

relații financiar - valutare și comerciale internaționale

dul lucrătorului de comerț exterior

Tehnica contractării exportului

În activitatea de contractare se poate merge pe unele linii deja consacrate și verificate de practică ale conștilor, dar adesea este nevoie de adevărate inovații pentru a pune de acord interesele celor două părți, de aceea ajunge adesea la clauze și deci la contracte originale. De aici rezultă necesitatea flexibilității în negociere, a competenței profesionale, a cunoașterii unui timp cit mai lung din mulțimea în care variabilele contractului pot căuta valori, a unei puternice capacități de creație, de luare și decizie rapidă, a unei conduceri corespunzătoare a activității de contractare.

Dacă nu putem stabili forme comune de contracte, de modele general valabile, putem în schimb lucra cu module simple pe care le combinăm și le legăm prin adaosuri care reprezintă rodul creativității celor ce negociază un contract. Vom împărți deci contractul pe module pentru care vom căuta cele mai potrivite definiții prin atribuirea unor valori corespunzătoare variabilelor locale. Compunerea contractelor se va face astfel ca totalul să reprezinte un tot unitar, un sistem cu funcționare optimă.

Diversitatea nu este numai caracteristica formulelor de contract ci și a procesului de contractare. În domeniul tehnologiei de contractare se pot identifica unele elemente de bază, fără de care nu se poate asigura obiect, continuitate și finalitate. De asemenea implică alocarea în timp a resurselor după o anumită metodologie :

- mijloace de muncă necesare pentru culegerea, prelucrarea și transmiterea informației ;
- buget de timp ;
- tehnici și metode specifice conducerii activității de contractare, know-how în domeniu ;
- creativitate, inițiativă ș.a.

Locul central îl ocupă lucrătorul operativ ce se ocupă de contractare.

Redăm mai jos succesiunea operațiilor de realizat în procesul de contractare, precum și circuitul documentelor, factorii ce intervin în realizarea, controlul activităților și luarea deciziilor operative, de corecție.

I. Preofertarea

Este o etapă deosebit de complexă care cuprinde o multitudine de operații și faze.

Activitatea de preofertare este permanentă și ea are ca rezultat formarea potențialului de emisie a ofertei. Efi-

ciența și bugetul de timp alocate acestei etape sînt funcție de : mijloacele și facilitățile de acces la sursele de informații, competența serviciilor de marketing, conjunctura din întreprindere, mijloacele de prelucrare și transmitere a informației. Deși este mai greu de localizat această etapă în contextul activității globale de contractare, apreciem, pe baza cercetării practice și a literaturii de specialitate, că operațiile de preofertare necesită un buget de timp egal cu 2UBTI, (2 unități de buget de timp intensiv)¹.

Operațiunile acestei etape sînt realizate de lucrătorul operativ sub conducerea „discretă” a șefului de serviciu.

II. Ofertarea

Cuprinde operații ca : primirea cererii, analiza acesteia, identificarea producătorului și a produsului acestuia, întocmirea și transmiterea ofertei. În această etapă se fac cunoscute în detaliu clienților potențiali produsele și serviciile realizate în România, atât prin oferte din proprie inițiativă cit și la cerere ; prin oferta la cerere se prezintă capacitatea părții române de a satisface nevoile partenerului, evidențiind avantajele pe care le asigurăm : promptitudine în livrare, calitate a produselor, service, piese de schimb, avantaje economice concrete, ș.a. Toate acestea trebuie să atragă interesul și răspunsul partenerului, calitate esențială a ofertei. Deși această etapă se poate desfășura în condiții foarte diferite — de la situarea față în față cu partenerii, cînd termenul de răspuns la cerere poate fi de cîteva minute, pînă la schimburi de informații prin corespondență, letric — rapiditatea transmiterii ofertei ca răspuns la cererea externă este condiția de bază a succesului acestei etape.

Bugetul de timp necesar pentru ofertare diferă de la caz la caz și este în relație directă cu complexitatea cererii și pregătirii efectuate în etapa de preofertare. Apellînd și în acest caz la cercetarea practicei, la aplicarea curbelor lui Gauss pentru a restringe paleta de distribuție, la comparații cu durata celorlalte etape, vom stabili că pentru această etapă bugetul de timp necesar este de 1 UBTI.

Operațiile din această etapă se realizează de lucrătorul operativ, cu sprijinul serviciilor de specialitate, sub conducerea nemijlocită a șefului de serviciu și, în unele situații, chiar a consilierului sau directorului adjunct.

III. Precontractarea

Etapa precontractuală cuprinde culegerea datelor despre partener și concurență, schimbul de informații cu partenerul, direct sau prin corespondență. Această etapă are ca

¹ Prin buget de timp intensiv înțelegem perioada de timp în care un lucrător de comerț exterior se ocupă exclusiv de problema respectivă.

Supliment la

nr. 16 1984

Revista
ECONOMICA

scop cunoașterea detaliată a partenerului, apropierea pozițiilor privind condițiile tehnico-comerciale ale eventualului contract. Elementul central îl reprezintă argumentația; succesul acestei etape depinde de capacitatea de negociator a lucrătorului român, de stocul de informații de care dispune privind concurența, capacitatea și cerințele partenerului. De aceea imediat după transmiterea ofertei (de multe ori chiar înainte) se începe culegerea datelor despre partener: bonitate, specialitate, capacitate, furnizori tradiționali cu care lucrează ș.a. Apoi se culeg informații specifice țării respective: concurență, cerere, ofertă, reglementări vamale și bancare, legislație locală ș.a.

Dat fiind complexitatea acestor operații timpul necesar pentru realizarea lor, complet și de calitate, este destul de mare. Evident că acest timp diferă mult de la un caz la altul dar aplicând aceeași metodologie ca în etapele precedente vom aprecia bugetul de timp necesar la 10 UBTI.

În această etapă șeful de serviciu se implică direct alături de lucrătorul operativ sub conducerea directorului adjunct.

IV. Încheierea contractului

Această etapă debutează cu definirea proiectului de contract care cuprinde atât clauzele asupra cărora s-a căzut de acord sau există un consens cit și situațiile, de obicei de detaliu, în care pozițiile nu sînt încă convergente. Cei doi parteneri se află de obicei față în față pentru negocierea finală; în funcție de importanța și complexitatea contractului, partea română poate fi prezentă printr-o echipă de negociatori formată din specialiști pe probleme — comerciale, tehnice, juridice etc. — și condusă de un director (adjunct de obicei) al întreprinderii de comerț exterior. Deci cadrul de conducere se poate implica direct în activitatea de contractare în etapa finală a acesteia — încheierea contractului.

Intrucît la întocmirea proiectului de contract se va avea grijă ca elementele încă neconvenite și trecute în proiect în formularea acceptată de partener să reprezinte cel puțin nivele minime ale satisfacerii I.C.E.-ului, discuțiile finale vor asigura semnarea contractului, încercîndu-se însă pe parcursul lor maximizarea rezultatelor, protejînd în același timp interesele cumpărătorului.

În situația în care proiectul de contract, deși convenit la un nivel maxim obținabil pentru clauzele sale, cuprinde unele elemente mai puțin avantajoase pentru operațiunea ca atare, dar se pot accepta într-un context mai larg al interesului pentru promovarea exportului și necesită deci aprobarea forurilor în drept, conform reglementărilor stabilite, atunci se poate semna contractul condiționat de intrarea în vigoare după confirmarea într-un anumit termen. Are loc o prelungire a perioadei de încheiere a contractului cu perioada necesară pentru întocmirea notelor de aprobare și obținere a acordurilor respective.

Datorită dificultăților întîmpinate de comerțul internațional cu mașini-unelte, mai ales în ultimii ani, pentru a se putea cuceri noi piețe de desfacere, a păstra pe cele tradiționale și pentru a mări volumul de afaceri, se impune alinierea la politicile comerciale ale firmelor concurențe, ceea ce conduce la apariția unor elemente de risc, pentru eliminarea cărora se iau măsuri speciale într-un context mai larg, bancar și comercial, și care necesită avize și aprobări ale unor instituții de specialitate și ale unor foruri de decizie. Toate acestea solicită buget suplimentar de timp, prelungirea duratei de încheiere a contractului. Cercetările efectuate ne-au condus la stabilirea unui buget de timp necesar în această etapă de 15 UBTI.

Va rezulta deci pe ansamblul celor 4 etape ale activității de contractare următoarea distribuție optimă a bugetului de timp: PO = 2 UBTI; O = 1 UBTI; PC = 10 UBTI; I.C. = 15 UBTI.

Să vedem distribuția reală a bugetului de timp pentru contractare la un lucrător din Mașinexportimport. Pentru

aceasta vom aborda aspectele cantitative și calitative ale transformării ofertelor în contracte, mergînd pe fluxul tehnologic de contractare așa cum a fost descris acesta mai sus.

Cercetarea efectuată a evidențiat faptul că din totalul ofertelor transmise numai la 40% s-a primit răspuns de la extern, din care pentru ofertele din proprie inițiativă la 20%, iar la cele transmise la cerere, 50%; numărul ofertelor transmise din proprie inițiativă reprezentînd oca. 25% din numărul total.

Mergînd mai departe pe circuitul tehnologic de contractare constatăm că o și mai mică parte din ofertă intră în etapa precontractuală, deoarece multe răspunsuri s-au dovedit a fi de complezență, de mulțumire, multe menționînd „interesant dar... între timp am cumpărat deja, am cerut oferta pentru completarea documentației noastre, etc.”; la ofertele din proprie inițiativă se răspunde de obicei că „s-au reținut dar vă vom solicita mai tîrziu...”. Procentual situația se prezintă astfel: 3—4% din ofertele din proprie inițiativă intră în etapa de precontractare și 20% din cele transmise la cerere, rezultînd pe ansamblu o valorificare de 16%.

Etapa precontractuală triază în continuare ofertele în special datorită diferențelor mari dintre parteneri la următoarele clauze de contract: preț, caracteristici tehnice ale produselor, termen de livrare, condiții de plată. O altă constatare importantă referitoare la această etapă este aceea că cea mai mare parte a cazurilor de transformare a ofertelor în proiecte de contract se regăsesc în situațiile în care tratativele se desfășoară între parteneri aflați față în față; procentul proiectelor de contract stabilite prin corespondență este aproape neglijabil.

În etapa de încheiere a contractului intră numai oca 4% din numărul total al ofertelor transmise; valoric, procentul este cu mult mai mic, situîndu-se sub 2%. Sînt extrem de rare cazurile în care o ofertă din proprie inițiativă se transformă în proiecte de contract.

Ultima etapă, de încheiere a contractului, asigură de obicei, semnarea celor mai multe proiecte de contract și anume în peste 90% din situații, rezultînd pe ansamblu fluxului un randament de sub 4%.

Deci, pentru încheierea unui contract este necesar următorul buget de timp, ținînd cont că trebuie să se pornească de la 30 de oferte:

- 30 oferte × 2 UBTI = 60 UBTI pentru etapa de preofertare;
- 30 oferte × 1 UBTI = 30 UBTI pentru etapa de ofertare;
- 5 oferte de negociat × 10 UBTI = 50 UBTI pentru precontractare;
- 1 proiect de contract × 15 UBTI = 15 UBTI pentru contractare.

Total 155 UBTI pentru un contract.

Procentual vom avea următoarea distribuție a bugetului de timp:

- 35% pentru operațiile etapei de preofertare;
- 18% pentru operațiile etapei de ofertare;
- 29% pentru operațiile etapei precontractuale;
- 11% pentru operațiile etapei de contractare;
- 7% pentru alte operații.

Așa rezultă, deci, că trebuie să se prezinte radiografia unei zile de muncă pentru un lucrător operativ de contractare.

Să vedem în continuare ce trebuie să se afle pe agenda de muncă a acestui lucrător. Pentru aceasta vom arăta mai întîi că s-a dovedit că transmiterea unei oferte se face în oca. 6 zile de la recepționarea cererii, convenirea unui proiect de contract necesită negocierii de-a lungul a 60 de zile, încheierea contractului se face în alte 45 zile și activitatea de preofertare este permanentă.

Această distribuție în timp a activităților de contractare face ca lucrătorul de comerț exterior să aibă simultan pe agenda sa mai multe acțiuni de contractare: oferte, proiecte de contract, contracte. Și anume, considerînd o perioadă calendaristică de 180 zile și faptul că la 2 zile se

vate emite o ofertă, conform celor prezentate mai sus va zulta :

- oferte — total = 90, transmise în 30 cicluri succesive, deci simultan se va lucra la 3 oferte ;
- negocieri precontractuale — total = 15, dispunem de ei cicluri succesive, deci simultan se efectuează negocierii pentru 5 proiecte de contract ;
- contracte — total 3, încheiate în 4 cicluri succesive, deci finalizarea unui contract trebuie să fie permanent pe agenda de lucru.

Fotografia unei zile de muncă așa cum se desfășoară în realitate confirmă mare parte din concluziile de mai sus, diferențe mai semnificative apărând la numărul de negocieri precontractuale.

Mari diferențe apar însă la distribuirea bugetului de timp pe cele trei etape ale tehnologiei de contractare : 10% pentru preofertare, 15% pentru ofertare, 20% pentru negocieri precontractuale, 20% pentru finalizarea contractelor și 35% pentru alte acțiuni (rezolvarea unor imobilizări financiare, a unor sesizări asupra calității produselor, întocmirea unor note, programe, situații etc.).

