

# relații financiar - valutare și comerciale internaționale

ghidul lucratorului de comerț exterior

## Perfecționarea sistemului de informare și documentare pentru comerț exterior

4. Reținând această sistematizare a informațiilor (vezi și R.E. Supliment nr. 32/1982) ce urmează a fi administrate, se pot formula principiile fundamentale privind organizarea funcțională a sistemului, astfel încât aceasta să răspundă cât mai bine cerințelor de informare și documentare pentru activitatea de comerț exterior :

1. Realizarea unui stoc unitar de informații de bază pentru uzul sistemului de comerț exterior. Aceasta presupune concentrarea într-un singur ansamblu de stocare, prelucrare și distribuire, a informațiilor ce provin din cele mai variate surse și au destinație finală oricare din verigile sistemului: de comerț exterior sau din afara lui ;

2. Concentrarea eforturilor tuturor factorilor angrenați în activitatea de comerț exterior la constituirea și întreținerea fondului unitar de informații. În formularea acestui principiu avem în vedere faptul că în cadrul Centrului Român de Comerț Exterior, fiecare verigă componentă posedă o serie de canale proprii de recepție a informațiilor, un fond specific de date, în sinul căruia foarte multe informații sînt de interes mai larg. Valorificarea lor prin intermediul sistemului unic de administrare este cu mult mai eficientă, atît pentru sistemul luat în ansamblu, cît și pentru fiecare participant luat în parte, care poate beneficia de tot ceea ce există în sistem pe domeniul care îl interesează și care în mod sigur este mult mai mult decît ceea ce posedă fiecare ;

3. Realizarea unui sistem automatizat de colectare, stocare, tratare și difuzare a informațiilor. Este evident că administrarea unui fond atît de vast și de diversificat de date nu este posibil a se realiza fără ajutorul unor puternice mijloace informatice, înțelegînd prin aceasta un echipament electronic modern, dublat de produse aplica-tive specializate ;

4. Structura componentelor funcționale ale sistemului produs prin specializare pe un anumit tip de informații pe care le administrează. Aceasta pentru că modul de obținere, principiile de administrare și de difuzare sînt proprii fiecăruia din tipurile definite. În același timp, această viziune oferă posibilitatea realizării componentelor în mod independent, permițînd abordarea cu prioritate a uneia sau a alteia, funcție de gradul de urgență și posibilitățile imediate de realizare.

Figura 1 sintetizează principalele elemente ale concepției de tratare, circulație și utilizare a informațiilor în cadrul noului sistem. Așa după cum se poate vedea, în realizarea

activităților de informare sînt angrenate toate instituțiile și întreprinderile a căror activitate au incidență cu comerțul exterior. În rîndul acestora se pot distinge două categorii și anume acelea care sînt implicate în mod direct în construirea și administrarea sistemului, Institutul de economie mondială, Oficiul de Informare și Documentare, Centrul de calcul al sistemului de comerț exterior și cea de-a doua categorie desemnată generic sub numele de beneficiari, dar a căror atribuții în cadrul sistemului sînt mult mai mari decît de simpli utilizatori, furnizînd importante intrări în sistem. Pe de altă parte, fluxul informațional include toate cele trei tipuri de informații : documentare, statistice și operaționale, gradul de participare a factorilor menționați, fiind diferit, funcție de poziția întreprinderii și categoria de informații.

Fluxul informațional de tip statistic are în general o concepție destul de simplă : recepționarea, stocarea și tratarea datelor se realizează în cadrul organizațiilor componente ale Centrului Român de Comerț Exterior, ceilalți participanți avînd poziție executivă de utilizatori. După cum se poate vedea, sursele de informații ce intră în sistem pe această componentă sînt :

a) benzi magnetice cu date statistice furnizate de organisme internaționale ;

b) date statistice privind comerțul exterior românesc ;

c) publicații periodice de specialitate ;

d) informații de la firme sau agenții specializate.

Primele două surse sînt deja disponibile pe suport tehnic de informații, fie că sînt benzi magnetice provenite din surse externe autorizate, fie că sînt date prelucrate din aplicațiile statistice curente realizate la Centrul de calcul al sistemului de comerț exterior. Ele intră direct în fișele bazei de date și sînt supuse prelucrărilor automate. Datele obținute din ultimele două tipuri de surse fac obiectul unei activități de selecție, compatibilizare și transpunere pe suport tehnic, care se desfășoară în cadrul Institutului de economie mondială, respectiv Oficiul de informare-documentare pentru comerț exterior, utilizînd machete specializate de prelucrare, sau lucrînd în mod conversational pe bază de date.

Ca rezultat al procesului de prelucrare sistemul de administrare a bazei de date furnizează sau disponibilizează către utilizatori o serie de informații, sistematizate conform unor cerințe predefinite, sau formulate „ad-hoc”, cum ar fi :

— tabele, situații sintetice și comparative globale, editate sub formă imprimată și destinate unei utilizări mai îndelungate ;

— răspunsuri operative la întrebări sondaj, prezentate de regulă pe terminalele video ale calculatorului, dar fiind reproductibile și în format imprimat, la cerere ;

— analize statistice asupra seriilor de date, prognoze, proiectii, necesare pentru întocmirea studiilor și fundamentarea deciziilor (sub formă imprimată) ;

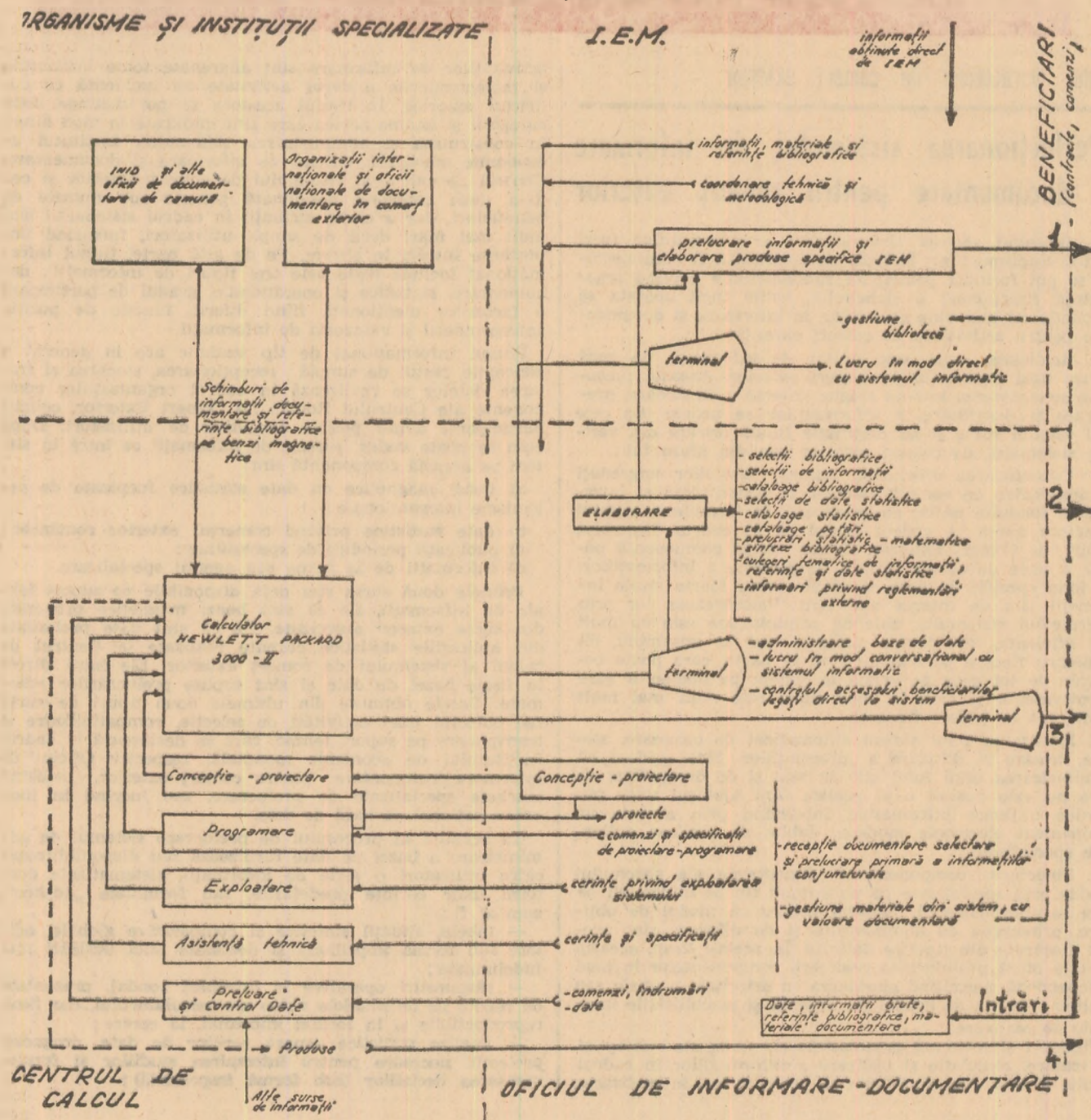
— reprezentări grafice ale unor date statistice sau a rezultatelor unor prelucrări statistice;

Toți utilizatorii pot beneficia deci, în mod sistematic sau la cerere, în formă imprimată sau prin video-interogare de o serie de informații statistice privind economia mondială și participarea României la schimburile internaționale, extrase direct din sistemul de administrare a acestor informații. Cum, de multe ori sînt cerute și inter-

pretări complexe ale unor fenomene statistice, datele furnizate de sistem pot fi trecute prin filtrul sectoarelor de cercetare ale Institutului de economie mondială, analizate și interpretate, după care să fie furnizate beneficiarilor. La cerere sau periodic, sub formă de studii sau sinteze.

Fluxul informațiilor de tip documentar, spre deosebire de cel statistic, care după cum am văzut este aproape

Principalele relații în structura sistemului de informare și documentare pentru comerț exterior



Legenda : Beneficiari (1—2—3—4) M.C.E.C.E.I., I.C.E.-uri  
 (1—2—4) Întreprinderi și centrale industriale, ministere, alte instituții din sistemul de comerț exterior  
 (2—4) INID, oficii de documentare de ramură, organisme internaționale

unidirecțional, presupune o implicare mai complexă a participanților la prelucrare, noțiunile de furnizor și beneficiar ajungând practic să se suprapună la nivelul fiecărui participant.

Se introduc în sistemul de administrare a datelor sau banca de date documentare, referințele bibliografice, cu structura de bază descrisă de către toți posesorii de surse informaționale de acest tip, în mod direct sau prin intermedierea specializată a Oficiului de documentare. Introducerea referințelor se face fie prin utilizarea unor formulare speciale, foi de codaj, fie, acolo unde este posibil, prin conectarea directă la banca de date prin intermediul terminalelor.

La rindul lor, în calitate de beneficiari ai acestui sistem de administrare, participanții beneficiază de o gamă largă de servicii de informare. O primă categorie ar fi recepția periodică a unor lucrări de semnalare cum sînt: cataloage bibliografice, sinteze bibliografice, indexe sau buletine de noutăți bibliografice. O a doua categorie și cea mai importantă pentru definirea funcționării sistemului o constituie abilitatea acestuia de a răspunde la întrebări-sondaj destinate cercetării sistematice pe o temă dorită. De regulă, această utilizare a sistemului se face pe terminalele calculatorului, ea implicînd cel mai adesea o conversație, un schimb de mesaje între om și calculator. Procesul este relativ simplu: utilizatorul își formulează cererea de informare definind printr-o succesiune de descriptori (dintre cei agreeți prin tezaurul sistemului) domeniul său de interes. Sistemul informează mai întîi utilizatorul cite referințe posedă în legătură cu fiecare descriptor și cu ansamblul logic de descriptori, oferindu-i acestuia posibilitatea ca în funcție de numărul existent să-și lărgească sau să-și restrîngă domeniul de interes formulat.

Odată găsită formula cea mai convenabilă, sistemul poate afișa conținutul complet al referințelor identificate și, la cerere, le poate imprima. Iată deci că din cele expuse pînă acum, fluxul de utilizare a sistemului de cercetare documentară presupune două canale: difuzarea generală către toți utilizatorii a unor editări cu caracter de semnalare și exploatarea în mod direct, „on-line” a băncii de date de către oricare utilizator.

Dat fiind că volumul de interogare a sistemului, nu permite deocamdată ca toți beneficiarii, să fie direct conectați cu sistemul de administrare, fluxul de utilizare se completează cu serviciile de informare documentară prestate de Oficiul de informare și documentare. Acesta recepționează cererea de informare formulată cît mai complet posibil de beneficiar, efectuează interogarea sistemului și remite rezultatele sondajului, eventual însoțit de unele sugestii sau completări extrase din banca de date la domeniul definit inițial de beneficiar.

Ceea ce trebuie reținut în legătură cu acest flux al informațiilor documentare este faptul că el are un caracter larg participativ al tuturor verigilor sistemului, atît în calitate de furnizori, cît și de beneficiari de informații. (Astfel, Institutul de economie mondială în calitate de unitate de cercetare utilizează în modul cel mai frecvent astfel de prestații și Oficiul de informare documentară ca unitate specializată în prestarea tocmai a unor astfel de servicii).

În sfîrșit, cel de-al treilea flux, al informațiilor operaționale presupune, de asemenea, o circulație unidirecțională a informațiilor. Acestea se concentrează de la toate sursele de emiteră a lor în punctul unic de prelucrare, constituit tocmai din sistemul automatizat de administrare a acestui tip de informații, unde sînt stocate, selectate după care sînt difuzate printr-o mulțime de canale către utilizatorii cei mai diverși, în funcție de domeniul în care fiecare este interesat. Principiul logic de funcționare este extrem de simplu. Informația emisă de sursă și recepționată de sistemul de administrare conține în textul ei sau este însoțită de un set de descriptori ce-l caracterizează conținutul, și fixează domeniile problematice referite. Pe de altă parte, sistemul de administrare înglobează în structurile sale profilul de interes predefinit de fiecare beneficiar în parte, de asemenea, printr-o succesiune de descriptori. La momentul intrării informației,

făcînd comparația automată între descriptorii ce însoțesc și caracterizează informația și cei de definesc profilul de interes al fiecărui utilizator, se identifică anume cărora dintre ei trebuie comunicată informația și se încorporează în lotul individual de informații ce urmează a-i fi difuzat fiecăruia. Participanții la acest flux sînt, pe de o parte, furnizorii de informații: reprezentanțe economice și diplomatice ale R. S. României în străinătate, secțiile economice ale agențiilor de știri, publicații economice și în unele cazuri chiar ICE-urile. Pe de altă parte, există ansamblul beneficiarilor de astfel de informații, care este alcătuit din: Ministerul Comerțului Exterior și Cooperării Economice Internaționale, alte ministere și organe centrale, întreprinderi de comerț exterior, centrale industriale, întreprinderi producătoare, alte reprezentanțe economice decît cea furnizoare, Institutul de economie mondială, alți factori interesați în comerțul exterior. Acest flux informațional presupune o circulație foarte rapidă a informației, ceea ce înseamnă, pe de o parte, un echipament de calcul performant, iar pe de altă parte, niște canale rapide și fiabile, fie că este vorba de terminale ale calculatorului, fie de utilizarea rețelei de telex. Dacă se adaugă la aceasta faptul că randamentul sistemului depinde de numărul și oportunitatea informațiilor care intră în el, cu alte cuvinte că trebuie să fie însoțit de o foarte bine organizată rețea de culegere selectivă a informațiilor pe piața externă, putem recunoaște că este un sistem foarte costisitor și trecerea la realizarea lui trebuie făcută pe baza unei solide analize de sistem.

