con MORSE cu și fără antrenor

MAȘINI ȘI UTILAJE PENTRU PRELUCRAT MASE PLASTICE

- linii de suflat și înfășurat folii din polietilenă prin extrudare politropică tip LISFEP 800 ; LISFEP 1200 PEJD ; LISFEP 1200 PEID
- linii de trăs și înfășurat folii tip LISFA 801
- înfășurător de folii I 1200 PP

ELEMENTE TIPIZATE PENTRU EXECUȚIA DE MAȘINI UNELTE AGREGATE

- batiuri laterale orizontale
- baturi laterale pentru montași
- montași
- mese indexate
- Pentru atelierele școală, uz casnic etc. se oferă mașina specială de frezat, alezat, rectificat, găurit tip SFARG 125

PENTRU INFORMAREA DV. se află în curs de asimilare și :

- strung greu cu comandă numerică de conturare tip SNG 1200 NCC
- strung greu pentru cilindrii de laminor tip SCL 1250
- mașină de rabotat și frezat tip MRF 1600
- mașină de frezat longitudinal cu portal tip FLP 1200 - 2A
- mese rotative de indexare tip MRI 800 și MRI 1000
- masă rotativă deplasabilă tip MRD 1700 X 2000
- prese hidraulice cu simplu efect tip PHC 16 ; PHC 25 și PHC 40
- prese hidraulice cu dublu efect tip PHC - 2-16 ; PHC 2-25 și PHC - 2-40
- prese hidraulice de redresare PHC 25 R ; PHC 40 R.

Pentru relații suplimentare vă puteți adresa la serviciul desfacere, Int. 150 sau la atelierul de proiectare I Int. 145.