Această distribuție dovedește că timpul de lucru nu este gestionat corespunzător, lipsind în acest sens instrumentele adecvate. Fiecare etapă a contractării se divide în operații și fiecare operație în faze care trebuie programate, realizate, controlate corespunzător pentru a se încadra în parametri calitativi necesari creșterii randamentului activității de ansamblu. Luând în considerație numai factorul gestiunea bugetului de timp“ observăm unele efecte negative ai unor parametri necorespunzători : timpul insuficient acordat acțiunilor de preofertare se răsfîrge nefavorabil asupra calității ofertei și deci a șansei de transformare în contracte ; subdimensionarea muncii din etapa precontractuală generează superficialitate în finalizarea acțiunilor de contractare ; randamentul foarte scăzut al ofertelor din proprie inițiativă își are explicația în insuficiența elaborare a etapei de preofertare.

Inventarierea acțiunilor de contractare la perioade de timp neregulate, și incomplet, nu este în măsură să asigure acel instrument de conducere prin care să se orienteze, impulsioneze, să se evalueze și să se decidă în activitatea respectivă. Tocmai de aceea conducerea întreprinderii se implică numai în faza finală de încheiere a contractului, dar este insuficient pentru că în acel moment a rămas în lucru numai una din cele 30 oferte lansate.

Apare deci necesară conducerea activității de contractare pe bază de acțiuni, atât la nivelul serviciului operativ cât și la cel al întreprinderii. Acțiunea de contractare este preluată în sistemul conducător încă de la conturarea ofertei, la nivelul serviciului, și de la intrarea în etapa precontractuală. Toate acțiunile de contractare, ale tuturor lucrătorilor, se cuprind în tabloul de bord al conducătorului respectiv, alocându-se pentru fiecare programele și resursele necesare, urmărindu-se operativ modul de îndeplinire și transformarea lor în contracte.

Primul care trebuie să întocmească un tablou de bord cu acțiunile de contractare este chiar lucrătorul operativ care trebuie să-și autoconducă activitatea pentru asigurarea unui randament cât mai mare. Tabloul său de bord va cuprinde toate acțiunile de contractare de pe agenda sa, desfășurate pe operații și faze în cadrul celor 4 etape ; deci va opera cu portofoliul de cereri și clienți potențiali, portofoliul de oferte, portofoliul de acțiuni de negociere și portofoliul contractelor aflate în faza de semnare.

Același conținut îl va avea și tabloul de bord la nivelul conducerii serviciului, cuprinzând programul de acțiuni cu resursele necesare desfășurate în timp.

La nivelul conducerii întreprinderii, ofertele se urmăresc din punct de vedere statistic și al calității, iar tabloul de bord va cuprinde acțiunile de contractare începând cu prima fază din etapa precontractuală când se anteamază negocierile cu partenerii externi. Acest tablou de bord va cuprinde portofoliul acțiunilor de contractare și programul de lucru cu implicare în urmărire, coordonare, decizie și motivare corespunzătoare și chiar în negociere.

Utilizarea tabloului de bord cu acțiunile de contractare asigură acoperirea de către conducere a celor patru etape de lucru. Astfel directorul, șeful de serviciu, lucrătorul operativ au în fiecare moment imaginea acțiunilor de realizat, a obiectivelor de atins, a perspectivei de acoperire cu contracte la nivelul planului ; dispun de informațiile necesare din timp pentru a interveni corespunzător și a lua deciziile ce se impun pentru creșterea numărului de oferte, îmbunătățirea calității acestora, maximizarea randamentului negocierilor, sporirea numărului, valorii și eficienței contractelor.

Costel FLORESCU

Relații financiare internaționale

Criza sistemului financiar internațional și reeșalonarea datoriilor scadente

Transpunerea în practică a politicilor antiinflaționiste severe în țările capitaliste dezvoltate începând cu anul 1979 a provocat o creștere fără precedent a ratelor dobânzilor pe piețele naționale și internaționale de capital. Media anuală a ratei interbancare a dolarului la șase luni pe piața Londrei (LIBOR) care a crescut cu două procente în 1980 a atins 16,8 la sută în 1981. După o ușoară scădere în primul semestru al anului 1982, a revenit la 11,5 la sută în cel de-al doilea. Ratele aplicate fondurilor exprimate în celelalte valute principale au urmat o tendință similară. Dat fiind faptul că cea mai mare parte a datoriilor externe sunt exprimate în dolari și sînt în general purtătoare de dobânzi variabile, țările debitoare s-au văzut confruntate cu o creștere puternică a serviciului datoriilor lor externe în raport cu indicatori de referință cum ar fi totalul angajamentelor sau veniturile din export.

Țările în curs de dezvoltare au fost cele mai afectate de restringerea piețelor externe de desfacere a produselor lor și de creșterea costului capitalului de împrumut. Recesiunea care a cuprins întregul ansamblu al țărilor capitaliste industrializate, care sînt de altfel principalul beneficiar al exporturilor țărilor lumii a treia, a condus simultan la erodarea prețurilor de export ale produselor țărilor în curs de dezvoltare și la deteriorarea raportului de schimb. Ca efect al reducerii cu 14,5 la sută în 1981 și cu 12,5 la sută în 1982 a cotațiilor produselor de bază nepetroliere, indicele prețurilor la export a acestor țări s-a diminuat cu 1 respectiv 5 la sută în perioada acestor doi ani. Raportul de schimb s-a deteriorat și el cu 5,5 la sută respectiv 3 la sută. Această evoluție a avut loc și în condițiile reducerii în volum a exporturilor țărilor în curs de dezvoltare neexportatoare de petrol de la un ritm mediu de 7 la sută între 1977—1981 la numai 0,5 la sută în 1982.

Repercusiunile defavorabile asupra balanței comerciale ale țărilor în curs de dezvoltare li s-a alăturat efectul exercitat de creșterea dobânzilor aferente datoriilor în creștere și care au afectat negativ balanța invizibilelor. Între 1979 și 1982 dobânzile plătite de țările în cauză în contul datoriilor contractate în exterior s-au dublat, crescînd de la 21 md. \$ la 47 md. \$, timp în care datoria externă a crescut de la 320 md. \$ în 1980 la 800 md. \$ în 1983, conform estimărilor preliminare. Tabelul nr. 1 evidențiază aceste evoluții.

Creșterea datoriilor externe nu trebuie considerată ca un factor neapărat destabilizator, ci poate fi chiar stimulator pentru țara debitoare, în condițiile în care sînt satisfăcute o serie de deziderate : (1) fondurile obținute să fie destinate investițiilor și dezvoltării economice ; (2) investițiile să fie concentrate în special în ramurile cu producție de export sau care conduc la raționalizarea importurilor pentru a se permite satisfacerea serviciului datoriilor externe ; (3) eficiența investițiilor să acopere costurile procurării

Tabelul nr. 1

Soldul plăților curente ale țărilor în curs de dezvoltare neexportatoare de petrol

	miliarde dolari		
	1980	1981	1982
Balanță comercială	-56	-61	-43
Servicii și transferuri	-9	-18	-24
Balanță de plăți curente	-65	-79	-87
Datoria externă brută	380	450	500

Sursa: Al 53-lea Raport anual B.R.I. — Iunie 1983, Băle.

capitalul de împrumut pe piața externă. Creșterea prețului petrolului în repetate rânduri, a prețurilor produselor manufacturate, deteriorarea raportului de schimb au făcut ca în mare parte împrumuturile contractate în străinătate să capete destinația finanțării deficitelor în creștere a balanțelor de plăți. Mai mult de atât, dacă nivelurile dobânzilor s-ar fi menținut la ratele înregistrate în deceniul trecut, povara datorilor externe nu ar fi fost poate atât de grea pentru țările în cauză. Din păcate însă, chiar dacă fondurile angajate în exterior ar fi fost destinate sau au fost chiar destinate finanțării investițiilor în ramurile producătoare pentru export, recesiunea economică din țările beneficiare, acompaniată de recrudescența tendințelor protecționiste, s-a tradus printr-o restrângere severă a cererii produselor oferite de țările lumii a treia, restrângând avantajele ce s-ar fi putut obține prin efectuarea investițiilor respective.

Ca urmare a acestor evoluții numeroase țări în curs de dezvoltare, unele dintre ele cu un nivel economic ridicat, au început după 1979 să se confrunte cu probleme serioase legate de satisfacerea serviciului datorilor lor externe.

Analizând sursele de finanțare a deficitelor externe ale țărilor în curs de dezvoltare membre OPEC se constată că marea lor majoritate au constituit-o creditele de tip governmental și privat, în timp ce tragerile asupra Fondului Monetar Internațional și investițiile directe au avut o pondere relativ redusă. (Tabelul nr. 2).

Tabelul nr. 2

Finanțarea deficitelor balanței de plăți curente în țările în curs de dezvoltare neexportatoare de petrol miliarde \$

POSTUL	1980	1981	1982
Deficitul plăților curente:	-65	-79	-87
Finanțat din:			
— investiții directe:	8	11	10
— angajamente externe, din care:			
— credite bancare:	61	63	40
— trageri asupra Fondului:	33	40	16
— trageri asupra Fondului:	2	5	5
Variația activelor externe:	6	0	-12

Sursa datelor: Al 53-lea Raport anual al B.R.I., Iunie 1983, Băle

Rezultă prin urmare că țările lumii a treia se confruntă cu dificultăți în restituirile fondurilor angajate cu titlu de împrumut atât față de organismele financiare oficiale ale statelor creditoare cât și față de consorțiile bancare internaționale.

În aceste condiții, unei țări aflate în dificultate financiară îi sînt la îndemînă trei posibilități:

(1) Declarația incapacității de plată și sistarea plăților, cu toate implicațiile legate de sechestrarea bunurilor și activelor aflate în străinătate, în contul recuperării de către creditorii a pagubelor suferite;

(2) Depunerea cu orice preț a tuturor eforturilor pentru satisfacerea serviciului datorilor externe și sistarea im-

porturilor, prin asumarea riscului declanșării unei crize economice interne a cărei depășire necesită un timp foarte îndelungat și care este chiar incertă;

(3) Solicitarea reeșalonării de către creditorii a datorilor scadente.

Bineînțeles că dintre cele trei variante toate statele aflate într-o situație dificilă au ales-o pe cea din urmă.

În ultimii ani, dat fiind numărul crescînd de țări confruntate cu probleme în satisfacerea serviciului datorilor externe, s-a înregistrat o creștere accentuată a negocierilor organizate în scopul reeșalonării acestor datorii. Trebuie spus că această practică nu este de dată recentă, reeșalonări ale creditorilor scadente angajate pe plan internațional fiind înregistrate încă din perioada imediat post-belică.

Reeșalonarea datorilor oficiale se desfășoară în general sub auspiciile așa-numitelor „cluburi ale creditorilor”, cel mai cunoscut dintre acestea fiind „Clubul de la Paris”. Creditele bancare angajate pe plan internațional au fost însă reeșalonate prin intermediul negocierilor directe cu băncile creditoare, în cadrul unor aranjamente ad-hoc.

Clubul de la Paris a luat naștere în anul 1956 cînd o serie de țări europene s-au întrunit pentru a renegocia pozițiile lor creditoare față de Argentina. Fără a fi un organism statuat oficial, Clubul de la Paris a constituit de atunci un forum de primă importanță pentru renegocierea datorilor restante, în cadrul lui organizîndu-se pînă la finele anului 1982 peste 60 de negocieri cu mai mult de 20 de țări debitoare.

Clubul se întrunește ori de cîte ori o țară debitoare aflată în dificultate o solicită. La el participă toți creditorii oficiali care sînt dispuși să negocieze o asemenea reeșalonare. Întîlnirile sînt conduse de un reprezentant oficial al Trezoreriei Franceze. La negocieri participă de asemenea observatori ai Fondului Monetar Internațional, Băncii Mondiale, UNCTAD, OCDE.

Deși nu sînt statuate proceduri standardizate, fiecare negociere fiind tratată în funcție de caracterul său particular, practic a condus la cristalizarea unor etape pe care le urmează la modul general întrunirile Clubului.

În primul rînd țara debitoare face un raport detaliat asupra situației sale economice, a cauzelor care au condus la crearea dificultăților, în asigurarea serviciului datorilor externe, a perspectivelor de redresare. Reprezentantul FMI prezintă la rîndul său o evaluare a situației economice a țării în cauză, a situației balanței sale de plăți, a perspectivelor probabile și a relațiilor țării respective cu Fondul. După exprimarea pozițiilor celorlalți participanți, reprezentanții țărilor creditoare ajung la o atitudine comună în ceea ce privește termenii generali în care se va organiza reeșalonarea datorilor țării debitoare. Pe baza acestora pornesc negocierile cu țara solicitantă.

Sesiunile Clubului de la Paris durează în general două zile, la capătul cărora concluziile sînt sintetizate într-o minută comună. Conținutul acestora este legat de termenii generali ai reeșalonării în discuție și servește drept bază pentru încheierea acordurilor bilaterale între fiecare dintre participanți și țara debitoare. Renegocierea devine efectivă în momentul în care toate aceste acorduri au fost încheiate.

Acordurile negociate în cadrul Clubului de la Paris se referă numai la credite acordate sau garantate de către institutele financiare oficiale ale țărilor creditoare. Creditele pe termen scurt sau datorile reeșalonate anterior nu fac obiectul discuțiilor. Negocierile se referă la datorile devenite scadente și care nu se pot rambursa într-o perioadă de 12 luni sau mai mult, acordîndu-se o perioadă de grație de 5 ani cu rambursarea în următorii 5 ani.

Debitorului i se solicită ca datorile pe care le reeșalonează în afara Clubului de la Paris să nu beneficieze de un tratament mai favorabil. De asemenea, lui i se cere să pună în aplicare un program de redresare a balanței de plăți agreat de FMI, înainte ca acordul de reeșalonare să devină efectiv. Mai recent s-a stipulat că viitoarele reeșalonări nu vor fi negociate dacă țara respectivă nu este pe cale să pună în aplicare un asemenea program.