Așa după rezultă din cele prezentate pînă aici, sistemului informatic de administrare a datelor documentare și de informare pentru comerț exterior îi revine un rol important în fundamentarea deciziilor. El este un instrument complet și foarte rapid de lucru, cu resurse practice nelimitate de stocare și prelucrare a informațiilor, pune la dispoziție o serie de canale sigure și rapide de culegere și valorificare a informațiilor, dar nu poate substitui omul în capacitatea sa de a cunoaște, extrage și a interpreta informațiile. El nu poate funcționa în afara fluxurilor complexe ale sistemului de informare, așa cum nici acestea nu pot asigura eficacitatea cerută fără existența băncilor de date specifice, construite și administrate de sistemul informatic.

În sfîrșit, înainte de a trece la prezentarea mai în detaliu a produselor și serviciilor pe care sistemul de informare și documentare pentru comerț exterior le pune la dispoziția utilizatorilor săi, considerăm necesar a ne opri foarte pe scurt asupra structurii generale a băncii de date. Deși reprezintă o entitate distinctă, unitară din punct de vedere logic, sistemul informatic de care ne ocupăm este constituit din mai multe module și compartimente distincte, puternic individualizate. Ele au caracteristici conceptuale și constructive bine diferențiate, cît mai adaptate specificului tratării tipului de informații pentru care sînt specializate.

1. **Modulul statistic** este destinat administrării și prelucrării tuturor datelor de tip numeric și este constituit din mai multe compartimente: fluxuri comerciale, indicatori generali ai piețelor internaționale, produse, prețuri internaționale. Trebuie înțeles că și aceste compartimente reprezintă la rindul lor o sinteză tipologică, ele divizîndu-se în continuare în mai multe subcompartimente sau fișiere specializate. Spre exemplu, componența prețurilor reunește de fapt, pe lingă baza de date a prețurilor internaționale, baza cursurilor valutare și unităților monetare, și pe cea a navlurilor.

2. **Modulul documentar** (bibliografie) este destinat gestionării tuturor aplicațiilor informatice bazate pe tipologia cercetării tematice a informației.

Deși construit în principal pentru administrarea informației bibliografice și pentru realizarea cercetării documentare, el este menit să încorporeze și aplicațiile legate de fișierele de firme, sau serviciile de distribuire selectivă a informației (mailing service).

3. **Modulul operațional**, sau „de alertă” este destinat realizării circuitului distribuitor al informațiilor cu durată

cea mai scurtă de viață și a căror valoare constă în principal în operativitatea aflării lor.

Toate aceste unități componente sînt strîns legate în cadrul sistemului informatic general, iar produsele fiecăreia deși pot fi realizate și utilizate în mod individual, capătă o mult mai mare valoare în contextul utilizării corecte cu celelalte produse și servicii oferite de toate modulele și componentele sistemului. Dealtfel, vom reveni ulterior cu o prezentare în detaliu a fiecărui element constitutiv, punînd în evidență gama proprie de produse și servicii oferite și valoarea lor informațională atît în utilizarea individuală, cît și în corelație cu produsele celorlalte componente.

Volcu N. POP  
I.E.M.

## conjunctura pe piețele valutare și de capital

### Rata reală a dobînzilor

Recentul raport anual al Băncii Reglementelor Internaționale (iunie 1982), analizînd principalele performanțe ale economiei mondiale, a evidențiat, cu tărie, o concluzie dealtfel bine cunoscută, respectiv persistența nivelului ridicat al dobînzilor. Fenomenul este tratat în contextul întregii evoluții postbelice a economiei mondiale și, avînd în vedere cotele actuale ale inflației, referirile se fac nu la nivelul absolut al ratei dobînzilor, ci la rata reală a dobînzilor, respectiv la ceea ce rămîne din rata dobînzii după reducerea nivelului inflației.

Generalizarea unui nivel ridicat al ratei reale a dobînzilor constituie, din punct de vedere a experților băncii amintite, cel mai frapant și în același timp cel mai îngrijorător aspect al evoluției economice recente a țărilor industrializate occidentale pe planul politicii monetare. Fiînd măsurată prin creșterea curentă a prețurilor, recente accelerări în procesul inflaționist din economia occidentală au agravat acest aspect. Prin nivelul atins, rata reală a dobînzilor împiedică demararea relansării investițiilor, contribuie la deteriorarea structurilor financiare ale firmelor și exercită o presiune considerabilă asupra datoriei externe a țărilor care apelează la împrumuturi de pe piața internațională a capitalurilor. În esență, dobînzile înalte au ajuns să blocheze creșterea economică și să pună în pericol instituțiile financiare chemate să sprijine acest proces.

Într-un context de stagnare economică, ceea ce caracterizează în fapt economia occidentală, existența unei rate reale înalte a dobînzilor constituie un fenomen total neobișnuit pentru întreaga perioadă postbelică. Acesta se poate explica, atît prin factorii de influență prezenți în toate țările occidentale industrializate, cît și prin influența specifică pe care a avut-o nivelul excepțional de ridicat al ratei reale a dobînzilor în S.U.A. asupra politicii monetare a țărilor partenere și în special asupra Japoniei și R. F. Germania.

Se pune în mod firesc întrebarea de ce această concentrare asupra măsurilor de politică monetară și în cadrul lor asupra manevrării ratei dobînzilor cu efectele cunoscute? Un răspuns direct și simplu la această întrebare este opțiunea autorităților occidentale pentru stăvilirea în primul rînd a inflației, considerată principalul „inamic” al relansării economice. La această opțiune generală nu s-a ajuns însă de la bun început, respectiv imediat după declanșarea crizei economice din 1974—1975 și nici de către toate țările occidentale industrializate, odată. Opțiunea prezentă a autorităților occidentale de a stăvilii cu prioritate inflația (mai exact din ultimii 2—3 ani) constituie o rezultată a numeroase căutări pe planul măsurilor de politică economică, care, cel puțin inițial, a oferit o gamă relativ largă de manevrare a măsurilor cu caracter restrictiv și expansionist.

Ca urmare, se poate spune că în mare măsură atingerea unui nivel ridicat al dobînzilor în general și a unei rate reale ridicate a acestora în special, constituie efectul dozajului de măsuri de politică economică antiinflaționiste, dozaj care în marea majoritate a țărilor occidentale a pus accentul în mod deosebit pe măsura de politică monetară restrictivă, care să ducă la reducerea în termeni reali a masei monetare în circulație.

Acest lucru nu e exclus ca pe de altă parte măsurile de politică bugetară și fiscală în unele țări occidentale industrializate, judecate pe termen lung, nu numai că nu au fost restrictive și nu au sprijinit efortul antiinflaționist al autorităților monetare, dar chiar pot fi considerate că au avut un caracter expansionist. Și în acest caz însă, deficite în creștere ale sectorului public au reflectat tocmai concomitența celor două aspecte grave ale economiei occidentale — inflația și șomajul — între soluționările cărora autoritățile țărilor analizate au trebuit să aleagă obiectivul prioritar în politica lor economică.

Deci răspunsul la întrebarea enunțată mai sus este complex, și trebuie să aibă în vedere un fenomen de evoluție sub influența a numeroși factori, care pur și simplu au erodat în timp eficacitatea unui arsenal mai larg de intervenție din partea autorităților occidentale pe planul politicii economice.

Îngustarea spațiului de manevrare a măsurilor de politică economică de către autoritățile occidentale a fost deci determinată nu numai de fixarea obiectivului prioritar — stăvilirea inflației — sau efectul unui mix de politică economică (în care sînt prezente, alături de măsuri monetare restrictive și măsuri bugetare expansioniste ca majorarea cheltuielilor sectorului public), ci și de alți factori de influență generală sau specifică.

În rîndul factorilor de influență generală se evidențiază în primul rînd anticipările sau expectativele inflaționiste. Se apreciază că „certitudinea” continuării procesului inflaționist a contribuit în mare măsură la creșterea și menținerea la nivel ridicat a ratei reale a dobînzilor. Prin prisma acestui raționament, singura explicație, cit de cit satisfăcătoare, care se poate da persistenței ratei reale înalte a dobînzilor într-o perioadă de recesiune este aceea că reculul înregistrat de rata inflației este considerat numai ca un fenomen temporar și nu de durată. Anticipările inflaționiste constituie deci un factor de influență puternic asupra evoluției ratei dobînzilor întrucît ele se bazează în prezent (din păcate) pe o „experiență de ani” în ceea ce privește continua creștere a prețurilor. La aceasta se mai adaugă incertitudinea legată fie de posibilitatea implementării constante a unei politici antiinflaționiste de către autoritățile occidentale publice, fie de eficacitatea acestei politici, iar mai nou constatarea a numeroase rigidități în formularea și repartizarea veniturilor, sub influența aceluiași expectative inflaționiste.

Înhibarea acțiunii factorului menționat asupra nivelului real al dobînzilor nu poate fi realizată decît prin urmarea cu tenacitate a unei politici economice restrictive cu un caracter antiinflaționist de durată, care să reducă la zero ecartul dintre rata inflației anticipate și rata curentă a inflației. În acest fel rata reală a dobînzilor nu numai că nu va mai fi alimentată cu noi puncte procentuale, dar ar putea fi adusă la niveluri acceptabile. Singura problemă neelucidată în cadrul unei astfel de soluții rămîne perioada de timp în care ar putea fi realizat acest obiectiv.

În rîndul factorilor specifici menționăm influența exercitată de nivelul înalt al dobînzilor practicat de S.U.A. asupra celorlalte țări occidentale industrializate. Acest nivel rămîne un fenomen neliniștitor indiferent de unele evoluții ulterioare la care ne vom referi, dar care nu exclud influența ratei dobînzii în S.U.A. și activitatea economică a acestora asupra economiei mondiale.

În primăvara acestui an, rata reală a dobînzilor pe termen lung a depășit în S.U.A. 7%, fiind cea mai ridicată în rîndul țărilor occidentale industrializate (2,15—5,0%). Poziția deși dominantă, dar oarecum în declin a S.U.A. nu surprinde, ea fiind rezultatul conflictului între orientarea clar antiinflaționistă a politicii monetare și politica

bugetară deliberat expansionistă, la care se adaugă totuși influența și a altor factori cum sînt: principiul deducerii fiscale pentru costul creditului (dobînda) cu aplicare generalizată în S.U.A. (spre deosebire de alte țări occidentale), care face mai suportabilă rata reală înaltă a dobînzilor; cererea relativ ridicată pentru credite a sectorului privat în procesul de reajustare a profitabilității întreprinderilor americane, ceea ce impune o politică monetară restrictivă pentru atingerea obiectivului stăvilirii inflației în S.U.A.; factori de reglementare tehnică a volumului masei monetare de către Sistemul federal de rezerve predispus să acționeze cu întârziere în fața atît a inovațiilor financiare de pe piața internă a capitalurilor, cît și a instabilității ratei dobînzii pe termen scurt.

Desigur, situația de pe piața monetară și financiară a S.U.A. nu poate constitui cauza exclusivă a nivelului relativ înalt al ratei reale a dobînzilor din alte țări occidentale industrializate. În prezent se poate chiar afirma că țări ca Japonia și R. F. Germania au ieșit de sub influența S.U.A., în sensul că nivelul nominal și real al dobînzii în aceste țări este practic conform cu exigențele echilibrului economic intern al acestora.

Aprecierea întervine după ce cu un an doi în urmă influența S.U.A. era evident puternică atît în Japonia cît și în R.F. Germania, cînd ambele țări înregistrau deficite considerabile în balanța de plăți curente, antrenînd deprecierea spontană a valurilor lor în același timp cu o nouă escaladare a prețului țitelului și un revirement în presiunile inflaționiste interne. Într-un astfel de context, autoritățile țărilor respective nu aveau de ales decît antrenarea nivelului dobînzilor interne de către evoluția ascendentă a dobînzilor din S.U.A.

În primăvara acestui an, Japonia și R. F. Germania, după performanța redresării balanțelor de plăți curente în 1981, au avut posibilități sporite de manevrare pe piața monetară a S.U.A., ceea ce a modificat sistemul de influențe inițial prin canalul ratei dobînzilor. În plus, sporirea veniturilor lor nu a mai avut același efect inflaționist în economia internă, dat fiind scăderea prețurilor în dolari înregistrați, în 1981, la materiile prime pe care le importau.

Acest lucru nu modifică în mod esențial aprecierea că, în contextul evoluției economice actuale a țărilor occidentale industrializate, punctată de o rată a inflației oricum înaltă față de perioada anterioară crizei țitelului, spațiul de manevrare a autorităților în planul politicii economice rămîne limitat. Factorii de influență care erodează eficacitatea măsurilor de politică economică de natură să ducă la realizarea obiectivului stăvilirii inflației continuă să fie prezenți. Chiar unele evoluții satisfăcătoare ale unor țări în ceea ce privește șansele de a contrabalansa influențele S.U.A. pe plan monetar nu sînt consolidate, expectativele inflaționiste, continuînd să prezeze asupra autorităților de politică economică și în consecință asupra limitării măsurilor practicilor sînt chiar predispuși, în ciuda unor evoluții satisfăcătoare, să „protejeze” nivelul (ridicat) al ratei dobînzilor lăsînd, în schimb, deprecierea consumurilor de schimb a monedelor lor naționale.

dr. Napoleon POP

## Restructurări în producția și comerțul mondial

### Procesul de adaptare la actuala conjunctură în industria petrochimică vest-europeană

În Anglia firmele ICI și BP Chemicals au ajuns în luna iunie a.c. la o înțelegere în ce privește măsurile de raționalizare a producției petrochimice și a celei de materiale plastice, sectoare în care ambii producători au înregistrați pierderi apreciabile. În afară de închiderea unor instalații de polietilenă și PVC, acordul prevede preluarea instalațiilor de PVC de către firma ICI și impli-

cit specializarea ei pe acest produs și a firmei British Petroleum pe polietilenă.

