

**MINISTERUL EDUCAȚIEI AL REPUBLICII MOLDOVA  
UNIVERSITATEA DE STAT „AL. RUSSO” DIN BĂLȚI  
FACULTATEA DE DREPT ȘI ȘTIINȚE SOCIALE**

**DREPTUL COMERȚULUI INTERNAȚIONAL**

**NOTE DE CURS**

**AUTOR:  
Valentin Cazacu  
Lector universitar, dr.**

*Aprobate la ședința Catedrei de Drept  
din: 28.11.2014, proces-verbal Nr. 03*

*Aprobate la ședința Consiliului Facultății de Drept și Științe Sociale  
din: 11.12.2014, proces-verbal Nr. 03*

*Recenzenți: I. Rotaru, conf. univ., dr., avocat;  
E. Ababei, vicepreședintele Curții de Apel Bălți, E. Demciuc, lector univ., drd*

## CUPRINS

TEMA I: NOȚIUNI INTRODUCTIVE PRIVIND DREPTUL COMERȚULUI INTERNAȚIONAL.....	5
1. Noțiunea, obiectul și metoda de reglementare a dreptului comerțului internațional .....	5
2. Evoluția dreptului comerțului internațional.....	7
3. Corelația dreptului comerțului internațional cu alte ramuri de drept .....	8
4. Principiile dreptului comerțului internațional .....	9
5. Raportul juridic de comerț internațional.....	10
6. Izvoarele dreptului comerțului internațional .....	10
7. Subiectele dreptului comerțului internațional .....	12
8. Politica comercială și tipurile de politică comercială internațională .....	14
9. Rolul organizațiilor internaționale în promovarea comerțului internațional .....	15
TEMA II. NOȚIUNEA ȘI CARACTERISTICA GENERALĂ A CONTRACTELOR COMERCIALE INTERNAȚIONALE .....	19
1. Noțiunea și caracterele juridice ale contractelor comerciale internaționale.....	19
2. Condițiile de validitate ale contractelor comerciale internaționale .....	20
3. Clasificarea contractelor comerciale internaționale .....	24
4. Forma contractelor comerciale internaționale .....	28
5. Limba contractelor comerciale internaționale .....	29
6. Legea aplicabilă contractului de comerț internațional.....	29
TEMA III. ÎNCHEIEREA CONTRACTELOR COMERCIALE INTERNAȚIONALE .....	31
1. Negocierea contractului comercial internațional.....	31
2. Oferta de a contracta.....	32
3. Acceptarea ofertei.....	33
4. Momentul și locul încheierii contractului comercial internațional.....	36
5. Importanța momentului și locului încheierii contractului comercial internațional .....	37
6. Încheierea contractelor comerciale internaționale prin mijloace electronice .....	38
TEMA IV. CONȚINUTUL CONTRACTELOR COMERCIALE INTERNAȚIONALE.....	40
1. Principalele clauze ale contractelor comerciale internaționale.....	40
2. Clauzele necesare (generale) în contractele comerciale internaționale .....	40
3. Clauzele asigurătorii menite să contracareze riscurile valutare.....	42
4. Clauzele asigurătorii menite să contracareze riscurile nevalutare.....	44
5. Clauzele prestabilite în contractele comerciale internaționale .....	45
TEMA V. EFECTELE CONTRACTELOR COMERCIALE INTERNAȚIONALE .....	48
1. Principiile efectelor contractelor comerciale internaționale .....	48
2. Efectele specifice contractelor sinalagmatice în comerțul internațional .....	49
3. Riscurile în contractele comerciale internaționale.....	51
4. Interpretarea contractelor comerciale internaționale .....	52

5.	Executarea contractelor comerciale internaționale.....	56
6.	Răspunderea contractuală în comerțul internațional .....	57
7.	Exonerarea de răspundere în comerțul internațional .....	58
TEMA VI. CONTRACTUL DE VÂNZARE – CUMPĂRARE INTERNAȚIONALĂ.....		59
1.	Noțiunea și caracteristica generală a contractului de vânzare – cumpărare internațională.....	59
2.	Obligațiile vânzătorului.....	59
3.	Obligațiile cumpărătorului .....	61
4.	Răspunderea părților în contractul de vânzare-cumpărare internațională .....	62
5.	Prescripția extinctivă în materie de vânzare internațională.....	65
6.	Forme speciale ale vânzării internaționale de mărfuri.....	68
TEMA VII. CONTRACTUL INTERNAȚIONAL DE ASIGURARE.....		70
1.	Noțiunea și caracteristica generală a contractului internațional de asigurare .....	70
2.	Efectele contractului de asigurare internațională.....	72
3.	Contractul de asigurare internațională auto pentru avarii și furt (CASCO) .....	73
4.	Contractul de asigurare internațională a mărfurilor (CARGO).....	74
5.	Contractul de asigurări mutuale .....	75
6.	Contractul internațional de reasigurare .....	76
TEMA VIII. CONTRACTUL INTERNAȚIONAL DE TRANSPORT .....		77
1.	Contractul internațional de transport auto de mărfuri .....	77
2.	Contractul internațional de transport maritim de mărfuri.....	79
3.	Contractul internațional de transport de mărfuri pe calea ferată .....	82
4.	Contractul internațional de transport fluvial de mărfuri.....	84
5.	Contractul internațional de transport aerian de mărfuri.....	85
6.	Contractul internațional de transport multimodal de mărfuri.....	87
TEMA IX. CONTRACTELE DE INTERMEDIERE ÎN DREPTUL COMERȚULUI INTERNAȚIONAL .....		88
1.	Contractul internațional de mandat comercial.....	88
2.	Contractul internațional de comision.....	90
3.	Contractul internațional de curtaj.....	91
4.	Contractul internațional de agent.....	92
5.	Contractul internațional de consignație.....	93
6.	Contracte comerciale cu funcții apropiate de intermediere.....	94
TEMA X. CONTRACTE MODERNE ȘI COMPLEXE .....		98
1.	Contractul internațional de leasing.....	98
2.	Contractul internațional de factoring.....	100
3.	Contractul internațional de <i>consulting-engineering</i> .....	102
TEMA XI. ARBITRAJUL COMERCIAL INTERNAȚIONAL.....		104

1. Noțiunea și caracteristica generală a arbitrajului comercial internațional .....	104
2. Convenția de arbitraj .....	106
3. Procedura arbitrală .....	107
4. Hotărârea arbitrală.....	110
Referințe bibliografice.....	112

## TEMA I: NOȚIUNI INTRODUCTIVE PRIVIND DREPTUL COMERȚULUI INTERNAȚIONAL

### 1. Noțiunea, obiectul și metoda de reglementare a dreptului comerțului internațional

Din punct de vedere etimologic, noțiunea de comerț provine din denumirea latină *commercium*, o juxtapunere a cuvintelor *cum* și *merx*, care exprimă ideea de operațiuni cu marfă. Conceptul de comerț internațional are un dublu sens: un sens restrâns și un altul larg sau modern.

Astfel, în restrâns, comerțul internațional include operațiunile de export și import de mărfuri și servicii, desfășurate de persoanele fizice și juridice dintr-un stat cu parteneri din străinătate.

În sens larg, comerțul internațional cuprinde operațiunile propriu zise, precum și operațiunile de cooperare economică și tehnico-științifică internațională.

În epoca modernă au apărut numeroase și profunde schimbări în domeniul dreptului comerțului internațional, practic toate marile domenii ale acestuia au cunoscut un proces înnoitor, manifestat atât prin apariția și extinderea unor instituții (instrumente) juridice noi, cât și adaptarea instituțiilor sale tradiționale la exigențele realităților economice moderne. Astfel, putem menționa tendința ascendentă de globalizare, inclusiv în sfera activității comerciale internaționale a comercianților persoane fizice sau societăți comerciale, necesitatea unificării continue a practicii comerciale internaționale, adoptarea de instrumente de uniformizare a normelor ce reglementează raporturile de comerț internațional, impunerea tot mai accentuată în relațiile comerciale internaționale a unei *lex mercatoria* moderne.

Dreptul comerțului internațional constituie ansamblul normelor de drept care reglementează raporturile de comerț internațional și de cooperare economică și tehnico-științifică, stabilite între participanții la comerțul internațional<sup>1</sup>.

Diversitatea relațiilor comerciale internaționale și de cooperare tehnico-științifică internaționale și amplificarea acestora ne vorbește despre importanța crescândă a dreptului comerțului internațional.

Dreptul comerțului internațional este o materie juridică interdisciplinară, care cuprinde mai multe norme juridice aparținând mai multor ramuri de drept, în principal drept comercial, civil, procesual civil<sup>2</sup>.

Obiectul dreptului comerțului internațional îl constituie raporturile juridice patrimoniale care au atât caracter comercial, cât și internațional.

Raporturile juridice care fac obiectul dreptului comerțului internațional, prin esența lor, sunt patrimoniale.

---

<sup>1</sup> Pentru definiții oferite de doctrină: Dumitru Mazilu, *Dreptul comerțului internațional. Partea generală*, Ed. Lumina Lex, București, 1999, p. 72; Dragoș -Alexandru Sitaru, *Dreptul comerțului internațional*, Tratat, partea generală, Ed. Lumina Lex, București, 2008, p. 123; Pentru definiția în sensul că dreptul comerțului internațional este parte a dreptului internațional privat și chiar ar trebui denumit „drept internațional privat comercial” a se vedea Giulio Diena, *Trattato di diritto commerciale internazionale ossia il diritto internazionale privato commerciale*, Vol. I, partea generală, Ed. Casa Editrice Libreria „Fratelli Cammelli”, Florența, 1900, pag. 41 și urm.

<sup>2</sup> Dragoș -Alexandru Sitaru, *Dreptul comerțului internațional*, Tratat, Partea generală, Ed. Universul Juridic, București, 2008, pag. 89.

Comercialitatea reprezintă calitatea unui raport juridic de a fi comercial. Determinarea noțiunii de comercialitate aparține sistemului de drept al fiecărui stat și se face după criteriile proprii. Astfel, pentru determinarea comercialității, legislațiile naționale folosesc două concepte specifice:

- a) conceptia subiectivă;
- b) conceptia obiectivă;

Conceptia subiectivă, consacrată în sistemele juridice de influență germană, ia în considerare calitatea participantului la raportul juridic. Conform acestei concepții, operațiunile efectuate de un comerciant în exercițiul profesiei sale sunt considerate acte sau fapte de comerț.

Calitatea de comerciant stabilește o prezumție legală de comercialitate. Prezumția are un caracter relativ, putând fi înlăturată de persoana interesată prin administrarea probei contrare.

Conceptia obiectivă, întâlnită în sistemele juridice de inspirație franceză, are în vedere obiectul reglementării juridice, adică activitatea comercială. Potrivit acestei concepții, actele și faptele de comerț sunt operațiunile pe care legea le determină ca atare, indiferent de calitatea și voința părților.

În aprecierea actelor obiective de comerț se ține seama de operațiunile juridice în sine. Regulile speciale aplicabile acestor acte nu depind de calitatea autorului lor.

Actele și faptele obiective de comerț nu sunt definite, ci numai enumerate. Caracterul comercial al actelor și faptelor juridice decurge din elementele lor intrinseci, configurate de natura sau de forma operațiunii, de ex. cumpărarea de mărfuri spre revânzare sau cambia<sup>3</sup>.

Caracterul internațional presupune existența unui element de extraneitate în cadrul raportului juridic de drept al comerțului internațional. Nu orice element de extraneitate prezent într-un raport juridic este de natură să confere acestuia caracterul internaționalității. De exemplu, în practica internațională se consideră, că pentru caracterul internațional al unui raport juridic cetățenia părților, ca element de extraneitate, este irelevant. În schimb, dacă sediul sau domiciliul părților se află în state diferite, având deci caracter de extraneitate, această împrejurare, de regulă, este luată în considerare pentru determinarea caracterului internațional al contractului respectiv.

Convențiile internaționale în materie folosesc pentru definirea internaționalității soluții distincte. Unele convenții internaționale consacră un singur criteriu, care poate fi de natură subiectivă sau obiectivă.

În materia contractului de vânzare internațională de mărfuri, caracterul internațional este dat de domiciliul sau sediul părților, iar în absența acestuia, de reședința lor obișnuită. În acest sens, putem menționa art. 1, alin. 1 al Convenției de la Viena din 1980 privind vânzarea internațională de mărfuri, art. 2 al Convenției de la New York privind prescripția în materie de vânzare internațională de mărfuri din 1974.

În domeniul transporturilor, caracterul internațional este dat de executarea prestației pe teritoriul mai multor state, de ex. art. 1, pct. 1 al Convenției de la Geneva referitoare la contractul de transport internațional de mărfuri pe șosele (CMR) din 1956.

Unele convenții internaționale adoptă pentru identificarea internaționalității două criterii, unul fiind principal, care este dublat de un criteriu secundar. Astfel, Convenția de la Haga privind vânzarea internațională de bunuri mobile corporale din 1964, impune coexistența celor două criterii în mod cumulativ. Elementul de internaționalitate se concretizează prin sediul sau reședința părților în state diferite, precum și prin mișcarea obiectelor vândute, locul încheierii contractului sau locul predării bunului vândut.

---

<sup>3</sup> Pentru detalii și aprofundare a se vedea Dragoș -Alexandru Sitaru, *Dreptul comerțului internațional*, Tratat, Partea generală, Ed. Universul Juridic, București, 2008, pag. 92-100;

Prin metoda sa de reglementare a raporturilor juridice comerciale, dreptul comerțului internațional recurge la norme de drept privat. Urmează de reținut un aspect foarte important: în raporturile comerciale internaționale este caracteristică poziția de egalitate juridică în care se află subiectele, unele față de altele. Trebuie menționat că în aceste raporturi statul acționează ca subiect de drept privat (*de iure gestionis*), adică de pe poziție de egalitate juridică cu cealaltă parte care poate fi o persoană fizică sau juridică care aparține altui stat, în alte cazuri în raporturile cu persoanele fizice și juridice străine statul acționează ca putere suverană (*de jure imperii*)<sup>4</sup>.

Unii autori consideră că prezența elementului de extraneitate face ca dreptul comerțului internațional să împrumute din dreptul internațional privat *metoda conflictuala* de reglementare – metodă care presupune folosirea normelor conflictuale care să conducă la stabilirea sau alegerea dintre legile în conflict aparținând diferitelor sisteme de drept, a legii pertinente a se aplica raportului juridic de drept al comerțului internațional.

Dreptul comerțului internațional are însă și o metodă proprie de reglementare – *metoda normelor de drept material uniform*, care au menirea să lichideze sau să restrângă conflictele de legi și sunt chemate nemijlocit să reglementeze raporturile de drept al comerțului internațional, fapt ce corespunde exigențelor comerțului internațional. Aceste norme de drept uniform nu le înlocuiesc întotdeauna pe cele de drept național, ci coexistă cu acestea, dar au o sferă de aplicare diferită. Procesul de elaborare a normelor de drept materiale uniforme în domeniul dreptului comerțului internațional se desfășoară nu numai în sfera relațiilor directe și nemijlocite dintre statele care participă la procesul de colaborare internațională, dar și cu participarea tot mai pronunțată a organismelor internaționale, instituite de către aceste state.

## 2. Evoluția dreptului comerțului internațional

Dreptul comerțului internațional a apărut în evul mediu. Importantele valori și riscuri pe care le angajează relațiile comerciale, impun ca desfășurarea lor să se realizeze numai în cadrul unei anumite reglementări. Normele dreptului comerțului internațional asigură schimburilor de valori certitudine și stabilitate juridică.

Istoria relațiilor comerciale este în strânsă legătură cu evoluția dreptului comerțului internațional. Comerțul internațional a luat naștere în antichitate. Astfel, primele reglementări juridice referitoare la comerț, datează din timpul statului babilonian. Codul lui Hammurabi conținea unele dispoziții privind contractele de comision, împrumutul cu dobândă, depozitul de mărfuri, contractul de societate.

O contribuție redusă, din punct de vedere juridic, la dreptul comerțului internațional au avut-o fenicienii. În schimb, grecii, datorită poziției maritime și calităților de navigatori, au avut un aport deosebit la dezvoltarea comerțului internațional.

Statul roman a avut o contribuție însemnată la dezvoltarea dreptului comerțului internațional, datorită cuceririlor romane și a numărului mare de locuitori, precum și datorită spiritului comercial grec.

În perioada feudalismului timpuriu, manifestări ale comerțului internațional au existat în Imperiul Bizantin și Califatul arab. Începând cu secolele XI-XII, centrele comerțului internațional au fost orașele din Italia și Țările de Jos. O înflorire deosebită a comerțului au cunoscut orașele italiene, care au reușit să concentreze și să normalizeze relațiile comerciale mediteraniene.

---

<sup>4</sup> *Ibidem*, pag. 90.

În perioada feudală au fost create importante instituții de drept specifice comerțului, cum ar fi contractul comercial, contractul bancar, cambial, falimentul, jurisdicțiile comerciale.

Caracterul uniform al dreptului comerțului internațional s-a menținut până la revoluțiile burgheze. După constituirea statelor unitare, legile și codurile comerciale s-au ocupat numai de comerțul național. Astfel în epoca modernă, cerințele industriei și comerțului au determinat dezvoltarea dreptului comercial. Opera de codificare a dreptului comercial a reliefat, însă, particularitățile reglementărilor naționale. Diversitatea legislațiilor a impus utilizarea tehnicilor și metodelor dreptului internațional privat.