Așa cum rezultă și din Tabelul nr. 2, creditele bancare internaționale ocupă o pondere însemnată în finanțarea deficitelor de plăți ale țărilor lumii a treia. Date fiind dificultățile crescînde pe care le înregistrează aceste țări în rambursarea angajamentelor față de consorțiile bancare internaționale, în ultimii ani au avut loc numeroase acorduri de reeșalonare a datorilor scadente față de băncile comerciale. Între 1978 și 1982 s-au înregistrat cel puțin 24 de reeșalonări, fiind implicate 14 state. În anul 1983 s-au desfășurat peste 14 negocieri multilaterale de resca-dențare a creditelor bancare internaționale.

Organizarea acestor negocieri nu are loc în cadrul unui for similar Clubului de la Paris, ci de fiecare dată se organizează întruniri ad-hoc. Adesea numărul băncilor implicate este foarte mare (ajungînd pînă la 1200), procesul de negociere fiind condus de un număr mai restrîns de creditori care dețin ponderea principală în datorile angajate de țara respectivă. În acest scop sînt organizate comitete de negociere formate din principalii reprezentanți naționali ai țărilor creditoare. Țara debitoare, la rîndul ei, poate angaja experți financiari și firme specializate pentru a-i acorda consultanță pe timpul negocierilor.

Intrunirile pot avea loc oriunde și pot dura o perioadă îndelungată. Spre deosebire de aranjamentele încheiate în cadrul Clubului de la Paris, cele convenite cu băncile comerciale devin însă efective de îndată ce se semnează acordul dintre creditori și debitor și sînt întrunite principalele condiții.

Cele mai multe aranjamente de reeșalonare comerciale au ca obiect angajamentele pe termen mediu ale sectorului public din țări debitoare, neacoperite prin garanții oficiale de către autoritățile din țările băncilor creditoare. În unele cazuri negocierile se extind și asupra datorilor pe termen lung, prin reeșalonarea sau reportarea obligațiilor anterioare. Pînă acum nu s-a conturat un tratament uniform al emisiunilor oficiale de obligațiuni, inclusiv a titlurilor cu dobînzii variabile (notes) deținute de bănci. De asemenea, nu s-a ajuns la un acord general asupra modului de includere în aranjamentele de reeșalonare a creditelor interbancare. Diversitatea tratamentului acordat diferitelor categorii de obligații față de băncile comerciale, precum și diversitatea aranjamentelor încheiate pentru reeșalonarea datorilor scadente creează o imagine clară asupra naturii complexe a relațiilor financiare dintre bănci și țările debitoare, precum a procedurilor de reeșalonare.

Deși nu există reguli precise în ceea ce privește acest tip de operațiune, în practică sînt, în general, respectate două principii fundamentale:

(a) Grupul țărilor creditoare convine să abordeze în comun problema reeșalonărilor. Aceasta înseamnă că dacă o bancă din grup denunță termenii acordului, încercînd să obțină în mod bilateral, de comun acord cu țara debitoare, restituirea datorilor sale scadente, celelalte bănci nu mai sînt ținute să respecte termenii acordului încheiat în comun cu țara respectivă.

(b) Achitarea dobînzilor aferente creditelor angajate pe lingă băncile comerciale de către țara debitoare trebuie să continue, în timp ce principalul (sumele scadente) este reeșalonat.

Acordurile de reeșalonare se referă în general la datorile care devin scadente într-o perioadă următoare de unul sau doi ani. Dobînzile practicate sînt legate de LIBOR la trei sau la șase luni. Cheltuielile ocazionate de reeșalonare sau refinanțare sînt suportate de debitor.

Din anul 1978 băncile comerciale au început și ele să pună condiția existenței în țara debitoare a unui program de redresare negociat cu Fondul Monetar Internațional, înainte de începerea negocierilor sau de finele perioadei de consolidare.

Un studiu publicat în luna septembrie 1983 în revista Finance and Development¹, scotea în evidență atît interesul cit și rolul pe care îl au Fondul Monetar Internațional și Banca Mondială în urmărirea și sprijinul negocierilor de reeșalonare a datorilor externe ale țărilor în

curs de dezvoltare confruntate cu dificultăți în asigurarea serviciului acestora. Imposibilitatea restituirii creditelor angajate poate periclita buna funcționare a întregului sistem financiar internațional. Băncile creditoare s-ar vedea în situația înregistrării unor pierderi pe care nu le-ar putea acoperi prin alte venituri, fiind amenințate, cel puțin unele din ele, de faliment. Ele s-ar vedea totodată în imposibilitatea de a rambursa depozitele pe termen scurt în baza cărora au consimțit creditele pe termen mediu și lung către țările debitoare. Aceasta ar putea provoca situații de blocare în lanț dată fiind marea interdependență a sistemului bancar internațional. Chiar Banca Mondială depinde într-o mare măsură de capacitatea țărilor împrumutate de a-și restitui creditele angajate. Calitatea portofoliului său de credite determină în ultimă instanță capacitatea sa de a angaja împrumuturi pe piața financiară internațională.

Ambele instituții pot juca un rol major în procesul de renegociere a datorilor scadente ale țărilor lumii a treia. În primul rînd au la dispoziție instrumente și aparatul necesar colectării de date și informații.

În al doilea rînd, țara debitoare poate apela la consultanță în analiza situației sale economice și în elaborarea unor programe eficiente de redresare a capacității sale de plată. Ambele instituții pot acorda o asistență adecvată pe parcursul desfășurării efective a procesului de renegociere. De altfel, reprezentanții săi participă, așa cum s-a arătat, la întrunirile Clubului de la Paris furnizînd o evaluare cît mai neutră a problemei în cauză.

În ceea ce privește negocierile de reeșalonare cu băncile comerciale, Fondul poate juca un rol asemănător celui pe care îl are în cadrul Clubului de la Paris. El poate furniza asistență și informații, în limita obligațiilor de confidențialitate pe care le are față de țările membre. Participarea sa nu este însă automată. De asemenea, nu există o legătură legiferată între negocierile de reeșalonare și programele de redresare susținute de Fond. Cu toate acestea, în practică, Fondul este adesea solicitat să faciliteze re-

Reducerea deficitelor din conturile curente

Politica adoptată de multe țări în curs de dezvoltare, în sensul reducerii severe a importurilor a făcut ca, în 1983, pe ansamblul acestui grup de țări să se înregistreze o reducere sensibilă a deficitelor din conturile lor curente. Potrivit datelor publicate de Bank of England, deficitul total al țărilor în curs de dezvoltare nepetroliere s-a diminuat de la 82 mrd. dolari în 1981 la 61 mrd. dolari în 1982, iar în primele nouă luni ale anului 1983 a ajuns la 37 mrd. dolari.

Fluxul de capitaluri — constituite din împrumuturi și acțiuni — către aceste țări s-a restrîns pînă la nivelul de 6 miliarde dolari în prima jumătate a anului 1983, față de totalul de 23 mrd. dolari în 1982 și 44 mrd. în 1981. Se constată, în același timp menținerea, relativ ridicată a fluxurilor de capitaluri acordate la nivel guvernamental, care au însumat 4 mrd. dolari în primele 6 luni ale anului trecut, față de 15 mrd. în 1982 și 5 mrd. în 1981.

Cea mai însemnată reducere a fost operată în creditele pe termen mediu, totalul acestora fiind estimat la 35—40 mrd. dolari pe ansamblul anului 1983, față de 90 mrd. dolari în 1982.

eșalonările comerciale, iar băncile creditoare au fost adesea influențate pozitiv de existența în țările debitoare a programelor agreeate de Fond, văzând în aceasta o garanție în rambursarea viitoare a creditelor acordate.

Intr-unul din discursurile sale, directorul Fondului Monetar Internațional arată: „Dacă Fondul nu s-ar fi străduit să catalizeze alocarea unor resurse adiționale de către bănci și nu ar fi intermediat ample reeșalonări ale datoriilor scadente, țările în cauză ar fi fost obligate să se înscrie în plafoane cu mult mai reduse de finanțare. Aceasta ar fi presupus plata unui preț foarte ridicat economic, social și uman, fără a mai menționa destabilizarea întregului sistem financiar internațional...”. Am mai adăuga noi că și băncile la rindul lor s-au văzut obligate să recurgă la operațiuni de reeșalonare, neavând altă alternativă decît periclitarea propriei lor situații financiare.

De altfel, chiar autoritățile țărilor de reședință a băncilor creditoare au exercitat presiuni asupra acestora pentru a accepta reeșalonări, continuarea menținerii liniilor de credite sau chiar reactivarea liniilor de credite anterior suprimate, aceasta fiind unica soluție în a sprijini țările debitoare să depășească gravele probleme cu care se confruntă cit și sistemul bancar propriu.

Țările capitaliste dezvoltate au acordat chiar credite de „respiro” prin intermediul Băncii Reglementelor Internaționale, țărilor confruntate cu presiuni acute asupra plăților scadente, pînă în momentul cînd acestea au putut beneficia de asistență financiară din partea Fondului Monetar Internațional. La rindul său, Fondul a condiționat aprobarea unor trageri, de continuarea acordării de către băncile comerciale a unor credite adiționale, forțându-le pe acestea să nu sisteze creditarea țărilor în cauză.

Îată dar că problemele finanțării datoriilor externe acumulate de țările în curs de dezvoltare neexportatoare de petrol au un caracter deosebit de complex. Rezolvarea lor de pînă acum a îmbrăcat în special aspecte financiare. Depășirea reală a dificultăților nu poate fi însă privită în afara unei ameliorări generale a climatului economic internațional, suprimării barierelor protecționiste, acordării unui ajutor economic necondiționat și eficient de către statele industrializate, stimulării dezvoltării economiilor lor naționale prin toate mijloacele, instaurării unei noi ordini economice și financiar-valutare internaționale.

EMANUEL ODOBESCU
Banca pentru Agricultură
și Industrie Alimentară

¹ „Debt rescheduling: what does it mean?”, Finance and Development, sep. 1983.

Restructurări în producția și comerțul mondial

Industria farmaceutică

SEGMENTELE PIEȚEI

2. În prezent principalele clase ale piețelor produselor farmaceutice sînt practic bine definite, acestea cuprinzînd tratamentul principalelor boli (bine identificate) și care constituie esențialul consumului farmaceutic pe plan mondial. La nivelul principalelor categorii de produse se regăsesc preocupările pentru tratarea cu prioritate a bolilor specifice țărilor capitaliste dezvoltate. Astfel, medicamentele pentru tratarea bolilor cardiovasculare reprezintă 20% din vânzările pe piața mondială a produselor farmaceutice, medicamentele pentru tratamentul bolilor aparatului digestiv 18%, cele contra bolilor infecțioase 14%, produsele pentru tratamentul sistemului nervos central 13%, pentru tratamentul aparatului respirator 9%, pentru tratamentul aparatului locomotor 8%, medicamentele contra bolilor de piele 6% și hormoni 5%. Ritmul actual de creștere anuală a vânzărilor pe piața produselor farmaceutice este de 2—3%

(în volum). Acest ritm este apreciat că se va situa în jurul valorii de 5% (în F.F. constanți) pînă la mijlocul anilor '90, pentru ca în 1995 volumul vânzărilor de produse farmaceutice pe piața mondială să atingă cifra de 150 mrd. dolari (comparativ cu 76 mrd. dolari în prezent).

Se constată totuși că cererea pentru diversele tipuri de clase terapeutice urmează să evolueze diferit sub influența unor factori specifici.

Astfel, cererea pentru **medicamente cardiovasculare** va crește constant, ritmul său de creștere anuală în deceniul 80—90 urmînd să se situeze între 8—10% (în franci franței constanți). Factorii care vor influența favorabil cererea pentru acest tip de medicamente sînt majorarea duratei medii de viață ca și schimbarea obiceiurilor terapeutice, tratamentul hipertensiunii arteriale și al complicațiilor miocardice devenind tot mai timpuriu și mai îndelungat. Toate acestea explică de ce în lume se află în studiu la ora actuală peste 80 de medicamente pentru tratamentul hipertensiunii.

Pe locul II din punct de vedere al volumului valoric al vânzărilor se află **medicamentele pentru tratamentul bolilor aparatului digestiv**. Ritmul mediu anual de creștere al cererii pentru acest tip de medicamente este apreciat de specialiști la 5% pentru acest deceniu (în franci constanți), în ciuda stagnării pe care cererea pentru această clasă a înregistrat-o în anii '70, în Europa. Cererea în acest domeniu va fi influențată favorabil pentru unele segmente de agravarea unor fenomene specifice civilizației (ulcere, constipație), în timp ce pentru alte segmente, cererea va evolua spre afecțiuni hepatice, fortifiante.

Medicamentele antiinfecțioase se află pe locul III pe piața mondială, ritmul mediu anual de creștere a cererii pentru acest tip de medicamente urmînd să se situeze între 6 și 8% (în franci constanți).

Medicamentele pentru tratamentul bolilor sistemului nervos central vor înregistra de asemenea un ritm mediu anual de creștere al cererii destul de susținut (5—8%, în franci constanți), în deceniul 80—90, principalele segmente de dezvoltare fiind analgezicele (produse contra durerilor) și medicamentele psihotrope (tranchilizante, antidepresive). În prezent se află în studiu în lume peste 100 noi substanțe de acest tip.

Medicamentele pentru tratamentul afecțiunilor aparatului locomotor (antiinflamatorii, non-steroidiene servind cu prioritate tratamentul bolilor reumatismale) urmează de asemenea să înregistreze o creștere susținută a cererii în acest deceniu. Pe acest segment de piață se constată de altfel, că nevoile terapeutice sînt încă insuficient satisfăcute, produsele existente nereușind să trateze decît anumite simptome, fără să se reușească întotdeauna eliminarea completă a acestora. De aici și existența unor produse cu „viață scurtă”. În scopul remedierii acestei situații, pe plan mondial există la ora actuală în studiu un număr de 150 de medicamente pentru tratarea afecțiunilor de acest tip.