Producătorii englezi consideră însă că eforturile lor trebuie sprijinite de ceilalți producători vest-europeni, mai ales prin prisma supracapacității cronice ce persistă în domeniul produselor petrochimice de bază și al materialelor plastice de mare tonaj (PVC, polietilenă de densitate înaltă și de densitate joasă, polistiren și polipropilenă).

În ultimii 2 ani producătorii de materiale plastice din Europa de vest au înregistrat pierderi estimate la 2 mrd \$, iar pierderile celor două firme engleze menționate au totalizat 248 mil. £ în 1981 (incluzînd și produsele petrochimice de bază). Cauza acestei situații o reprezintă recesiunea economică provocată de cel de-al doilea șoc petroler, care a condus la o scădere a cererii pentru materiale plastice pe piața vest-europeană cu 30% în ultimii doi ani.

În Italia procesul de restructurare a industriei chimice a debutat în urmă cu doi ani, fără a se fi încheiat încă. El a fost impus de situația cu totul nesatisfăcătoare a profiturilor sau mai exact de pierderile mari înregistrate de producători.

Firma Montedison, care a fost scoasă de sub controlul statului în 1981, urmează a deveni fanionul sectorului privat, concentrîndu-și activitatea pe produse mai elaborate, ce reprezintă în prezent doar 20% din totalul producției sale.

Firma de stat ENI ar urma să controleze ramura produselor chimice de bază (inclusiv materiale plastice). Sarcina sa este însă destul de dificilă, întrucît ea trebuie să preia instalațiile a 2 firme falimentare, SIR și Liquichimica. Compania petroleră americană Occidental a decis să înființeze o societate mixtă cu ENI, denumită Enoxy, care se va axa pe promovarea unor produse cu potențial de dezvoltare.

În afara negocierilor cu Montedison privind transferul unor instalații, ce vor fi controlate de firmele Anic și Enoxy, o sarcină delicată pentru ENI o constituie și redistribuirea forței de muncă, o firmă de stat neputînd recurge la concedierile caracteristice sectorului privat.

În R.F.G. cei 3 mari producători, Hoechst, BASF și Bayer n-au putut să se sustragă de la influența recesiunii economice prelungite. Doar profilul internațional mai larg al activității lor a reprezentat un factor de atenuare a influențelor respective. În aceeași direcție acționează și concentrarea activităților de cercetare și dezvoltare pe specialități chimice, în special produse farmaceutice și antidăunătoare.

Astfel, numai în decurs de 10 ani ponderea produselor farmaceutice și a pesticidelor în cifra totală de afaceri a firmei Bayer s-a mărit de la 20% la peste 33%, în paralel cu restrîngerea activității firmei în domeniul fibrelor și materialelor plastice.

În industria chimică vest-germană supracapacitatea este pregnantă, îndeosebi în domeniul fibrelor sintetice, maselor plastice de mare tonaj și a produselor petrochimice de bază. BASF, care a înregistrat pierderi de 190 mil. DM în 1981 în sectorul maselor plastice de mare tonaj a redus nivelul capacităților la polietilena de joasă densitate cu 200.000 tone (la 670.000 tone), iar Hoechst cu pierderi de 220 mil. DM în același sector a închis o capacitate pentru polietilena de înaltă densitate (80.000 tone) și una de polistiren (30.000 tone).

În Franța după ce a traversat o perioadă îndelungată de dificultăți crescînde, industria chimică a intrat în atenția autorităților guvernamentale. Conform planului elaborat de Ministerul Industriei ar urma o regrupare în jurul a 3 firme, controlate de stat.

Prima este compania petroleră Elf-Aquitaine, care va deveni partenera filialei grupului Pechiney Uzine Kuhlmann, prin intermediul firmelor Ato-Chimie și Chloe-Chimie.

A doua este firma Rhone-Poulenc, cu o cifră de afaceri de 5,4 mrd. \$ în 1981, care renunțînd anterior la controlul firmei Chloe-Chimie în favoarea lui Elf-Aquitaine a redus drastic și implicarea sa în sectorul fibrelor textile artificiale.

A treia este firma CF Chimie, filiala lui Charbonnages de France care a înregistrat pierderi consecutive și care solicită sprijinul statului pentru raționalizarea activității sale în sectorul materialelor plastice și în cel al îngrășămintelor.

Presiunile în direcția restructurărilor și raționalizărilor din industria chimică vest-europeană se vor accentua în următorii ani, mai ales dacă se are în vedere dezvoltarea producției petrochimice (inclusiv materiale plastice) în țările cu rezerve abundente de țiței și gaz metan din Orientul Mijlociu.

Deși există acceptul (de principiu) al necesității efectuării restructurării și raționalizării, totuși, aplicarea în practică a măsurilor impuse se face destul de lent, unii producători apreciind că legislația antitrust frânează acest proces și că ar trebui cerut sprijinul Comisiei C.E.E. în timp ce alții solicită manifestarea unui spirit coope-rant din partea tuturor producătorilor.

Iolanda DADUIANU  
Petre PRISECARU

## Relații financiare internaționale

### Sistemul financiar american

#### 2. Sursele de capital pe piața americană

Multe din sursele de capital de pe piața americană — cum sînt băncile comerciale — oferă mai multe tipuri de finanțare care acoperă o varietate de necesități. Alte instituții sînt mai specializate, concentrîndu-și activitatea în domenii specifice ca factoring-ul, finanțarea vânzărilor, a comerțului exterior etc. În S.U.A. sînt disponibile unele surse guvernamentale de capital, dar ele nu sînt atît de importante ca cele private. Importanța diferitelor surse de capital variază în funcție de condițiile financiare concrete. În acest sens, trebuie subliniat faptul că în ultimul timp s-a manifestat tendința de întrepătrundere a domeniilor de activitate ale anumitor instituții specializate. Astfel, băncile comerciale și-au lărgit considerabil sfera de activitate, pătrunzînd în domenii în care erau specializate numai anumite instituții financiare.

**Băncile comerciale.** Din punctul de vedere al firmelor producătoare sau de comerț, băncile comerciale sînt cele mai importante instituții financiare din S.U.A. Băncile comerciale pot fi grupate în două categorii: cele mici, locale, care operează pe o arie limitată la stricta lor vecinătate; cele mari, care au zona de activitate întreg teritoriul S.U.A., precum și alte țări.

În funcție de legile particulare din fiecare stat, băncile comerciale pot avea sau nu filiale în statul respectiv. Trebuie subliniat că nu există nici o bancă comercială americană care să aibă un sistem de filiale pe întreg teritoriul S.U.A. Băncile comerciale mari lucrează însă printr-o vastă rețea de corespondenți; de asemenea, din 1968 băncile pot avea în orice loc din S.U.A. „oficii de împrumut” (care să pregătească formele de acordare a creditelor, să transmită informații și să evalueze garanțiile). Legislația în vigoare permite însă fiecărei bănci să înființeze filiale care să se ocupe cu activitatea internațională.

Din punct de vedere al mărimii, primele 15 mari bănci americane sînt: Bank of America (San Francisco); First National City Bank (New York); Chase Manhattan Bank (New York); Manufacturers Hanover Trust Co (New York); Morgan Guaranty Trust Co (New York); Chemical Bank (New York); Bankers Trust Co (New York); Security Pacific National Bank (Los Angeles); Continental Illinois National Bank and Trust Co (Chicago); First National Bank (Chicago); Wells Fargo Bank (San Francisco); Irving Trust Co (New York); Mellon National Bank and Trust Co (Pittsburg); Crocker National Bank (San Francisco); United California Bank (Los Angeles).

Principalele forme de finanțare acordate de băncile comerciale sînt:

— împrumuturi pe termen scurt pentru firmele producătoare și de comerț (împrumuturi curente de finanțare a activității acestora);

— împrumuturi pe termen mediu și lung, avînd diferite scopuri (modernizări, investiții etc.); acestea sînt acordate cu mai multă precauție, avînd în vedere că principala sursă de fonduri a băncilor comerciale sînt depozitate la vedere sau pe termen apropiat;

— participări, ca intermediar sau ca parte, la contractarea de împrumuturi pe diferite căi (lansări de împrumuturi pe piețele de capital, împrumuturi consorțiale etc.);

— acordarea de servicii de specialitate (efectuarea de plăți, evaluări financiare etc.).

Concurența dintre băncile comerciale americane este ascuțită, deoarece nu se practică acordurile interbancare (în ciuda faptului că rata dobînzii preferențiale este aceeași la băncile mari, această egalitate nu parvine dintr-o anumită înțelegere). Dobînda de referință la creditele acordate de băncile comerciale americane este dobînda preferențială (cea percepută clienților de bonitate certă); pentru clienții obișnuiți, rata dobînzii este, de regulă, majorată cu o anumită marjă peste rata dobînzii preferențiale, în funcție de bonitatea clientului, tipul creditului și modul în care decurg negocierile. În acest sens, de o importanță deosebită este menținerea unor relații bune între compania solicitantă și banca comercială respectivă. Băncile naționale nu pot să împrumute mai mult de 10% din fondurile lor unui singur client, dar în cazul băncilor înregistrate la nivelul statelor, procentul poate fi mai ridicat. Majoritatea companiilor americane, în special cele mari, lucrează tocmai din acest motiv cu mai multe bănci (firma Chrysler are, de exemplu, linia de credit cu peste 200 bănci).

**Băncile comerciale străine.** În ultimul timp ele au devenit foarte active în S.U.A. în special în New York și California, prin intermediul filialelor, sucursalelor, agențiilor și oficiilor de reprezentanță. Perspectiva dezvoltării acestui sector va fi pozitiv influențată de eventuala constituire a unei „zone bancare libere” în New York.

În general, activitatea băncilor comerciale străine este reglementată și supravegheată la nivelul statelor și nu face obiectul controlului federal. Legislația statelor privind băncile comerciale străine este foarte deosebită de la stat la stat. Multe state nu permit filiale ale băncilor străine. Alte state, ca de exemplu statul New York, permit înființarea de filiale sau agenții, dar nu existența ambelor (principala deosebire dintre filială și agenție este că ultima nu acceptă depozite bancare).

Filialele băncilor străine asigură o gamă largă de servicii, dar principalul domeniu de activitate sînt tranzacțiile financiare și comerciale dintre S.U.A. și țările respective.

**Companiile de finanțare comercială și de factoring.** Acestea pot face cumpărări sau plăți în contul clienților lor. Sursa de finanțare menționată este importantă în special pentru firmele mici și medii. Spre deosebire de bănci, aceste companii pot avea oficii pe tot teritoriul S.U.A. și nu există nici o limită privind suma totală a împrumuturilor permise unui singur solicitant. Sursa lor de fonduri nu o reprezintă depozitele (ca în cazul băncilor comerciale), ci ele atrag fonduri în special prin emisiune de hîrtii de valoare pe termen scurt și obligațiuni pe termen lung.

Cele mai importante companii de finanțare comercială sînt: CIT Financial Corp; Commercial Credit Co; Associates Investment Co; James Talcott; Walter E. Heller Co. Aceste firme, ca și altele care activează în domeniu, și-au extins în ultimul timp aria de activitate, putînd acorda împrumuturi garantate cu stocuri productive sau comerciale, împrumuturi pentru cumpărări de echipament, finanțare interimară, leasing etc.

**Băncile de investiție.** Spre deosebire de băncile comerciale care sînt specializate cu predilecție în operațiuni financiare curente băncile de investiții au ca domeniu principal de activitate subscrierea la emisiunile de acțiuni și obligațiuni și lansarea de efecte financiare pe termen lung. Desigur de des, aceste bănci sînt implicate în finanțarea și re-

finanțarea anumitor datorii și a capitalului social. Băncile de investiție sînt active pe piețele hîrtilor de valoare și a altor instrumente de credit în activități financiare pure (brokerajul etc.) și în mobilizarea de fonduri din sectorul nebanca.

Majoritatea băncilor de investiție din S.U.A. sînt foarte mari și sînt localizate în New York (Bache; Eastman Dillon Union Securities; Goldman Sachs; Kuhn Loeb; Lazard Freres; Lehman Bros; Merrill Lynch; Pierce; Morgan Stanley; Smith Barney). Băncile de investiție mai importante din alte orașe sînt A.G. Becker și Halsey Stuart la Chicago și Dean Witter la San Francisco.

**Băncile de economii și asociațiile de economii și împrumut.** Aceste instituții financiare sînt specializate în acordarea de împrumuturi și alte facilități financiare cu ipotecă pe locuințe (în S.U.A. nu există bănci ipotecare ca atare). Ele sînt importante din punct de vedere al valorii activelor lor și al segmentului pe care îl dețin pe piața creditului, dar activitatea lor este destinată prin excelență populației. Firmele și alte instituții publice care doresc să obțină împrumuturi ipotecare se adresează nu băncilor de economii, ci băncilor comerciale sau societăților de asigurări.

#### Societățile de asigurări, fondurile de pensii, fondurile fiduciare (trust funds)

Aceste surse de capital reprezintă segmentul cel mai important — și în creștere rapidă — al împrumuturilor pe termen lung și plasamentelor în acțiuni și obligațiuni. În S.U.A. există peste 1800 societăți de asigurări, care dispun de fonduri importante, cea mai mare parte din ele plasate în acțiuni, obligațiuni și împrumuturi ipotecare. Fondurile de pensii și fondurile fiduciare (acestea din urmă sînt disponibile din conturile clienților administrate de băncile comerciale și de investiții) și-au concentrat plasamentele în efecte financiare ale corporațiilor americane.

#### Instituțiile financiare guvernamentale sau semiguvernamentale

În S.U.A. instituțiile financiare guvernamentale au un rol puțin important. Ele sînt specializate, de regulă, în domeniul care ridică un grad mai înalt de risc (de exemplu, Banca de Export-Import pentru finanțarea exporturilor S.U.A.).