În epoca contemporană revoluția industrială și industrializarea capitalistă, precum și schimbările intervenite în sistemul de transport și comunicații au avut ca efect și impulsivitatea comerțului internațional.

După cel de-al doilea război mondial, promovarea comerțului internațional devine o cerință obiectivă pentru progresul și prosperitatea fiecărei țări. Pentru dezvoltarea multilaterală a comerțului internațional, ONU, a creat în 1964 Conferința Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare – UNCTAD. În anul 1966 a fost de asemenea, înființată Comisia Națiunilor Unite pentru Dreptul Comerțului Internațional – UNCITRAL.

O activitate importantă în elaborarea de norme ce reglementează instituțiile ale comerțului internațional au avut-o și Conferința de la Haga de Drept Internațional Privat și Institutul Internațional pentru Unificarea Dreptului Privat – UNIDROIT.

Pe plan internațional și regional sau între diferite grupuri de state, problema unificării dreptului comerțului internațional preocupă și alte organizații, instituții sau asociații. Sub îndrumarea ONU sau în mod independent, activitatea de elaborare a unor reglementări uniforme în anumite domenii reprezintă o contribuție însemnată la dezvoltarea dreptului comerțului internațional.

Cu toate succesele obținute, elaborarea unui drept uniform al comerțului internațional întâmpină numeroase obstacole. Diversitatea reglementărilor naționale care se aplică în materie, precum și existența, alături de dreptul pozitiv, a uzanțelor comerciale, constituie reale dificultăți. Uniformizarea și armonizarea dreptului comerțului internațional nu se poate face decât în mod progresiv, fiind rezultatul cooperării dintre state.

### **3. Corelația dreptului comerțului internațional cu alte ramuri de drept**

Dreptul comerțului internațional este o materie pluridisciplinară și interdisciplinară, cu corelații și afinități normale cu alte discipline, care constau atât în asemănări, cât și în deosebiri și limitări.

Corelația dreptului comerțului internațional cu dreptul civil este dată de faptul că dreptul civil constituie dreptul comun față de dreptul comerțului internațional.

Dreptul comerțului internațional este influențat de dreptul comercial care reglementează ansamblul de operațiuni care implică activitatea de antreprenariat. Raporturile juridice comerciale și cele ale dreptului comerțului internațional prezintă caracter patrimonial și comercial.

Dreptul comerțului internațional este dependent de dreptul internațional public, deoarece relațiile comerciale internaționale pun în cauză aplicarea convențiilor internaționale ce conțin norme materiale și norme conflictuale.

Dreptul comerțului internațional are legătură cu dreptul internațional privat, întrucât este privit ca o subramură a acestuia din urmă și are multe elemente comune.



Dreptul comerțului internațional este influențat și de dreptul comparat, deoarece legislația națională joacă rolul principal la reglementarea raporturilor comerciale internaționale - elaborarea convențiilor.

#### **4. Principiile dreptului comerțului internațional**

Principiile dreptului, general vorbind, sunt postulate ori precepte directe ale orientării normelor juridice și de aplicare a dreptului, ele fiind expresia nemijlocită a valorilor promovate și apărate de drept. Ele au semnificația unor norme cu caracter de generalitate, formulate direct ori deducibile din context. Principiile au o mare importanță, îndeosebi în domeniul dreptului internațional, ele statuând, printre altele, principiul respectării tratatelor, buna vecinătate, soluționarea pașnică a litigiilor, etc.

În domeniul dreptului comerțului internațional menționăm următoarele principii:

##### ***Principiul libertății comerțului***

Acest principiu constituie o cerință, de importanță covârșitoare, pentru circulația nestingerită a mărfurilor, valorilor și cunoștințelor tehnico-științifice pe plan internațional, ceea ce impune eliminarea tuturor barierelor de ordin administrativ, vamal, politic, care ar putea să încetinească derularea raporturilor juridice de drept al comerțului internațional. Pe plan mondial, acest principiu dă posibilitatea creșterii volumului schimburilor comerciale de mărfuri, valori și cunoștințe tehnico-științifice, prin eliminarea oricărui obstacol, prin abolirea protecționismului, stimularea concurenței loiale.

##### ***Principiul concurenței loiale***

După cum se cunoaște, concurența, în orice domeniu al activității umane, are un rol benefic, cu atât mai mult în schimburile de mărfuri și servicii, constituind, în această privință, un factor real de progres economic.

##### ***Principiul egalității juridice a părților***

Este un alt principiu fundamental al dreptului comerțului internațional, care privește direct raportul de comerț internațional, potrivit căruia fiecare parte contractantă are dreptul să acționeze conform voinței ei sale, în ceea ce privește desfășurarea tuturor operațiunilor de comerț internațional, pe care le dorește realizate, în scopul obținerii unui profit, pentru sine.

##### ***Principiul libertății convențiilor***

Acest principiu evidențiază că raporturile juridice de comerț internațional se concretizează, în cele din urmă, în contracte comerciale internaționale și titluri de valoare. Ambele tipuri de instrumente juridice sunt manifestări indubitabile de voință juridică a părților contractante, ale cărei limite sunt stabilite atât de dispozițiile legale, aflate în vigoare la momentul respectiv, cât și de decizia lor. Potrivit acestui principiu, părțile raporturilor juridice de comerț internațional își pot alege, în mod liber partenerii și să trateze cu aceștia clauzele contractuale, astfel încât să se concretizeze interesul lor. De asemenea, subiectele raportului juridic pot să stabilească, prin același act de voință, natura juridică, obiectul și conținutul contractului de comerț internațional, să hotărască asupra modului de rezoluțiune sau de reziliere a acestuia, dar fără a încălca dispozițiile imperative în materie.

##### ***Contractele de comerț internațional au putere de lege între părțile contractante***

Potrivit acestui principiu, libertatea contractuală le permite părților să stabilească, de comun acord, cu respectarea dispozițiilor legale, natura și condițiile contractului, pe care apoi sunt obligate să le respecte întocmai, cu consecințele de rigoare ce decurg din respectarea ori nesocotirea clauzelor stipulate.

##### ***Principiul buneicredințe***

Acesta acțiunează, în primul rând, în domeniul încheierii și derulării contractelor de comerț internațional și are o importanță covârșitoare. Acest principiu pretinde ca orice convenție trebuie să fie efectuată de către părți cu *bonafides*, iar părțile contractante să nu recurgă la uzanțe necinstite, dând dovadă de concurență neloială. În raporturile comerciale interne și internaționale, buna-credință se prezumă. În cazul în care se constată, din partea unui contractant, rea-credință, el va suporta rigoriile legii, foarte aspre în acest sens.

## 5. Raportul juridic de comerț internațional

Raportul juridic de drept al comerțului internațional este definit, de regulă, de întreaga doctrină, ca fiind o relație cu caracter patrimonial, care ia naștere în schimburile comerciale internaționale, reglementată de norme juridice și în cadrul cărora, părțile, aflate pe poziție de egalitate juridică, au drepturi și obligații corelative, a căror aducere la îndeplinire poate fi obținută, prin forță coercitivă a statului.

În cazul dreptului comerțului internațional, subiectele participante la raporturile comerciale internaționale sunt acele persoane care au comerțul ca profesiune obișnuită, societățile comerciale, precum și alte forme organizatorice cu personalitate juridică.

Cunoscând că norma juridică este o regulă de conduită, instituită ori sancționată de către stat și a cărei respectare este asigurată, la nevoie, prin forță coercitivă a puterii publice, prin extrapolare, se poate conchide că normele juridice de comerț internațional reglementează conduita posibilă ori datorată a subiectelor de drept participante la raporturile comerciale internaționale.

Raporturile comerciale internaționale sunt constituite din actele și faptele de comerț internațional, cărora norma juridică le atribuie o anumită semnificație, cu consecințe juridice de rigoare.

Aducerea la îndeplinire a raporturilor juridice de comerț internațional se realizează, de regulă, prin contractele comerciale care au un caracter de internaționalitate și titlurile de valoare. Și într-un caz și în celălalt, ambele subiecte de drept își manifestă, în mod nemijlocit, voință juridică, astfel încât este evident că raportul juridic de comerț internațional are un caracter volițional.

La fel ca și în raportul juridic comercial, subiectele raportului juridic de comerț internațional au intenția normală, declarată și legală de a obține un anumit profit.

Cea mai importantă caracteristică a raportului juridic de comerț internațional, care îi conferă specificitatea sa aparte, este prezența elementului de extraneitate, alături de celelalte trăsături ale sale. În acest context, un contract comercial dobândește, de îndată, caracter de internaționalitate, ceea ce îi conferă un loc și un rol aparte, printre alte contracte comerciale, tocmai pentru că sediul, domiciliul sau fondul de comerț reprezintă acel element *sine qua non* al raportului juridic de comerț internațional.

Sunt părți sau subiecte al raportului juridic de comerț internațional toți comercianții, persoane fizice și juridice care participă, în mod activ la schimburi comerciale, pentru a obține un anumit profit și care se bucură de capacitatea de a face acte și fapte de comerț, atât în nume propriu, cât și în numele și pe seama altora.

## 6. Izvoarele dreptului comerțului internațional

Izvoarele dreptului comerțului internațional pot fi clasificate în două categorii: izvoare interne și izvoare internaționale.

**Izvoarele interne** sunt:

- a) legile interne (care conțin reglementări ale raporturilor comerciale);
- b) uzanțele comerciale interne.

Legile interne cuprind:

- a) Constituția și legile constituționale:
  - Constituția Republicii Moldova: art. 8, 9, 126, 127, 128, 129.
- b) legile organice:
  - Codul Civil al Republicii Moldova;
  - Legea cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător nr. 81 din 18.03.2004;
- c) legile ordinare:
  - Legea vânzării de mărfuri nr. 134 din 03.06.94;
  - Legea privind societățile pe acțiuni nr. 1134 din 02.04.97;
  - Legea cu privire la antreprenoriat și întreprinderi nr. 845 din 03.01.92.

Uzanțele comerciale sunt în esența lor uzanțe profesionale. Formându-se spontan și impunându-se în timp prin aplicare repetată, uzanțele comerciale nu-și dobândesc forța juridică prin trecerea unei perioade determinate de timp. Uzanțele comerciale sunt incluse, de regulă, în conținutul contractelor comerciale, forța lor juridică fiind aceea a unei clauze contractuale. Temeiul autorității lor îl constituie acordul de voință expres, tacit sau, cel puțin prezumat al părților.

**Izvoarele internaționale** sunt:

- a) convențiile și tratatele internaționale;
- b) uzanțele comerciale uniforme internaționale;

Convențiile internaționale pot fi bilaterale sau multilaterale.

Printre convențiile internaționale bilaterale se numără, ca exemplu, acordurile privind evitarea dublei impunerii și prevenirea evaziunii fiscale, cu privire la impozitele pe venit și pe capital, semnate de Republica Moldova cu alte state.

Convențiile internaționale multilaterale de bază sunt:

- Convenția de la Viena privind vânzarea internațională de mărfuri din 11 aprilie 1980;
- Convenția de la Roma din 1980 asupra legii aplicabile obligațiilor contractuale;
- Convenția Europeană de arbitraj comercial internațional din 21 aprilie 1961;
- Convenția de la Varșovia reglementând raporturile ce decurg din contractul de expediție sau în legătură cu acesta din 1956;
- Convenția pentru recunoașterea și executarea sentințelor arbitrale străine din 10 iunie 1958;
- Convenția privind transportul de mărfuri pe Dunăre din 1955;
- Convenția reglementând transportul combinat de mărfuri pe calea ferată și Dunăre din 1959;
- Convenția ce reglementează unele conflicte de legi în materie de cambie și bilet la ordin din 7 iunie 1930;
- Convenția care reglementează unele conflicte în materia de cec din 19 martie 1931;
- Convenția asupra legii aplicabile vânzărilor cu caracter internațional de bunuri mobile corporale din 15 iunie 1955.

Uzanțele comerciale uniforme internaționale constituie acele reguli prin folosirea repetată a unor clauze contractuale, în armonie cu obiceiurile practicate în diverse centre comerciale și pe care practica comercială internațională le-a pus în valoare, operând o anumită standardizare și unificare a lor, realizată prin diverse metode, precum: adoptarea de condiții uniforme cu caracter general,

elaborarea de contracte model cu privire la grupe speciale de mărfuri, includerea într-un anumit contract comercial internațional a unor condiții generale de livrare.

Cele mai importante uzanțe comerciale uniforme internaționale au fost standardizate sub egida Camerei de Comerț din Paris, fiind cunoscute sub denumirea de INCOTERMS –International Commercial Terms – Reguli Internaționale de Comerț sau Condițiile de livrare (Incoterms). Aceste uzanțe au o largă aplicare în contractele comerciale de vânzare-cumpărare în zona europeană. Ultima ediție este cea a Regulilor INCOTERMS 2010.

Corespunzător acestor reguli, în SUA și Canada se aplică uzanțele R.A.F.T.D. – The Revised American Foreign Trade Definitions – Definițiile Revizuite de Comerț Exterior American.

Alți autori consideră că din izvoarele internaționale ale dreptului comerțului internațional fac parte, de asemenea: regulamentele și directivele Uniunii Europene, *lex mercatoria*, Principiile UNIDROIT, modelele de contracte internaționale uniforme elaborate de către ICC (Camera Internațională de Comerț din Paris) sau de către asociațiile internaționale de specialitate ca de ex. FIDIC (Federation Internationale des Ingenieurs-Conseils) în privința contractelor internaționale de antrepriză în sectorul construcțiilor, electrotehnicii și mecanicii.

## 7. Subiectele dreptului comerțului internațional

Subiectele de drept al comerțului internațional pot fi clasificate după mai multe criterii. În funcție de ordinea juridică de apartenență, subiectele raporturilor juridice de comerț internațional pot fi clasificate în:

- subiecte de drept internațional;
- subiecte de drept național;
- societățile transnaționale sau multinaționale.

Subiectele de drept internațional pot fi clasificate, la rândul lor, în două subgrupe:

- a) Statele;
- b) Organizațiile internaționale.

Dreptul statelor de a face comerț este un drept fundamental prevăzut în Carta drepturilor și îndatoririlor economice ale statelor, fiecare stat fiind liber să aleagă modalitățile de organizare a relațiilor sale economice externe.

Statul fiind titular al suveranității acționează de *jure imperii*, dar atunci când acționează de *jure gestionis* este subiect al raporturilor juridice de comerț internațional, actele încheiate de către stat ca titular al patrimoniului propriu fiind supuse regulilor dreptului comerțului internațional<sup>5</sup>.

Conform art. 58, alin. 1 Cod Civil al R. Moldova: „statul și unitățile administrativ-teritoriale participă la raporturile juridice civile pe poziții de egalitate cu celelalte subiecte de drept. Atribuțiile statului și ale unităților administrativ-teritoriale se exercită în asemenea raporturi de organele acestora, în conformitate cu competența lor”, iar alin. 2 prevede că: „organele împuternicite să exercite o parte din funcțiile (atribuțiile) Guvernului posedă personalitate juridică, doar dacă aceasta decurge din prevederile legii sau, în cazurile expres prevăzute de lege, din actele autorităților publice centrale sau locale.” Rezultă astfel că statul R. Moldova atunci când participă la raporturile de comerț internațional, acționează prin persoanele juridice de drept public.

---

<sup>5</sup> Dumitru Mazilu, *Dreptul comerțului internațional*, partea generală, Ed. Lumina Lex, București, 1999, pag. 214-216.

Organizațiile internaționale (OMC, ONU etc.) sunt create prin acordul de voință al statelor interesate. Capacitatea juridică a organizațiilor internaționale este determinată prin convenția de constituire a lor.

Organizațiile internaționale au o capacitate juridică internațională, căreia îi revine funcția principală și o capacitate juridică de drept privat ce are un rol auxiliar și o funcție complementară față de cea dintâi.

Asemenea statelor, organizațiile internaționale figurează în calitate de subiecte a raporturilor de comerț internațional doar atunci când acționează întru gestionarea patrimoniului atribuit acestora și doar în măsura în care este necesar pentru atingerea scopurilor lor.

Societățile transnaționale sau multinaționale sunt societăți comerciale, care chiar de la constituirea lor se fundează pe elemente fără caracter național, cum sunt: capitalul ce provine de la asociații din diferite țări, stabilirea uneori a mai multor sedii principale în țări diferite etc. și care sunt lipsite de o legătură juridică cu un anumit stat, astfel că în privința lor nu primește vocație nici una din legile naționale.

Un exemplu elocvent în acest sens este acela al Societății „Scandinavian Air System” constituită cu participarea a trei societăți comerciale din Danemarca, Norvegia și Suedia, cu sedii principale, la Copenhaga, Oslo și Stockholm. Actele constitutive ale „Scandinavian Air System” nu fac nici o referire la reglementările naționale din cele trei țări. Aceste documente conțin principii și norme care reglementează funcționarea ei internațională.

Atunci când este vorba de societățile multinaționale, legea națională a unuia dintre participanți se aplică numai în subsidiar. Ca exemplu poate fi „*La Societe Internationale de la Mosolle*”, fondată în anul 1956 printr-o convenție încheiată între Germania și Luxemburg și care este supusă, în principal, conform prevederilor convenției de constituire, regimului juridic stabilit prin acea convenție, prin statutele dezvoltatoare, iar în subsidiar, se va aplica legea germană referitoare la societățile comerciale cu răspundere limitată<sup>6</sup>.