O caracteristică a cercetării actuale în domeniul farmaceutic o constituie faptul că ea se axează pe studierea prioritară a nevoilor terapeutice ale țărilor industrializate, unde consumul de produse farmaceutice s-a dezvoltat foarte mult. Printre țările avînd un produs intern brut ridicat și în care consumul de produse farmaceutice s-a dezvoltat foarte mult se află S.U.A., Japonia, R.F.G., Italia, Anglia. Recent, se constată o accentuare a dezechilibrului între numărul de locuitori și consumul de produse farmaceutice din diverse țări. Concentrarea consumului de produse farmaceutice pe plan mondial este demonstrată de faptul că în anul 1980, un număr de 8 țări dețineau 80% din cifra de afaceri a pieței mondiale a produselor farmaceutice de uz uman (fără țările socialiste). Dintre acestea se remarcă S.U.A., Japonia, R.F.G., Franța, Italia, Anglia etc.

MARKETINGUL ÎN PLANIFICAREA STRATEGICĂ

Industria farmaceutică se bucură de o poziție favorizată în cadrul celorlalte ramuri industriale, pretindu-se perfect la utilizarea tehnicilor de marketing de avangardă,

de cercetare, de planificare. Marketingul farmaceutic reprezintă un compromis interesant între cele două domenii de aplicăție ale marketingului, marketingul industrial și marketingul pentru bunuri de consum.

Marketingul farmaceutic amintește de caracteristicile marketingului industrial prin ponderea mare pe care o au inovația și în general noile tehnologii în cadrul strategiei întreprinderii, știut fiind că cercetarea și obținerea de noi produse calitativ superioare reprezintă un imperativ indispensabil pentru industria farmaceutică. Astfel, progresul considerabil înregistrat în cursul ultimilor douăzeci de ani în diverse ramuri ale științei, care au tangență cu industria farmaceutică (biochimia), au plasat cercetarea în acest domeniu în fruntea plutonului.

Apariția nollor substanțe active a transformat încetul cu încetul nevoile prescripțiilor și sistemul de valori al bolnavilor, ceea ce a obligat laboratoarele farmaceutice să-și adapteze oferta lor la cerere, deoarece exigențele sănătății publice încep să se exprime în termenii nivelului de viață și al bunăstării economice. În acest moment a devenit necesară apariția noțiunii de clasă terapeutică, marketingul farmaceutic introducând astfel conceptul de clasă de produse ca bază de judecată pentru demersurile sale.

Studiul de marketing este necesar, în primul rând, pentru depistarea celor mai interesante piețe pentru lansarea produsului și orientarea cercetărilor pentru realizarea unor produse care să satisfacă cât mai bine nevoile pieței. În al doilea rând, cercetarea în acest domeniu își extinde aria preocupărilor în afara domeniului biologic, în domeniul formelor galenice ale produsului. În acest sens cercetarea urmărește dezvoltarea formelor de prezentare (comprimat, supozitoare, injecții) și găsirea unor forme noi de administrare (forme cu acțiune întârziată etc.) cât mai ușor de administrat și mai bine adaptate susceptibilităților individuale ale bolnavilor.

Marketingul farmaceutic s-a modificat continuu sub influența procesului de internaționalizare a firmelor și a produselor. Această evoluție s-a petrecut în condițiile în care reglementările privind posibilitățile de înregistrare ale medicamentelor și concurența s-au înăspriț continuu, situație critică reflectată în primul rând la nivelul prețului produselor. Datorită acestei situații concurența dintre marile firme a început să se manifeste pe două planuri cheie: activitatea de cercetare propriu-zisă și marketingul. Marketingul s-a integrat în acest fel procesului de planificare strategică al firmei, aceasta nemaiputându-se mulțumi cu analize accidentale ale pieței în procesul de formulare al strategiei de dezvoltare pe termen lung și trebuind să țină din ce în ce mai mult cont de dimensiunile și capacitatea de absorbție a pieței.

În continuare vor fi prezentate succint **principalele criterii de analiză** utilizate în prezent în marketingul farmaceutic pe plan internațional.

Deoarece marketingul farmaceutic trebuie să țină cont în primul rând de modul de funcționare al pieței, **mărimea vânzărilor** dintr-o clasă terapeutică oarecare, este considerată drept criteriu de bază pentru aprecierea oportunității efectuării cercetărilor în continuare. De exemplu, în Franța dezvoltarea în continuare (respectiv cercetarea în domeniu) a unei clase terapeutice este apreciată ca eficientă atunci când vânzările din clasa terapeutică respectivă depășesc 300 de milioane de franci și de un interes mai redus atunci când vânzările sînt inferioare sumei de 100 milioane de franci. Un alt criteriu de analiză este **gradul de concentrare** al clasei terapeutice respective, care poate fi de asemenea apreciat pornindu-se de la numărul de produse care realizează peste 50% din cifra de afaceri totală, evaluându-se în acest mod dacă piața este saturată sau nu.

Intensitatea concurențială este definită pornindu-se de la ponderea pe piață a produselor avînd o vechime mică de 5 ani. Aceasta poate fi apreciată ca puternică, dacă ponderea pe piață a noilor produse este superioară cifrei de 30% și redusă în cazul în care această pondere este inferioară cifrei de 15%.

Un alt indicator ce trebuie luat în considerație în aprecierea perspectivelor de dezvoltare ale unui produs este **durata de viață a acestuia**. Aceasta este considerată ca satisfăcătoare dacă medicamentul respectiv este o prezență activă pe piață cel puțin 10 ani și nesatisfăcătoare dacă această prezență nu depășește trei ani.

Asemănările marketingului farmaceutic cu marketingul pentru bunuri de consum reies din analiza actului prescripției medicamentelor, act care poate fi analizat la fel ca alegerea unei mărci oarecare de produs, încercîndu-se identificarea mobilelor și factorilor care au influențat alegerea. Astfel, unii factori de influență sînt de natură rațională, intrinseci produsului și acțiunii sale specifice (rapiditate în acțiune, eficacitate, securitate, toleranță), în timp ce alții sînt de natură exterioară medicamentului (prestigiul firmei care l-a lansat, noutate). Procesul luării deciziei prescripției unui medicament care diferințiat și de gradul de implicare al produsului. Astfel, în cazul în care produsul e mai puțin sofisticat, procesul decizional este mai simplu și prescripția se face automat, spre deosebire de cazul medicamentelor care prezintă riscuri terapeutice pentru bolnav și implică în consecință mai multă atenție din partea celui care le prescrie.

Dacă gradul de satisfacere al nevoilor terapeutice oferit de medicamentele existente este ridicat, un nou medicament va fi dificil să pătrundă pe piață, iar investițiile promoționale vor trebui să fie importante pentru a reuși să impună produsul.

Se constată, de asemenea, că produsele noi ocupă un loc important în practica marketingului farmaceutic, spre deosebire de cazul produselor de larg consum, deoarece în domeniul farmaceutic noile produse trebuie să se alinieze continuu situației la zi a descoperirilor științifice și terapeutice.

Prin urmare, prima operație de marketing farmaceutic constă în definirea precisă a avantajelor noului medicament prin comparație cu cele existente, acest prim demers puînd servi ca punct de plecare pentru aprecierea corectă a metodelor promoționale ce trebuie folosite: vizite medicale, publicitate în presa medicală, eșantioane, participări la congrese, publicații etc.

Exemplificînd în cazul Franței, se constată că promovarea unui medicament printr-o **campanie promoțională** necesită de regulă un **efort investițional** cuprins între 8 și 10 milioane de franci și un număr anual de vizite medicale cuprins între 60 și 100 de mii.

În total, **efortul investițional pe piața franceză pentru informarea corpului medical** se ridică la 3 miliarde de franci, din care 75% este consacrat vizitelor medicale, 23% publicității făcute prin presă și 2% pentru publicitatea prin prospecte și cataloage. Efortul investițional efectuat prin intermediul celorlalte mijloace de promovare (eșantioane, filme, congrese, cursuri postuniversitare) este evaluat la mai puțin de 1 miliard de franci.

Concluzionînd, se poate aprecia că marketingul farmaceutic în deceniul 80-90 nu se mai poate mulțumi cu rolul său inițial, pur comercial, fiind nevoit să-și lărgească preocupările și să țină cont de toate caracteristicile medicamentului (tehnice, reglementări privind înregistrarea, economice și sociale), ca și de obiectivele de sănătate publică aflate în continuă evoluție.

IOLANDA VASILESCU DĂDUIANU
I.E.M.

Noțiuni, termeni, operațiuni

Spreadingul—operațiune de aport valutar

Încercarea de estimare a direcției pe care prețurile la termen o vor urma comportă întotdeauna includerea unei marje variabile de risc. În scopul eliminării la maximum a acțiunii elementelor contrare celor prognozate și a con-

solidării acțiunilor întreprinse ca urmare a analizelor de piață, comercianții au la dispoziție diferite tehnici. Printre acestea se numără și *spreadingul* care constă în adoptarea pe piață la termen a unei poziții long (cumpărare neacoperită) la un termen de livrare, simultan cu adoptarea în compensare a unei poziții echivalente short (vânzare neacoperită) la alt termen de livrare. Pozițiile opuse pot fi inițiate :

- a) pentru același produs la aceeași bursă ;
- b) pentru 2 produse diferite la aceeași bursă ;
- c) pentru același produs dar cotind la burse diferite ;
- d) pentru 2 produse diferite cotind la 2 burse diferite.

În aparență adoptarea unor poziții opuse (vânzare/cumpărare) echivalente ar putea părea lipsită de sens. În realitate, datorită unor factori specifici (cost depozitare, finanțare, condiționare, asigurare etc.) care pot avea ponderi diferite, în stabilirea prețurilor pentru diferite termene, acțiunea factorilor fundamentali generali suferă nuanțări, alterări pentru diferite termene. Importanța luării în considerare a factorilor specifici asupra unor termene de livrare diferite reiese clar din exemplul următor.

Bazindu-se pe raportul intențiilor de însămînțare a suprafețelor cu soia boabe pentru sezonul 1973/74 (publicat de Ministerul Agriculturii al S.U.A. în luna martie 1973) în care se estimau suprafețe cu circa 15% mai mari decât în sezonul 1972/73, să presupunem că un comerciant ar fi considerat la începutul lunii aprilie 1973 că prețurile soiei boabe vor avea o evoluție descendentă pînă în perioada recoltării. Dacă ar fi estimat o scădere a prețurilor, el ar fi putut vinde în acea perioadă la bursa Chicago o anumită cantitate de soia boabe pentru termenul noiembrie (primul termen al noii recolte), urmînd ca în luna noiembrie 1973, (în care în mod normal ar fi trebuit să se ofere pe piață din abundență marfă din noua recoltă), el să cumpere la bursă cantitatea necesară acoperirii obligației sale de livrare ce decurge din vânzarea efectuată în aprilie. În vara anului 1973 însă condițiile meteorologice din multe zone ale lumii au fost nefavorabile agriculturii, astfel încît s-au produs pierderi, substanțiale de recoltă ce au fost numai parțial compensate de producțiile mai ridicate din S.U.A. Ca urmare, prețurile produselor agricole, și printre ele și cele ale soiei boabe, nu au scăzut, ci au crescut. Rezultatele financiare ale acțiunii comerciantului V (vânzare) ; C (cumpărare) ar fi trebuit să fie :

V 02/04,'73 50.000 bu. soia, termen (nov '73 la 412,875 c/bu
C 01/10/83 50.000 bu. soia, termen (nov '73) la 633.0 c/bu
Diferență de preț —220,125 c/bu

Deci în total ar fi pierdut 110.061 \$ pentru 50.000 bu.

Dacă însă același comerciant, concomitent cu vânzarea unor contracte pentru termenul noiembrie 1973 ar fi cumpărat contracte pentru o cantitate echivalentă însă cu termen de livrare mai 1974, la lichidarea la 1 octombrie 1973 a pozițiilor situația sa financiară ar fi fost următoarea :

V. 50.000 bu nov '73 la 412,875 c/bu

C 50.000 bu nov '73 la 633 c/bu

Rezultat : —220,125

C. 50.000 bu mai '74 la 422,00 c/bu

V 50.000 bu mai '74 la 644 c/bu

Rezultat : +222.0

Rezultat : (—220,125) + (+222,0)

Total : +1,875 c/bu

respectiv un câștig de 938\$. Dacă se scade din acest câștig dobînda, de cca 6% cit era în 1973, la garanția de bună executare a contractului, care pentru cele 6 luni a fost de

$1250 \text{ \$/ctr} \times 10 \text{ ctr} \times 6\% = 375 \text{ \$}$

2
rezultă un câștig net de 563 \$.

Câștigul de 1.875 c/bu respectiv 0.69 \$/t.m. poate părea infim, însă dacă nu ar fi inițiat o poziție de *spread*, ci numai o poziție simplă short (justificată de estimarea suprafețelor de însămînțat publicată de USDA) comerciantul ar fi pierdut 220.125 c/bu (respectiv 80.88 \$/t.m.) deci 110.062 \$ ce s-ar fi repercutat mult mai puternic asupra situației sale financiare. Pierderea pe care ar fi

putut-o suferi ar fi fost cu atât mai mare cu cît ar fi fost implicate cantități mai mari ; în exemplul anterior a fost luată numai cantitatea de 50.000 bu — 1.360 \$/t.m, însă bursă comercianții inițiază poziții de 10—20 ori mai mari.

Operațiuni de *spread* sînt însă de obicei inițiate pentru a limita potențialul de pierdere ci pentru realizarea de câștig. Astfel, în funcție de factori ca cei amintiți anterior, respectiv presiunea diferită pe care o exercită asupra diferitelor termene de livrare perspectiva vânzării de marfă fizică în perioada recoltării, consumul ridicat (furajer și de grăsimi alimentare), din perioada de iarnă comparativ cu cea de vară, factori legați de menținerea stocurilor de marfă pentru diferite perioade (cost finanțare, depozitare, transport etc.), se pot iniția poziții de *spread* din care în final să rezulte un câștig. Câștigul provine din evoluția, nu obligatoriu întotdeauna paralelă a prețurilor unei mărfi la diferite termene de livrare.