#### Organizarea principalelor bănci comerciale americane

În vederea înțelegerii mecanismului de lucru al sistemului bancar american, prezintă interes o scurtă trecere în revistă a modului în care sînt organizate principalele bănci comerciale din S.U.A. (pivotal sistemului bancar american).

a. *Bank of America*, cea mai mare instituție financiară din S.U.A. și din lume, are sediul general în San Francisco și dispune de o rețea în continuă dezvoltare de filiale și oficii. Pe teritoriul S.U.A. banca respectivă este împărțită în șase ramuri: San Francisco, New York, Miami, Chicago, Houston și Los Angeles. Activitatea internațională se desfășoară în principal prin ramura din New York și prin „*Commercial International Finance Corp.*”. Are investiții (participări la capital, societăți mixte etc.) în peste 100 societăți în întreaga lume și cca. 90 filiale în 50 țări.

b. *First National City Bank* (Citibank) este principala ramură a firmei financiare „*Citicorp.*”, (aceasta din urmă este o organizație financiară diversificată care are peste 1 095 oficii, filiale, afiliate și este angajată în activități bancare generale și servicii financiare corelate). Citibank are sediul principal în New York, dispune de 230 filiale în districtele New York, Westchester și Nassau. Pe plan internațional Citibank operează în 97 țări, fie direct, fie prin filiale și afiliate. Are patru ramuri în Los Angeles, San Francisco, Miami și Houston. Activitatea internațională este concentrată la „*International Banking Group.*” (cu sediul la New York), care este împărțită în trei diviziuni reprezentînd zonele geografice principale: Asia-Pacific; America de Sud, Canada, zona Caraibilor; Europa, Orientul Apropiat și Africa. Începînd cu 1974, o parte din activitatea internațională a lui Citibank a fost preluată de „*World Corporation Group.*”, care are două diviziuni cu sediul în

New York, o diviziune cu sediul la Londra și una cu sediul la Tokio.

c. *Chase Manhattan Banks* are cartierul general în New York și dispune de 102 filiale în peste 30 țări, plus un număr de oficii de reprezentanță. Are șase ramuri principale: Chase Manhattan Overseas Banking Corp; Chase International Investment Corp; Chase Manhattan International, cu patru ramuri distincte la Chicago, Houston, Los Angeles, Miami.

d. *Chemical Bank*, are trei ramuri principale: Chemical Bank International of San Francisco; Chemical International Banking Corp (New York); Chemical Overseas Finance. Ultima, împreună cu filiala sa, Chemical Overseas Finance Corp în Hamilton, Bermude, este cea mai activă. Chemical Bank lucrează printr-un sistem mixt de relații de corespondență în aproape toate țările lumii, filiale în principalele centre financiare și bănci afiliate.

e. *Manufacturers Hanover Trust*, cu cartierul general la New York, are ca specific faptul că deservește clienții săi prin cea mai mare bancă comercială din fiecare țară.

f. *Morgan Guaranty Trust*, cu cartierul general la New York, are trei ramuri principale: Morgan Guaranty International Bank of Houston; Morgan Guaranty International Bank of San Francisco; Morgan Guaranty International Finance Corp. Are o rețea extensivă de oficii, reprezentanțe și corespondențe în întreaga lume.

g. *American Express International Banking Corp* (A.E.I.B.C.) deși nu este înregistrată ca o bancă comercială în S.U.A. (are licență de funcționare din partea Departamentului bancar al statului New York) oferă importante facilități de finanțare pe termen scurt și mediu pentru comerțul exterior. A.E.I.B.C. dispune de o rețea de 49 filiale bancare în 18 țări, care efectuează operațiuni în dolari, euro-dolari și monede locale. Rețeaua de filiale este suplimentată de un sistem de corespondențe în toate țările. A.E.I.B.C. participă la „*Compagnie Internationale de Credit a Moyen Terme.*” (Lausanne) și poate să aranjeze subscrieri la emisiunile de efecte financiare prin intermediul lui „*American Express Securities.*” (Paris).

h. *Bankers Trust*, are sediul principal la New York și dispune de o ramură internațională Bankers International Corp (BIC) cu filiala sa din Delaware, Bankers Trust International. Prin intermediul acestora, Bankers Trust are participări în bănci într-un număr de cca. 20 țări. De asemenea are 2 filiale în Londra, una în Paris, una în Tokio, una în Milano și una în Nassau.

i. *Continental Illinois National Bank* are sediul principal la Chicago și patru ramuri principale: Continental Bank International din New York care asigură o gamă completă de servicii bancare internaționale; Continental International Finance Corp din Chicago, cu filiala din Luxemburg, Continental International Finance SA; Continental Bank International (Pacific) din Los Angeles; Continental Bank International (Texas). Are cca. 15 filiale în străinătate, oficii de reprezentanță în alte 12 țări și participări de capital în peste 30 țări.

## documentar

### Piața euroemisiunilor

1. Piața euroemisiunilor reprezintă piața împrumuturilor pe termen lung exprimate în eurodevize. În cadrul acestei piețe, întreprinderi sau diverse grupuri de actionari emit obligațiuni exprimate în devize, obligațiuni care sînt cotate la una sau mai multe burse internaționale și a căror emisiune este asigurată de una sau mai multe bănci din Europa și Statele Unite ale Americii.

Euroobligațiunile se deosebesc de emisiunile străine sau internaționale de obligațiuni. Cele din urmă sînt efectuate pe o sau mai multe piețe naționale, cu acordul auto-

rităților respective, de către societăți, colectivități sau organisme străine. Euroemisiunile însă, privesc obligațiunile a căror circulație depășește limitele naționale și sînt exprimate în eurodevize.

Piața euroemisiunilor nu are un statut și nici o localizare precisă. Emiterea de euroobligațiuni nu afectează piețele naționale de capital și nici nu antrenează cheltuieli în devize. Cei ce apelează la astfel de credite sînt exceptați de la reglementările naționale care interzic sau limitează subscrierea titlurilor străine. În schimb, operațiunea constituie o sursă importantă de venituri pentru toate băncile care participă de o manieră sau alta la plasarea euroobligațiunilor, datorită comisioanelor practicate pe această piață.

Agenții care își asumă responsabilitatea de creditori, altfel spus, cei ce subscriu obligațiunile emise, sînt greu de identificat, iar intermediarii care mijlocesc asemenea împrumuturi păstrează cu strictețe secretul profesional. Se pot identifica totuși o serie de categorii de furnizori ai capitalurilor care sînt vehiculate pe această piață :

— posesorii de fonduri importante din Orientul Mijlociu, din America Latină și din Extremul Orient care, pentru a-și proteja capitalul contra inflației și a instabilității politice, recurg la plasarea lui pe termen lung ;

— anumite societăți americane care, prin intermediul filialelor lor europene, își plasează unele resurse cum ar fi fondurile de rezervă ;

— posesorii de valori mobiliare exprimate în dolari care sînt nerezidenți ai Statelor Unite și care, după instituirea în S.U.A. în 1963 a sistemului de impunere a dobînzilor prin taxa de egalizare, și-au arbitrat titlurile pentru a subscrie euroobligațiuni ;

— posesorii europeni de dolari care caută plasamente avantajoase pentru fondurile lor.

Cei ce fac apel la împrumuturi sub forma euroobligațiunilor sînt în marea lor majoritate rezidenți ai țărilor capitaliste dezvoltate. Motivele care îi determină să angajeze astfel de împrumuturi sînt diverse : insuficiența capitalului mobilizabil pe piața națională, evitarea riscului inflației sau a instabilității politice, imposibilitatea de a proceda la emisiunea de obligațiuni normale. De asemenea, sumele mari care sînt vehiculate pe piața euroobligațiunilor reduc simțitor costul operațiunii. În fine, emisiunile pe această piață se pot efectua în orice moment fără ca cei ce le angajează să trebuiască să se înscrie pe o anumită listă de așteptare.

Piața euroobligațiunilor nu face obiectul unor reglementări juridice naționale. Aceasta nu înseamnă nici pe departe, însă, că este o piață dezorganizată. Băncile sînt cele care au preluat organizarea sa, conducîndu-se în acest scop după modelul pieței financiare americane.

Pentru a lansa o emisiune de euroobligațiuni, solicitantul trebuie să se adreseze uneia sau mai multor bănci care își vor asuma rolul de „șef de filă”. Acestea sînt întotdeauna instituții de credit sau grupuri financiare de o solvabilitate indiscutabilă : bănci americane, britanice sau vest-germane, în general. De cele mai multe ori, banca care își asumă rolul de șef de filă este în relații foarte strînse cu firma sau societatea împrumutată, cunoscîndu-i bine capacitatea de plată și situația economico-financiară.

Șeful de filă intră în contract cu o serie de alte bănci care au, de asemenea, un renume indiscutabil și care își asumă responsabilitatea și riscul, în schimbul unui comision forfetar, de a garanta ducerea la bun sfîrșit a operațiunii. Grupul format în acest fel poartă numele de „consorțiu de garanție”.

În scopul atragerii unui număr cît mai mare de bănci care să subscrie obligațiunile emise și care să se ocupe de plasarea în continuare a acestora, șeful de filă editează un „memorandum” care este un document ce descrie profilul împrumutatului și furnizează toate informațiile necesare evaluării, de către clienții potențiali, a riscurilor asumate. Acest memorandum este remis unui grup de 10—15 mari bănci care, în urma analizei pe care o fac, decid subscrierea unei părți din obligațiunile emise și își

iau angajamentul de a încerca să plaseze la clienții lor celelalte titluri, în schimbul unui comision. Acest grup de bănci capătă numele de „sindicat de plasament”. Odată cu acceptarea participării la sindicat, care se concretizează prin semnarea unui protocol, băncile din grup desemnează o bancă-agent care se va ocupa de gestiunea împrumutului. De regulă, banca-agent este una și aceeași cu banca care și-a asumat rolul de șef de filă.

Șeful de filă, de comun acord cu împrumutatul, stabilește, pe baza condițiilor pieței, felul obligațiunilor care vor fi emise, rata dobînzii, condițiile și data emisiunii, documentele ce trebuie întocmite și încheie contractul de credit care stipulează obligațiile reciproce ale părților.

Momentul lansării împrumutului este marcat prin publicarea în reviste de specialitate a unui anunț care, în practica financiară, poartă denumirea de „tombstone” (piatră de mormînt-engl.). În acest „tombstone” sînt înscrise numele celui care a primit creditul, numele băncii sau a băncilor șef de filă și agent, numele băncilor care fac parte din consorțiul de garanție și numele băncilor care au subscris ferm obligațiunile emise.

În ceea ce privește comisioanele percepute pentru participarea la astfel de operațiuni, ele variază în funcție de poziția și rolul fiecărei bănci în montarea creditului. Șeful de filă încasează un comision cuprins între 1/4 și 2/0 (management fee). Băncile care participă la plasare percep, de asemenea, comisioane (participation fee) care variază în funcție de volumul creditelor acordate. Aici trebuie arătat că aceste comisioane sînt inferioare celor percepute pentru emisiunile de obligațiuni pe piețele naționale.

Piața euroemisiunilor nu este accesibilă decît societăților care beneficiază de un renume internațional. Volumul unui credit angajat pe această piață se ridică în general la 10—30 de milioane de dolari, tendința fiind de creștere. S-au înregistrat și împrumuturi care depășesc 125—130 de milioane de dolari.

Titlurile emise sînt diferite, în funcție de condițiile pieței în momentul emisiunii, ele fiind alese de așa manieră încît să fie atractive pentru posesorii de fonduri și să stimuleze participarea unui număr cît mai mare de subscriitori aflați pe o arie geografică foarte mare.

Cele mai frecvente hîrtii de valoare au fost obligațiunile obișnuite. Scadența lor variază între 15 și 20 ani. Titlurile sînt „la purtător”. Valoarea nominală a sumei obligațiunii se ridică la minimum 1000 \$ sau echivalentul acestei sume în altă valută. Titlurile sînt adesea oferite cu o primă sub valoarea nominală, urmînd a fi rambursată la paritate. O categorie aparte o formează așa-zisele „notes” a căror durată este limitată la 5 ani și care nu produc nici amortisment anual și nici nu pot fi rambursate anticipant.

Un anumit succes au avut obligațiunile convertibile în acțiuni care oferă creditorului o garanție mai mare în cazul unei deprecieri monetare, iar împrumutatului posibilitatea obținerii unei dobînzii mai scăzute.

Obligațiunile cu warrant oferă pe lingă dobîndă dreptul de a subscrie acțiuni ale firmei care le-a emis la o dată și un preț determinate. Acest drept este materializat printr-un înscris (Warrant) care este detașabil de titlul negociabil. Purtătorul are astfel posibilitatea de a realiza un cîștig, negociînd warrantul într-un moment în care cursul acțiunii depășește prețul de vânzare indicat.

O altă categorie de obligațiuni, care s-a dezvoltat foarte mult în perioada instabilității valutare, o constituie obligațiunile cu dobîndă variabilă.

Emanuel ODOBESCU

Banca pentru agricultură și industrie alimentară

Redactor coordonator : dr. Ioan GEORGESCU



## Derularea exporturilor - cazuri - soluții

Să reamintim că realizarea întocmai a contractelor de export este o obligație fundamentală atât a întreprinderilor producătoare, cit și a celor de comerț exterior este egal cu încercarea de a demonstra o axiomă. Ceea ce se impune însă a fi subliniat, fără teama de a greși, este faptul că în îndeplinirea acestor obligații - derularea contractelor de export - se mai întâmplă să se facă unele erori, care, în unele cazuri, provoacă serioase prejudicii.

Pentru a veni în sprijinul celor care lucrează în domeniul comerțului exterior vom publica, la această rubrică, o serie de documentare, în care vom prezenta, în prima parte, reglementările și uzanțele privind fiecare operație componentă a derulării exporturilor, în succesiunea lor cronologică, iar în partea a doua vom analiza, pe baza unor cazuri, erorile mai frecvente, din care se vor desprinde soluțiile de urmat.

Față de faptul că în documentarele ce urmează a fi publicate nu ne vom ocupa decît de aspectele de derulare, cu privire la încheierea contractelor economice de comerț exterior și la cele comerciale externe, precum și cu privire la conținutul lor, facem trimitere la o recentă lucrare editată de revista noastră, sub egida Institutului Central de Cercetări Economice, intitulată: „**PROBLEME DE DREPT ECONOMIC ȘI DE COMERȚ INTERNAȚIONAL - PENTRU INGINERI ȘI ECONOMIȘTI**”.