Participanții cel mai des întâlniți la raporturile juridice de comerț internațional sunt subiectele de drept național – persoanele fizice și juridice.

Pentru desemnarea calității de comerciant, legislația R. Moldova utilizează atât noțiunea de antreprenor, cât și cea de comerciant. În R. Moldova activitatea de antreprenor poate fi practică sub una din următoarele forme juridice: întreprindere individuală; societate în nume colectiv; societate în comandită; societate pe acțiuni; societate cu răspundere limitată; cooperativă de producție; cooperativă de întreprinzător; întreprindere de stat și întreprindere municipală.

Participarea societăților comerciale la comerțul internațional implică din partea acestora o activitate în afara țării pe teritoriul căreia își au sediul social. Această activitate pune problema recunoașterii pe plan internațional a personalității juridice a acestor societăți.

Legislația R. Moldova recunoaște personalitatea juridică a societăților comerciale străine. Astfel, în categoria investitorilor străini sunt incluse persoanele fizice și persoanele juridice străine, înregistrate în țara de reședință pentru desfășurarea activității comerciale.

Recunoașterea personalității juridice a societăților comerciale străine nu trebuie să atribuie persoanei juridice respective un regim mai favorizat în comparație cu subiectele de drept similari existenți în ordinea juridică națională a statului de recunoaștere<sup>7</sup>. Din contra, personalității juridice recunoscute i se aduc anumite limitări, și anume:

a) societatea străină nu poate dobândi mai multe drepturi decât i-au fost acordate de *lex societatis* (legea unde se află sediul principal al societății);

---

<sup>6</sup> Lilia Gribincea, *Dreptul comerțului internațional*, Ed. „RECLAMA” S.A., Chișinău, 1999, pag. 29.

<sup>7</sup> *Ibidem*, pag. 33-34.

b) societatea străină nu poate dobândi drepturi pe care statul de recunoaștere nu le acordă societăților sale naționale;

*Lex Societatis* este legea care determină dacă societatea respectivă are personalitate juridică sau nu.

## **8. Politica comercială și tipurile de politică comercială internațională**

Fiecare stat la una sau alta etapă de dezvoltare și-a stabilit în dependență de necesitățile economice, regimul politic diferite obiective, strategii ale politicii comerciale. Politicile comerciale pot fi clasificate după mai multe criterii.

După scopul urmărit se disting următoarele tipuri de politică comercială:

- a) Autarhia;
- b) Liberschimbismul;
- c) Liberalizarea comerțului;
- d) Protecționismul.

După modul de aplicare se disting:

- a) Politici comerciale unilaterale;
- b) Politici comerciale bilaterale;
- c) Politici comerciale multilaterale.

***Autarhia*** reprezintă politica comercială care urmărește scopul izolării economiei naționale de cea mondială, negarea totală a schimburilor internaționale, îndeplinirea necesităților economiei și populației prin intermediul propriei producții, propriilor servicii, propriului sistem bancar etc.

### ***Liberschimbismul***

Liberschimbismul este politica comercială ce-și pune ca scop eliminarea obstacolelor tarifare și netarifare în calea schimburilor internaționale. Această politică s-a dezvoltat pe baza teoriei lui David Ricardo, care susținea că un bun trebuie să fie produs în țara care-i poate asigura cel mai mic sinecost. Această politică a fost practică de Marea Britanie și de alte țări care la acel moment aveau o producție dezvoltată și, desigur, această politică este avantajoasă numai țărilor care la momentul aplicării ei au atins un nivel de dezvoltare mai înalt ca în alte țări.

### ***Liberalizarea comerțului***

Aceasta este politica comercială ce-și pune drept scop eliminarea tuturor obstacolelor artificiale în domeniul comerțului în special al celor netarifare și eliminarea treptată a celorlalte obstacole tarifare și netarifare. Liberalizarea comerțului admite măsuri de stabilire a obstacolelor numai în scopul protejării industriei și agriculturii și numai cu caracter temporar. Această politică se realizează numai la nivel interstat. În urma unei cooperări internaționale. Liberalizarea comerțului nu poate fi practică de un singur stat, unele scopuri, această politică își poate atinge în urma colaborării a două state, dar în adevăratul sens al cuvântului liberalizarea comerțului își poate atinge scopurile numai dacă devine politica multor state. Ca exemplu a colaborării statelor în vederea practicării acestei politici ne poate servi cele din cadrul GATT-OMC și UNCTAD.

### ***Protecționismul***

Protecționismul este politica comercială a unui stat sau a unui grup de state care tinde de a proteja economia sau economiile naționale față de concurență agresivă economică a altor state. Protecționismul se realizează prin crearea diferitor obstacole artificiale (de obicei de ordin administrativ și financiar) de cele mai multe ori în domeniul importului de mărfuri și produse. Necesitatea de a introduce astfel de măsuri de cele mai multe ori este diferența dintre sinecostul producției sale și sinecostul celei importate (producția importată de aceeași calitate este mai ieftină ca cea proprie).

**Politicile unilaterale** sunt politicile comerciale practicate de un singur stat, neglijând pozițiile celorlalte state. Aceste politici constau de obicei din măsuri dure, orientate în exclusivitate spre interior. Ca exemplu de aceste politici pot fi numite: autarhia, liberschimbismul, protecționismul. Statele care recurg la astfel de politici pe un termen scurt pot obține succese, după care urineză reorientarea economiei spre o colaborare internațională. Însă practicarea acestor politici nu cu titlu de excepție, ci cu titlu de regulă, de asemenea durează un termen limitat, după care urmează crize economice și sociale, împrumuturi externe mari etc.

**Politicile bilaterale** sunt politicile stabilite între două state în baza acordurilor internaționale bilaterale, care urmăresc atingerea unor scopuri comune cu forțele proprii aliaților.

**Politicile multilaterale** sunt politicile stabilite între mai multe state în baza acordurilor internaționale multilaterale, care urmăresc atingerea unor scopuri comune cu ajutorul eforturilor tuturor statelor semnatare.

## 9. Rolul organizațiilor internaționale în promovarea comerțului internațional<sup>8</sup>

Acțiuni semnificative de promovare a comerțului internațional, dar mai ales de armonizare și modernizare a dreptului comerțului internațional au fost realizate, în principal, de UNCITRAL, Camera de Comerț Internațională din Paris (CCI), *Conferința de la Haga privind Dreptul Internațional Privat*, Organizația Statelor Americane, Institutul Internațional pentru Unificarea Dreptului Privat (UNIDROIT).

### **Comisia Națiunilor Unite pentru Dreptul Comerțului Internațional – UNCITRAL**

A fost înființată în anul 1966 prin Rezoluția Adunării Generale a O.N.U. și s-a evidențiat prin adoptarea Convenției de la Viena referitoare la vânzarea internațională de mărfuri, precum și armonizarea cadrului legislativ în domeniul arbitrajului și al comerțului electronic.

Principalele forme de texte adoptate de UNCITRAL<sup>9</sup>:

**Convențiile** sunt acorduri internaționale (tratate) încheiate de către state, potrivit procedurilor din dreptul internațional public.

**Legile model** sunt o serie de dispoziții cu caracter normativ pe care statele le pot adopta prin încorporare în legislațiile naționale. Legea model referitoare la insolvență este cea mai importantă reglementare, care a fundamentat modificările recente din țările Uniunii Europene (Spania, Germania, România); în adoptarea regulamentului european în materie s-au avut în vedere soluțiile adoptate de către UNCITRAL. De asemenea, în materia achizițiilor publice, normele Uniunii Europene au avut în vedere, atât obligațiile față de O.M.C. cât și soluțiile UNCITRAL; acestea din urmă deși nu sunt obligatorii reprezintă un standard mondial în materie. **Ghidul legislativ** este un text care furnizează indicații pentru elaborarea actelor normative, prin care se discută probleme de politică generală, opțiuni pertinente și care recomandă soluțiile legislative optime.

**Regulele contractuale** sunt clauze sau reguli standard destinate a fi încorporate în contractele comerciale.

**Ghidul juridic** este un text care conține indicații referitoare la redactarea contractului.

---

<sup>8</sup> Daniel Mihail Șandru, *Dreptul Comerțului Internațional*, Ediția a III-a, revăzută și adăugită, Ed. Universitară, București, 2012, pag. 14 și urm.

<sup>9</sup> A se vedea: <http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/general/12-57491-Guide-to-UNCITRAL-e.pdf>, pag. 13 și urm.

**Domenii în care UNCITRAL s-a evidențiat:** arbitrajul, vânzarea internațională de mărfuri, insolvența transfrontalieră, plăți internaționale, comerț electronic, semnătura electronică, transport internațional de mărfuri, achizițiile publice.

### **Camera de Comerț Internațională din Paris**

Camera de Comerț Internațională din Paris (CCI) sau International Chamber of Commerce (ICC), fondată în 1919, ca persoană juridică de drept francez, dar cu vocație internățională prin structura și competențele sale, este o organizație neguvernamentală care are ca membri sute de mii de societăți comerciale și organizații de afaceri din mai mult de 130 de țări.

CCI are ca principale atribuții de a reprezenta comunitatea oamenilor de afaceri care sunt membrii săi la nivel național și internațional, de a promova dezvoltarea comerțului internațional și de a investi în proiecte pe baza principiului liberei concurențe, de a uniformiza regulile și de a codifica uzanțele aplicabile în comerțul internațional și de a furniza o gamă largă de servicii pentru cercurile de afaceri. Pot fi menționate cele de arbitraj comercial internațional oferite de Curtea Internațională de Arbitraj care soluționează litigiile comerciale internaționale, precum și cele de expertiză furnizate de Centrul Internațional pentru Expertiză.

Activitatea de uniformizare realizată de către CCI în domeniul dreptului comerțului internațional se materializează prin elaborarea de reguli uniforme, clauze model (tip), contracte model, ghiduri de redactare a contractelor etc.

Dintre regulile uniforme adoptate de CCI putem menționa următoarele:

- Regulile oficiale ale CCI pentru interpretarea termenilor comerciali – INCOTERMS 2010;
- Regulile uniforme ale CCI privind garanțiile contractuale, 1993;

Cele mai importante contracte tip (model) adoptate de CCI sunt pentru vânzarea internațională, pentru agenția comercială, intermedierea ocazională, franchizing internațional.

Dintre clauzele model trebuie menționate cele privind forța majoră – 2003 și *hardship* – 2003<sup>10</sup>.

### **Conferința Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare (UNCTAD)**

Prima Conferință a Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare (UNCTAD – CNUCD) a fost ținută în anul 1964 și datorită importanței ei problemelor discutate s-a decis astfel instituționalizarea conferinței ei, urmând să fie convocată la fiecare patru ani, cu organisme interguvernamentale care să se întâlnească între sesiunile conferinței ei și crearea unui secretariat permanent, ce va asigura suportul material și logistic necesar. Obiectivele principale ale UNCTAD au fost stabilite ca fiind următoarele: formularea de principii și recomandări referitoare la comerțul internațional; promovarea comerțului internațional în vederea accelerării dezvoltării economice a țărilor; adoptarea de măsuri pentru negocierea de acorduri comerciale multilaterale; adoptarea de măsuri de armonizare a politicii țărilor și grupurilor economice regionale, în materia comerțului și dezvoltării<sup>11</sup>.

### **Institutul Internațional pentru Unificarea Dreptului Privat - (UNIDROIT)**

– Institutul Internațional pentru Unificarea Dreptului Privat (UNIDROIT) este o organizație interguvernamentală independentă cu sediul în Roma (constituit în 1926 ca un organism al Societății Națiunilor, iar din 1940 este organism independent)<sup>12</sup>. Vocația sa este de a armoniza și coordona dreptul privat al statelor și al grupurilor de state precum și de a pregăti, în mod gradual, adoptarea de către diverse state a unor reguli uniforme de drept privat. Printre realizările UNIDROIT, amintim:

<sup>10</sup> Pentru toate publicațiile CCI din Paris, a se vedea <http://www.iccwbo.org/>.

<sup>11</sup> <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>.

<sup>12</sup> Pentru detalii <http://www.unidroit.org/>.



- Convenția de la Ottawa din 1988 asupra *leasing*-ului financiar internațional;
- Convenția de la Ottawa din 1988 asupra *factoring*-ului internațional;
- Convenția de la Haga din 1964 asupra vânzării internaționale de bunuri mobile corporale;
- Convenția de la Haga din 1964 asupra formării contractului de vânzare internațională de bunuri mobile corporale ;
- Principiile UNIDROIT aplicabile contractelor comerciale internaționale (2010)<sup>13</sup>;
- Convenția de la Geneva din 1983 asupra Agenției în Vânzarea Internațională de Bunuri ;

### **Organizația Mondială a Comerțului**

Organizația Mondială a Comerțului (O.M.C./W.T.O.) a fost fondată prin reorganizarea cadrului specific al Acordului general pentru tarife și comerț (G.A.T.T.). Din 1948, de când a intrat în vigoare acest acord și până în 1995, cadrul a fost specific: provizoratul instituțional; luarea hotărârilor prin așa-numitele runde de negocieri comerciale multilaterale etc. U.E. este membru cu drepturi depline al O.M.C., alături de statele membre. În literatura de specialitate s-a arătat că relațiile comerciale sunt de competența U.E., astfel încât Comisia tratează problemele comerciale în interesul statelor membre în cadrul O.M.C. și în negocierile bilaterale sau interregionale.

**Asociația de Liber Schimb Nord Americană (NAFTA)** a fost înființată în 1994, membri fiind Statele Unite ale Americii, Canada și Mexic. Scopurile principale ale NAFTA privesc desființarea barierelor vamale și libertatea investițiilor<sup>14</sup>.

NAFTA este o zonă de liber schimb în care drepturile vamale precum și barierele vamale sunt încă în vigoare – nefiind îndeplinite scopurile finale pentru care organizația s-a constituit; de asemenea, Acordul Nord American de Liber Schimb nu are prevederi în privința liberei circulații a persoanelor, în privința unui tarif vamal extern comun sau a unei politici comerciale comune.

Pentru a soluționa disputele apărute, NAFTA a încurajat prin articolul 2022 al Tratatului, utilizarea arbitrajului și a altor tehnici de rezolvare a litigiilor, prin înființarea Centrului de Arbitraj și Mediere Comercială American (**The Commercial Arbitration And Mediation Centre For The Americas – CAMCA**).

**Organizația Statelor Americane** reunește peste 35 de state de pe continentul american și are sediul la Washington<sup>15</sup>. Uniunea Europeană are statut de observator permanent. OSA are obiective politice, militare, civile și comerciale.

Art. 2 din Carta Organizației Statelor Americane prevede drept scop al organizației, soluționarea problemelor economice și dezvoltarea economică a statelor membre.

În aceeași zonă continentală a fost propusă constituirea unei **Zone de Liber Schimb a Americilor** la care să participe toate statele continentelor americane, mai puțin Cuba, însă proiectul este privit, în continuare, cu reticență.

**Piața Comună centrică Americană** (MCCA/SICA) a fost constituită în America Centrală și Caraibe, între Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama și Salvador. Organizația a avut drept obiectiv principal integrarea economică, însă, datorită neînțelegerilor și dictaturilor politice, proiectele organizației au fost blocate. În 1992 a fost semnat un Protocol prin care este instituit un Sistem de Integrare Central-American care are drept obiectiv transformarea regiunii într-o zonă de „pace, libertate, democrație și dezvoltare”.

**CARICOM** (*Caribbean Community and Common Market*) are un țel cultural (o unificare a Antilelor britanice și dezvoltarea unei conștiințe din Caraibe<sup>72</sup>). Din 1968 funcționează o

<sup>13</sup> În notele de curs la Dreptul comerțului internațional, prin orice trimitere la Principiile UNIDROIT se va avea în vedere ediția 2010 a Principiilor UNIDROIT.

<sup>14</sup> A se vedea <http://www.naftanow.org/>.

<sup>15</sup> Pentru detalii <http://www.oas.org/en/>.

*Asociație de liber schimb a Caraibelor.* Comunitatea din Caraibe își propune instituirea unei piețe și a unei monede unice. Responsabilii Caricom au solicitat ajutorul PNUD pentru realizarea și implementarea reglementărilor comunitare;

***Piața Comună a Americii de Sud*** (MERCOSUR). Este o organizație a statelor sud-americane din care fac parte Argentina (țara în care este stabilit și sediul – la Buenos Aires), Brazilia, Paraguay și Uruguay (Acordul de la Asuncion a fost semnat la 26 martie 1991 și are efecte depline de la 1 ianuarie 1995), Venezuela (de la 9 decembrie 2005) – prin care s-a creat o uniune vamală.

MERCOSUR are asemănări din punct de vedere instituțional cu Uniunea Europeană (având chiar personalitate juridică), însă nu are un conținut supranational. De remarcat caracterul interguvernamental al MERCOSUR-ului, inclusiv disproporția vădită dintre populația Braziliei (80% din totalul populației statelor organizației) și celelalte state membre.

Litigiile care se nasc în legătură cu problemele ivite în aplicarea acordului precum și între societățile comerciale din țările membre sunt soluționate de către o Curte („*Tribunale Permanente*”). Această modalitate de soluționare a litigiilor lipsește organizația de un important factor de armonizare al aplicării legislațiilor naționale în domeniile prevăzute de tratate.