Astfel, poate exista posibilitatea ca prețurile pentru un termen să scadă/crească mai mult decât se estimează că vor scădea/crește prețurile pentru un alt termen și invers.

Asemenea tipuri de operații pot fi :

— **short grâu (Chicago) iulie/long grâu (Chicago) mai** inițiată în perioada de iarnă/inceput de primăvară și anii în care însămînțările se dezvoltă normal, sau

— **short porumb (Chicago) dec/long grâu (Chicago) decembrie** inițiată în perioada primăvară/vară în anii în care recolta de porumb are perspective mai bune decât cea de grâu sau

— **short soia boabe Chicago noiembrie/long soia boabe Chicago martie/mai/iulie**

inițiată pentru anii următori celor în care recolta de soia boabe a S.U.A. (principalul producător mondial) este foarte mult redusă sau

— **long soia boabe Chicago noiembrie/short soia boabe Chicago martie/mai/iulie**

inițiată pentru anii următori celor în care deși recolta de soia a S.U.A. a fost drastic redusă, s-a reușit să se redimensionare a consumului peste anticipările producătorilor pe piață (care anticipaseră/întreținuseră prețuri anormale de ridicate pentru primele termene).

În cele ce urmează voi analiza *spreadul* nov-mai/iunie 1983/1984 la cotațiile soiei boabe la bursa Chicago.

Încă de la început trebuie subliniat rolul pe care îl au în sezoane cu producții/disponibilități diminuate în S.U.A. producțiile din America de Sud și consumul intern și exporturile de soia boabe ale S.U.A.

În al doilea rînd, sezonul 1983/84, s-a caracterizat prin faptul că producția S.U.A. era cu peste 29%, iar disponibilul cu circa 30% sub nivelele sezonului trecut. Acest nivel sever scăzut al producției și disponibilităților creează condițiile pentru imprimarea unei note de fermitate termenelor vechii recolte, respectiv martie, mai, iulie, august 1984. Dacă acest factor acționează în direcția lărgirii *spreadurilor* long mai/iulie/short noiembrie, potențialul de creștere al prețurilor pentru termenele mai/iulie poate fi limitat datorită atât mării suprafețelor cultivate cu soia boabe în America de Sud și în special în Brazilia, cît și reducerii consumului.

Reducerea severă din toamna anului 1983 a prețurilor pentru termenele apropiate a pus sub semnul întrebării posibilitatea însămînțării cu soia în S.U.A. din 1984. Într-un *spread* de vânzare pentru termenul noiembrie 1983 și cumpărare pentru termenul mai 1984, au fost susținute în mod deosebit prețurile pentru recolta 1984. Drept urmare, *spreadul* long mai/iulie/short noiembrie a fost în permanență negativ. Este însă posibil ca această situație relativ neașteptată de piață (întrucît majoritatea specialiștilor prognozează o creștere a termenelor apropiate/lipsă de fermitate pentru termenele recoltei 1984) să dispară în primăvară/vară anul 1984.

În plus creșterea explozivă a prețurilor intervenite în numai 2 luni din 1983 (iulie/august) a determinat reorientarea consumatorilor de subproduse de soia (ulei/șrot) spre alte produse similare însă cu prețuri mai reduse. Ca urmare a acestui fapt s-a produs o reducere amplă a consumului de subproduse de soia în perioada septembrie 1983-martie 1984.

La originea scăderii prețurilor termenelor apropiate la nivelele considerabil inferioare celor din iulie/august/septembrie 1983 este pusă, pe lângă reducerea drastică în lume (cu excepția S.U.A.) a consumului de subproduse de soia, și o posibilă acțiune concertată a principalelor companii multinaționale din domeniu.

Merită amintită în acest sens decizia de suspendare temporară a exporturilor de soia/subproduse luată de Brazilia la mijlocul lunii februarie care a și acuzat 10 companii multinaționale (Cargill/Tradax, Continental Grain, Dreyfus, A. C. Toepfer ș.a.) de a fi manipulat piața determinând scăderea prețurilor.

Cauzele pot rezida atât în considerații ținând de disponibilitățile de marfă cit și în cele ținând de consum.

În prima categorie, întrucât exporturile de soia/subproduse reprezintă o principală sursă de deize pentru Brazilia (în 1983 Brazilia a încasat din exporturile de soia/subproduse de soia 2,56 mld. \$ și spera înainte de scăderea prețurilor, că va încasa în 1984 din exportul acestor produse 3,5 mld. \$), întră măsurile luate de autoritățile braziliene de a evita repetarea situației din 1983 (când pînă în lunile de prețuri maxime iulie/august fusese vindută aproape toată recolta) prin impunerea unor restricții la exporturile de soia/subproduse în perioada recoltării.

În ceea ce privește consumul de ulei de soia/șrot de soia revista Oil World care apare la Hamburg arată că în perioada septembrie 1983 martie 1984 aceasta a reprezentat numai 84,50% din perioada septembrie 1982/februarie 1983. Ca urmare a reducerii consumului de ulei de soia/șrot de soia prin înlocuirea acestora cu produse similare, prețurile subproduselor de soia au scăzut considerabil.

Ecartul de preț între ulei crud de soia și șrot soia și prețurile unor substituenți (\$/tm)

	1 Mart.	Oct.- Ian.	Iul. Sept.
	84	83/84	83
1. Preț ulei de soia			
Olanda FOB ex mill față de :			
a) ulei palmier Sumatra, Malaysia CIF N Europa	- 12	- 53	- 78
b) ulei rapiță Olanda, FOB ex mill	+ 3	+ 23	+ 60
c) ulei floarea soarelui orice origine, ex tank Rotterdam	- 16	- 42	- 16
d) ulei cocos, Filipine, Indonezia, CIF Rotterdam	-388	-273	-307
2. Preț șrot soia 44% proteină origine S.U.A.			
CIF Rotterdam față de :			
a) șrot rapiță 34% FOB ex mill Hamburg	+ 43	+ 44	+ 88
b) pelete floarea soarelui 37/38% Argentina/Uruguay CIF Rotterdam	+ 73	+ 63	+ 84

Sursa : Oil World 20 ian. 1984 pag. 17 și 2 martie 1984, pag. 64.

Reducindu-se ecartul față de prețurile înlocuitorilor, anterior mai ieftini și micșorându-se și disponibilitățile de înlocuitori, consumatorii se îndreaptă din nou spre subproduse de soia. Astfel, conform aceleiași surse consumul de soia/subproduse se pare că va fi în martie 1984 cu numai 2,4% mai mic decît cel din martie 1983, în timp ce în februarie 1984 fusese cu circa 15% inferior celui

din perioada corespunzătoare a anului trecut. Rapoartele publicate privind stocurile de marfă în S.U.A. nu au influențat considerabil piața, o cauză reprezentînd-o poate activitatea speculativă masivă sesizată. Pe măsură ce se va înainta însă spre sfîrșitul sezonului actual, transformarea în realitate a raționamentelor privind necorelarea consumului cu disponibilitățile reale existente ar putea contribui la imprimarea unei fermități deosebite pentru termenele vechii recolte.

Estimările privind nivelele însămînțărilor în S.U.A. vor avea, după ce se va fi cunoscut situația din America de Sud, o influență hotărîtoare asupra termenului noiembrie 1984.

Dacă se vor indica suprafețe considerabil mărite față de cele însămînțate în 1983, prețurile termenului noiembrie 1984 vor fi supuse unei puternice presiuni descendente ceea ce va indica lărgirea spreadului. Dacă însă se va produce o reducere a consumului ca urmare a continuării fenomenelor de criză iar în America de Sud se vor obține recolte record care vor presa prețurile pentru termenele mai/iulie, atunci va fi posibil ca o serie de agricultori din S.U.A. să transfere o serie de suprafețe pe care acum le-au declarat ca destinate soiei, de la cultura acesteia spre alte culturi. Reducerea intențiilor de însămînțare, pe fondul unor acoperiri satisfăcătoare a necesarului de consum, ar putea fi responsabilă pentru imprimarea unui plus de fermitate termenului noiembrie față de termenele mai/iulie.

ec. PETRE DUMITRU

Redactor coordonator : dr. Ioan GEORGESCU

200

ÎNTREBĂRI

RĂSPUNSURI

privind

ADMINISTRAREA IMOBILELOR

găsiți în Suplimentul tematic nr. 66

AFLAT SUB TIPAR

Abonamentele se pot face direct la redacție, prin virament (sau mandat poștal) pe adresa I.S.I.A.P. (Întreprinderea de stat pentru imprimare și administrarea publicațiilor), Piața Scintei, 1, cont. nr. 64 51 502 28 B.N.R.S.R. — Filiala sector I, București, costul unei lucrări fiind de 20 lei.

Lucrările se vor difuza numai abonaților I

jurisdicții

Suspendarea și intreruperea prescripției

În raporturile dintre unitățile socialiste, prescripția este menită să sancționeze inactivitatea titularului dreptului, adică pasivitatea în realizarea drepturilor patrimoniale. Odată expirat termenul de prescripție, unitatea socialistă — titulară a dreptului — nu mai poate obține, prin hotărâre arbitrală, obligarea unității socialiste debitoare la prestarea a ceea ce îi datorează. Mai mult decât atât. În cazurile prevăzute de lege (art. 20 din Decretul nr. 167/1958), unitatea debitoare nici nu are dreptul de a îndeplini obligația după ce termenul de prescripție a expirat.

Este firesc să se aplice consecințele prescripției atunci când pasivitatea unității socialiste titulare a dreptului este reală și se manifestă continuu. Existând însă situații când inactivitatea acestei unități nu se datorează unor atitudini culpabile, respectiv când nu i se poate reproșa o atitudine de delăsare.

În considerarea acestei realități, s-a reglementat suspendarea și intreruperea cursului prescripției extinctive, instituții juridice menite să atenueze — atunci când este cazul — rigorile prescripției.

I

Decretul nr. 167/1958 reglementează, prin dispozițiile art. 13, cazurile în care se suspendă cursul prescripției. Dintre aceste cazuri care sînt enumerate limitativ, interesează numai două la care urmează să ne referim în cele ce urmează.

Astfel, prescripția este suspendată „cît timp cel împotriva căruia ea curge este împiedicat de un caz de forță majoră să facă acte de intrerupere”.

Intrucît legiuitorul nu definește noțiunea de forță majoră, respectiv nu indică elementele ei constitutive, se utilizează criteriile stabilite de practica arbitrală și de literatura de specialitate.

În esență, conceptul de forță implică întrunirea cumulativă a două elemente, aceea a imprevizibilității și a insurmontabilității. Adică, cursul prescripției poate fi considerat suspendat numai dacă unitatea socialistă împotriva căreia curge prescripția nu a putut să prevadă intervenirea evenimentului în care constă forța majoră și nici nu l-a putut înlătura efectele în privința exercitării dreptului său la acțiune.

Desigur că orice element de natură să releve culpa acestei unități în neexercitarea dreptului la acțiune înlătură existența forței majore ca temelie al suspendării cursului prescripției extinctive.

Cu titlu de exemplu, se pot cita calamitățile naturale (cutremurul, inundațiile) care, prin intensitatea efectelor pe care le produc, ca și prin persistența acestor efecte în timp pot constitui cauze de suspendare conform art. 13 lit. a din decretul citat.

A doua cauză de suspendare la care înțelegem să ne referim o constituie utilizarea reclamației administrative.

Potrivit art. 13 lit. c din același decret, cursul prescripției se suspendă „pînă la rezolvarea reclamației administrative făcută de cel îndreptățit, cu privire la despăgubiri sau restituiri, în temeiul unui contract de transport sau de prestare a serviciilor de poștă și telecomunicații, însă cel mai tîrziu pînă la expirarea unui termen de 3 luni socotit de la înregistrarea reclamației”.

Spre deosebire de primul caz de suspendare analiza mai sus, cel de față are o arie de aplicație restrînsă la domeniul contractelor de transport și al celor care au ca obiect prestarea serviciilor de poștă și de telecomunicații.

Este de precizat că, pentru a produce efecte suspensive de prescripție, reclamația administrativă trebuie să îndeplinească unele condiții.

În primul rînd, ea trebuie să conțină toate elementele necesare identificării contractului la care se referă și a obiectului prestațiilor. De asemenea, ea poate fi formulată numai de către partea care are calitatea de reclamant potrivit reglementărilor aplicabile contractelor menționate.

În al doilea rînd, ea trebuie adresată organului competent să rezolve, potrivit legii, reclamația, trimiterea ei unui organ, care nu are asemenea atribuții, neputînd produce efectele la care ne referim.

În al treilea rînd, reclamația trebuie să aibă ca obiect „despăgubiri” sau „restituiți”, ceea ce înseamnă că, sub aspectul pe care îl analizăm, nu prezintă relevanță alte prestații (cum sînt penalitățile pe care căraușul le datorează pentru neîndeplinirea unora dintre obligațiile sale) chiar dacă se întemeiază pe un contract de transport sau de prestare a serviciilor de poștă și telecomunicații.

În al patrulea rînd, este necesar ca pentru prestațiile respective să fie reglementată, pe cale normativă, posibilitatea utilizării reclamației administrative înainte de valorificarea dreptului prin acțiune.

În sfîrșit, reclamația trebuie formulată înainte de expirarea termenului de prescripție. Contrar, ea rămîne fără efecte, întrucît nu se poate pune problema suspendării cursului unei prescripții care a expirat anterior.