### 1. CONCEPTUL DE DERULARE A EXPORTURILOR DE MĂRFURI

#### 1.1. Sfera de cuprindere a noțiunii de derulare

Complexitatea pe care o prezintă tranzacțiile comerciale internaționale infirmă regula generală valabilă pentru vânzările simple, clasice, potrivit căreia vânzătorul livrează marfa, iar cumpărătorul plătește prețul. În cazul vânzărilor comerciale internaționale obligațiile reciproce ale părților se interferează în timp: ca regulă generală, cumpărătorului îi revine obligația de a îndeplini unele sarcini anterioare livrării mărfurilor, cum sînt: deschiderea creditelor documentare, sau transferarea avansurilor, iar în unele cazuri transmiterea documentației tehnice, aprovizionarea vânzătorului cu unele subansamble sau materiale etc. Neîndeplinirea de către cumpărător a acestor obligații sînt tot atitea motive de aminare a executării contractului de către vânzător, dacă nu de suspendare sau rezilierea lui.

Odată îndeplinite de către cumpărător a obligațiilor ce îi revin, vânzătorul este ținut să execute întocmai contractul comercial încheiat, în vederea căruia are de îndeplinit o serie de activități, în funcție de condiția de livrare stabilită.

Ansamblul activităților desfășurate atât de cumpărător, cit mai ales de vânzător intră în sfera de cuprindere a noțiunii de executare sau derulare a contractelor. Dacă noțiunea de executare a contractelor sugerează mai mult sensul juridic al îndeplinirii de către părți a obligațiilor contractuale asumate - în cazul vânzării, predarea lucrului și plata prețului - noțiunea de derulare are un conținut mai larg, sugerînd o serie de activități materiale și economice, menite să conducă la transferarea în natură a mărfurilor de la vânzător la cumpărător. Cu alte cuvinte, prin derularea contractului de export se înțelege totalitatea operațiilor privind fabricarea, controlul, ambalarea, expedierea și transportul mărfurilor pînă la destinație, în condițiile de calitate stabilite de părți, precum

și cele privind plata prețului, prin intermediul băncilor comerciale.

Evident, efortul de derulare a exporturilor revine, în mare parte vânzătorului, care joacă un rol mult mai activ decît cumpărătorul. De regulă, cumpărătorul extern, după ce și-a îndeplinit obligațiile de a asigura plata (deschiderea acreditivului, scrisoare de garanție), are o atitudine de expectativă, activitatea sa rezumîndu-se în general la a urmări primirea la termen, în condițiile contractuale stabilite, a mărfurilor cumpărate. Așa fiind, și sfera noțiunii de derulare are o anumită dimensiune pentru vânzător și alta pentru cumpărător, fiind neîndoielnic faptul că livrarea unei mărfi conforme imprimă contractului de vânzare internațională caracteristicile sale cele mai importante. Practica o dovedește că unele contracte comerciale de vânzare internațională încheiate în condiții bune sau foarte bune și-au pierdut din eficiența scontată, nu întotdeauna din motive obiective, ci datorită unor deficiențe apărute în faza de derulare.

#### 1.2. Participanții la derularea exporturilor

Complexitatea operațiilor de fabricare a mărfurilor, precum și a operațiilor de expediere-transport pînă la destinația externă face însă ca, în afara întreprinderilor de comerț exterior și a celor producătoare de mărfuri pentru export - să colaboreze, sub diferite forme, o serie de alte organe terțe persoane în raport cu părțile din contractul de vânzare - ale căror obligații adiacente rezultă fie din contractele de prestări de servicii, fie din obligații administrative.

Participanții la executarea contractelor de vânzare internațională ale căror obligații, în raport cu exportatorul, sînt stabilite prin contracte economice de prestări de servicii, sînt:

- Întreprinderea de stat pentru transporturi și expediții internaționale - ROMTRANS -, care se ocupă de expediția mărfurilor în trafic internațional feroviar, rutier, aerian și combinat prin porturile străine, de organizarea și executarea operațiilor privind tranzitul de mărfuri - maritim, fluvial și terestru - prin România, de îndeplinirea formalităților de vămuire pentru toate operațiunile de export, import și tranzit - indiferent de trafic - la toate punctele de vămuire din țară, precum și de îndeplinirea formalităților necesare privind asigurarea mărfurilor în trafic internațional la transporturile încredințate;

- Întreprinderea de navlosire, agenturare și aprovizionare nave - NAVLOMAR -, care se ocupă de navlosirea de nave românești și străine în vederea asigurării tonajului necesar transportării mărfurilor românești de export și import pe calea maritimă și fluvială, de navlosirea navelor românești și străine de agenturarea, prestarea de servicii și aprovizionarea navelor străine în porturile românești, precum și de îndeplinirea formalităților necesare privind asigurarea mărfurilor derulate prin NAVLOMAR în traficul internațional maritim și fluvial;

- Întreprinderile de exploatare portuare din Portul Constanța, care descarcă, depozitează, perfectează documentele de expediție și încarcă marfa pe navă; în porturile dumărene această activitate este desfășurată de compartimente specializate ale întreprinderii NAVROM - Galați;

- Oficiul de control al mărfurilor, care activează ca mandatar al întreprinderilor de comerț exterior sau al cumpărătorilor externi

Pe lângă participanții contractuali menționați mai sus, întreprinderile producătoare și cele de comerț exterior intră în raporturi de colaborare cu organele Inspectoratului General de Stat pentru Controlul Calității Produseelor și cu organele vamale.

Un rol important revine transportatorului feroviar, ale cărui atribuții vor fi prezentate în secțiunile următoare.

La efectuarea plăților în valută participă, de asemenea, B.R.C.E. și banca comercială a cumpărătorului extern.

### 1.3. Reglementări și uzanțe internaționale privind derularea exporturilor

Dreptul economic cuprinde importante norme de drept privind derularea contractelor, care privesc toate fazele, începând cu punerea în fabricație a mărfurilor și până la ultimul act de executare — încasarea prețului în valută și decontarea în lei a contravalorii acesteia, întreprinderii producătoare comitentă.

Dintre actele normative interne menționăm următoarele: Legea nr. 1/1971, Legea nr. 71/1969, Legea nr. 7/1977, Regulamentul aprobat prin H.C.M. nr. 941/1959 și, mai recent, Legea nr. 12/1980. Ultima lege menționată cuprinde importante reglementări privind derularea, dintre care redăm prevederile de principiu conținute de art. 29: „Întreprinderile de comerț exterior împreună cu unitățile producătoare sunt obligate să ia măsurile pentru derularea ritmică a mărfurilor de export. De asemenea, întreprinderile de comerț exterior răspund de încasarea valutei la termenele stabilite în contractele externe”.

În derularea exporturilor de mărfuri, pe lângă prevederile din contractele comerciale, importanță deosebită prezintă și uzanțele uniforme internaționale. Printre acestea pe primul loc se situează: Regulile Incoterms, Regulile și uzanțele privind creditele documentare, cunoscute sub numărul de referință 290 și Regulile uniforme privind încasările (publicația 322) uzanțe elaborate și publicate de Camera de Comerț Internațională de la Paris.

Dintre reglementările internaționale care au incidență în derularea exporturilor amintim: Condițiile generale C.A.E.R. — 1968/75, C.I.M. și S.G.M.S., la care vom face trimitere ori de câte ori va fi necesar.

## 2. OBLIGAȚIILE PĂRȚILOR CONTRACTANTE PREMERGĂTOARE LIVRĂRILOR

### 2.1. Remiterea de către întreprinderea de comerț exterior a contractului și a documentației tehnice, întreprinderii producătoare

Contractul economic de comision și unele norme de drept economic, pentru întreprinderile de comerț exterior și contractul comercial de vânzare internațională pentru cumpărătorul extern, instituie o serie de obligații în sarcina acestora, printre care și acelea privind remiterea întreprinderii producătoare a contractului comercial extern și de perfectarea sau avizarea documentației tehnice, necesare lansării în producție a mărfurilor ce fac obiectul exportului.

a) **Obligația de remitere a contractului extern și a documentației tehnice.** Întreprinderea de comerț exterior în calitate de comisionară are obligația să remită întreprinderii producătoare comitente contractul extern îndată după perfectarea lui, în interiorul termenului prevăzut în contractul economic de comision.

Ca regulă generală, odată cu încheierea contractelor comerciale de vânzare internațională părțile stabilesc condițiile de calitate, înscriind în contract sau în anexe parametrul calitativ a mărfurilor ce urmează a fi livrate. În unele situații calitatea mărfurilor se stabilește ulterior încheierii contractului, pe diverse căi și anume:

— prin remiterea documentației tehnice, într-un anumit termen de către cumpărător sau a modelelor (mostrelor);  
— prin elaborarea documentației tehnice sau a modelelor de către întreprinderea producătoare, care se supun avizării cumpărătorului extern.

Oricare ar fi calea stabilită de părți, revine ca atribuție întreprinderii de comerț exterior, în calitate de comisionară, să urmărească îndeplinirea întocmai și la timp a

acestor obligații contractuale, orice întârziere având repercusiuni negative asupra executării finale a contractului comercial de export, fiind bine cunoscut că în lipsa documentației tehnice nu poate începe fabricația și, deci, livrarea mărfurilor.

b) **Cazuri — observații critice.** Cu privire la remiterea contractului și a documentației tehnice întreprinderilor producătoare, cele mai frecvente erori și procedee neadecvate constatate în activitatea practică sînt cele ce urmează:

— remiterea cu întârziere de întreprinderea comisionară a contractelor, remiterea unor specificații incomplete, întârzieri în obținerea avizelor privind documentația tehnică sau a modelelor propuse de producător, împrejurări care periclitează respectarea termenului de livrare; în asemenea cazuri, în situația în care cumpărătorul nu este în culpă și va pretinde deci penalități de întârziere, prejudiciul astfel produs va fi suportat de întreprinderea de comerț exterior care nu și-a îndeplinit obligațiile rezultate din contractul economic de comision;

— remiterea documentației tehnice în limba contractului, fapt care, pe lângă întârzierea executării produsului prezintă și riscul ca traducerea în limba română să fie neconformă; astfel, în cazul unui cazet de sarcini complex, care a fost transmis de întreprinderea de comerț exterior, unei întreprinderi producătoare din sectorul de mașini grele, scris într-o limbă străină cu privire la care comitentul nu dispunea de traducător calificat, operațiunea de traducere și omologare a textului românesc a durat mai bine de trei luni, fapt ce s-a repercutat negativ asupra executării la timp a contractului extern; soluția este evidentă: traducerea documentației de către comisionară, care a încheiat contractul extern și, deci, cunoaște exact caracteristicile produsului pe care s-a obligat să-l livreze.

Într-un litigiu, Comisia de arbitraj din București a constatat că pentru determinarea calitativă a obiectului, părțile au convenit ca vânzătorul să trimită cumpărătorului mostre de ofertă pentru mărfurile ce urmau a fi livrate. După restituirile acestor mostre, cu eventuale observații, vânzătorul urma să le reproducă în termen de o lună — în patru exemplare — pentru clienții cumpărătorului; ele deveneau astfel mostre de referință, producția începând numai după aprobarea și restituirea lor de către cumpărător. Vânzătorul a produs și restituit mostrele de ofertă cu o întârziere de 2—3 luni față de termenul convenit. La primirea mostrelor omologate, întreprinderea producătoare nu a mai avut timpul necesar să execute în termen mărfurile, iar ca urmare a fost obligată să plătească penalități (Dosar nr. 949/1974). Evident, prejudiciul astfel produs, ca urmare a nerespectării termenului de realizare a mostrelor, a scăzut eficiența exportului în cauză.

### 2.2. Aprovizionarea cu unele materiale de către cumpărător

Sînt situații în care fabricarea anumitor mărfuri este condiționată de aprovizionarea producătorului de către cumpărătorul extern cu unele materiale sau subsansamble.

a) **Obligațiile întreprinderii de comerț exterior.** În cazul unor astfel de contracte, revine ca obligație întreprinderii comisionare să impulsioneze livrarea materialelor în cauză de către cumpărătorul extern, la termenele și cantitățile convenite. De asemenea, orice întârziere în perfectarea formalităților vamale sau a transportului acestora de la punctul de frontieră român și până la întreprinderea producătoare este de natură să pericliteze fabricarea mărfurilor destinate exportului.

b) **Consecințele nerespectării obligației de către cumpărătorul extern.** Fabricarea mărfurilor în care urmează să fie incluse subsansamble sau materiale furnizate de cumpărătorul extern fiind condiționată de primirea la timp a acestora este normal ca în cazul neprimirii lor consecințele să le suporte partea în culpă. Ca urmare, C.G.L.

— C.A.E.R. 1968/75, la § 13, prevăd că „In cazul în care cumpărătorul nu-și va îndeplini, în termenele convenite, obligațiile prevăzute în acest contract privind aprovizionarea producției vânzătorului sau dacă va modifica ulterior datele prezentate inițial și dacă datorită acestora vânzătorul va avea dificultăți substanțiale în legătură cu producția, vânzătorul are dreptul să modifice în mod corespunzător termenul de livrare, fără ca această decalare să poată depăși durata întârzierii produse de cumpărător în executarea obligațiilor sale sus-arătate, și/sau să ceară despăgubiri pentru prejudiciile efectiv suferite de acesta”.

Regulile care se desprind din textul citat sînt pe deplin aplicabile și în raporturile contractuale încheiate cu parteneri din țări nemembre C.A.E.R., sub condiția să fie înscrise în contractul comercial de vânzare internațională încheiat cu aceștia.

### 2.3. Asigurarea încasării prețului

Căile de garantare, respectiv de asigurare a încasării prețului sînt promovarea prin contractul comercial a modalității de plată prin credit documentar, plata unui avans de către cumpărător, sau obținerea unei scrisori de garanție bancară.

a) **Obligațiile întreprinderilor de comerț exterior.** În contractele externe în care s-a stabilit ca modalitate de plată creditul documentar, în oricare din formele sale (acreditiv sau L/C), ori plata unui avans, revine ca obligație pentru întreprinderea de comerț exterior să urmărească deschiderea în termen a creditului și, respectiv, încasarea avansului. Dacă, în funcție de natura mărfurilor, și de bonitatea cumpărătorului, punerea acestora în fabricație este condiționată de asigurarea încasării prețului, întreprinderea comisionară va comunica acest lucru întreprinderii producătoare comitente.