### ***ASEAN***

Fondată la 08 august 1967, Asociația Națiunilor Asiei de Sud Est (ASEAN, ANASE) are în calitate de membri Thailanda, Malaezia, Singapore, Indonezia, Brunei, Filipine și Vietnam. Obiectivele asociației sunt cooperarea în domeniile economic, social, cultural, tehnic, educațional, precum și în alte domenii, promovarea păcii și stabilității regionale prin intermediul supremației justiției și a legii, și aderarea la principiile Cartei Națiunilor Unite<sup>16</sup>.

### ***Liga arabă***

A fost înființată în 1945, rolul principal al acesteia fiind elaborarea unor convenții internaționale în domeniul comerțului: Convenția interarabă asupra schimburilor comerciale și tranzitului (1953); Convenția privind Uniunea Economică arabă (1962).

### ***OHADA***

Organizația pentru Armonizarea în Africa a Dreptului Afacerilor a fost înființată prin Tratatul referitor la Armonizarea Dreptului Afacerilor în Africa (17 octombrie 1993, Port Louis). Acest Tratat a fost încheiat, în principal, pentru a remedia insecuritatea juridică și judiciară în statele părți (în prezent 16 state sunt membre OHADA).

---

<sup>16</sup> Vezi <http://www.asean.org/>.

## TEMA II. NOȚIUNEA ȘI CARACTERISTICA GENERALĂ A CONTRACTELOR COMERCIALE INTERNAȚIONALE

### 1. Noțiunea și caracterele juridice ale contractelor comerciale internaționale

Prin contractul comercial internațional se înțelege acordul de voință realizat între două sau mai multe subiecte ale dreptului comerțului internațional (aparținând ordinii juridice interne sau internaționale) din state diferite, având ca finalitate nașterea, modificarea sau stingerea de raporturi juridice de comerț internațional<sup>17</sup>.

Contractul comercial internațional se distinge de contractele comerciale încheiate între participanții la comerțul intern prin elementul de extraneitate (internaționalitate) pe care îl conține, care alături de elementul de comercialitate, îi definesc specificul și-l delimitează de celelalte contracte reglementate de normele dreptului general.

Aceste două trăsături specifice, comercialitatea și internaționalitatea, trebuie să fie întrunite cumulativ la formarea unui contract. Absența uneia dintre ele face ca acel contract să aparțină fie contractelor civile cu elemente de extraneitate, fie contractelor comerciale cărmuite de dreptul național.

Contractele de comerț internațional au următoarele caractere juridice:

**a)** Sunt *contracte cu titlu oneros*, deoarece au ca finalitate declarată obținerea pentru părți a unui profit.

**b)** Sunt contracte *sinalagmatice*, adică generează drepturi și obligații corelative între părți

**c)** Sunt – în principal – *contracte comutative*, adică existența și întinderea prestațiilor părților sunt certe și determinate, sau determinabile, încă din momentul perfectării contractului. Excepție fac contractele de asigurare în care întinderea prestațiilor părților nu este cunoscută la momentul perfectării sale, depinzând de un element incert.

---

<sup>17</sup> În doctrină nu există o definiție unanim acceptată a contractului comercial internațional. Pentru detalii privind contractele comerciale internaționale a se vedea, Dragoș - Alexandru Sitaru, *Dreptul comerțului internațional*, Tratat, partea generală, Ed. Universul Juridic, București, 2008, pag. 347 și urm., și bibliografia acolo citată.

d) Sunt *contracte consensuale*. Chiar dacă, în principiu, contractele de comerț internațional se încheie în formă scrisă, aceasta nu înseamnă că aceasta reprezintă o condiție de validitate a lor. Redactarea contractelor de comerț internațional se impune ca o cerință ad probationem, în majoritatea cazurilor. Excepție la această regulă o reprezintă contractul de depozit, pentru perfectarea căruia este necesară remiterea către depozitar a bunului ce face obiectul depozitului, astfel acest tip de contract fiind un contract real. Principiile UNIDROIT, consideră că toate contractele la care se referă sunt consensuale. Contractele reale nu sunt în general compatibile cu percepțiile moderne de afaceri și cu practica. Chiar și contractul de transport, care este calificat de regulă ca fiind real, nu este reglementat ca atare în toate convențiile internaționale care îl privesc, apărând în unele cazuri ca fiind consensual.

e) Sunt *acte și fapte de comerț*. Dezvoltarea economică accelerată, precum și politică și socială a determinat o expansiune și o diversitate a fenomenului contractual, nu numai de ordin cantitativ, dar și calitativ, contractele diversificându-se sau specializându-se. Practica comercială a realizat o mare diversitate de contracte, atât în ceea ce privește operațiunile asupra mărfurilor, cât și în materie de transport sau operații de credit. Aceste contracte care se bazează pe uzanțe și de multe ori nu depășesc cercul unor specialiști, foarte rar ajung să fie calificate de către instanțe.

## 2. Condițiile de validitate ale contractelor comerciale internaționale

Contractele comerciale internaționale, fiind acorduri de voință între două sau mai multe subiecte ce aparțin ordinii juridice naționale sau ordinii juridice internaționale, participante la comerțul internațional, la fel ca și contractele civile, presupun existența în cumul a următoarelor elemente:

- capacitatea juridică a părților;
- consimțământul părților;
- obiectul contractului;
- cauza contractului;

### **Capacitatea**

Capacitatea juridică a părților la un contract comercial internațional, adică capacitatea de folosință și capacitatea de exercițiu, este diferită, dacă o privim prin prisma întinderii sale. Aceasta se datorează faptului că subiectele de drept între care se stabilesc raporturi juridice de comerț internațional, aparțin în diferitele ordini juridice.

În acest context, de ex., capacitatea de a contracta a societăților comerciale este determinată de *Lex societatis*, iar capacitatea juridică a persoanelor fizice de *lex personalis* a fiecăreia din ele<sup>18</sup>. Pe cale de consecință, datorită faptului că părțile în raporturile de comerț internațional care aparțin ordinilor juridice naționale, sunt resortisante din diferite state, reiese că capacitatea juridică a acestora, în funcție de apartenența lor la vreun sistem de drept, este diferită ca întindere.

În cazurile când în relațiile comerciale internaționale drept subiect al raportului juridic apare statul, capacitatea juridică de a contracta a acestuia, precum și reprezentarea sa în contractele comerciale internaționale bineînțeles, suportă atât impactul unor norme naționale de drept, cât și impactul normelor de drept internațional. Altfel spus, statul, ca parte contractantă în relațiile comerciale internaționale, capătă un statut juridic special, specific numai acestei categorii de subiecte de drept al comerțului internațional.

---

<sup>18</sup> Mircea N. Costin, Sergiu Deleanu, *Dreptul Comerțului Internațional*, Partea specială, Editura Lumina Lex, București, 1995, pag. 26.

În ceea ce privește organizațiile internaționale (interguvernamentale) este de menționat că acestea, la fel ca și statele, au un statut juridic special în ceea ce privește capacitatea lor juridică de a contracta, limitele acestora fiind stabilite prin prevederile statutului acestor organizații.

### ***Consimțământul***

Conceptul de consimțământ poate fi tratat în două accepțiuni: în sens restrâns și în sens larg.

În sens restrâns, consimțământul prezintă manifestarea voinței juridice a unei persoane de a contracta, în vederea formării unui act juridic.

În sens larg, consimțământul este acordul de voințe, acord realizat între două sau mai multe persoane care încheie un act juridic.

În această ultimă accepțiune, consimțământul se exprimă prin oferta făcută de una dintre părți și prin acceptarea acestei oferte de către cealaltă parte. Practic acordul de voințe se realizează treptat, prin tratative, propuneri și contrapropuneri, acceptări parțiale și concesi reciprocă, până se ajunge la concordanța deplină între voința juridică a celor două părți.

Consimțământul ca element al oricărui contract, inclusiv și ca element al contractelor comerciale internaționale, produce efectele juridice scontate de către părți numai în cazurile când este liber și valabil exprimat. Cu alte cuvinte, consimțământul într-un contract nu trebuie să fie viciat.

Regimul juridic al consimțământului ca element al contractelor comerciale internaționale prezintă unele note de specificitate comparativ cu regimul juridic al consimțământului ca element al contractelor civile instituit prin art. 199-201 Cod Civil al R. Moldova.

Astfel, în raporturile de comerț internațional este consacrată o categorie specială a viciilor de consimțământ (anume: leziunea contractuală); totodată aici sunt instituite anumite limitări ale erorii de fapt, dublate de o extindere a cazurilor în care eroarea de drept dobândește relevanță practică<sup>19</sup>.

### ***Viciile consimțământului în contractele comerciale internaționale***

#### ***Eroarea***

Constituie o reprezentare falsă, inexactă, denaturată a realității cu ocazia încheierii contractului. În funcție de elementul real asupra căruia poartă această reprezentare falsă, eroarea poate fi

- *de fapt* (când partea care încheie actul juridic are o greșită reprezentare a situației de fapt) sau poate fi
- *de drept* (când eroarea privește existența sau conținutul unei norme de drept).

De regulă, în dreptul național (în raporturile de drept civil), eroarea de drept nu afectează valabilitatea consimțământului și a actului juridic încheiat, operând prezumția că toți cunosc legea, așa încât nimeni nu se poate apăra invocând necunoașterea ei exactă (*nemo censetur ignorare legem*).

Situația se prezintă însă altfel în dreptul comerțului internațional, deoarece aici se admite că prezumția de cunoaștere a legii nu operează cu privire la normele de drept dintr-un stat străin, iar eventualitatea unei informări incomplete asupra existenței și conținutului acelor norme devine plauzibilă. Pentru comerciantul dintr-o anumită țară, după cum s-a remarcat în doctrina juridică, reglementările aplicabile într-o altă țară nu pot fi atât de familiare ca reglementările din propria lui țară. Pe de altă parte nu orice eroare de drept poate fi considerată viciu de consimțământ. Numai o eroare de drept gravă prezintă relevanță ca viciu de consimțământ. Se consideră în acest sens că o

---

<sup>19</sup> Pentru particularitățile condițiilor de validitate a contractelor comerciale internaționale a se vedea, Dragoș - Alexandru Sitaru, *Dreptul Comerțului Internațional, Dreptul comerțului internațional*, Tratat, partea generală, Ed. Universul Juridic, București, 2008, pag. 357-362.

asemenea eroare va anula contractul când vizează însăși cauza obligației, adică ori de câte ori contractantul aflat în eroare de drept s-a înșelat asupra scopului juridic urmărit.

Principiile UNIDROIT consideră eroarea a fi reprezentarea eronată a unor fapte ori a unor raporturi juridice existente în momentul încheierii contractelor comerciale internaționale, fără a face distincție între eroarea de drept și eroarea de fapt.

Unii autori<sup>20</sup> consideră că eroarea de fapt, de principiu, nu constituie un viciu de consimțământ în contractele comerciale internaționale, fiind incompatibilă cu profesionalismul comerciantului. Eroarea de drept, care cu precădere poate lua forma erorii asupra dreptului străin, este admisibilă dacă este gravă, „vizând însăși cauza esențială a actului juridic”<sup>21</sup>.

### **Dolul**

Dolul este deci un viciu de consimțământ, ce se manifestă prin inducerea în eroare a unei părți contractante de către cealaltă parte la contract sau de către un terț, inducere în eroare prin întrebuițarea de mijloace frauduloase, având drept scop determinarea părții ulterior induse în eroare la încheierea unuia sau a mai multor contracte.

Principiile UNIDROIT consacră ideea cu privire la dol, că o parte contractantă poate cere nulitatea contractului atunci când a fost determinată să îl încheie prin manoperele dolosive ale celeilalte părți, inclusiv limbaj sau practici, sau nedezvăluiri frauduloase a unor circumstanțe care, conform standardelor bune credințe în materie comercială ar fi trebuit dezvăluite (art. 3.8).

### **Violența**

Violența, asemenea erorii și dolului, este un viciu contractual. În cazul violenței ca viciu de consimțământ contractual, acesta din urmă nu este viciat de violența propriu-zisă, ci de frica sau temerea inspirată unei părți contractante prin intermediul constrângerii.

La fel ca în cazul erorii și dolului, violența trebuie să prezinte prin sine momentul hotărâtor, care determină partea față de care este exercitată constrângerea la încheierea unei tranzacții. Violența ca viciu de consimțământ contractual constă în constrângerea sau amenințarea cu un rău injust a unei persoane - acțiuni de natură a-i insufla o temere și a o determina la încheierea unui act juridic, pe care persoana respectivă nu l-ar încheia în alte circumstanțe.

Aceasta presupune existența în cumul a două elemente:

- a) amenințarea cu un rău injust (latura obiectivă);
- b) insuflarea unei temeri (latura subiectivă).

Cu privire la violență, Principiile UNIDROIT indică următoarea conduită: o parte poate invoca nulitatea contractului atunci când a fost obligată să îl încheie printr-o amenințare nejustificată a celeilalte părți, care, având în vedere circumstanțele este atât de iminentă și serioasă încât nu oferă primei părți nici o alternativă rezonabilă.

Practica arbitrală de comerț internațional din România, de ex., a exprimat în mod constant tendința de interpretare restrictivă a viciilor de consimțământ în contractele comerciale cu element de extraneitate, oferind mai multe exemple în acest sens, mai ales cu privire la dol, inclusiv cel prin reticență<sup>22</sup>, și violența morală.

Mai mult decât atât, violența fizică pare de neconceput în condițiile în care contractele comerciale internaționale se încheie, în majoritatea cazurilor, prin corespondență (*inter absentes*).

### **Leziunea**

---

<sup>20</sup> *Ibidem*, pag. 358.

<sup>21</sup> *Idem*.

<sup>22</sup> *Idem*, pag. 359. Autorul citează o speță în care „s-a statuat că simpla tăcere a vânzătorului față de cererea cumpărătorului de a-i comunica standardele legale aplicabile produselor livrate nu poate constitui un dol prin reticență, mai ales că acestea nu sunt documente secrete. A se vedea, Hot. CA.B. nr. 83/1 august 1996, în J.C.A., p. 91, nr. 2.190”.

O parte contractantă poate invoca nulitatea contractului sau a unei clauze dacă, la momentul încheierii contractului acesta, în ansamblul său ori doar clauza respectivă îi dădea celeilalte părți în într-un mod nejustificat un avantaj excesiv. În această privință trebuie avute în vedere, în ceea ce privește leziunea în contractele comerciale internaționale, următoarele aspecte:

– faptul că cealaltă parte a profitat, în mod neloyal de dependența a primei părți, de dezavantajul economic sau de nevoile urgente ale acesteia, ori de faptul că aceasta este neprevăzătoare, ignorantă, lipsită de experiență sau lipsită de capacități de negociere;

– cealaltă parte a profitat, în mod neloyal de natura și scopul contractului comercial internațional.

### ***Fapta terțului în raport cu eroarea, dolul, violența și leziunea în contractele comerciale internaționale***

Principiile UNIDROIT reglementează și regimul juridic al condițiilor de validitate ale contractelor comerciale internaționale la care am făcut referire până acum, comise însă prin fapta terțului.

– Astfel, victima unui dol, a unei violențe, leziuni sau a unei erori a cărei cauză este imputabilă unui terț de ale cărui fapte răspunde cocontractantul victimei poate invoca anularea contractului ca și cum ar fi imputabilă cocontractantului;

– În situația în care dolul, violența sau leziunea sunt imputabile unei terțe persoane pentru ale cărei acte cocontractantul victimei nu este responsabil, contractul poate fi anulat dacă acest cocontractant cunoștea sau ar fi trebuit să cunoască dolul, violența sau leziunea ori nu a efectuat nici un act de executare până la data invocării nulității, în temeiul contractului.

### ***Obiectul contractului***

Obiectul contractului este acela, la care părțile sau numai una din ele se obligă. Cu alte cuvinte, conceptul de *obiect al contractului* desemnează prestația la care se obligă prin contract părțile contractante.

Obiectul contractului trebuie să îndeplinească următoarele condiții:

1) Să fie determinat la data încheierii contractului sau determinabil în viitor, pe baza unor elemente de determinare prevăzute în contract. Caracteristic pentru raporturile de comerț internațional este obiectul determinabil în viitor. Mai exact contractele de comerț internațional concret perfectate având obiect determinabil sunt mult mai frecvente decât contractele civile cu un astfel de obiect. Bunul la care se referă obligația contractuală poate fi individual determinat (adică un bun cert) sau determinat numai prin trăsăturile genului său (adică un bun de gen). Atunci când obiectul contractului îl constituie bunuri de gen — și aceasta este regula în raporturile de comerț internațional — acestea trebuie să fie determinate în contract prin calitatea și cantitatea lor, în vederea individualizării lor viitoare.

2) Să fie posibil atât din punct de vedere material, fizic, cât și din punct de vedere juridic; nimeni nu se poate obliga la imposibil. Imposibilitatea obiectului contractului se apreciază *in abstracto*: ea trebuie să fie absolută și de neînvins pentru oricine.