Începînd cu anul 1961, practica arbitrală a stabilit că prevederile art. 13 lit. c din decretul amintit se aplică și în cazul în care o unitate socialistă creditoare, care pretinde plata prețului, adică a unei sume de bani care se poate obține prin bancă, a introdus forma legală de decontare, așa cum impun prevederile art. 4 din Regulile procedurii arbitrale. Reamintim că, potrivit acestor din urmă prevederi, „atunci cînd se pretinde plata unei sume de bani care se poate obține prin bancă, folosindu-se unul din modurile prevăzute de lege, reclamantul este obligat ca, înainte de a sesiza arbitrajul, să folosească modul de plată stabilit de acea lege sau, potrivit acesteia, în convenția părților”.

Efectele acestei cauze de suspendare erau limitate pe un interval scurt, deoarece prescripția se considera suspendată numai pe timpul dintre introducerea formei legale de decontare și momentul în care creditorul a luat cunoștință de rezultatul negativ al demersurilor făcute prin bancă în vederea încasării prețului ce i se datoră sau momentul în care trebuia să ia cunoștință despre aceasta, în caz de întîrziere din culpa sa.

Soluția adoptată de practica arbitrală era susceptibilă de obiecțiuni, întrucît, în realitate, se adăuga încă un caz de suspendare a cursului prescripției la cazurile limitativ stabilite de lege. Este un aspect pe care Decizia primului arbitru de stat nr. 364/1983 îl reține în următorii termeni: „În principiu, introducerea de către unitatea creditoare a formei legale de decontare bancară nu suspendă și nici nu intrerupe cursul prescripției, avînd în vedere că potrivit dispozițiilor legale care reglementează prescripția extinctivă, cazurile de suspendare sînt limitativ enumerate de lege și ca atare, sînt de strictă interpretare...”.

În ceea ce privește efectele suspendării, este de menționat că, din momentul intervenirii cauzei legale de suspendare, nu se mai socoteste timpul curs pînă la încetarea acestei cauze. După încetarea suspendării, prevede art. 15 din Decretul nr. 167/1958, prescripția își reia cursul, socotindu-se și timpul curs înainte de suspendare. Cu alte cuvinte, cele două perioade — prima anterioară, iar secunda posteroară suspendării, se cumulează.

Pentru a ocroti pe deplin interesele unităților socialiste afectate de cauze de suspendare și pentru a le asigura pe deplin condițiile necesare în vederea exercitării dreptului de acțiune după încetarea acestor cauze, art. 13 alin. 2 din decretul citat prevede următoarele: „Prescripția nu va împlini totuși înainte de expirarea unui termen de o lună, socotit de la încetarea cauzei de suspendare, cu excepția prescripțiilor mai scurte de 6 luni care nu se vor împlini decât după expirarea unui termen de o lună de la suspendare”.

În ceea ce privește însă, pretențiile întemeiate pe contractele de transport sau în legătură cu prestarea serviciilor de poștă și telecomunicații, practica arbitrală este instantă în sensul că după rezolvarea reclamației administrative ori în cazul nerezolvării acesteia în termen de o lună, prescripția își reia cursul imediat, întrucât spre deosebire de restul cazurilor de suspendare prevăzute de art. 13 din decretul amintit, pentru care nu este limitată rata suspendării, cel de la lit. c referitor la reclamația administrativă prevede că prescripția se suspendă pe cel puțin 3 luni de zile, astfel că nu este posibilă aplicarea regulii prevăzute de art. 15 alin. 2 din același decret.

Ca atare, unitățile socialiste care au uzat de calea reclamației administrative trebuie să aibă în vedere faptul că în această materie efectul suspensiv încetează din momentul comunicării soluției date reclamației administrative în termenul legal de 3 luni. În ipoteza necomunicării vreunei soluții în cadrul acestui termen, prescripția își reia cursul din momentul expirării termenului de 3 luni.

Este de subliniat că momentul când încetează efectele suspendării interesează și în ipoteza când reclamația este rezolvată doar parțial favorabil în cadrul termenului legal.

Într-adevăr, în legătură cu partea din reclamație care nu s-a rezolvat favorabil, deci în legătură cu pretențiile care au fost respinse cu prilejul rezolvării reclamației administrative, există interesul acționării în termen la arbitraj pentru obligarea unității debitoare la plata sau, după caz, la restituirea sumei pentru care s-a respins reclamația administrativă.

II

Înteruperea cursului prescripției produce efecte diferite de cele care sînt proprii suspendării.

Astfel, potrivit art. 17 din Decretul nr. 167/1958, „Înteruperea șterge prescripția începând înainte de a se fi ivit nădejzarea care a întrerupt-o.

După întrerupere începe să curgă o nouă prescripție”.

Deci, timpul scurs înainte de intervenirea cauzei de întrerupere nu se adaugă celei care urmează încetării acestei cauze. Perioada anterioară de prescripție se suprime definitiv și începe să curgă un nou termen de prescripție, echivalent cu primul.

Dintre cazurile de întrerupere limitativ prevăzute de lege amintim, pentru început, unul care nu se aplică în raporturile dintre unitățile socialiste: recunoașterea dreptului a cărui acțiune se prescrie, făcută de cel în folosul cărui curge prescripția.

Art. 16 alin. 2 din decretul menționat prevede că „în raporturile dintre organizațiile socialiste, recunoașterea nu întrerupe curgerea prescripției”.

Ratiunea acestei excepții rezidă, pe de o parte, în imperativul realizării fără întârziere a drepturilor patrimoniale aparținând unităților socialiste iar, pe de altă parte, în interdicția de a se acorda, în raporturile dintre aceste unități, alte credite decât cele legale. Amînarea valorificării dreptului la acțiune pe considerentul recunoașterii acestui drept de către unitatea debitoare, nu poate avea altă semnificație juridică decât creditarea unității debitoare cu suma reprezentînd valoarea creanței realizate.

Asemenea recunoașteri se deosebesc esențial de actele care constituie titluri executorii, cum este, de pildă, dispoziția de încasare emisă de unitatea furnizoare pentru

obținerea prețului produselor livrate, dispoziție care a fost acceptată la decontare de către unitatea beneficiară.

Fiind în posesia unui asemenea titlu, nu se mai pune problema ca unitatea creditoare să exercite dreptul la acțiune. Pe cale de consecință, nu se mai poate discuta, într-o astfel de situație, de întreruperea cursului prescripției dreptului la acțiune prin recunoașterea dreptului de către unitatea beneficiară. Realizarea titlului este, în acest caz, de domeniul executării și, ca atare, cade sub incidența prescripției executării, iar nu a prescripției dreptului la acțiune.

În conformitate cu art. 16 lit. b din decretul amintit, prescripția se mai întrerupe și prin introducerea unei cereri de chemare în judecată ori de arbitraj, chiar dacă cererea a fost introdusă la o instanță judecătorească ori la un organ arbitral necompetent.

Reglementarea acestui caz de întrerupere a prescripției se explică prin faptul că, introducînd acțiunea, unitatea reclamantă recurge la mijlocul cel mai radical de ieșire din starea de pasivitate pe care o sancționează prescripția.

Că este așa, rezultă și din faptul că efectul întreruptiv se produce și în situația când acțiunea este îndreptată la un organ arbitral necompetent. Legiuitorul a înțeles să recunoască efecte și în acest caz, considerînd că prin simplul fapt al introducerii acțiunii s-a pus capăt stării de inactivitate pe care este menită prescripția s-o combată. În acest sens, prin Decizia primului arbitru de stat nr. 195/1983 s-a reținut „că prescripția a fost întreruptă prin introducerea acțiunii la Arbitrajul M.I.Ch. la data de 25 august 1982, situație în care nu se mai poate reține că acțiunea a fost introdusă la 24 septembrie 1982 fiind a fost înaintată de Arbitrajul M.I.Ch. la Arbitrajul de Stat al municipiului București”.

Pentru ca introducerea acțiunii să producă efectul prevăzut de art. 16 lit. b din decretul menționat este necesar ca ea să cuprindă elementele prevăzute de art. 8 și 9 din Regulile procedurii arbitrale. Contrar, primul arbitru de stat sau arbitru de stat șef este îndreptățit să restituie acțiunea, în vederea completării ei, părții care a introdus-o. În ipoteza când acțiunea nu este introdusă din nou, completată cu actele a căror lipsă a determinat restituirea, efectul întreruptiv de prescripție nu se produce.

De asemenea, este necesar ca acțiunea să fie intentată de către unitatea care este realmente titulara dreptului la acțiune. În caz contrar, nu se produce întreruperea cursului prescripției.

Așa, de pildă, în cazul a două contracte de furnizare încheiate în mod concordant cu clauza tranzitului organizat, dreptul de a cere penalități pentru nelivrarea la termen a produselor revine unității efectiv beneficiară. Dacă acțiunea avînd asemenea obiect este introdusă de către veriga intermediară, ea nu întrerupe cursul prescripției, întrucît nu a fost formulată de titulara dreptului. Ca atare, în cadrul acțiunii pentru penalități ce s-ar introduce ulterior de către unitatea efectiv beneficiară care este titulara dreptului, aceasta nu s-ar putea prevala cu succes de faptul că prescripția a fost întreruptă prin acțiunea intentată de către veriga intermediară.

O altă condiție necesară pentru ca să se producă întreruperea cursului prescripției este aceea ca acțiunea să fie formulată împotriva unității socialiste care, realmente, poate să aibă calitate procesuală pasivă în raport cu dreptul a cărui realizare se urmărește prin introducerea acțiunii.

Astfel, de exemplu, în cazul contractelor privind transportul mărfurilor în trafic internațional, răspunde exclusiv Ministerul Transporturilor și Telecomunicațiilor. Prin urmare, numai acest minister poate să aibă calitatea procesuală pasivă în litigiile izvorînd din neexecutarea corespunzătoare a contractelor menționate.

Așadar, acțiunea îndreptată împotriva unei regionale de căi ferate, în loc să fie formulată, în mod corect, împotriva Ministerului Transporturilor și Telecomunicațiilor, nu produce efecte întreruptive de prescripție.

La fel, rămâne fără asemenea efecte acțiunea introdusă împotriva unei subunități lipsite de personalitate juridică. Într-o asemenea situație, respectarea dispozițiilor legale privind prescripția extinctivă se analizează în raport cu data introducerii în cauză a unității care este realmente răspunzătoare și poate avea calitatea de parte într-un litigiu arbitral.

I. ICZKOVITS

Raporturi de muncă

Efectele suspendării contractului de muncă

Potrivit prevederilor art. 16 din Legea nr. 1/1970, în cazul când unitatea a făcut plingere penală împotriva unei persoane încadrate în muncă sau aceasta a fost trimisă în judecată pentru fapte penale, incompatibile cu funcția deținută, conducerea unității o va suspenda din funcție.

Ne propunem în cele ce urmează, a prezenta și analiza efectele unei asemenea măsuri dispusă de unitate.

Pe timpul suspendării nu se plătesc drepturile de retribuire (art. 16 fraza finală din Legea nr. 1/1970. Prin drepturi de retribuire se va înțelege numai retribuția ce i s-ar fi convenit celui în cauză dacă ar fi fost în activitate (retribuția tarifară plus adaosul de acord și eventualele sporuri direct legate de prestarea muncii). Persoanei suspendate i se cuvin însă și i se vor plăti toate drepturile aferente perioadelor anterioare suspendării, de pildă, premii pentru realizări deosebite, premii pentru economii de materiale și forță de muncă, sumele individuale din fondul pentru realizarea producției, a beneficiilor și împărțirea beneficiilor, bineînțeles în situațiile în care cel în cauză a îndeplinit cerințele legii.

● În ceea ce privește alocația de stat pentru copil în perioada suspendării din funcție, făcând, prin analogie, aplicarea prevederilor art. 12 din Decretul nr. 246/1977, organele Ministerului Muncii au decis că acordarea acestora se suspendă, urmind ca la constatarea nevinovăției celui în cauză, să i se plătească odată cu drepturile de retribuire convenite și alocația de stat pentru copil aferentă respectivei perioade. Dacă a intervenit o condamnare (rămasă definitivă) persoana în cauză nu mai are nici un drept.

● În ce privește dreptul la ajutorul pentru incapacitate temporară de muncă se impune a se face o distincție. Dacă suspendarea din funcție a intervenit în perioada cit cel în cauză se afla în incapacitate temporară (primind ajutorul respectiv), acesta va fi plătit în continuare în condițiile H.C.M. nr. 880/1965. În cazul însă în care incapacitatea a survenit după suspendarea din funcție, persoana în cauză nu poate primi acest ajutor (în acest sens este practica organelor Ministerului Muncii).

● Cu privire la concediul de odihnă în cazul suspendării din funcție sînt de făcut următoarele precizări. Dacă cel suspendat din funcție urmează să primească concediul anual de odihnă în perioada următoare ridicării acestei măsuri, credem că, deși Legea nr. 26/1967 nu reglemen-

tează această situație, cel în cauză va putea primi concediul integral convenit pentru întreg anul numai în ipoteza în care s-a constatat nevinovăția sa. În cazul în care organele competente l-au găsit vinovat, dar intervenit o cauză legală de încetare a urmăririi penale ori a procesului penal, (sau de suspendare a executării pedepsei) unitatea l-a ridicat suspendarea încadrindu-l în altă muncă, acestuia i se cuvine concediul anual de odihnă redus proporțional cu timpul cit a lucrat în anul respectiv (prin analogie cu prevederea art. 9 din Legea nr. 26/1967). Dacă persoanei găsite vinovată i se desface contractul de muncă, înainte de a fi beneficiat de concediul de odihnă, anul în curs i se va plăti compensația de concediul numai pentru lunile lucrate în anul respectiv.

● Pe timpul suspendării din funcție persoana în cauză nu are drept la echipament de protecție, deoarece acesta poate fi folosit numai în timpul îndeplinirii muncii pentru care este prevăzut. Cel în cauză va primi însă alt echipament de protecție convenit pentru noua funcție în care lucrează.