În cazul în care prin contractul comercial s-a prevăzut ca modalitate de plată incaso consolidat prin scrisoare de garanție bancară sau prin vînculație, se va urmări: primirea în termenul stabilit a scrisorii de garanție, orice întârziere avînd ca efect suspendarea executării obligațiilor de executare; obținerea acordului băncii plătitoare — prin B.R.C.E. — pentru expedierea mărfii pe adresa acestora, sau contactarea din timp a depozitului general indicat de Romtrans, prin care urmează a fi derulată livrarea prin vînculație.

b) **Consecințele neîndeplinirii obligației de către cumpărător.** În cazul în care creditul documentar nu va fi deschis la timp (avansul nu a fost virat sau scrisoarea de garanție bancară privind plata prețului nu a fost remisă vânzătorului), termenul de livrare poate fi decalat proporțional cu întârzierea cumpărătorului. În acest sens sînt și prevederile normelor din dreptul internațional. Legea uniformă privind vânzările internaționale de obiecte mobiliare corporale de la Haga, din 1964, prevede (art. 69): „Cumpărătorul trebuie să ia măsurile prevăzute de contract, de uzanțe sau reglementarea în vigoare în vederea pregătirii sau garantării plății prețului, cum ar fi acceptarea unei scrisori de schimb, deschiderea unui credit documentar, darea unei cauțiuni bancare”. Și, în continuare, art. 70, dă dreptul vânzătorului, fie să declare desfacerea contractului, fie „să pretindă cumpărătorului executarea obligației sale, în cazul că contractul nu a fost anulat”.

c) **Cazuri — observații critice.** Cu privire la asigurarea încasării prețului, semnalăm cîteva cazuri de erori și procedee neadecvate, din activitatea întreprinderilor de comerț exterior.

În repetate cazuri se transmit întreprinderilor producătoare contracte externe fără să se facă precizarea că lansarea în fabricație a mărfurilor este condiționată de deschiderea creditului documentar, respectiv de primirea avansului sau a scrisorii de garanție bancară. Dacă de multe ori cumpărătorul își îndeplinește ulterior aceste obligații, au fost și situații în care s-a reziliat contractul, iar cheltuielile efectuate cu punerea în fabricație a mărfurilor au rămas în sarcina unității producătoare-comitente.

furilor au rămas în sarcina unității producătoare-comitente.

Soluția este greu de formulat. Credem că rămîne la aprecierea întreprinderii de comerț exterior dacă, în funcție de natura mărfii — unicate sau marfă generală — și în funcție de bonitatea firmei cumpărătoare, să hotărască, pe riscul ei, dacă poate sau nu să înceapă fabricația înainte de asigurarea încasării prețului. În nici un caz, acest aspect al operațiunii de export nu poate fi lăsat la latitudinea întreprinderii producătoare.

În unele cazuri, în special cînd obiectul contractului îl constituie mărfuri generale, standardizate, în contracte se prevede un termen de deschidere a creditului documentar la un anumit număr de zile înainte de data livrării. O asemenea clauză prezintă un risc ridicat, motiv ce obligă întreprinderea de comerț exterior să urmărească deschiderea creditului la termenul stabilit și să dea instrucțiuni în consecință, întreprinderii producătoare. Într-un contract privind exportul de laminat s-a prevăzut ca creditul documentar să fie deschis cu 5 zile înainte de încărcarea navei, în contract figurînd clauza potrivit căreia dacă termenul nu va fi respectat, nava va aștepta în contul cumpărătorului. Cum acest termen scurt nu a fost respectat de cumpărător, iar întreprinderea de comerț exterior nu a luat nici o măsură ca „nava să aștepte în contul cumpărătorului”, marfa a fost expediată, iar factura a rămas neplătită. Evident, răspunderea într-un astfel de caz a revenit în întregime întreprinderii comisionare, și, pe cale de regres, ea s-a răsfrînt asupra lucrătorilor care, în mod culpabil, și-au încălcat atribuțiile de serviciu. Este un caz care ilustrează unde poate duce o clauză greșit formulată (5 zile înainte de încărcarea navei) și neurmărirea executării întocmai a obligației ce revine cumpărătorului, respectiv, de a deschide la timp creditul documentar. Soluția este evidentă: marfa nu trebuia încărcată pînă la deschiderea creditului documentar.

În cadrul derulării unui contract încheiat cu un cumpărător din Anglia, întreprinderea de comerț exterior exportatoare nu a sesizat că creditul documentar deschis este sub valoarea lotului de marfă expediat. Ca urmare, a fost necesar un proces la Comisia de arbitraj din București competentă în speță, ceea ce a dus la întârzierea încasării prețului, precum și la cheltuieli de arbitraj (Hotărîrea nr. 5/1980).

Legat de deschiderea creditelor documentare se impune să semnalăm că în destul de frecvente cazuri întreprinderile de comerț exterior la primirea avizelor de deschidere, nu confruntă condițiile prevăzute în credit cu cele din contractul extern. Se neglijează deci faptul că cele două contracte — contractul comercial de vânzare internațională și contractul de credit documentar — sînt total distincte și că băncile nu iau în considerare decît prevederile din documentul de deschidere a creditului documentar. Din această cauză au fost cazuri în care setul de documente de plată nu au fost conforme cu condițiile creditului, iar ca urmare plata a fost refuzată.

Soluția: la primirea avizului de la B.R.C.E., este imperativ necesar să se confrunte condițiile din creditul documentar cu cele din contract și, în cazul unor nepotriviri, să se solicite de îndată cumpărătorului extern îndreptarea erorilor, prin banca sa comercială, care a deschis creditul.

### 2.4. Controlul de calitate a mărfurilor destinate exportului

Potrivit normelor din dreptul nostru economic și al uzanțelor internaționale, controlul calității mărfurilor destinate exportului se efectuează, în principal, de către părțile contractante, direct sau prin întreprinderi specializate, cărora li se dă mandat pe bază contractuală, precum și de organe ale administrației de stat.

a) **Participanții la controlul de calitate, de regulă, sînt următorii:**

— întreprinderile producătoare de mărfuri pentru export care, potrivit prevederilor Legii nr. 7/1977 privind calita-

tea produselor, a Legii nr. 71/1969 și a Legii nr. 12/1980 (art. 25), au obligația să asigure calitatea mărfurilor pe tot parcursul fabricației și să participe la recepția finală, înainte de livrare;

— întreprinderile de comerț exterior, potrivit Legii nr. 12/1980 au obligația să „exercite controlul permanent în unitățile producătoare asupra punerii în producție, executării în termen și de bună calitate a mărfurilor de export” (art. 24) și să asigure recepția lor finală „prin reprezentanți proprii sau, pe bază contractuală, prin unități specializate” (art. 28), de regulă, Oficiul de control al mărfurilor;

— Inspectoratul General de Stat pentru Controlul Calității Produselor efectuează controlul calității mărfurilor destinate exportului, prin organele sale teritoriale, în virtutea atribuțiilor sale ca organ specializat al administrației de stat; art. 53, alin 1, din Legea nr. 7/1977 prevede că acest organ de stat înfăptuiește „împreună cu ministerele, celelalte organe centrale și locale, politica partidului și statului în domeniul calității și al controlului tehnic al calității produselor...”;

— Oficiul de control al mărfurilor efectuează controlul de calitate într-o dublă ipostază: în calitate de mandatar al întreprinderilor de comerț exterior, pe baza contractelor încheiate cu acestea (art. 28 din Legea nr. 12/1980); în cazurile în care cumpărătorii externi solicită serviciile specializate ale acestei organizații economice, O.C.M. efectuează controlul calității mărfurilor în numele partenerului străin, pe bază contractuală;

— cumpărătorul extern, în baza prevederilor din contractul comercial de vânzare internațională, are dreptul să controleze calitatea mărfurilor, atât în faza de fabricație, cât, mai ales, în faza finală de livrare sau de punere în funcțiune, după caz.

b) Controlul efectuat de întreprinderile producătoare — documente de atestare a calității. Fără îndoială cel mai important, eficace și plin de consecințe este controlul efectuat de întreprinderea producătoare, care este direct interesată ca mărfurile livrate să fie de bună calitate, cunoscut fiind faptul că orice defecțiuni constatate de cumpărătorul extern îi sînt, în principiu, imputabile.

Modalitatea de control este în funcție de natura mărfii și se stabilește prin contractul comercial de vânzare încheiat cu cumpărătorul extern. În cazul în care contractul este încheiat între parteneri din țări membre ale C.A.E.R., modalitatea de control este stabilită prin § 26 din C.G.L. — C.A.E.R. 1968/75, paragraf pe care îl reproducem în întregime:

1. Înainte de expedierea mărfii, vânzătorul este obligat ca pe cheltuiala sa să supună controlului (încercare, analiză, verificare etc., în funcție de felul mărfii) calitatea mărfii conform condițiilor convenite cu cumpărătorul; în lipsa unor condiții convenite, controlul se va face conform condițiilor obișnuite de control existente în țara vânzătorului pentru marfa respectivă.

2. La livrarea mărfurilor de masă industriale și agricole, inclusiv a mărfurilor de larg consum și a produselor alimentare, în lipsa altor prevederi în contract, verificarea calității se face numai prin sondaj, conform regulilor obișnuite în țara vânzătorului.

3. Înainte de expedierea mărfii trebuie să se întocmească, din dispoziția și pe contul vânzătorului, un protocol de încercare pentru mașinile și utilajele supuse încercării, indicîndu-se datele esențiale și rezultatele încercărilor, iar pentru celelalte mărfuri, un certificat de calitate sau un document care să confirme că din punct de vedere calitativ marfa corespunde clauzelor contractului.

4. În cazul în care contractul nu prevede altfel, vânzătorul este obligat să prezinte cumpărătorului documentul corespunzător care confirmă calitatea mărfii. Protocolul de încercare se prezintă cumpărătorului de către vânzător, la cererea acestuia.

5. Dacă, din cauza specificului mașinilor sau al utilajelor ori a altor considerente, controlul productivității con-

venite prin contract trebuie să fie efectuat la locul instalării utilajelor, acest control se va face integral sau parțial la locul instalării mașinilor sau utilajelor în țara cumpărătorului, în modul și la termenele stabilite prin contract.

6. În cazul livrărilor de utilaje complexe mari, reprezentantul vânzătorului va participa — la cererea cumpărătorului și în condițiile convenite de părți —, la controlul calității, prevăzute în contract, a acestor utilaje. Rezultatele controlului se menționează în protocolul care se semnează de ambele părți.

Subliniem că toate condițiile de livrare Incoterms 1933 conțin o clauză potrivit căreia cheltuielile privind controlul calității mărfurilor se suportă de către vânzător.

Ca regulă generală, întreprinderile producătoare, în funcție de natura mărfurilor exportate, după efectuarea controlului, emit următoarele documente de atestare și garantarea calității: certificate de calitate, certificate de analiză, certificate fitosanitare, certificate de garanție ș.a. Importanța întocmirii la timp a acestor documente, conform cu marfa expediată rezidă din faptul că ele constituie documente de plată și, deci, fără de care nu se poate încasa valoarea în valută a exporturilor.

c) Controlul efectuat de cumpărătorul extern. În cazul unor vânzări de mărfuri cu un grad ridicat de tehnicitate și complexitate, în contractele externe se prevede dreptul cumpărătorului de a efectua controlul calității acestora, la producător, fie pe parcursul fabricației, fie în faza de recepție finală.

Obligațiile întreprinderilor de comerț exterior și a celor producătoare sînt cele stabilite prin contractul extern și ele se referă, de regulă, la modul de organizare și de efectuare a controlului. Iată cum sînt formulate aceste obligații și consecințele lor, prin C.G.L. — C.A.E.R. 1968/75, § 27:

1. În cazul în care contractul prevede dreptul de participare a reprezentantului cumpărătorului la controlul calității mărfii în țara vânzătorului, acesta este obligat să comunice cumpărătorului că marfa este gata pentru control, într-un termen care să-i dea posibilitatea cumpărătorului să participe la efectuarea controlului.

2. Vânzătorul este obligat să asigure cumpărătorului posibilitatea participării la control, conform clauzelor contractului și procedurii folosite în ramura industrială respectivă. Vânzătorul suportă toate cheltuielile legate de efectuarea controlului (cheltuielile pentru personal, pentru folosirea utilajelor tehnice, a energiei, a materialelor auxiliare etc.), cu excepția cheltuielilor pentru reprezentantul cumpărătorului.

3. Absența reprezentantului cumpărătorului la efectuarea controlului calității mărfii nu împiedică expedierea mărfii, dacă există un document care confirmă că marfa corespunde clauzelor contractuale.

4. Participarea reprezentantului cumpărătorului la controlul calității mărfii care se efectuează de vânzător nu-l exonerează pe acesta de răspundere pentru calitatea mărfii.

d) Cazuri — observații critice. Nu ne propunem să prezentăm multiplele cazuri care au generat litigii și răspunderi decurgînd din lipsa de exigență cu privire la controlul de calitate — regula, confirmată de practică fiind aceea că mărfurile exportate de întreprinderile noastre sînt de bună calitate, apreciate de cumpărătorii externi; cu toate acestea, unele sublinieri se impun.

În executarea unui contract de export de carte, întreprinderea producătoare a neglijat controlul de calitate, atât pe faze de fabricație, cât și la recepția finală. Ca urmare, marfa a fost livrată partenerului extern cu defecțiuni, fapt care a condus la returnarea unui lot pentru remedierea acestora, iar pentru o parte din marfă s-a acordat bonificații. Prejudiciul astfel produs a fost localizat în gestiunea întreprinderii producătoare iar, pe cale de regres, a fost imputat tuturor lucrătorilor care din culpă, nu au efectuat controlul de calitate, atât pe fazele de fabricație, cât și în faza finală de recepție.

Într-un alt caz, deosebit de concludent, au fost livrate partenerului extern covoare apreciate de organul de control al calității din unitatea producătoare drept calitate I. La recepția efectuată de cumpărător la destinație s-a constatat că o parte din marfa livrată era de categoria a II-a, iar ca urmare vânzătorul a acordat o bonificație convenită în cadrul soluționării reclamației. Evident, atît cheltuielile cu privire la soluționarea reclamației, pe cale arbitrală, cît și bonificația acordată, puteau fi evitate printr-un exigent control de calitate, iar imputația prejudiciului personalului vinovat nu ar fi avut loc.

Metoda de control a calității mărfii trebuie să fie aceea stabilită prin contract. Într-un litigiu soluționat de Comisia de arbitraj de la București, reclamanta a depus la dosar un certificat de control din care a rezultat că verificarea calității la destinație s-a făcut după un alt standard decît cel convenit de părți. Ca urmare, acțiunea pentru daune datorate livrării de mărfuri calitativ necorespunzătoare a fost respinsă (Dosar nr. 101/1974).