3) Să fie licit. Caracterul licit al obiectului în cazul contractelor de comerț internațional se raportează atât la ordinea juridică internațională, cât și la ordinea juridică națională existentă în țările de proveniență a partenerilor contractuali. Bunăoară comerțul cu droguri, ca și comerțul cu sclavi contravin atât ordinii juridice internaționale, cât și ordinii juridice naționale din toate statele membre ale lumii.

### ***Cauza***

Cauza este scopul în vederea căruia partenerii contractuali își dau consimțământul. Ea este un element constitutiv în structura contractului fiind totodată și o condiție de valabilitate care în realitate este cauza obligației asumate de fiecare dintre părți. Cauza trebuie să nu contravină legii,

ordinii publice sau bunelor moravuri (art. 207 Cod Civil al R. Moldova), cu alte cuvinte trebuie să fie licită și morală.

Liceitatea și moralitatea pe care trebuie să le aibă cauza contractului sunt într-un anumit fel interdependente și de aceea aprecierea lor de către organul de jurisdicție în cazul contractelor de comerț internațional trebuie să se facă ținându-se seama înainte de toate, de legea aplicabilă fiecărui asemenea contract și de orientarea de principiu a jurisprudenței create în statul care a dictat acea lege<sup>23</sup>.

O particularitate aparte o au în comerțul internațional actele juridice abstracte, care rămân valabile independent de cauza lor, cum sunt titlurile de credit: cambia, biletul la ordin, cecul, conoșamentul, caracterizate printr-o natură pur formală.

În comentariile articolului 3.1.2 din Principiile UNIDROIT, se evidențiază faptul că în contractele comerciale internaționale cerința cauzei are o importanță minimă atât în cazul „cauzei determinante” (*consideration*) în sistemul de drept anglo-saxon, cât și al cauzei în sistemele de drept romanist, întrucât în aceste contracte obligațiile sunt întotdeauna asumate de ambele părți.

### 3. Clasificarea contractelor comerciale internaționale

Contractele de comerț internațional sunt susceptibile de clasificare pe baza mai multor criterii dintre care unele sunt nespecifice, iar altele sunt specifice pentru acest gen de acte juridice.

#### *Criterii nespecifice*

Doctrina juridică a reținut ca valabile și pentru contractele de comerț internațional mai multe criterii de clasificare aplicabile contractelor civile<sup>24</sup>. Dintre aceste criterii — care în raport cu contractele de comerț internațional sunt nespecifice — numai unele pot primi aplicare și la asemenea contracte.

a) Astfel, în raport cu efectele pe care le generează contractele — inclusiv cele de comerț internațional — pot fi: constitutive, translativă sau declarative de drepturi.

***Au caracter constitutiv de drepturi*** contractele prin care se creează pe seama părților sau pe seama unui terț anumite drepturi subiective până atunci inexistente în patrimoniul titularului lor. În raporturile de comerț internațional prin contracte se creează, de regulă, drepturi de creanță.

Așa se întâmplă de ex. în cazul contractului de mandat comercial internațional prin efectul căruia mandatarul dobândește un drept de creanță împotriva mandantului sau în cazul contractului internațional de depozit regulat care generează pe seama depozitarului un drept de creanță împotriva deponentului, ori în cazul contractului de transport internațional de mărfuri în virtutea căruia cărașul dobândește un drept de creanță împotriva expeditorului. În general, contractele având ca obiect prestări de servicii sunt generatoare de drepturi de creanță. Uneori, prin efectul unor contracte de comerț internațional se constituie chiar drepturi reale. Așa bunăoară contractul de antrepriză generează în favoarea beneficiarului un drept de proprietate asupra construcției (civile sau industriale) ridicată de antreprenor indiferent dacă realizarea acelei construcții s-a făcut cu materialele antreprenorului sau cu materialele beneficiarului. Tot astfel, contractul de ipotecă,

---

<sup>23</sup> Pentru detalii a se vedea Mircea N. Costin și Sergiu Deleanu, *Dreptul comerțului internațional*, partea specială, Ed. Lumina Lex, București, 1995, pag. 35 - 36.

<sup>24</sup> A se vedea, de ex., Dragoș -Alexandru Sitaru, *Dreptul comerțului internațional*, Tratat, partea generală, Ed. Universul Juridic, București, 2008, pag. 350 și urm.



utilizat mai ales în domeniul bancar, generează un drept realaccesoriu — anume dreptul de ipotecă — în favoarea creditorului garantat.

**Cât privește contractele translativ de drepturi**, acestea produc ca efect transmiterea unor drepturi reale de la un titular la altul. Exemplul elocvent este vânzarea comercială internațională care are ca efect principal transmiterea dreptului de proprietate de la vânzător la cumpărător cu privire la marfă ca obiect al contractului. De asemenea, contractul de schimb care, în cazul operațiunilor de contrapartidă se prezintă în forme variate și complexe, comportă un dublu transfer de proprietate între copermutanți cu privire la mărfurile ce formează obiectul unor asemenea operațiuni. Uneori contractele de comerț internațional produc ca efect numai transmiterea unui drept real de folosință. Avem în vedere operațiile de leasing, precum și contractul de licență de brevet de invenție, de franchising. Contractul translativ de drepturi de creanță (cesiunea de creanță) este des întâlnită în comerțul internațional sub forma contractului de factoring.

**Contractele declarative de drepturi**, adică acelea prin care se constată și se confirmă existența unor drepturi ale părților sunt și ele mai rar întâlnite în practica de comerț internațional. Face parte din această categorie tranzacția care este un contract sinalagmatic ce produce concesiuni reciproce consimțite de părți în vederea stingerii unui diferend existent între ele sau a prevenirii declanșării unui diferend iminent. Reciprocitatea concesiunilor constituie trăsătura esențială a tranzacției și care se poate concretiza fie în renunțarea la anumite drepturi pretinse, fie în recunoașterea unor drepturi contestate.

b) În funcție de modul de executare, contractele de comerț internațional pot fi: cu executare instantanee, cu executare succesivă sau cu executare continuă.

**Contractele cu executare instantanee** (sau imediată) au ca obiect una sau mai multe prestații care se aduc la îndeplinire imediat, instantaneu, dintr-o dată (uno ictu). asemenea contracte sunt relativ rar întâlnite în comerțul internațional căci în acest domeniu ele se încheie doar ocazional. Participanții la raporturile comerciale internaționale sunt interesați să perfecteze contracte pe durată medie sau lungă de timp pentru a avea atât certitudinea aprovizionării tehnico-materiale, cât și certitudinea desfacerii pe o anumită piață a mărfurilor pe care le produc. asemenea certitudini trebuie să aibă persistență în timp, deoarece altminteri normala desfășurare a comerțului internațional ar fi grav periclitată.

**Contractele cu executare succesivă** sunt însă foarte frecvent întâlnite în comerțul internațional, aici ele reprezentând regula. De specificul unor asemenea contracte este faptul că obligațiile părților, sau cel puțin obligația ce incumbă uneia dintre ele, comportă o executare în timp printr-o serie de prestații de același fel repetate la intervale de timp regulate sau neregulate.

Așa se întâmplă de exemplu în cazul contractului de leasing care generează în sarcina utilizatorului obligația de plată a chiriei pentru folosința bunului obiect al contractului. Executarea acestei obligații se face eșalonat în timp, la intervale regulate (lunar sau trimestrial) pe întreaga durată a contractului. În același mod, în cazul vânzării internaționale de mărfuri pe durată medie sau lungă de timp, atât obligația de livrare a mărfurilor, cât și obligația de plată a prețului se execută eșalonat, printr-o pluralitate de prestații, pe care debitorul le îndeplinește la intervale prestabilite pe întreaga durată a contractului.

Contractele comerciale internaționale fiind de regulă încheiate pe durată de timp medie sau lungă, comportă inevitabil executarea succesivă a cel puțin uneia dintre obligațiile pe care le generează.

**Contracte de comerț internațional cu executare continuă.** Obligațiile izvorâte din asemenea contracte pot fi aduse la îndeplinire numai printr-o activitate neîntreruptă desfășurată de debitor pe întreaga durată a contractului. Așa este bunăoară contractul internațional

de furnizare a energiei electrice sau a gazelor naturale. Privit prin prisma obligației finanțatorului de a asigura în beneficiul utilizatorului folosința lucrului închiriat acestuia, chiar și contractul de leasing se analizează ca fiind cu executare continuă.

c) După corelația existentă între ele, contractele de comerț internațional pot fi grupate în: principale și accesorii.

**Sunt contracte principale** toate acele convenții care au valoare juridică de sine-stătătoare și nu depind de vreun alt contract. În majoritatea lor covârșitoare contractele de comerț internațional sunt principale. Menționăm cu titlu de ex.: transportul internațional de mărfuri, vânzarea comercială internațională, mandatul comercial internațional etc.

**Sunt contracte accesorii** toate acele convenții care nu au o existență și o valoare juridică de sine-stătătoare, ci depind de existența a unui alt contract principal. Au caracter accesoriu, de ex.: contractul de gaj comercial, fidejusiunea bancară (ca și alte contracte de garanție bancară), clauza penală, clauza compromisorie etc.

d) În fine, luând în considerare obiectul obligațiilor pe care le generează, contractele de comerț internațional pot fi grupate în trei subgrupe și anume:

– contracte ce dau naștere la obligația de a da (dare), fac parte contractele translativ de drepturi reale, precum și toate acelea care comportă o contraprestație pecuniară, ca de ex. plata prețului, plata unui comision sau plata unei chirii (așa cum este în cazul operațiilor de leasing, contractul de vânzare);

– contracte din care rezultă obligația de a face (facere) cum sunt: contractele de executări de lucrări (în special antrepriză) sau cele de prestări de servicii în întreaga lor diversitate (consulting, transport, comision, mandat etc.);

– contracte care generează obligația de a nu face (non facere), mai rar se întâlnesc în comerțul internațional, cum sunt acelea în conținutul cărora există obligația de a nu face concurență etc.

### **Criterii specifice**

Clasificări mult mai relevante ale contractelor de comerț internațional sunt date de criteriile specifice acestui domeniu. Dintre ele vom menționa pe cele mai importante.

a) în raport cu subiectele de drept care participă la realizarea contractului se disting:

– contracte perfectate între subiecte de drept aparținând ordinii juridice naționale din state diferite; de specificul acestor contracte, este faptul că partenerii contractuali au calități și natură juridică similară precum: societăți comerciale, comercianți persoane fizice, alte subiecte de drept (persoane juridice) cu vocație de a participa la asemenea raporturi;

– contracte perfectate între subiecți de drept aparținând ordinii juridice internaționale și entități aparținând ordinii juridice naționale din diverse țări; sunt așa numitele *state contracts*, a căror apariție printre realitățile juridice ale comerțului internațional a fost determinată de impactul procesului de industrializare din țările în curs de dezvoltare și despecificul cărora este faptul că legătura juridică se stabilește nemijlocit între un stat și o persoană juridică de drept privat dintr-un alt stat.

b) în funcție de obiect, doctrina distinge cinci grupe de contracte, și anume:

### **Contracte translativ de drepturi**

Se numesc astfel contractele prin efectul cărora se operează o transmitere de drepturi reale sau de creanță între părți. În cadrul acestei grupe de contracte se face distincție între două subgrupe și anume: contracte de livrare de materii prime, materiale și produse, prin efectul cărora se realizează transmiterea dreptului de proprietate asupra mărfii vândute de la vânzător la cumpărător; contracte prin care se transferă în mod temporar dreptul de folosință asupra unui bun determinat, precum închirierea de bunuri imobiliare (care este tipul generic al acestei subgrupe de contracte), sau licența unor programe de informatică, brevete de invenție, mărci de fabrică, de comerț etc.

### ***Contracte pentru prestări de servicii***

Fac parte din această grupă toate contractele având ca obiect o prestare de servicii la care se obligă una dintre părți în favoarea celeilalte părți, ca de pildă: transportul internațional (de mărfuri și de persoane), mandatul comercial internațional, comisionul internațional, serviciile bancare etc.

### ***Contracte de executare de lucrări***

Asemenea contracte au ca obiect realizarea unor lucrări de construcții sau de montaj. Cel mai reprezentativ dintre acestea pentru specificul categoriei în discuție este contractul de antrepriză. Dintre lucrările susceptibile a fi aduse la îndeplinire în baza unor contracte de acest gen putem menționa: edificarea unor construcții industriale sau civile, construirea de autostrăzi sau căi ferate, construirea de sisteme de irigație sau canale de navigație etc.

### ***Contracte de cooperare economică internațională***

Sunt contractele prin care se concretizează raporturile juridice de colaborare între parteneri din țări diferite în producția de bunuri, în comercializarea unor mărfuri, în executarea unor lucrări, prestarea unor servicii sau în domeniul tehnico-științific. Prin asemenea contracte se instituționalizează atât raporturi juridice stabilite ocazional între părți, cât și raporturi juridice având o existență de lungă durată (cum sunt de ex. cele concretizate în constituirea de societăți mixte) și învederând o anumită permanență.

Cele dintâi vizează ca finalitate realizarea unor obiective limitate, strict determinate și de aceea au fără excepție caracter temporar; în schimb acestea din urmă urmăresc finalități complexe realizabile în timp, ceea ce legitimează încheierea unor contracte de lungă durată sau chiar cu durată nedeterminată, contracte ce se analizează ca fiind instrumente juridice pentru realizarea unor investiții de capital străin.

### ***Contracte de aport valutar***

Sub această denumire sunt grupate operațiunile de comerț internațional prin a căror îndeplinire se facilitează sporirea rezervelor valutare ale participanților la comerțul internațional (implicit și a statului). Astfel de operații sunt, de ex., cumpărarea de mărfuri din străinătate în vederea reexportării lor, operațiile speculative îndeplinite prin arbitrajul bancar etc.

c) În funcție de complexitatea contractelor se disting două grupe diferite de operații de comerț internațional, și anume:

### ***Contracte unitare***

Se numesc astfel acele contracte care, potrivit naturii lor, comportă un singur acord de voință între părți. Din punct de vedere structural, aceste contracte pot avea o alcătuire nonlitică, cum este de ex. vânzarea comercială internațională, mandatul comercial internațional, depozitul internațional etc. sau se pot înfățișa sub forma unor construcții juridice de tip mixt, precum contractul de antrepriză prin care executantul își asumă obligația de a realiza lucrarea întrebuintând materiale procurate de el.

### ***Contracte complexe***

Prin contract complex se înțelege o pluralitate de contracte distincte reciproc interconținute, care alcătuiesc împreună un ansamblu contractual încheiat și coerent.

Această pluralitate de contracte poate fi constatată printr-un singur înscris sau prin mai multe înscrise. Fac parte din grupa contractelor complexe contractul de leasing, contractul de factoring, contractul de construcții-montaj, contractul de turism internațional etc.

d) pe baza duratei pentru care se încheie, contractele de comerț internațional pot fi clasificate în trei grupe, după cum urmează:

### ***Contracte de scurtă durată***

Se numesc astfel contractele care se încheie pentru operațiuni ocazionale și care de regulă se execută dintr-o dată ori a căror executare nu depășește în timp durata unui an. Asemenea contracte nu sunt caracteristice pentru raporturile de comerț internațional deoarece ele nu sunt de natură să confere suficientă certitudine acestor raporturi.

#### ***Contracte de medie durată***

Fac parte din această grupă contractele care se încheie pe o perioadă până la 5 ani. Asemenea contracte sunt frecvent întâlnite în practică fiind preferate datorită avantajelor pe care le prezintă pentru ambii parteneri contractuali. Astfel, pentru importator conferă certitudinea aprovizionării cu marfa dorită și siguranța obținerii serviciilor de care are nevoie pentru desfășurarea în condiții normale pe o perioadă rezonabil de extinsă a activității sale comerciale. Pentru exportator ele creează certitudinea comercializării produselor și respectiv serviciilor sale pe o piață sigură pe o perioadă suficient de mare pentru ca respectiva afacere să-i fie rentabilă. Pe de altă parte, durata medie pentru care se încheie contractul permite prognozarea corectă a evoluției prețurilor și a conjuncturii existente pe piața avută în vedere la contractare;

#### ***Contracte de lungă durată***

Se includ în acesta grupă contractele încheiate pe o durată mai mare de 5 ani.

Asemenea contracte sunt preferabile cel puțin în anumite zone ale comerțului internațional, cum ar fi aprovizionarea cu materii prime și energie, domeniu în care durata contractelor internaționale este în mod obișnuit de 15-25 ani; contractele de cooperare economică internațională având ca obiect livrări de mărfuri, coproducție, prestări de servicii și executări de lucrări în condiții de reciprocitate, se încheie de regulă pe o durată de 10-15 ani.

Regimul juridic al contractelor de lungă durată prezintă unele particularități ce nu se regăsesc la contractele de scurtă sau medie durată. Datorită faptului că executarea contractelor de lungă durată se prelungește de-a lungul mai multor ani, apare necesitatea stipulării în conținutul lor a unor clauze preventive care să le asigure derularea ritmică și totodată, să mențină echilibrul valoric între prestațiile reciproce în eventualitatea producerii pe parcurs a unor perturbări economice susceptibile să determine repercusiuni asupra prețurilor și cursului valurilor.