● Pe timpul suspendării din funcție credem că dreptul de a deține o suprafață locativă ca accesoriu al contractului de muncă subsistă atît timp cit există și contractul de muncă, deoarece potrivit prevederilor legale acest drept pierde numai în cazul încetării contractului de muncă.

dr. C. JORNESCU

Fișier legislativ—contravenții

CONTRAVENȚIILE LA NORMELE LEGALE PRIVIND IMPOZITELE, TAXELE ȘI PRIMELE DE ASIGURARE PRIN EFECTUL LEGII

Reglementare: H.C.M. nr. 68/1970 republicată în B. C. nr. 13/1972 și modificată prin Legea nr. 9/1974.

1. **Contravenția:** Nedeclararea, în vederea impunerii, exercitării unei meserii, profesii sau a altei activități producătoare de venituri. (Art. 6/1). **Sanctiunea:** Amendă 1000—4000 lei. (Art. 7/d).

2. **Contravenția:** Nedeclararea de către contribuabili, la ocazia stabilirii impunerii, a unor surse agricole de venit. (Art. 6/2) **Sanctiunea:** Amendă 50—200 lei. (Art. 7/a).

3. **Contravenția:** Nedeclararea veniturilor impozabile, bunurilor supuse impozitelor, taxelor sau asigurărilor prin efectul legii și nedeținerea în termen a declarațiilor impunere de către contribuabilii aflați în evidența organelor financiare. (Art. 6/3). **Sanctiunea:** Amendă 100—300 lei. (Art. 7/b).

4. **Contravenția:** Necomunicarea către organele financiare a încetării situațiilor care dau dreptul la acordarea de scutiri și reduceri sau la aplicarea unor cote mai mici de impozite sau taxe. (Art. 6/4). **Sanctiunea:** aceeași ca la poz. 3.

5. **Contravenția:** Neținerea de către contribuabili, potrivit dispozițiilor legale, a evidențelor referitoare la impozite, taxe și prime de asigurare prin efectul legii și înscrierea în acestea, din culpă, a unor date incomplete. (Art. 6/5). **Sanctiunea:** Amendă 400—1000 lei. (Art. 7/a).

6. **Contravenția:** Refuzul contribuabililor de a comunica la cererea organelor financiare, datele și informațiile privind respectarea obligațiilor legale privind impozitele, taxele și primele de asigurare prin efectul legii, și comunicarea, din culpă, a unor date și informații eronate. (Art. 6/6). **Sanctiunea:** aceeași ca la poz. 5.

Contravenția : Necalcularea în quantum legal, nerețea sau nevărsarea în termen de către organizațiile socialiste sau de către persoanele fizice ori juridice, altele decât organizațiile socialiste, a impozitului care, potrivit dispozițiilor legale, se realizează prin reținere și vărsare. (Art. 6/7). **Sanctiunea :** aceeași ca la poz. 5.

Contravenția : Necomunicarea la organele financiare, către organizațiile socialiste, a datelor referitoare la persoanele angajate cu munca la domiciliu. (Art. 6/8). **Sanctiunea :** aceeași ca la poz. 5.

Contravenția : Nedepunerea de către organizațiile socialiste, în termen legal, a declarațiilor de impunere, precum și necomunicarea sau neprezentarea, la cererea organelor financiare, a oricăror documente necesare în legătură cu stabilirea impozitelor și taxelor, ori prezentarea cu culpă de date eronate sau incomplete. (Art. 6/9). **Sanctiunea :** aceeași ca la poz. 3.

Contravenția : Primirea și eliberarea de acte sau depunerea de servicii care, potrivit dispozițiilor legale, sunt supuse taxelor de timbru sau taxelor locale, fără ca acestea să fi fost achitate. (Art. 6/10). **Sanctiunea :** aceeași ca la poz. 3.

Contravenția : Neanularea în forma prevăzută de dispozițiile legale, de către persoanele în drept, a timbrei fiscale aplicate, precum și admiterea de timbre ce poartă urmele unei folosiri anterioare sau care nu îndeplinesc condițiile de valabilitate. (Art. 6/11). **Sanctiunea :** aceeași ca la poz. 3.

Contravenția : Neinscrierea de către personalul organizațiilor prestatoare de servicii, pe documentul de plată al taxei de timbru — chitanța de încasare în număr, în conformitate cu dispozițiile de plată ori documentul de compensare — în forma prevăzută de dispozițiile legale, a mențiunii de plată a acestuia la actul taxabil. (Art. 6/12). **Sanctiunea :** aceeași ca la poz. 3.

Contravenția : Neincasarea în quantumul legal sau nevărsarea în termen a primelor de asigurare prin efectul legii, care se realizează prin organizațiile socialiste. (Art. 6/13). **Sanctiunea :** aceeași ca la poz. 3.

Contravenția : Împiedicarea efectuării controlului ce revine de către organele competente, cu privire la aplicarea normelor legale care reglementează impozitele, taxele și primele de asigurare prin efectul legii. (Art. 6/14). **Sanctiunea :** aceeași ca la poz. 5.

Contravenția : Nedeclararea unor surse de venit sau de bunuri supuse impozitelor, taxelor sau asigurărilor prin efectul legii, în afara veniturilor și bunurilor la care se referă prevederile pct. 1, 2 și 3. (Art. 6/15). **Sanctiunea :** aceeași ca la poz. 5.

Contravenția : Afișarea sau folosirea mijloacelor de publicitate și reclamă, ocuparea locurilor publice pentru depunerea se datorează taxe, precum și găzduirea de vizitatori la stațiunile balneoclimaterice, fără plata taxelor legale. (Art. 6/16). **Sanctiunea :** aceeași ca la poz. 3.

Contravenția : Nedepunerea la organele financiare, în termen legal, de către organizațiile socialiste, a documentelor cu privire la impozite și taxe, prevăzute de dispozițiile legale. (Art. 6/17). **Sanctiunea :** aceeași ca la poz. 3.

Prevederi specifice

Contravențiile se constată și sancțiunile se aplică de către: a) persoanele cu atribuții de control, inspecție și verificare ale M.F., ai băncilor și din cadrul controlului financiar intern; b) persoanele din cadrul M.F. și ai administratorilor financiare, circumscripțiilor financiare și serviciilor financiare, anume împuternicite de conducătorii acestor organe. De asemenea, au competența să constate contravențiile și să aplice sancțiuni persoanele anume împuternicite de A.D.A.S. pentru fapta prevăzută la pct. 13. (Art. 8).

Agenții constatatori, dacă au și atribuția de a stabili impozite, taxe sau prime de asigurare prin efectul legii, pot lua măsuri, când este cazul, pentru stabilirea acestora. Agenții constatatori nu au această atribuție, sînt obligați să sesizeze de îndată organul financiar competent.

În toate cazurile, agenții constatatori sînt obligați să depună o copie de pe procesul-verbal de constatare a contravenției la organul financiar în raza căruia contravenientul își are domiciliul sau, după caz, își are sediul organizația din care acesta face parte. (Art. 9).

3. În măsura în care în cuprinsul hotărîrii nu se dispune altfel, contravenienților la aceste norme le sînt aplicabile dispozițiile Legii nr. 32/1968. (Art. 12).

CONTRAVENȚILE LA REGIMUL SCOATERII DIN INVENTAR A ANIMALELOR DE MUNCĂ

Reglementare : Decretul nr. 478/1983.

Contravenția : Încălcarea prevederilor art. 8 alin. 1, dacă fapta nu a fost săvîrșită în astfel de condiții încît, potrivit legii penale, să fie considerată infracțiune. **Sanctiunea :** Amendă 3000—10000 lei. (Art. 12 alin. 1).

Nota 1 : Art. 8 alin. 1 prevede că se interzice scoaterea efectivă din inventar a animalelor de muncă cu durata de serviciu normată expirată, înainte de aprobarea documentației de către organele prevăzute la art. 5, precum și a animalelor de muncă cu durata de serviciu normată neexpirată, înainte de aprobarea documentației de către organele prevăzute la art. 7.

Nota 2 : Potrivit art. 5, scoaterea efectivă din inventar a animalelor de muncă cu durata de serviciu normată expirată, în cadrul volumului stabilit prin planul național unic, se aprobă de organul de conducere colectivă al unității și se confirmă de organul ierarhic superior al acesteia.

Nota 3 : Potrivit art. 7, scoaterea din inventar a animalelor de muncă cu durata de serviciu normată neexpirată este interzisă. În mod cu totul excepțional, cînd datorită scăderii puterii de muncă, accidentării, bolilor infectocontagioase sau parazitare, unor afecțiuni sau altor cauze, animalele de muncă sînt inapte pentru exploatare, acestea pot fi scoase din inventar, în baza unei documentații întocmită în acest scop. Documentația va fi analizată în mod temeinic în cadrul unităților socialiste de către comisiile constituite potrivit art. 6, prevăzute detaliat în anexa la decret. Propunerile comisiilor, însușite de organul de conducere colectivă al unității, vor fi examinate și verificate la fața locului de către specialiști și cadre cu muncă de răspundere din ministere, celelalte organe centrale și comitetele executive ale consiliilor populare județene și al municipiului București și se supun confirmării organelor de conducere colectivă ale acestora. Scoaterea din inventar se aprobă prin decret al Consiliului de Stat.

Prevederi specifice.

1. Constatarea contravenției și aplicarea sancțiunii se fac de personalul muncitor din cadrul M.A.I.A., de personalul de inspecție financiară al M.F., precum și de personalul de inspecție al băncilor, anume împuternicit de conducerea acestor organe. (Art. 12 alin. 2).

2. Dispozițiile decretului se aplică în mod corespunzător organizațiilor cooperatiste și obștești. (Art. 13).

3. Contravențiile prevăzute în decret sînt aplicabile prevederile Legii nr. 32/1968. (Art. 12 alin. 4).

N. TRIFAN

Practica arbitrală comentată

● MODIFICAREA REPARTIȚIEI

În legătură cu acțiunea unei unități beneficiare pentru obligarea unității furnizoare la plata penalităților de neexecutare, s-a constatat că repartiția a fost modificată în perioada de executare a contractului. Această modificare a fost cerută de unitatea furnizoare coordonatorului de balanță, care a anulat unele repere, în cursul anului de plan 1982, reeșalonând livrarea pentru anul 1983. Modificarea repartiției efectuându-se în cadrul aceluiași an de plan se încadrează în prevederile art. 100 alin. 4 din Legea nr. 14/1971 cu privire la gospodărirea resurselor materiale, a fondurilor fixe și aprovizionarea tehnicomaterială. Or, obligațiile pentru a căror neexecutare s-au cerut penalități priveau reperele anulate și reprogramate de către coordonatorul de balanță pentru anul de plan următor. În această situație nu se pot acorda penalitățile de neexecutare cerute de unitatea beneficiară (Decizia P.A.S. nr. 3412/1983).

● CULPA UNITĂȚII BENEFICIARE

Beneficiara unor produse de import a solicitat bazele de aprovizionare livrarea numai a anumitor sortimente. La această comandă, unitatea furnizoare l-a cerut unității beneficiare să testeze și alt sortiment, care-i utilizat de toți beneficiarii produsului. Stăruind în livrarea sortimentului comandat, al cărui preț este mai ridicat, i s-a cerut unității beneficiare să prezinte și acordul forului tutelar, pe care nu l-a obținut. Față de cele arătate, s-a considerat că neexecutarea contractului s-a produs din culpa unității beneficiare de produse din import (Decizia P.A.S. nr. 67/1984).

● LIPSURI LA DESTINAȚIE — CONSTATARE

Potrivit art. 58 din Regulamentul aprobat prin H.C.M. nr. 941/1959, la primirea mărfurilor ambalate verificarea se oprește la primul colet la care se constată lipsuri. În legătură cu acțiunea unei unități furnizoare pentru plata unor produse, s-a reținut

că, la destinație vagonul a ajuns intact, fără urme de violare. În procesul-verbal întocmit la sosire s-a menționat, în general, existența unor defecțiuni ale produselor. După citeva zile, la depozitul unității beneficiare se încheie un nou proces-verbal în care se descriu concret defecțiunile, fără să se arate dacă verificarea s-a oprit la primul colet cu lipsuri. În aceste condiții, actele de constatare nu-i sînt opozabile unității furnizoare, iar refuzul de plată al unității beneficiare apare nejustificat (Decizia P.A.S. nr. 188/1984).

● CALITATE — PROCEDEU ADMISIBIL

Pentru verificarea calității produsului (oțel), unitatea beneficiară a folosit controlul ultrasonic, procedeu neprevăzut în stas ori în comanda pe baza căreia a avut loc livrarea. Totuși, după cum a rezultat din expertiza tehnică, procedeu utilizat este un mijloc modern, eficient și simplu pentru descoperirea unor abateri de la calitate. În urma acestui control de calitate, descoperindu-se defecțiuni interzise de stas 436—80 aplicabil, unitatea beneficiară a refuzat primirea produselor. Refuzul acesta se consideră justificat, deoarece numai procedeu tehnic de verificare a calității n-a fost prevăzut în stas, nu și defecțiunile constatate. De aceea, nu se poate considera că refuzul ar fi intervenit pentru un criteriu de calitate suplimentar, neprevăzut în contract, așa cum a considerat unitatea furnizoare (Decizia P.A.S. nr. 200/1984).

● FORȚA MAJORĂ — CONSTATARE

În contractele pentru produse agricole, necuprinse în balanțele materiale, forța majoră se poate constata de către organele arbitrale, admitîndu-se orice mijloace de dovadă concludentă. Astfel, adresa DGAIA, prin care se arată influența anumitor factori naturali de o anumită intensitate asupra activității unității furnizoare, poate fi luată în considerație în vederea exonerării de răspundere contractuală

față de unitatea beneficiară. Pentru stabilirea situației de forță majoră r se aplică procedura prevăzută în H.C.M. nr. 122/1984 privind modul de stabilire și acoperire a pierderilor provocate de acțiunea negativă a factorilor naturali la unitățile agricole de stat. Acest act normativ se referă numai la procedura de stabilire a prejudiciilor unităților agricole și acoperirea pagubelor avute în raporturi cu Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare (Decizia P.A.S. nr. 62/1984).