## 2.5. Marcarea și ambalarea mărfurilor pentru export

În cadrul derulării mărfurilor la export o importanță deosebită prezintă marcarea mărfurilor și a coletelor, ambalarea și expedierea documentației tehnice, privind anumite produse.

a) **Marcarea mărfurilor.** Dacă prin contract nu se prevede altfel, producătorul are dreptul să aplice pe mărfuri, în funcție de natura lor, marca sa de fabrică, firma, emblema, denumirea de origine, indicația de proveniență (a se vedea capitolul VIII „Dreptul de proprietate industrială”, din lucrarea „Probleme de drept economic și comerț internațional pentru ingineri și economiști”, editată de „Revista economică”, 1982).

În cazul în care contractul economic de comision permite, mărfurile vor purta și marca de comerț a întreprinderii de comerț exterior, sau numai această marcă.

De asemenea, dacă mărfurile sînt fabricate sub licență străină, iar în contractul de licență se prevede obligația ca acestea să poarte mențiunea că sînt fabricate sub licența respectivă, alături de însemnele producătorului se va face și mențiunea „fabricat sub licența...” pe tot timpul cît contractul cu partenerul străin este în vigoare.

b) **Ambalarea mărfurilor.** În lipsa unor prevederi exprese în contract cu privire la modul de ambalare se aplică uzanțele și reglementările internaționale. Astfel, de exemplu, condiția de livrare FOB—Incoterms 1953, la pct. 5 prevede ca obligația a vânzătorului: „să procure, pe proprie cheltuială, ambalajul obișnuit acelor mărfuri, afară de cazul în care uzanțele comerciale prevăd încărcarea acelor mărfuri fără ambalaj”. Prevederi similare conțin și celelalte condiții de livrare.

Convențiile internaționale privind transportul de mărfuri impun, la rîndul lor, obligația pentru predător de a prezenta mărfurile în ambalaje corespunzătoare. Potrivit convenției S.M.G.S. un ambalaj este corespunzător dacă: ferește mărfurile de pierderi și avarii; previne cauzele care pot provoca deteriorarea mijloacelor de transport sau a altor mărfuri; previne vătămarea persoanelor care vin în contact cu el. În cazul ambalării unei mărfii într-un ambalaj necorespunzător (defectuos sau care nu corespunde proprietății mărfii sau care nu asigură transbordarea dintr-un vagon în altul) producătorul riscă să i se refuze primirea mărfii. Sub acest aspect convenția S.M.G.S. obligă calea ferată primitoare să facă examinarea exterioară a ambalajului și să refuze primirea mărfii, dacă prin examinarea exterioară se poate stabili că ambalajul nu garantează securitatea transportului mărfii sau că ambalajul este defectuos.

Aceleași prevederi le regăsim, în alți termeni, și în convenția C.I.M. Ceea ce este esențial de reținut la aceste convenții este faptul că ambele prevăd clauza potrivit căreia producătorul este răspunzător de toate urmările lipsei sau

stării defectuoase a ambalajului, fiind obligat să repare prejudiciul pe care calea ferată l-a suferit din această cauză. Proba lipsei sau a stării defectuoase a ambalajului cade în sarcina căii ferate.

Cu privire la ambalarea mărfurilor, C.G.L.—C.A.E.R. prevăd următoarele:

1. Dacă contractul nu conține indicații speciale cu privire la ambalaj, vânzătorul este obligat să expedieze marfa în ambalajul utilizat în țara vânzătorului pentru mărfurile de export, care să asigure buna păstrare a mărfii în condiții de manipulare obișnuită și corespunzătoare a mărfii. În astfel de cazuri trebuie avute în vedere durata transportului, precum și mijloacele de transport.

2. Înainte de ambalare, mașinile și utilajele trebuie să fie unse, pentru a fi ferite de corozioni (§ 20).

Cu privire la listele de ambalaj, C.G.L.—C.A.E.R. 1968/75 prevăd:

1. În fiecare colet trebuie să fie introdusă o listă de ambalaj detaliată.

2. La livrările de utilaje și mașini, în lista de ambalaj, se vor indica: denumirea mașinii și a pieselor separate, ambalate în coletul respectiv, numărul lor, indicîndu-se datele tehnice conform pozițiilor respective din contract, numărul de fabricație al mașinii, numărul desenului tehnic, greutatea brutto și netto și marcajul exact al coletului respectiv, în așa fel încît să fie posibilă stabilirea identității mărfii cu datele specificației tehnice menționate în contract.

3. Un exemplar al foilor de ambalaj, într-un plic impermeabil, se introduce în ladă împreună cu utilajul sau mașina ori se fixează pe partea exterioară a lăzii.

4. În cazurile în care utilajul sau mașina se expediază fără ambalaj, plicul impermeabil conținînd foaia de ambalaj trebuie să fie acoperit cu o foaie metalică subțire, sudată direct pe părțile metalice ale mașinii (§ 21).

Dacă nu s-a convenit altfel prin contract, vânzătorul are obligația să trimită, odată cu documentele de transport, un exemplar din specificația de greutate a fiecărui colet și documentul care atestă calitatea mărfii (§ 22).

c) **Marcarea și etichetarea coletelor.** Convențiile internaționale privind transportul de mărfuri prevăd obligația aplicării pe colectele cu mărfuri a unor etichete în scopul unei manipulări atente. Astfel convenția privind traficul feroviar internațional de mărfuri (S.M.G.S.) impune predătorului — în cazul mărfurilor pentru care, din cauza naturii lor, se cer măsuri speciale de precauție sau îngrijire — aplicarea pe fiecare colet a unor inscripții sau etichete pentru manipularea cu atenție a mărfurilor, ca de exemplu „Atenție”, „Sus” etc. Grija pentru o cît mai corectă etichetare a ambalajelor a determinat semnatarilor convenției amintite să înscrie în Anexa nr. 8 la convenție, descrierea etichetelor care urmează să fie aplicate pe colete și pe vagoane. De asemenea, convenția internațională cu privire la transportul de mărfuri de căile ferate (C.I.M.) dă o atenție deosebită felului de marcarea a ambalajului, înscriind clauza potrivit căreia predătorul este răspunzător de toate urmările lipsei sau stării defectuoase a ambalajului, inclusiv a modului de etichetare.

Marcarea se face — potrivit convenției S.M.G.S. — în limba țării de predare, cu o traducere în limba rusă sau germană, cu excepția mărfurilor expediate către Republica Democrată Vietnam, Republica Populară Chineză, Republica Populară Democrată Coreeană și Republica Populară Mongolă a căror marcarea se face în limba țării de predare, cu o traducere numai în limba rusă. În ceea ce privește marcarea mărfurilor expediate în condițiile convenției C.I.M., aceasta trebuie să se efectueze în limba în care se redactează partea scrisorii de trăsură care se completează de predător, adică în limba țării de predare, cu o traducere în limba franceză, germană sau italiană.

Cu privire la marcarea coletelor, C.G.L.—C.A.E.R. la § 23 stabilesc următoarele:

1. Dacă nu este convenit altfel prin contract, pe fiecare colet trebuie să se noteze, cu vopsea rezistentă, următorul marcaj:

- numărul contractului și/sau numărul comenzii cumpărătorului;
- numărul coletului;
- destinatarul;
- greutatea neto și brutto, în kg.

2. La transporturile pe calea ferată, marcajul trebuie să corespundă dispozițiilor S.M.G.S.

3. La transporturile pe apă, marcajul trebuie să cuprindă și dimensiunile lăzilor, în centimetri, iar în caz de nevoie — portul și țara de destinație a mărfii.

4. La transporturile cu alte mijloace de transport, marcajul trebuie să corespundă regulilor în vigoare pentru mijlocul de transport respectiv.

5. Dacă specificul mărfii cere un marcaj special (de prevenire), vânzătorul este obligat să aplice un astfel de marcaj.

6. Lăzile se marchează pe două părți laterale; mărfurile neambalate — pe două părți.

7. Marcajul se notează în limba țării vânzătorului, cu traducerea textului în limbile rusă și germană.

8. Pentru utilaje și mașini, numărul coletului se trece sub formă de fracție în care numărătorul indică numărul de ordine al coletului, iar numitorul, numărul total al coletelor în care s-a ambalat setul complet al utilajului.

d) **Cazuri — observații critice.** În activitatea de export neglijarea regulilor și a uzanțelor privind ambalarea și marcarea poate duce la grave prejudicii. Referindu-ne numai la cele decurgând din neplata prețului, arătăm că nu este suficient ca ambalajul să fie de bună calitate ci, în primul rând, trebuie să fie conform cu condițiile prevăzute în contract și, respectiv, în creditul documentar. Cazul pe care îl expunem va fi edificator. Creditul documentar deschis în derularea unui anumit export prevedea mențiunea expresă că sacii în care se ambalează marfa trebuie să fie noi, clauză înscrisă și în contract. În consensământ s-a făcut mențiunea „marfa primită în saci, conținutul ne este necunoscut”. La primirea setului de documente de plată, banca comercială din țara cumpărătorului a refuzat plata pe considerentul că în documentul de transport nu figurează mențiunea că sacii sînt noi.

Legat de marcarea produselor, următorul caz nu se pare concludent. Marfa — un utilaj mult cerut la export —, potrivit contractului de licență purta o tablă cu indicarea licențiatorului. După expirarea contractului de licență, întreprinderea română exportatoare a făcut demersurile necesare să „obțină dreptul de export” de la firma străină, necunoscînd faptul că odată cu expirarea termenului de protejare a brevetului de invenție pe care l-a deținut, firma nu mai are nici un drept asupra invenției și, deci, nici pe acela de a încasa redevențe din licențierea în continuare a invenției în cauză. Soluția este evidentă: întreprinderea de comerț exterior licențiată are obligația să verifice perioada de valabilitate a brevetului de invenție, iar după ce acesta trece în domeniul public, are dreptul să înlăture mențiunea „Fabricat sub licența...” și, începînd cu aceeași dată, nu mai datorează nici un fel de „royalty”.

## 2.6. Calitatea și cantitatea de livrat

În vânzarea internațională, atât calitatea cît și cantitatea de livrat este tratată de uzanțele internaționale în mod diferit de dreptul economic intern.

a) **Calitatea mărfurilor.** Toate condițiile de livrare tratate de Incoterms 1953 încep — așa cum face și condiția F.O.B. — prin a arăta prima obligație a vânzătorului: „să livreze mărfurile în conformitate cu contractul de vânzare, împreună cu toate dovezile prevăzute în contract”. Așadar, în raport cu cumpărătorul extern, calitatea mărfurilor este determinată de prevederile din contract care este legea părților, și nu de normele interne privind calitatea produselor.

C.G.L.-C.A.E.R. 1968/75, la § 15 prevede următoarele: „Dacă prin contract nu s-a stabilit că marfa trebuie să corespundă unor anumite caracteristici de calitate, condiții tehnice sau unui anumit standard (cu indicarea numărului și a datei) ori unei mostre convenite de părți, vânzătorul este obligat să livreze marfa de calitate medie obișnuită în țara vânzătorului la livrările de marfă de același gen și care corespund destinației prevăzute în contract. Dacă destinația mărfii nu este indicată în contract, se livrează marfa de calitate medie obișnuită, corespunzătoare destinației obișnuite a acestei mărfi în țara vânzătorului”.

b) **Cantitatea de livrat.** Ca regulă generală, vânzătorul este ținut să livreze cantitatea prevăzută în contract. În cazul în care obiectul contractului îl constituie bunuri individualizate — mașini, utilaje, mijloace de transport etc. — acestea se determină cu exactitate prin contract sau anexe la acesta. În situația în care urmează să se livreze mărfuri generale, de masă, se admit unele toleranțe în plus sau minus, înscrise în contract.

Cu privire la cantitatea de livrat a unor astfel de mărfuri, Regulile și uzanțele privind creditul documentar prevăd următoarele: „Dacă creditul nu stipulează că trebuie să se livreze nici mai mult nici mai puțin decît cantitatea precizată, o abatere de 3% în plus sau în minus va fi admisă, dar totdeauna cu condiția ca valoarea tragerii să nu depășească valoarea creditului”.

c) **Cazuri — observații critice.** Determinarea prin contract în mod incomplet a calității mărfurilor poate duce la neînțelegeri în faza de executare. Astfel, într-un contract încheiat de o întreprindere românească de comerț exterior cu un partener din Elveția s-a prevăzut laconic, la calitatea mărfii: „Cașcaval mixt”, fără să se descrie condițiile, respectiv compoziția mărfii în cauză. La livrare, organele vamale au oprit intrarea pe teritoriul elvețian a lotului de cașcaval livrat, pe motiv că în urma analizei s-a constatat un grad prea mare de pesticide; lotul de marfă a fost valorificat de cumpărătorul elvețian pe piața austriacă, după care a introdus acțiune în pretenții la Comisia de arbitraj din București, pentru cheltuielile efectuate cu depozitarea și, apoi, comercializarea pe altă piață a mărfurilor respective. Evident, cazul prezentat scoate în evidență faptul că în situația în care la încheierea contractului s-ar fi dat importanță cuvenită detaliilor condițiilor de calitate — în speță, dacă s-ar fi stabilit procentul admisibil pe piața elvețiană de pesticide în cașcavalul mixt —, litigiul nu ar mai fi avut loc, cu tot cortegiul de consecințe negative: cheltuieli de arbitraj, daune plătite, eventuala pierdere a clientului etc.

Condițiile de calitate se impun a fi stabilite prin contract și în raport cu utilizarea finală a mărfii livrate. Astfel, într-un litigiu ce a fost supus spre judecată Comisiei de arbitraj de la București, reclamanta a cerut o bonificație de 25% pentru articole de ceramică neagră necorespunzătoare calitativ plus 4% dobînzii penalizatoare. Reclamanta a arătat că ceramica a fost insuficient arsă, iar vasele respective au fost acoperite în interior doar cu glazură, ceea ce a făcut ca la umplerea lor cu apă acestea să se deterioreze. În întîmpinare, pîrta a arătat că procedeele de verificare nu este conform prescripțiilor interne de fabricație. Potrivit normei de stabilire a parametrilor calitativi, vasele în cauză sînt produse ornamentale, a căror destinație nu este de a fi umplute cu apă. De asemenea, potrivit procesului-verbal de auto-recepție, respectînd § 26 punctul 4 din C.G.L. — C.A.E.R. 1968/75, marfa a corespuns calitativ, deoarece avea calitatea medie obișnuită în țara vânzătorului pentru mărfurile de acest gen și deoarece ele corespundeau destinației stabilite prin contract, deteriorarea lor datorîndu-se schimbării destinației — din obiecte pur ornamentale în vase pentru flori naturale — Comisia de arbitraj, prin Hotărîrea nr. 64/1978 a respins ca nefondată acțiunea reclamantei.