## **4. Forma contractelor comerciale internaționale**

În materia formei contractelor comerciale internaționale se aplică principiul consensualismului. Conform acestui principiu, contractele comerciale internaționale se încheie prin simplul acord de voință al părților, acestea fiind libere în a alege modalitatea de exteriorizare a consimțământului lor. În acest sens, art. 11 al convenției de la Viena din 1980 privind contractele de vânzare internațională de mărfuri prevede: „Contractul de vânzare nu trebuie să fie încheiat, nici constatat în scris și nu este supus nici unei alte condiții de formă. El poate fi probat prin orice mijloace, inclusiv prin martori.”

În acest sens, Codul civil al R. Moldova menționează la art.208 că „actul juridic poate fi încheiat verbal, în scris, sau în formă autentică”. Referitor la forma contractelor comerciale internaționale, cerută de legislația R. Moldova, aceasta nu cunoaște o reglementare expresă, ci poate fi dedusă din alte reglementări. Astfel, conform art. 680 Cod civil „dacă pentru valabilitatea contractelor legea stabilește o anumită formă, contractul se consideră încheiat în momentul îndeplinirii condițiilor de formă”. În această ordine de idei, conform art. 9 din Legea vânzării de mărfuri din 1994, contractele de vânzare comercială sunt supuse formei scrise. La fel, stipulările de mai sus, fiind coroborate cu art. 210 Cod civil care impune forma scrisă pentru actele încheiate între părți, atunci când valoarea obiectului actului juridic depășește 1000 de lei, rezultă că contractele comerciale internaționale trebuie să fie încheiate în formă scrisă.

În acest context, considerăm că se impune adoptarea de către legiuitorul R. Moldova a unor norme exprese referitoare la forma contractelor comerciale internaționale, norme care ar trebui să fie guvernate de principiul consensualismului, în concordanță cu practica comercială și arbitrală internațională.

Referitor la efectele nerespectării formei convenției, în art. 211 Cod civil al R. Moldova se menționează că „nerespectarea formei scrise a actului juridic atrage nulitatea lui numai în cazul în care acest efect este expres prevăzut de lege”.

În concluzie, cerința formei scrise a contractului comercial internațional la care participă subiecte de drept ai R. Moldova urmează a fi considerată obligatorie numai în acele cazuri când asemenea contracte sunt supuse, din punct de vedere al formei legii R. Moldova.

Instituirea formei scrise, pentru anumite contracte, reprezintă condiția esențială pentru validitatea contractului și constituie, astfel o excepție de la principiul consensualismului consacrat pe larg în practica judiciară a unor țări sau în practica arbitrală. De ex., actul constitutiv al societăților comerciale trebuie încheiat în formă scrisă, forma scrisă *ad validitatem* este de esență a titlurilor de valoare, precum cambia, biletul la ordin, cecul<sup>25</sup>.

## 5. Limba contractelor comerciale internaționale

Părțile contractului comercial internațional au libertatea să aleagă limba în care să fie redactat acesta, care poate fi cea a unei dintre părți sau o limbă de circulație internațională. Deseori, contractele comerciale internaționale se încheie în două sau în trei exemplare originale având conținut identic, dar fiind redactate în limbi diferite. De asemenea, în practica comercială internațională sunt frecvente cazurile când fiecare exemplar al contractului este redactat în două limbi diferite, din care una, de regulă, este o limbă de circulație internațională.

În cazul în care un exemplar din contract se redactează într-una din limbile de largă circulație internațională, acel exemplar constituie elementul de referință pentru ipoteza apariției ulterioare a unor probleme legate de interpretare sau de executare a contractului. De obicei, preferința se acordă limbii ce conține noțiuni, formule și expresii tehnico-comerciale specifice contractului. Astfel, de ex., limba engleză este frecvent utilizată ca limbă a contractelor din domeniul transportului maritim.

## 6. Legea aplicabilă contractului de comerț internațional

Părțile stabilesc legea care le cărmuiește contractul, în temeiul principiului de drept internațional privat, *lex voluntatis*, care permite părților la contract să aleagă legea aplicabilă acestuia. Prin *electio juris* (alegerea legii), părțile evită incertitudinile pe care le provoacă un conflict de legi datorat caracterului internațional al contractului.

Libertatea contractuală este principala caracteristică a contractelor de comerț internațional, părțile contractante manifestându-și în mod autonom voința atât în ceea ce privește clauzele contractuale, cât și determinarea autorității competente a judeca litigiile ce apar din contract ori din alegerea legii aplicabile contractului.

Părțile au posibilitatea de a schimba legea aplicabilă contractului oricând, pe toată durata executării contractului, cu condiția de a nu aduce atingere validității formei contractului sau drepturilor dobândite de terți.

Legea competentă să reglementeze majoritatea problemelor privind condițiile de fond și efectele contractelor este cunoscută sub denumirea de *lex contractus*.

---

<sup>25</sup> *Ibidem*, pag. 396-399.

Părțile dintr-un contract comercial internațional pot desemna drept *lex contractus*, fie legea națională, fie o lege străină.

*Lex contractus* poate fi determinată în două moduri: subiectiv, adică prin voința părților contractante, și obiectiv, adică prin criteriile obiective de localizare a contractului în spațiul unui anumit sistem de drept.

În mod obișnuit părțile își aleg legea aplicabilă prin inserarea unei clauze în contractul lor. Părțile au însă posibilitatea să-și aleagă legea aplicabilă și printr-o înțelegere constatată, preîntr-un înscris separat de contractul principal. În oricare dintre aceste cazuri, trebuie să distingem 2 contracte. Întâi, este cel prin care părțile cad de acord asupra legii aplicabile.

Apoi, este însuși contractul cu element internațional care este supus legii aplicabile. Cele 2 contracte pot să fie supuse unor legi diferite. Astfel, primul contract trebuie să fie permis de legea forului, care arată condițiile și limitele alegerii legii aplicabile contractului, acesta din urmă fiind supus legii desemnate de către părți.

*Lex voluntatis* este norma conflictuală de drept internațional privat, în baza căreia părțile contractante pot să aleagă ca lege competentă a guvernării raporturile lor contractuale (*lex causae* sau *lex contractus*) sistemul de drept al unui stat. Prin *lex contractus*, adică dreptul aplicabil contractului, se înțelege întregul sistem de drept al țării respective, și nu doar o anumită lege de drept material.

*Lex voluntatis* și *lex contractus* nu sunt identice. Cu toate că *lex contractus* poate fi determinată prin *lex voluntatis*, prima poate fi determinată și de către instanța de judecată, în cazul în care părțile nu aderă la *lex voluntatis*.

Legea aplicabilă contractului (*lex contractus*) va reglementa:

- a) interpretarea;
- b) executarea;
- c) consecințele încălcării obligațiilor contractuale, tipurile de prejudiciu și evaluarea daunelor;
- d) diferitele căi de stingere a obligațiilor, inclusiv prescripția;
- e) consecințele nulității contractului.

De regulă, forma contractului este determinată, de asemenea, de *lex contractus*.

Părțile nu pot limita aplicarea normelor imperative din legislațiile statelor cu care contractul are o legătură strânsă.

Aplicarea prevederilor legale din orice stat poate fi refuzată dacă o astfel de aplicare este evident incompatibilă cu ordinea publică din statul unde se află instanța sesizată.

### TEMA III. ÎNCHEIEREA CONTRACTELOR COMERCIALE INTERNAȚIONALE

#### 1. Negocierea contractului comercial internațional

Oferta și acceptarea constituie pilonii principali ai operațiunilor juridice de încheiere a contractului. În comerțul internațional, de regulă, oferta nu este acceptată imediat de către destinatar, având loc negocieri între părți, adică un proces complex de tratative, scopul cărora este realizarea acordului de voință al părților<sup>26</sup>. Oferta constituie, practic, punctul de pornire și baza de desfășurare a negocierilor, care implică prezentarea și argumentarea pozițiilor partenerilor, discutarea eventualelor obiective ale acestora, extragerea și sistematizarea treptată a punctelor de vedere convergente. În cadrul tratativelor, în special ale contractelor complexe, părțile își schimbă uneori rolurile, destinatarul ofertei inițiale formulând contraoferte, cărora li se răspunde cu alte oferte noi, așa încât oferta inițială se poate pierde în masa tratativelor, iar acceptarea se exprimă, de fapt, prin acordul părților de a încheia contractul. Negocierile iau sfârșit atunci când acest acord s-a realizat sau când, dimpotrivă, părțile s-au decis să nu încheie contractul.

În procesul de negocieri a contractului pot apărea și alte acte juridice ca, de pildă, scrisorile de intenție și unele antecontracte.

Negocierile se pot purta între persoane prezente sau prin corespondență, în una sau mai multe etape, la sediul uneia dintre părți sau în orice alt loc convenit de ele.

Desfășurarea negocierilor este guvernată, în lipsa unor prevederi legale în materie, de uzanțele comerciale internaționale și obișnuințele existente între părți. De exemplu, în practica arbitrală de comerț internațională s-a arătat că, în cazul în care, pe parcursul negocierilor, se întocmește un proiect de contract, această operațiune cade, conform uzanțelor, în sarcina furnizorului mărfurilor (vânzătorului).

Principiile UNIDROIT în art. 2.1.15 stipulează că partea care negociază sau întrerupe negocierile cu rea credință este răspunzătoare pentru pierderile aduse celeilalte părți.

În art. 2.1.16 ale Principiilor UNIDROIT este reglementată obligația de confidențialitate pentru informațiile obținute în cursul negocierii. Astfel, părțile nu trebuie să dezvăluie

---

<sup>26</sup> *Idem*, pag. 379.

informație confidențială și trebuie să o folosească în mod corespunzător, indiferent dacă a fost sau nu încheiat un contract. Partea vinovată de încălcarea acestei obligații va trebui să plătească despăgubiri pentru prejudiciul cauzat astfel.

## 2. Oferta de a contracta

Oferta de a contracta este propunerea, adresată unei sau mai multor persoane, în scopul încheierii unui contract, adică ea „este o manifestare de voință în vederea încheierii contractului”<sup>27</sup>.

Convenția de la Viena din 1980, definește oferta în felul următor: „o propunere de încheiere a unui contract adresată uneia sau mai multor persoane determinate constituie ofertă, dacă este suficient de precisă și denotă voința autorului ei de a se angaja în caz de acceptare”.

Definiția legală dată ofertei de Codul civil al R. Moldova este, în principiu, aceeași ca și definiția dată acesteia de convenția de la Viena. Astfel, conform art. 681, alin.1 „ofertă de a contracta este propunerea, adresată unei sau mai multor persoane, care conține toate elementele esențiale ale viitorului contract și care reflectă voința ofertantului de a fi legat prin acceptarea ofertei.

### *Condițiile ofertei*

În conformitate cu art.2.1.2 al Principiilor UNIDROIT vizând contractele comerciale internaționale, intitulat „definiția ofertei”, o propunere de a încheia un contract va constitui o ofertă numai atunci când va fi suficient de definită și va exprima intenția ofertantului de a se obliga din punct de vedere juridic în cazul unei acceptări.

Pentru a putea fi considerată ofertă, propunerea de contractare trebuie să îndeplinească următoarele condiții cumulative:

– **Oferta trebuie să fie fermă**; se are în vedere că oferta trebuie să fie dată în stare de angajament juridic (*animo contrahendi negotii*). Astfel, o propunere pentru încheierea unui contract constituie o ofertă dacă este suficient de clară și dacă indică intenția ofertantului de a fi ținut de aceasta în cazul acceptării. Cu cât mai detaliată este propunerea cu atât mai mari sunt șansele ei de a fi considerată ca ofertă;

– **Să fie precisă și completă**; este necesar ca oferta să conțină suficiente detalii referitoare la toate elementele contractului spre al cărui perfectare tinde, astfel încât încheierea acestuia să devină posibilă prin simpla acceptare a ei; se consideră că o ofertă întrunește această condiție dacă, de exemplu determină mărfurile explicit sau implicit, cantitatea și prețul ori conține alte indicații în temeiul cărora se poate face determinarea lor.

– **Să fie adresată uneia sau mai multor persoane determinate**. Este necesar ca oferta să fie adresată persoanei sau persoanelor cu care ofertantul intenționează să perfecteze contractul. Conform art.681, alin.3 Cod Civil al R. Moldova „o propunere adresată uni cerc nedeterminat de persoane (ofertă publică) este o chemare la ofertă dacă această propunere nu conține nici o manifestare expresă a voinței de a fi legat prin acceptare”. Astfel, în epoca modernă în care dezvoltarea comerțului internațional a cunoscut o amplificare și diversificare deosebită, propunerile adresate publicului, anunțurile în ziare, în reviste de specialitate la radio, televiziune sau pe internet, prezentările la expoziții și târguri internaționale etc., constituie o ofertă publicitară, adică fără angajament. Aceeași semnificație o are și trimiterea de către firmele de profil a unor prospecte, mostre, cataloage, tarife cu prețurile curente, facturi pro forma sau alte documente de publicitate similare, cu excepția cazului în care expeditorul face o mențiune expresă în acest sens<sup>28</sup>.

---

<sup>27</sup> *Idem*, pag. 366.

<sup>28</sup> *Idem*, pag. 368.



### ***Revocarea ofertei***

Revocarea ofertei nu implică dificultăți în cazul încheierii contractului între persoane prezente, deoarece acceptarea se exprimă pe loc. Dacă totuși ofertantul a acordat destinatarului ofertei un termen anumit pentru ca ultimul să se gândească, oferta se consideră a fi irevocabilă până la expirarea acestui termen.

Revocarea ofertei poate crea apariția unor probleme în cazul contractelor încheiate între absenți, întrucât o atare modalitate de încheiere a contractelor presupune scurgerea unei anumite perioade de timp între momentul emiterii ofertei și cel al ajungerii acceptării la cunoștința acceptantului.

Aceste probleme țin de două situații, după cum oferta a ajuns sau nu la destinatar. Regula generală este că, atâta timp cât oferta nu a ajuns la destinatar, ofertantul o poate revoca fără nici o oarecare motivare. Pentru ca revocarea să fie eficientă și lipsită de consecințe negative pentru ofertant este necesar ca aceasta să ajungă la destinatar cel târziu concomitent cu oferta. Cu toate acestea, oferta nu poate fi revocată în următoarele cazuri:

**a)** dacă prevede, prin fixarea unui termen determinat pentru acceptare sau în alt mod că este irevocabilă;

**b)** dacă este rezonabil pentru destinatar să considere oferta ca irevocabilă și dacă a acționat în consecință (art.16 Convenția de la Viena, 1980).

Art.15 al aceleiași convenții declară că o ofertă, chiar irevocabilă, încetează când neacceptarea sa ajunge la ofertant.

Legislațiile unor țări recunosc principiul irevocabilității ofertei însă cele mai multe legislații admit revocabilitatea acesteia. În acest sens, conform art.683 Cod Civil al R. Moldova „o ofertă poate fi revocată cu excepția cazului în care ea include un termen pentru acceptare sau a cazului în care este irevocabilă în alte temeiuri. Oferta chiar și irevocabilă poate fi revocată dacă revocarea ajunge la destinatarul ofertei cel târziu concomitent cu oferta. Oferta primită de destinatar nu poate fi revocată în termenul de acceptare stabilit în ofertă sau, dacă acest termen nu este stabilit sau este nejustificat de mic, în termenul necesar pentru ca destinatarul să poată exprima acceptarea și ca răspunsul să ajungă la ofertant conform circumstanțelor cazului, practicii stabilite între părți și uzanțelor”.

### **3. Acceptarea ofertei**

Potrivit reglementărilor internaționale uniforme, acceptarea constituie o declarație sau o altă manifestare a destinatarului, care exprimă acordul său la o ofertă.

Principiile UNIDROIT vizând contractele comerciale internaționale, în art. 2.1.6 intitulat „Modalitatea acceptării ofertei” prevede: „constituie acceptarea ofertei orice declarație sau orice comportament al destinatarului ofertei care indică manifestarea intenției de a accepta respectiva ofertă”.

Atât oferta, cât și acceptarea au caracter tranzitoriu, deoarece ele își încetează existența ca acte juridice din momentul întâlnirii lor într-un acord contractual. Ele pot să-și piardă utilitatea juridică chiar înaintea aceluși moment, fie prin revocare ori caducitate (în cazul ofertei) sau prin tardivitate (în cazul acceptării).

Acceptarea poate fi expresă (scrisă, verbală sau printr-un gest – în cazul licitațiilor publice) sau tacită. Acceptarea expresă este răspunsul destinatarului ofertei, care conține acordul acestuia privind propunerea de contractare a ofertantului. Acceptarea tacită se prezintă sub forma oricărui alt fapt juridic, care poate fi considerat echivalent al acceptării exprese. De ex., executarea, începutul

executării sau cel puțin promisiunea de executare a contractului, deschiderea acreditivului, emiterea unei cambii.

Ofertantul nu poate institui ca mod de acceptare a propunerii sale de contractare tăcerea destinatarului ofertei. Prin urmare, trebuie considerată nulă orice clauză a ofertei, care prevede că tăcerea destinatarului valorează acceptarea. Aceasta este regula, dar ea nu are valoare absolută. Prin urmare, de obicei, regula „*qui tacet consentire videtur*”, nu este recunoscută ca aplicabilă în cazul contractelor comerciale internaționale, atât în practica arbitrală, cât și în literatura de specialitate. Doctrina juridică și chiar unele sisteme de drept, de ex. cel român sau cel al R. Moldova (art.694 Cod Civil) admit că o atare regulă comportă următoarele excepții:

– tăcerea valorează acceptare atunci când însăși legea recunoaște tăcerii unele efecte juridice (de ex. în cazul contractului de mandat);

– tăcerea valorează acceptare și atunci când părțile prin voința lor concret exprimată (de exemplu printr-un antecontract) au decis să-i recunoască o atare voință juridică;

– când tăcerea valorează acceptare în temeiul uzanțelor comerciale internaționale sau al obișnuințelor existente între părți;

Principiile UNIDROIT, în art. 2.1.6, precum și Convenția de la Viena din 1980, în art. 18 alin. 1, adoptă, în ceea ce privește modalitățile acceptării și regimul juridic al tăcerii soluții identice cu cele din legislația R. Moldova.