● OBLIGAȚIA DE REMEDIERE TRĂSĂTURI

Prin acțiune, unitatea furnizoare cerut obligarea unității beneficiare la plata produselor livrate. Unitatea beneficiară și-a justificat refuzul de plată prin împrejurarea că i s-au livrat piese de schimb, cu titlu gratuit, pentru un stoc de rezervă necesar defecțiunilor eventuale ale utilajelor livrate anterior de furnizoarea reclamantă. Obligația de remediere — s-a apreciat în litigiul arbitral — presupune apariția unor defecțiuni concrete, constatate prin acte opozabile unității producătoare. Or, unitatea beneficiară nu a făcut dovada unor defecțiuni efective, pentru care ar fi fost necesar un anumit număr de piese. În consecință, plata produselor cerută de reclamantă este pe deplin justificată (Decizia P.A.S. nr. 148/1984).

● BONURI DE BENZINĂ

De la unitatea beneficiară au fost sustrate bonurile de benzină eliberate pentru trim. II/1982, împrejurarea dovedită prin procesul-verbal încheiat de organele de miliție. În aceeași situație a fost anunțată întreprinderea „Pecol” — furnizoare, care a difuzat către toate unitățile sale de desfacere și numerele bonurilor sustrate, întrucât acestea se puteau identifica la prezentarea pentru obținerea benzinei. Unitatea furnizoare nu a putut dovedi că livrat benzină pe baza bonurilor sustrate de la unitatea beneficiară reclamantă. Neavînd un prejudiciu, unitatea furnizoare a fost obligată să restituie prețul cantității de benzină după expirarea trim. II/1982, perioadă pentru care fuseseră emise bonurile discutie. (Decizia P.A.S. nr. 380/1984).

Prezentați și răspunsuri

GH. BONA, Sibiu — În Buletinul oficial nr. 7 din 28 ianuarie 1984 a fost publicată Hotărârea nr. 30/1983 a Consiliului executiv al C.P.C.P. pentru aprobarea „Normelor cu privire la reabilitarea pe deținătorii suprafețelor rezidențiale cu destinație de locuință ori altă destinație decât aceea de locuință, persoane fizice sau juridice, a instalațiilor comune în clădirile cu multe apartamente”, vechile norme aprobate prin Hotărârea nr. 2/1983 a C.P.C.P., fiind abrogate. Multe din problemele dv. se regăsesc reglementate în noul act normativ. În lucrarea „Probleme ale activității consiliilor locale”, aflată sub tipar, vor fi prezentate în întregime normele menționate.

ALECU DUMITRU, București — Persoanele care vin în vizite la rude în cursul unei zile și stau câteva ore la domiciliu a le da ajutor la unele munci pentru a îngriji bolnavii ori copiii se includ în numărul celor ce participă la cheltuielile comune ale clădirii.

MANIU MARCEL, Cluj-Napoca — Faceți confuzie între modalitatea de calcul a penalităților, reglementată în art. 47 pct. 5 din Legea nr. 71/1969 privind dreptul la acțiune privind penalitățile Dreptul la acțiune este supus prescripției extinctive reglementată de art. 167/1958. Potrivit prevederilor art. 4 lit. b din acest ultim act normativ, dreptul la acțiune privind penalitățile se prescrie în termen de șase luni. Ca atare, dacă se produce o acțiune la arbitraj la 5 februarie 1984, se pot pretinde penalități înainte de data introducerii cererii arbitrale. Penalitățile anterioare perioadei de șase luni nu mai pot fi aplicate, întrucât dreptul la acțiune s-a stins prin prescripție. Mulțumim pentru aprecieri.

CARZON ILIE, Caracal — Termenul de 3 ani, stabilit de art. 108 din Codul muncii, se referă la constatarea gubei pricinuite de persoanele încadrate în muncă unității la care lucrează. Este un termen de decădere în instanță. Trib. Suprem. Decizia de îndrumare nr. 5/1974 și funcționează numai în raporturile de muncă dintre personalul muncitor și unitățile în care lucrează. Termenele de 18 luni și 3 ani, reglementate de Decretul nr. 335/1983, se referă la dreptul la acțiune. Într-o unitate socialistă termenul pentru introducerea acțiunii este de 3 luni, iar între persoane fizice ori între acestea și unități socialiste, termenul este de 3 ani.

BĂNICĂ N. GHEORGHE, Tirgoiești — Potrivit prevederilor art. 50 din Legea nr. 4/1973 și pct. 1 lit. a din

Normele aprobate prin Hotărârea C.P.C.P. nr. 30/1983, cheltuielile privind reparațiile și înlocuirile la părțile și instalațiile comune ale clădirii, ce cad în sarcina proprietarilor în baza Anexei nr. 3 cap. A la H.C.M. nr. 860/1973, se repartizează proporțional cu cota parte de proprietate a fiecărui proprietar asupra respectivei părți și instalații comune.

CRIST VASILESCU, București — Cazurile concrete de mentare neautorizată a unor elemente în plus de calorifer trebuie sesizate unităților furnizoare a agentului termic pentru a lua măsuri de desființare a acestora și stabilirea sumelor ce trebuie plătite de către cel ce au beneficiat în mod nepermis de căldură în plus. În situația în care faptele au caracter penal, unitatea furnizoare a agentului termic, respectiv, asociația locatarilor și orice locatar au obligația să sesizeze organele de cercetare penală.

NICOLAE DRAGOMIR, Arad — Legea nr. 1/1982 s-a aplicat pe tot anul 1982.

ALEXANDRU VĂGAUNĂ, Tg. Jiu — În lipsa unui act normativ care să-i fi schimbat natura, munca prestată în ziua de duminică 25 decembrie 1983 s-a considerat muncă prestată într-o zi de repaus săptămânal. Dacă ați fost chemat la lucru, aveți obligația să vă prezentați și să lucrați programul complet, urmând a primi repausul săptămânal într-o altă zi, potrivit prevederilor art. 124 din Codul muncii.

MARICEL GEMENE, Iași — Reducerea normelor de perisabilități din Anexa nr. 3 la Ordinul M.C.I. nr. 13/1974 — cu până la 50% — se face pe fiecare unitate, în funcție de condiții. Prin aceasta se înțelege că în funcție de condițiile unității, reducerile sînt diferențiate și nu pot depăși 50%. La stabilirea rezultatelor inventarierii, norma de perisabilitate prevăzută în lista Anexă nr. 3 se poate majora, la unele unități, cu până la 30%. Totalul acestor majorări nu pot să depășească 80% din economiile rezultate ca urmare a reducerii cotelor de perisabilități pe unități, așa cum s-a arătat mai sus, cu până la 50%. Acordarea de majorări sau reduceri cade în competența Consiliului oamenilor muncii, potrivit prevederilor de la art. 37 lit. t din Legea nr. 5/1978 republicată în anul 1982.

P. POPOVICI, Oradea — În conformitate cu prevederile instrucțiunilor de aplicare a planurilor de conturi pentru unitățile economice, în contul 495 „Decontări din operațiuni în curs de lămurire” se înregistrează valorile materiale și bănești scăzute

din conturile de gestiune ca urmare lipsurilor și degradărilor pentru care, în momentul constatării, nu pot fi luate măsuri de urmărire sau care nu pot fi trecute pe cheltuieli fiind necesare cercetări sau lămuriri suplimentare. Sumele înregistrate în contul 495 pentru care nu se solicită organului ierarhic superior aprobarea scăderii lor, trebuie clarificate de conducerea unității în termen de 60 zile prevăzute de Codul muncii, cu excepția cazurilor de furturi efectuate de autori necunoscuți care trebuie clarificate pe baza avizelor primite de la organele de urmărire penală. În cazul în care conducerea unității înaintează organului ierarhic superior propuneri de trecere la cheltuieli, termenul de 60 zile pentru emiterea dispoziției de reținere, prevăzute de Codul muncii, curge de la data cînd conducerea unității a luat cunoștință de refuzul organului competent de a aproba scăderea propusă.

CONSTANTIN GHEORGHE, Craiova — Potrivit prevederilor Decretului Consiliului de Stat nr. 335/1983 privind aplicarea formei de retribuție în acord global și a altor forme de retribuție specifice unor ramuri sau activități, în acord global se cuprinde întreg personalul muncitor din unitățile economice, cu excepția celui prevăzute în Anexa nr. 3 la decretul sus-menționat. Art. 5, pct. c se referă la condițiile în funcție de care se diminuează retribuția stabilită pe baza gradului de realizare a producției fizice. Art. 16 se referă la retribuția personalului la care se aplică forme de retribuție specifice unor ramuri sau activități. Decretul nr. 336/1983 cu privire la calcularea, eliberarea și controlul utilizării fondului de retribuție, se referă la criteriile în funcție de care banca finanțatoare eliberează fondul de retribuție al unei unități, pe de o parte fondul de retribuție destinat personalului muncitor și pe de altă parte fondul de retribuție destinat personalului de conducere. Decretul nr. 335/1983 se referă la modul și condițiile de acordare a drepturilor de retribuție în acord global. În consecință, funcțiilor de jurisconsult și revizor CFI li se aplică prevederile Decretului nr. 335/1983 ca și întregului personal TESA din unitatea agricolă din care fac parte.

IOAN POP, Oradea — Drepturile de transfer sînt prevăzute și reglementate prin dispozițiile art. 75 din Legea nr. 57/1974. Rambursarea costului transportului prevăzută la art. 75(1) lit. a, este posibilă numai în condițiile alin. 2 al aceluiași articol. Cînd sînt îndeplinite aceste condiții drepturile respective se suportă de unitatea la care a avut loc transferul în interesul serviciului, iar cînd aceasta refuză nejustificat plata, se naște un litigiu de muncă care este de competența organelor de jurisdicție a muncii.

VĂ PREZENTĂM:

ÎNTRERINDEREA DE MAȘINI-UNELTE DIN ARAD

Întreprinderea de Mașini-Unelte din Arad este o unitate reprezentativă a industriei noastre constructoare de mașini. Cu trei decenii în urmă aici se fabrica doar un singur tip de strung. Datorită dotării întreprinderii cu utilaje și tehnologii moderne, la nivelul tehnicii mondiale, cu laboratoare înzestrate cu aparatură ultra modernă și constituirii unui colectiv de specialiști de înaltă calificare profesională,

Întreprinderea de Mașini-Unelte din Arad a ajuns să producă 50 de tipuri de strunguri într-o gamă bogată și deosebit de variată, începând de la strungurile clasice, strungurile pentru mecanică fină de \varnothing 80 mm și până la strungul greu de 1400 mm.

Din această diversificată gamă de fabricație enumerăm:

- strung pentru mecanică fină,
- strung frontal SF—160—4,
- strung frontal special (SCM),
- utilaj de copiat exterior și interior,
- mașini de strunjit pistoane,
- linie de strunjit disc frână,
- linie de strunjit volantă,

— agregat de găuri pentru prelucrări cremaliere,

— agregat pentru egalizat, găurit arbori de maror,

— strung de 1400 mm cu comandă numerică,

— mașini pentru găuri adânci,

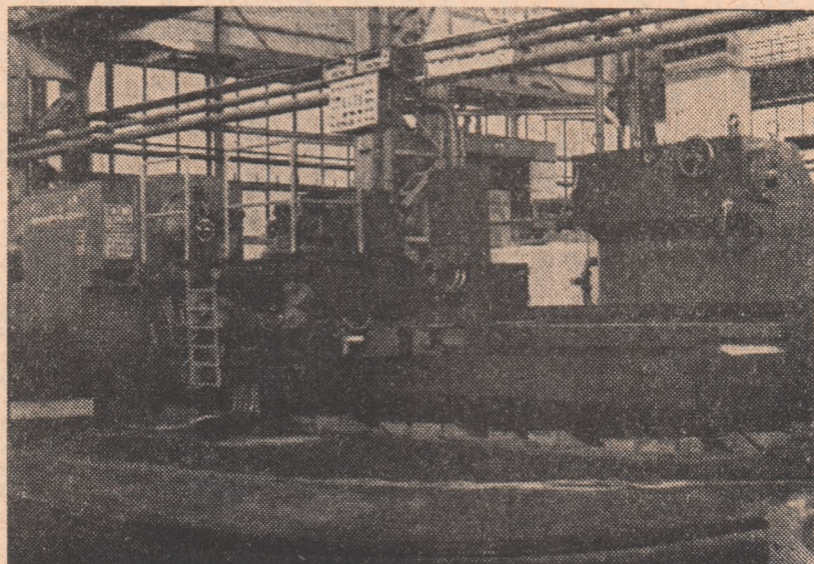
— o gamă bogată de piese de schimb și accesorii pentru mașinile fabricate.

De asemenea, în fabricație au fost introduse o serie de mașini noi cu performanțe deosebite, care se află în diferite faze de exe-

cuție. Dintre acestea amintim: strunguri de înaltă precizie, strunguri DLZ, SN 401, SN 501, SU—360 C2.

Produsele Întreprinderii de Mașini-Unelte din Arad, au un grad înalt de competitivitate pe piața externă. Exportul acestor produse se realizează în 80 de țări de pe toate continentele. Să cităm doar numai câteva: U.R.S.S., Bulgaria, R.S. Cehoslovacă, R.D. Germană, Polonia, R.F.G., S.U.A., Franța, Italia, Japonia. În unele din acestea există și puncte-service.

Ion VASILESCU



Strung greu de 1400 mm cu comandă numerică