## 2.7. Termenul de livrare — instrucțiuni de expediere

Spre deosebire de contractele interne, în practica contractelor comerciale internaționale de vânzare-cumpărare, de regulă nu se recurge la stabilirea unor termene de livrare pe zile fixe calendaristice.

a) **Determinarea termenului de livrare.** Ca regulă generală, în practica internațională modalitățile de stabilire a termenelor practicate pot fi astfel sintetizate:

— livrarea prin promptă expediție, ceea ce înseamnă expedierea mărfii în primele 15 zile de la încheierea contractului;

— livrarea mărfii îndată ce este gata sau îndată ce este posibil; un astfel de termen se poate referi la o marfă care urmează să se fabrice, fără însă să se poată depăși un termen de 45 de zile de la data încheierii contractului;

— livrarea la începutul lunii, se înțelege prima decadă din luna respectivă;

— livrarea la mijlocul lunii sau la sfârșitul lunii, se interpretează că termenul este în decada a doua, respectiv a treia;

— livrarea mărfii în termenul de... sau de la..., părțile stabilind un termen sau mai multe, după cum marfa se livrează o dată sau de mai multe ori.

C.G.L. — C.A.E.R. 1968/75 prevăd următoarele (§ 11):

1. Dacă prin contract nu s-a convenit altfel, la livrările masive de mărfuri în partii separate, expedierile partizilor separate trebuie să se efectueze în limitele termenelor stabilite prin contract și pe cât posibil în mod uniform.

2. Prevederile punctului 1 al prezentului paragraf nu se aplică la livrările de fabrici și instalații complexe.

3. Prevederile punctului 1 din prezentul paragraf nu se aplică, de asemenea, la mărfurile agricole perisabile și la produsele animale care au caracter sezonier. La livrările acestor mărfuri părțile pot conveni periodicitatea expedierilor în limitele termenelor stabilite.

În continuare, § 14 prevede:

1. Dacă în contractul pentru mașini și utilaje nu s-au stabilit termene precise de livrare a părților componente, drept dată a livrării se consideră ziua livrării ultimei părți a mașinii sau utilajului, fără de care nu poate fi pusă în funcțiune mașina sau utilajul respectiv.

2. Dispoziția acestui paragraf nu privează pe cumpărător de dreptul de a formula pretenții pentru părțile nelivrate.

b) **Termene esențiale (pe zile fixe).** Sînt situații în care livrarea unor mărfuri la termene fixe este esențială pentru însăși încheierea contractului, nerespectarea acestora înlăturînd însăși rațiunea de a mai exista (de exemplu, aprovizionarea cu combustibil a unei nave, livrarea unor produse de strict sezon etc.). Deosebirile dintre vânzarea cu termen uzual și operațiunea cu termen esențial decurg în principal din efectele specifice pe care le produce expirarea datei stabilite de părți în vederea livrării mărfii. În adevăr, executarea obligației de către vânzător, ulterior scadenței convenite prin contract, este admisibilă sau nu, din punct de vedere juridic, în funcție de felul termenului stipulat. Astfel, termenul esențial exclude în principiu posibilitatea livrării tardive; termenul uzual o tolerează, în anumite limite, dar bineînțeles cu obligația adițională, pusă în sarcina vânzătorului, de a despăgubi pe cumpărător pentru prejudiciile pe care le-a suferit datorită întîrzierii.

Cu privire la termenele esențiale, C.G.L. — C.A.E.R. 1968/75, la § 11 A, prevăd următoarele:

1. Părțile pot încheia contracte cu termen fix, adică contracte în care este indicat în mod expres sau din conținutul cărora reiese clar că, în cazul nerespectării termenului de livrare, contractul se desființează în mod automat sau cumpărătorul este în drept să denunțe imediat contractul.

2. La contractele indicate la punctul 1 al prezentului paragraf, vânzătorul este în drept să efectueze livrarea după expirarea termenului prevăzut în contract numai cu acordul cumpărătorului.

c) **Aminarea termenelor de livrare.** Termenele de livrare se calculează în mod obișnuit, în practica comercială, cu începere de la data încheierii contractului. În cazul însă în care s-a convenit asupra plății unui avans asupra prețului sau cu privire la trimiterea de către cumpărător la vânzător a unor indicații sau documentații tehnice în vederea fabricării mărfii, sau a unor autorizații oficiale pentru exportul sau importul anumitor mărfuri, termenul de livrare începe să curgă din momentul în care avansul a fost plătit, din momentul în care vânzătorul a primit documentația tehnică de la cumpărător sau din momentul în care au fost obținute autorizațiile de export sau import. Aceste reguli sînt prevăzute și de C.G.L. — C.A.E.R. 1968/75, care la § 13 prevăd următoarele:

1. În cazul în care cumpărătorul nu-și va îndeplini, în termenele convenite, obligațiile prevăzute în acest contract privind aprovizionarea producției vânzătorului sau dacă va modifica ulterior datele prezentate inițial și dacă datorită acestora vânzătorul va avea dificultăți substanțiale în legătură cu producția, vânzătorul are dreptul să modifice în mod corespunzător termenul de livrare, fără ca această decalare să poată depăși durata întîrzierii produse de cumpărător în executarea obligațiilor sale sus-arătate, și/sau să ceară despăgubiri pentru prejudiciile efectiv suferite de acesta.

2. Vânzătorul este obligat să înștiințeze în timp util pe cumpărător despre decalarea termenului de livrare.

3. În cazuri excepționale, fundamentate din punct de vedere tehnic, vânzătorul și cumpărătorul pot stabili de comun acord un alt termen fundamentat din punct de vedere tehnic decît cel prevăzut la punctul 1 din prezentul paragraf. Dacă părțile nu vor cădea însă de acord, se aplică prevederile punctului 1 din prezentul paragraf.

d) **Livrarea în avans.** Ca regulă generală, livrarea mărfurilor cumpărătorului extern înainte de termenul de livrare stabilit prin contract se poate face numai cu acordul acestuia. Iată cum este formulată această regulă prin C.G.L. — C.A.E.R. 1968/75, § 12:

1. În afara cazurilor stabilite prin contract, vânzătorul poate efectua livrări în avans sau parțiale numai cu acordul cumpărătorului.

2. În cazul în care cumpărătorul nu a prevăzut condiții suplimentare, în momentul în care și-a dat acordul pentru livrarea în avans sau parțială, vânzătorul va efectua livrarea în condițiile stabilite în contract.

dr. AL. DETEȘAN

## ÎN ATENȚIA CITITORILOR!

În centrele de difuzare a presei, două lucrări ce nu pot lipsi din biblioteca dv.:

● Probleme de drept economic și de comerț internațional pentru ingineri și economiști

● Probleme locative și de administrarea imobilelor

## Intrebări și răspunsuri

● **I.A.S. Recaș** — Potrivit criteriilor de normare a personalului din unitățile de învățământ transmise cu nr. 8896/1977, personalul administrativ (administrator, contabil, magaziner) din grădinițele cu program prelungit sau săptămânal se normează 1 post, în medie, pe grădiniță. Potrivit normelor metodologice date în aplicarea Decretului nr. 65/1982, administrarea grădinițelor, conducerea evidenței contabile cit și a celorlalte activități economico-administrative se asigură de către întreprinderile, celelalte organizații economice pe lângă care funcționează grădinița respectivă.

● **VICTORIA PALDAU, Izvin, Timiș** — Conform reglementărilor Ministerului Educației și Învățământului, la funcția de administrator grădiniță de copii o condiție obligatorie pentru a se putea încadra titularul cu o normă întreagă este ca respectiva unitate să funcționeze cu cel puțin 3 grupe de copii, adică minimum 75 preșcolari. În cazul în care grădinița funcționează cu numai 1—2 grupe, se acordă 1/2 normă de administrator. Precizări mai amănunțite pot fi obținute de la Ministerul Educației și Învățământului — Direcția științe sociale activități educative și sportive, sau direct de la Inspectoratul școlar al județului Timiș.

● **CONSTANTIN SAVA Brăila** — Potrivit prevederilor art. 31 din Legea nr. 4/1977, privind pensiile și alte drepturi de asigurări sociale ale membrilor cooperativelor agricole de producție, cooperatorii care realizează sarcinile de producție în conformitate cu normele de lucru stabilite beneficiază de indemnizație pentru incapacitate temporară de muncă determinată de boli sau accidente. Indemnizația pentru incapacitate temporară de muncă se plătește de către Direcția județeană pentru probleme de muncă și ocrotiri sociale — Oficiul de asigurări sociale și pensii pentru țărănime — prin cooperativa agricolă de producție la care lucrează persoana în cauză, pe baza certificatelor medicale eliberate conform reglementărilor în vigoare.

● **INTREPRINDEREA DE CON-FECTII „MONDIALA”, Satu Mare** — Scoaterea din circulație a cutiilor pliante din mucava, nerecondiționabile, are loc în condițiile stabilite de art. 20 din Decretul nr. 146/1980 privind circulația, utilizarea și recuperarea ambalajelor, potrivit cărora, după îndeplinirea duratei de serviciu și a numărului de cicluri normate ale ambalajelor, unitățile socialiste sînt obligate: a) să utilizeze în continuare ambalajele care sînt în stare de funcționalitate, iar economiile obținute prin depășirea duratei de serviciu normate

constituie unul din criteriile de primire a personalului muncitor care a contribuit la obținerea acestora; b) să repare, în vederea refolosirii, ambalajele deteriorate care, după îndeplinirea duratei de serviciu și a numărului de cicluri de utilizare normale, pot fi folosite în continuare; c) să valorifice ca materii prime vechi, în condițiile prevăzute de lege, ambalajelor deteriorate cu durata totală de serviciu îndeplinită și care nu mai pot fi recuperate. Potrivit prevederilor decretului în cauză, dotarea prin plan cu ambalaje noi a unităților se face numai după îndeplinirea duratei de serviciu și a numărului de cicluri de utilizare normale a ambalajelor din folosință, inclusiv după repararea acestora.

● **PETRE ZAHARIA, Ploiești** — Pentru scoaterea din uz a obiectelor de inventar, echipamentului și materialelor de protecție date în folosință, în cazul cînd sînt complet uzate și nu se mai pot folosi și au îndeplinit duratele de folosință normate, se folosește formularul 14.2.7 (proces-verbal de scoatere din uz), cu aprobarea conducerii unității, fără a intra în prevederile Decretului nr. 49/1982.

● **PETCU MILOS, SOCOL, Caraș-Severin** — Atribuțiunile cadrelor economice sînt limitate strict la compartimentul de muncă în care lucrează și reprezintă detalierea atribuțiilor, sarcinilor și răspunderilor care revin fiecărui angajat, din atribuțiile compartimentului în care lucrează. Atribuțiile compartimentelor, în care lucrează și economiști, sînt stabilite prin regulamentul de organizare și funcționare al asociației respective iar sarcinile individuale sînt concretizate în „Fișa postului”, fișă ce se întocmește în mod obligatoriu pentru fiecare lucrător. Delimitarea exactă a răspunderilor tuturor compartimentelor de muncă se face în lucrarea „Atribuțiunile unitare ale compartimentelor de muncă din întreprinderi”.

Nu este legală numirea unui economist în funcție de conducător tehnic, întrucît pentru ocuparea acestei funcții se cer studii tehnice de specialitate. Potrivit prevederilor Decretului Consiliului de Stat nr. 100/1979, anexa 6 pct. 13, unei persoane care a ocupat o funcție cel puțin 3 ani, în cazul cînd trece pe o funcție cu nivele de retribuție inferioare, i se poate menține retribuția tarifară avută în funcția din care a trecut, ținîndu-se seama de vechimea în muncă, de calitățile și aptitudinile profesionale și de necesitatea unei cît mai juste corelări cu retribuțiile tarifare ale personalului din cadrul unității. În cazul cînd a ocupat funcția o perioadă mai mică de 3 ani și este trecut pe o funcție cu

nivele inferioare, se stabilește o retribuție nouă, în raport de aceea avută anterior.

● **ANA ROHAT, Ploiești** — În conformitate cu prevederile art. 3 din Decretul nr. 46/1982 începînd cu data de 15 februarie a.c. pensionarii de asigurări sociale de stat de toate categoriile, pensionarii militari și I.O.V.R. neîncadrați în muncă, primesc o compensație diferențiată în funcție de mărimea pensiei. Pensionarii care prestează o activitate retribuită, cumînd natura pensia cu retribuția, indiferent de natura contractului în baza căruia lucrează și a formei de retribuție (indemnizație, recompensă, venituri din exercitarea unei meserii sau profesii pe cont propriu) nu primesc la pensie compensația prevăzută de actul normativ amintit mai sus.

● **DUMITRU FLORESCU, Slatina** — În conformitate cu prevederile pct. 5, lit. b, din Regulamentul pentru executarea Legii nr. 62/1968, anexă la H.C.M. nr. 139/1969, „utilajele care necesită montaj, dar care nu necesită probe tehnologice, precum și clădirile și construcțiile speciale care nu deservesc procese tehnologice, se consideră puse în funcție de la data terminării montării utilajelor, respectiv de la data terminării construcției, pe baza procesului verbal de recepție preliminară”. Potrivit „Regulamentului de efectuare a recepției” aprobat prin Instrucțiunile nr. 108030/1970 cap. II, pct. 11, pot fi supuse recepției preliminare întregul complex de obiecte, un grup de obiecte, un obiect sau numai părți din obiecte productive, în cazul în care acestea pot funcționa independent sau pot fi exploatare separat, cu condiția ca toate lucrările de construcții-montaj aferente să fie terminate. Rezultă că utilajele care necesită montaj, dar care nu necesită probe tehnologice, se consideră puse în funcțiune, se înregistrează în contabilitate ca fonduri fixe și se includ în calculul amortizării pe baza procesului verbal de recepție preliminară de la data terminării montării lor. Conform prevederilor art. 67 din Legea investițiilor, beneficiarii de investiții au obligația să facă recepția utilajelor care pot da producție în mod independent și să le pună în funcțiune dacă se justifică economic, chiar dacă nu sînt terminate toate lucrările, cu condiția de a fi asigurată securitatea și condițiile normale de funcționare a acestora. În astfel de situații, utilajele respective sînt preluate de beneficiari pe bază de procese verbale de predare-primire (pct. 30 din Regulamentul de efectuare a recepției) și se includ în calculul amortizării (potrivit art. 3 din Legea nr. 62/1968, republicată în 1977), urmînd ca efectuarea recepției preliminare și înregistrarea la fonduri fixe să se facă după terminarea tuturor lucrărilor de construcții-montaj aferente.