### ***Condițiile acceptării***

Pentru a produce efectele care-i sunt specifice, acceptarea trebuie să îndeplinească următoarele condiții:

– să fie conformă cu oferta;

– să emane de la destinatarul ofertei sau de la reprezentantul său;

– să ajungă la cunoștința ofertantului în termenul de acceptare, adică să fie făcută înainte ca oferta să fi devenit caducă sau să fi fost revocată

Acceptarea trebuie să corespundă exact ofertei. Aceasta decurge din însăși esența contractului, care reprezintă întâlnirea de voințe identice în conținutul lor. Lipsa de concordanță între ofertă și acceptare constituie un obstacol la formarea contractului.

Un răspuns care tinde să fie acceptarea unei oferte, dar care conține completări, limitări sau alte modificări este o respingere a ofertei și constituie o nouă contraofertă. Cu toate acestea un răspuns care tinde să fie acceptarea unei oferte, dar care conține elemente complementare sau diferite ce nu alterează în mod substanțial termenii ofertei, constituie acceptare, în afară de cazul în care ofertantul, fără întârziere nejustificată, a relevat verbal diferențele sau a adresat un aviz în acest scop. Dacă nu a făcut-o, termenii contractului sunt cei ai ofertei, cu modificările cuprinse în acceptare (art. 691, 693 C. Civil).

Conform Convenției de la Viena 1980 (art. 19) sunt considerate ca alterând în mod substanțial termenii ofertei elementele complementare sau diferite privind îndeosebi prețul, plata, calitatea și cantitatea mărfurilor, locul și momentul predării, întinderea responsabilității unei părți față de cealaltă sau rezolvarea litigiilor.

Principiile UNIDROIT adoptă o soluție similară celei din Codul Civil al R. Moldova în art. 2.1.11 (de ex. A comandă o anumită cantitate de grâu de la B. În confirmarea comenzii B, adaugă o clauză de arbitraj care este practica standard în sectorul de bunuri în cauză. Deoarece A. nu poate fi surprins de o asemenea clauză, ea nu poate reprezenta o modificare „substanțială” a termenilor ofertei și, cu excepția cazului în care A obiectează fără întârziere nejustificată, clauza de arbitraj devine parte din contract)<sup>29</sup>.

---

<sup>29</sup> *Idem*, pag. 374-375.

Dacă oferta a fost făcută unei anumite persoane, aceasta poate emite acceptarea. De asemenea, acceptarea ofertei poate fi făcută de către reprezentantul autorizat al destinatarului ofertei. Dacă însă este cazul unei oferte publice, oferta poate proveni de la orice persoană care dorește să încheie contractul.

Oferta făcută unei persoane prezente poate fi acceptată doar pe loc, imediat. Această regulă se aplică și atunci când oferta este făcută prin mijloace de telecomunicație instantanee (ex: prin telefon). În cazul în care oferta este făcută unei persoane absente, adică care nu se află în același loc și este transmisă prin poștă, fax, telex, curier, e-mail, radio, televiziune etc. sunt posibile două situații:

– dacă ofertantul a stabilit un termen pentru acceptarea ofertei, acceptarea poate fi făcută doar în termen;

– dacă oferta nu conține un termen pentru acceptare, ea poate fi acceptată doar până în momentul în care ofertantul se poate aștepta, în condiții normale, având în vedere mijloacele de comunicare folosite de ofertant, la parvenirea răspunsului.

În acest sens, în art. 688 Cod Civil este prevăzut: „oferta făcută unei persoane prezente poate fi acceptată doar pe loc. Această regulă se aplică și în cazul în care oferta este făcută (...) prin mijloace de telecomunicație (alin.1). Oferta făcută unei persoane absente poate fi acceptată doar până în momentul în care ofertantul se poate aștepta în condiții normale, având în vedere mijloacele de comunicare folosite de ofertant, la parvenirea răspunsului (alin.2)”.

Principiile UNIDROIT în art. 2.1.7., precum și Convenția de la Viena din 1980 în art. 18, al. 2 consacră cu privire la momentul acceptării, pe fond, o soluție similară cu cea din legislația noastră.

### ***Acceptarea tardivă***

Acceptarea expresă este tardivă atunci când ajunge la ofertant după expirarea termenului de acceptare, fixat de el sau, în lipsă, într-o perioadă de timp rezonabilă ca durată, considerată de la data expedierii ofertei.

Acceptarea tardivă este reglementată de art. 691 - 692 Cod Civil al R. Moldova. Se consideră tardivă și acceptarea, care a fost expediată destinatarului ofertei în limitele termenului de acceptare (fie el prestabilit sau rezonabil), dacă ajunge la cunoștința ofertantului după expirarea aceluși termen. Nu se ia în considerare circumstanța care a ocazionat întârzierea sosirii comunicării, fie că a fost cauza unei dereglări în funcționarea serviciului poștal, cauzată de o grevă a funcționarilor poștali, fie că a fost o culpă a oficiului poștal de expediere sau destinație.

De regulă, acceptarea tardivă este lipsită de efecte juridice, adică nu duce la încheierea contractului. Potrivit normelor de drept uniform, o acceptare tardivă produce totuși efecte ca o acceptare, dacă ofertantul fără întârziere îl informează pe destinatar fie verbal, fie printr-un aviz trimis în acest scop. Dacă scrisoarea sau alt înscris, conținând o acceptare tardivă, denotă că a fost expediată în astfel de condiții încât, dacă transmiterea ar fi fost regulată, ar fi parvenit la timp ofertantului, acceptarea tardivă produce efecte ca o acceptare, în afară de cazul în care, fără întârziere, ofertantul îl informează pe destinatarul ofertei că el consideră că oferta sa a devenit caducă sau dacă îi adresează un aviz în acest scop. Cu privire la consecințele juridice ale acceptării tardive există deosebiri în legislațiile naționale. Astfel, legislația R. Moldova îi acordă efecte juridice, dar numai cu titlul de o nouă ofertă (de ex. art. 691, alin.1 Cod civil; art. 10 al Legii vânzării de mărfuri a R. Moldova). În alte sisteme de drept, ca de ex. cel italian, ofertantul poate considera valabilă acceptarea tardivă, cu condiția de a informa imediat acceptantul despre acest fapt<sup>30</sup>.

---

<sup>30</sup> Art. 1326 Cod Civil italian.

Principiile UNIDROIT, în art. 2.1.9, cât și Convenția de la Viena 1980 în art. 21, adoptă, în ceea ce privește acceptarea tardivă, o soluție similară cu cea din legislația R. Moldova (art. 692 Cod Civil).

#### ***Revocarea acceptării***

Conform art. 695 Cod Civil al R. Moldova acceptarea este revocabilă până în momentul încheierii contractului. Astfel, revocarea trebuie să ajungă la cunoștința ofertantului anterior sau cel mai târziu odată cu acceptarea. Revocarea acceptării împiedică ca acel contract să fie considerat încheiat.

Aceiași soluție este consacrată de Principiile UNIDROIT, termenul folosit fiind însă cel de "retragerea acceptării" (art. 2.1.10), care este simetric cu "retragerea ofertei". Convenția de la Viena 1980, de asemenea, oferă așa gen de soluție cu utilizarea termenului de "retractare" a acceptării (art. 22).

#### **4. Momentul și locul încheierii contractului comercial internațional**

Contractul se încheie în momentul și la locul în care prin întâlnirea ofertei cu acceptarea se formează acordul de voință. Contractul comercial internațional poate fi încheiat între prezenți sau între absenți.

##### ***Încheierea contractului comercial internațional între prezenți***

În acest caz, stabilirea momentului încheierii contractului nu prezintă careva probleme deosebite. Momentul încheierii contractului va fi acela în care ofertantul și acceptantul, aflându-se față în față, cad de acord asupra încheierii contractului, operațiune care deseori se materializează prin semnătura aplicată de către părți. În mod similar se determină momentul încheierii contractului prin telefon, deoarece părțile își percep, direct și nemijlocit, declarațiile de voință.

De obicei, data și locul încheierii contractului sunt inserate în contract.

Conform sistemului *common law* contractul prin telefon se consideră încheiat la sediul acceptantului, iar sistemul de drept continental – locul perfectării contractului prin telefon este sediul ofertantului.

##### ***Încheierea contractului comercial internațional între absenți***

Majoritatea contractelor comerciale internaționale se încheie între absenți. Dificultatea stabilirii momentului încheierii contractului constă în faptul că momentul manifestării acceptării de către destinatarul ofertei nu coincide cu cel al cunoașterii acceptării de către ofertant. În domeniul dreptului comerțului internațional s-au conturat astfel mai multe sisteme:

– ***sistemul emisiunii acceptării***; acest sistem este consacrat în special în sistemele de *common law*. Potrivit acestui sistem, contractul se consideră încheiat în momentul acceptării ofertei de către destinatar, chiar dacă nu a comunicat această acceptare.

– ***sistemul expedierii acceptării***; potrivit acestui sistem, contractul se consideră încheiat în momentul în care acceptantul a expediat răspunsul său pozitiv.

– ***sistemul recepției acceptării***; potrivit acestui sistem, contractul se consideră încheiat în momentul în care acceptarea parvine ofertantului, indiferent dacă acesta a luat cunoștință de conținutul ei.

– ***sistemul informării***; potrivit acestui sistem, contractul se consideră încheiat în momentul în care ofertantul a luat efectiv cunoștință de acceptare.

Sistemul caracteristic Republicii Moldova este sistemul recepției acceptării. Același sistem și-a găsit consacrară și în textele Convenției de la Viena din 1980. Astfel, art. 23 al Convenției dispune: „contractul este încheiat în momentul în care acceptarea unei oferte produce efecte în

conformitate cu dispozițiile acestei convenții”. Art. 18, alin.2 din aceeași convenție precizează: „acceptarea unei oferte produce efecte în momentul în care indicația de acceptare parvine ofertantului. Art. 24 al convenției în discuție prevede: „în scopurile prezentei părți al convenției, o ofertă, o declarație de acceptare sau orice altă manifestare de intenție ajunge la destinatar atunci când este făcută verbal sau este predată destinatarului însuși prin orice mijloace la sediul său, la adresa sa poștală, sau dacă nu are sediul ori adresă poștală la reședința sa obișnuită”.

Principiile UNIDROIT adoptă sistemul informării în ceea ce privește momentul încheierii contractului. Astfel, art. 2.1.6, alin. 2 prevede că ”Acceptarea unei oferte începe să producă efecte juridice în momentul în care ofertantul ia cunoștință, în mod efectiv, de manifestarea intenției de acceptare a ofertei.”. Sistemul informării este aplicat și în cazul retragerii ofertei. Prin ”ajungerea” la destinatar se înțelege când oferta, acceptarea, notificarea etc. ajunge în mod efectiv la cunoștință a destinatarului respectiv (art. 2.1.3 ).

### ***Locul încheierii contractului comercial internațional***

Determinarea locului încheierii contractului depinde de sistemul adoptat cu privire la determinarea momentului încheierii contractului. De asemenea, este important să facem distincția între situațiile când contractul se perfectează *inter presentes* sau acesta se încheie *inter absentes*. Atunci când contractul se încheie între persoane prezente, locul perfectării lui este acela unde are loc semnarea contractului.

În cazul perfectării contractului prin telefon, determinarea locului încheierii acestuia diferă în funcție de concepția adoptată:

– în sistemul emisiunii și cel al expedierii acceptării, contractul comercial internațional se consideră încheiat la locul unde vorbește acceptantul;

– în sistemul recepției acceptării și cel al informării, contractul se consideră încheiat la locul unde vorbește ofertantul.

În cazul contractelor încheiate între absenți, determinarea locului încheierii acestuia diferă în funcție de sistemul adoptat cu privire la stabilirea momentului încheierii lor. Astfel, în sistemul emisiunii și cel al expedierii acceptării, locul încheierii contractului este sediul sau reședința acceptantului.

În sistemul recepției acceptării și cel al informării contractul se consideră încheiat la locul unde se găsește ofertantul.

În cazurile în care contractul se încheie fără a fi necesară comunicarea acceptării, contractul se consideră încheiat la locul unde se află acceptantul.

În situația acceptării tardive, locul încheierii contractului este la sediul sau reședința acceptantului, deoarece aici se recepționează comunicarea făcută de ofertant privind valabilitatea acceptării tardive.

## **5. Importanța momentului și locului încheierii contractului comercial internațional**

Determinarea momentului încheierii contractului prezintă importanță în domeniul dreptului comerțului internațional în privința următoarelor aspecte<sup>31</sup>:

**a)** din acest moment începe curgerea efectelor pe care contractul le produce (mai ales, livrarea mărfii, transmiterea proprietății și a riscurilor), dacă părțile sau legea aplicabilă contractului (*lex contractus*) nu conține alte prevederi;

**b)** în baza acestui moment se determină capacitatea părților și cauzele de nulitate contractului;

---

<sup>31</sup> Dragoș -Alexandru Sitaru, *Dreptul comerțului internațional*, Tratat, partea generală, Ed. Universul Juridic, București, 2008, pag. 395-396.

c) din momentul încheierii contractului revocarea ofertei sau acceptării nu produce efecte juridice;

d) este importat pentru determinarea prețului în contractele în care se stipulează că acesta este cel curent din ziua încheierii contractului;

e) în situație de faliment (insolvabilitate) al uneia dintre părți, în funcție de acest moment se apreciază dacă acel contract se încadrează sau nu în perioada suspectă;

f) este elementul de determinare a legii aplicabile contractului, în cazul unui conflict de legi în timp;

g) este important la stabilirea locului încheierii contractului, de care se leagă, de asemenea, importante consecințe juridice

*Locul încheierii contractului* prezintă interes sub următoarele aspecte:

a) în situația în care părțile nu au desemnat *lex contractus*, se va aplica, uneori, principiul *locus regit actum*, potrivit căruia legea competentă să guverneze contractul și care are cea mai strânsă legătură cu contractul este *lex loci contractus*, adică lege în vigoare la locul încheierii contractului în momentul perfectării acestuia;

b) dacă părțile nu au prevăzut în contract arbitrajul competent să soluționeze eventualele litigii ce pot apărea între ele în legătură cu executarea contractului, jurisdicția competentă să soluționeze aceste litigii va fi determinată în raport cu prevederile legii în vigoare la locul încheierii contractului;

c) pentru interpretarea contractului se vor lua în considerare uzanțele existente la locul încheierii contractului.

## 6. Încheierea contractelor comerciale internaționale prin mijloace electronice

În materie sunt aplicabile, în special, dispozițiile Legii nr. 284 din 22.07.2004 privind comerțul electronic.

La nivelul Uniunii Europene, este în vigoare Directiva 2000/31/CE a Parlamentului European și a Consiliului, din 8 iunie 2000, privind anumite aspecte ale serviciilor societății informatice, în special privind comerțul electronic, pe piața internă.

Dintre reglementările internaționale în materie, adoptate la nivel mondial, se remarcă mai ales Legea model UNCITRAL privind comerțul electronic și Ghidul de aplicare a legii model, adoptate de UNCITRAL la sesiunea 29 din 12 iunie 1996 și aprobate prin Rezoluția Adunării Generale a ONU nr. 51/162 din 16 decembrie 1996.

Camera de Comerț Internațională din Paris, în 1997, a adoptat Uzanțele generale privind comerțul efectuat sub formă digitală (General Usage for International Digitally Ensured Commerce – GUIDEC).

Comerțul electronic reprezintă activitatea de întreprinzător a persoanelor fizice și juridice de vânzare a bunurilor, executare a lucrărilor sau prestare a serviciilor, efectuată cu utilizarea comunicărilor electronice și/sau a contractelor electronice.

Contractul electronic reprezintă totalitatea documentelor electronice ce constituie contractul de drept civil, urmărind stabilirea, modificarea sau sistarea unor drepturi și obligații civile, al căror obiect îl pot constitui bunurile, lucrările sau serviciile.

Potrivit legislației Republicii Moldova, nu pot fi încheiate sub formă de contract electronic:

a) contracte în baza cărora apar sau se transmit drepturile asupra bunurilor imobile, cu excepția contractelor de locațiune sau arendă;

b) activitățile de reprezentare juridică în fața instanțelor judecătorești și a organelor de urmărire penală;

c) jocurile de noroc, cu câștiguri bănești, loteriile și pariurile;

- d) activitățile care se efectuează prin intermediul serviciilor de telefonie vocală, telefax, fax;
- e) serviciile de radiodifuziune și televiziune, inclusiv teletext;
- f) contractele de fidejusiune și de gaj al valorilor mobiliare, executate de persoane ce acționează în scopuri nelegale de activitatea lor comercială;
- g) contractele ce sunt reglementate de dreptul familial sau dreptul succesoral.

Subiecte ale contractului electronic pot fi persoane fizice și juridice, inclusiv străine, indiferent de tipul de proprietate și forma de organizare juridică, precum și statul ca subiect de drept, care participă la comerțul electronic.

Părțile contractului electronic sunt agentul comerțului electronic, pe de o parte, și cumpărătorul sau beneficiarul, pe de altă parte.

Obiecte ale contractului electronic pot fi: bunurile ce pot fi înstrăinate conform prevederilor legale; lucrările; serviciile.

Cât privește forma, după puterea juridică și cea probatoare, contractul electronic se echivalează cu contractul întocmit în formă scrisă și semnat de părți, inclusiv autentificat cu ștampilele părților.

Mecanismul încheierii contractului electronic constă din îmbinarea celor două elemente esențiale: oferta și acceptarea.

Oferta și acceptarea se consideră primite din momentul expedierii de către destinatar a înștiințării, în formă de comunicare electronică, despre primirea lor, dacă părțile nu au convenit altfel<sup>32</sup>.

Momentul încheierii contractului electronic se consideră momentul primirii de către ofertant a acceptării expediate de către destinatar, dacă contractul electronic nu prevede altfel.

Locul încheierii se consideră locul unde se află agentul comerțului electronic, ofertant, dacă contractul nu prevede altfel.

---

<sup>32</sup> Pentru detalii Marcel Ionel Bocș a, *Încheierea contractelor de comerț internațional prin mijloace electronice*, Ed. Universul Juridic, București, 2010, pag. 66 și urm.

## TEMA IV. CONȚINUTUL CONTRACTELOR COMERCIALE INTERNAȚIONALE

### 1. Principalele clauze ale contractelor comerciale internaționale.

Conținutul contractului de comerț internațional reprezintă totalitatea drepturilor și obligațiilor la care dă naștere voința juridică a contractanților, materializată într-un contract dat convenit între participanții la comerțul internațional<sup>33</sup>.

Conținutul contractului se exprimă prin clauze, dintre care multe fiind impuse de împrejurări care scapă incidenței dreptului intern, iar altele sunt menite să exprime soluții diferite de acelea adoptate de dreptul intern cum ar fi: *pactum de lege utenda* prin care părțile aleg legea care va governa raportul lor juridic obligațional (*electio iuris*) sau clauza de arbitraj etc.<sup>34</sup>

Conform unei clasificări, conținutul contractului cuprinde atât clauze de drept comun, cât și clauze specifice determinate de particularitățile caracteristice ale acestui contract, care la rândul lor pot fi comune tuturor contractelor de comerț internațional sau particulare, folosite numai în anumite contracte<sup>35</sup>.

Chiar dacă clauzele contractuale sunt foarte multe și diverse, acestea pot fi grupate după importanța lor în **clauze necesare (generale)** sau care nu pot lipsi din conținutul oricărui contract, de care depinde însăși valabilitatea lui și **clauze opționale** care pot lipsi fără să impiezeze asupra valabilității raportului juridic în sine; singura consecință ar fi riscurile contractuale față de care părțile rămân mai puțin protejate.

### 2. Clauzele necesare (generale) în contractele comerciale internaționale

Potrivit legislației Republicii Moldova, sunt necesare (esențiale) clauzele care sunt stabilite ca atare prin lege, care reies din natura contractului sau asupra cărora, la cererea uneia din părți, trebuie realizat un acord.

**Conținutul clauzelor necesare.** În doctrina juridică s-au conturat câteva repere pentru determinarea, în linii generale, a conținutului clauzelor necesare după cum urmează:

**Clauza privind părțile contractante.** Este o clauză esențială care constituie o condiție de validitate a actului juridic respectiv și ca urmare cuprinsul contractului trebuie să precizeze

---

<sup>33</sup> Dumitru Mazilu, *Dreptul Comerțului Internațional*, partea specială, Ed. Lumina Lex, București, 2000, pag. 69-72.

<sup>34</sup> Radu Gheorghe Geamănu, *Dreptul Comerțului Internațional*, partea specială, Ed. Hamangiu, București, 2008, pag. 91.

<sup>35</sup> *Ibidem*.



atributele de identificare a părților: nume, prenume, domiciliu – pentru persoanele fizice, sau denumire, sediul și forma juridică – în cazul persoanelor juridice. Se cer precizate de asemenea datele de identitate și calitatea reprezentanților partenerilor ori de câte ori aceștia dau împuternicire de reprezentare a lor la perfectarea contractului altor subiecți de drept.

**Clauze referitoare la obiectul contractului.** În cazul în care contractul are ca obiect o marfă, este necesar ca părțile să precizeze în conținutul lui elemente suficiente pentru identificarea și determinarea acelei mărfi, cum ar fi: denumirea exactă și completă a ei, tipul, seria, caracteristici specifice de identificare în genul căruia îi aparțin.

Lipsa acestor elemente duc la o consecință gravă – contractul nu este valabil lipsindu-i un element esențial.

**Clauze referitoare la cantitatea mărfii.** În conținutul contractului de comerț internațional având ca obiect bunuri în natură, trebuie ca părțile să stipuleze cel puțin o clauză prin care să indice cantitatea de marfă care se are în vedere și să arate unitatea de măsură pe baza căreia s-a făcut (sau urmează să se facă) determinarea cantitativă a mărfii vizate, locul unde se va cântări, măsura sau numărul acea marfă, precum și documentul constatator al cantității. Se poate stipula și o clauză de toleranță cantitativă, în funcție de specificul mărfii și de particularitățile mijloacelor de transport utilizate.

**Clauze referitoare la calitate.** Din conținutul contractului de comerț internațional nu pot lipsi clauze referitoare la calitatea mărfii și la modurile de determinare a acelei calități, a locului, momentului și modului de determinare a acesteia precum și documentul care o atestă.

Pentru a se proteja împotriva riscurilor unei livrări ne conforme calitativ cu prevederile contractului, părțile stipulează de regulă obligația exportatorului de a alătura mărfii livrate atestate de calitate, de garanție, buletin de analiză, carte tehnică a produsului sau alte documente de certificare a calității.

**Clauze referitoare la reclamațiile de cantitate și calitate.** Stipularea clauzelor de cantitate și calitate a mărfii necesită întregirea lor cu alte clauze referitoare la condițiile, termenele și modalitățile de rezolvare a reclamațiilor ce vizează lipsurile cantitative și calitative. Aceste clauze vor preciza în esență conținutul care se cere să-l aibă reclamația, documentele care trebuie să o însoțească, obligația ce incumbă cumpărătorului până la soluționarea reclamației, procedura de comunicare a reclamației, cât și termenul acordat vânzătorului pentru a comunica răspunsul său cu privire la reclamația formulată de cumpărător.

**Clauze ce vizează ambalarea și marcarea.** Părțile trebuie să stipuleze o clauză din care să rezulte felul ambalajului, dacă acesta trece în proprietatea cumpărătorului – caz în care se va specifica prețul acestuia – sau ambalajul este proprietatea vânzătorului – caz în care se va menționa termenul de returnare și în sarcina cui se află cheltuielile ocazionate cu returnarea -, precum și măsurile de protecție a mărfii care se livrează vrac (ne ambalată).

Cât privește marcarea ambalajului, se va preciza conținutul marcajului și limba sau codul în care se face marcajul.

**Clauze prin care se stabilesc obligația de livrare a mărfii și termenele de livrare.** Predarea mărfii către cumpărător fiind principala obligație a vânzătorului, este necesar ca în contract să se stipuleze clauze precise cu privire la executarea acestei obligații, menționându-se: termenul de livrare, iar dacă livrarea urmează a se face în tranșe vor fi arătate termenele intermediare, ca și termenul final de livrare. Vor fi precizate condițiile în care devine posibilă modificarea termenelor de livrare convenite precum și documentele prin care se confirmă efectuarea livrării și data la care a avut loc menționându-se condițiile în care livrarea poate fi refuzată de cumpărător și legat de aceasta se va stabili răspunderea furnizorului pentru nerespectarea termenelor de livrare. Totodată

părțile pot stipula și o clauză rezolutorie indicând condițiile în care partea îndreptățită poate promova acțiunea în rezoluțiune.

**Alte clauze prin care se reglementează diverse aspecte privind livrarea mărfii.** Este recomandabil să se clarifice printr-o clauză adecvată și modalitățile de livrare, locul unde se face, cui revine obligația de a suporta cheltuielile de livrare, cine suportă riscurile livrării, momentul transmiterii dreptului de proprietate al mărfii de la vânzător la cumpărător etc.

**Clauze cu privire la expediția, transportul și asigurarea mărfii în timpul transportului.** Încărcarea mărfii în mijlocul de transport la locul de expediție, descărcarea ei la locul de destinație, ca și transportul acesteia la destinația stabilită, precum și asigurarea sa pe timpul transportului comportă importante cheltuieli și ca urmare trebuie să se precizeze modul de distribuire a acestor cheltuieli fie stipulând o clauză distinctă în acest sens, fie trimitând la o uzanță standardizată care rezolvă o atare problemă cum ar fi regulile **INCOTERMS**.

**Clauze referitoare la obligația de preluare a mărfii.** Trebuie clarificate printr-o clauză, diferitele aspecte legate de îndeplinirea de către cumpărător a obligației de preluare a mărfii precum și o clauză prin care să se stabilească condițiile în care cumpărătorul poate refuza executarea acestei obligații.

**Clauze referitoare la preț.** De regulă partenerii determină prin contractul lor prețul ca valoare totală, dar și pe unitate de produs. Destul de frecvent prețul este considerat ca fiind numai determinabil, ipoteză în care trebuie să se precizeze criteriile pe baza cărora urmează a se calcula ulterior prețul, stabilindu-se o limită inferioară și una superioară între care trebuie să se situeze prețul definitiv.

Părțile sunt libere să stipuleze în contract orice clauze privind stabilirea și plata prețului, a condițiilor de executare a acestei obligații precizându-se: modalitatea de plată (acreditiv documentar, incaso etc.); modul de garantare a plății; data și locul plății; documentele necesare efectuării acesteia; instrumentele de plată.

### 3. Clauze asiguratorii menite să contracareze riscurile valutare

**Clauzele valutare** sunt stipulații contractuale care fac parte din grupa clauzelor de menținere a valorii contractului și urmăresc protejarea părților împotriva riscului aferent variației parității monedei de plată în raport cu moneda de cont aleasă, clauze pe care doctrina le mai numește și clauze de consolidare valutară<sup>36</sup>. De specificul acestor clauze este faptul că ele presupun stabilirea de către părți a două monede – una de plată, iar alta de cont – prin corelarea cărora se determină reperul principal al echilibrului contractual.

Se disting trei varietăți de clauze valutare și anume:

- monovalutare,
- multivalutare bazate pe un coș valutar stabilit de părți,
- multivalutare bazate pe un coș valutar instituționalizat (sau unitate de cont instituționalizată).

**Clauza monovalutară** – presupune luarea în considerare de către părți a două monede diferite: una de plată și alta de cont.

Moneda de plată este acceptată de părți în vederea executării de către debitor a obligației de plată. Debitorul va face plata valabilă achitând creditorului cantitatea de însemne monetare convenită de părți ca preț în moneda de plată.

Moneda de cont este etalonul la care se raportează moneda de plată și în raport de care se stabilește la scadență cantitatea de însemne monetare din moneda de plată (între timp depreciată)

---

<sup>36</sup> Pentru detalii, Dragoș -Alexandru Sitaru, *Dreptul comerțului internațional*, Tratat, partea generală, Ed. Universul Juridic, București, 2008, pag. 465-474.

care trebuie achitate cu titlu de preț de către debitor creditorului. Așa fiind, moneda de cont devine instrumentul de exprimare al prețului și, totodată, de evaluare a prestației pecuniare asumată de debitor față de creditor.

**Clauza multivalutară bazată pe un coș valutar convenit de părți.** Sintagma coș valutar desemnează modalitatea de a crea un etalon artificial de valoare și, totodată, un instrument de rezervă menit să înlocuiască atât etalonul aur (care nu mai poate fi utilizat datorită demonetizării aurului) cât și etalonul dolar SUA (care nici el nu mai este agreat deoarece manifestă instabilitate) pentru măsurarea valorii altor monede.

Operația de stabilire a coșului valutar poate fi îndeplinită de către părți printr-o clauză contractuală, sau de către un organ internațional specializat. În toate cazurile însă ea presupune alegerea valutilor care urmează să fie cuprinse în coșul valutar și determinarea ponderii care urmează să fie cuprinse în coșul valutar și determinarea ponderii pentru fiecare valută în coșul valutar.

Valoarea de ansamblu a coșului valutar este în funcție de cursurile valutilor componente. Astfel, pentru a stabili valoarea coșului valutar în dolari SUA (presupunând că în componența lui intră dolari SUA, lire sterline, franci elvețieni, yenul japonez,) fiecare componentă se împarte la cursul dolarului de pe piața țării respective sau se înmulțește cu cursul bursier de la New York al valutilor componente.

**Clauza multivalutară bazată pe un coș valutar instituționalizat.** (sau unitate de cont instituționalizată). Această clauză este o construcție juridică definită sub aspectul conținutului ei ca și al modului în care operează, de către un organ internațional specializat care stabilește atât valutele care se includ în cont cât și metodologia de calcul a modificărilor de curs. Părțile contractante nu au nici un rol sub acest aspect. Intervenția organului internațional specializat în stabilirea conținutului coșului valutar și a modului de determinare a unității de cont, instituționalizează unitatea de cont și îi atribuie calitatea de unitate de cont instituționalizată, care nu reprezintă în esență bani internaționali.

Dintre aceste unități de cont se menționează:

- DST (Drepturi Speciale de Tragere) – este un ban de cont care nu are acoperire reală.
- AMU (Asian Monetary Unity) care are valoarea egală cu DST.

**Clauza aur** – este o stipulație contractuală în virtutea căreia prețul contractual se exprimă într-o valută care are o paritate oficială în aur la momentul încheierii contractului și se va modifica în mod corespunzător dacă această paritate va crește sau va scăde până la data plății prețului.

După suspendarea convertibilității în aur a dolarului SUA (1971), dar mai ales, după renunțarea oficială la funcțiile monetare ale aurului în 1978, când aurul a încetat să mai fie etalon de valoare pentru monedele naționale, devenind o simplă marfă, supusă legilor pieței, a făcut ca această clauză, în forma ei clasică, să-și piardă utilitatea, ea dispărând practic din categoria modalităților de menținere a echilibrului contractual.

În prezent, această clauză ar putea fi folosită într-o formă nouă, prin legarea prețului contractual de prețul aurului pe piața liberă, dar această clauză asigură numai o apărare parțială împotriva riscului valutar deoarece prețul aurului, el însuși, cunoaște fluctuații de preț pe piața mondială<sup>37</sup>.

Clauza aur prevăzută în convențiile internaționale privind contractele de transport internațional și-a pierdut aplicabilitatea practică, locul aurului ca etalon monetar fiind luat de Drepturile Speciale de Tragere (D.S.T), ca urmare a modificărilor aduse convențiilor respective.

**Clauza de opțiune a monedei liberatorii** (sau clauza de monede multiple). Este stipulația în virtutea căreia părțile exprimă prețul convenit în două sau mai multe monede de plată având în

---

<sup>37</sup> *Ibidem*, pag. 461 și urm.

vedere paritatea existentă între ele la data contractării și prin care se autoriză creditorul ca la scadență să aleagă între acele monede pe cea liberatorie și să pretindă debitorului să facă plata în moneda astfel aleasă.

**Clauza de opțiune a locului de plată.** Este o variantă a clauzei monovalutare și se caracterizează prin aceea că în virtutea ei creditorul dobândește dreptul de a încasa la scadență valoarea prestației sale calculată pe baza unei valute de cont prestabilită prin contract în locul ales de acesta dintre cele convenite într-un atare scop, iar debitorul își asumă obligația de a satisface opțiunea astfel exprimată plătind în moneda locului ales de creditor.

#### 4. Clauze asiguratorii menite să contracareze riscurile nevalutare

Riscurile nevalutare se manifestă cel mai frecvent sub forma riscului de preț determinat de modificarea raportului cererii și ofertei pe piață ori fluctuația monetară.

Astfel de riscuri pot fi evitate prin înserarea în contract a unor clauze de adaptare a acestuia la noile împrejurări, precum: clauza ofertei concurente, clauza clientului cel mai favorizat, clauza de hardship (sau de impreviziune), clauza de forță majoră, precum și clauze preventive față de diverse măsuri de protecție a concurenței.

**Clauze de recalculare sau de revizuire a prețului** (sau clauze de indexare a prețului) este stipulația contractuală prin care părțile convin ca atunci când între momentul perfectării contractului lor și acela al executării lui survin modificări semnificative ale prețului materiilor prime, energiei, forței de muncă sau alte elemente avute în vedere la stabilirea prețului contractual, oricare dintre părți să fie îndreptățită să procedeze la recalcularea prețului.

**Clauze de postcalculare a prețului.** Sunt mai rar utilizate în practică. Când părțile includ în conținutul contractului lor o clauză de postcalculare a prețului, aceasta are o finalitate de menținere a prețului mărfii la parametrii conjuncturii existente pe piață în momentul finalizării executării prestației asumate de debitor.

Dintre aceste clauze, cea denumită „*cost + fee*” pare să aibă cea mai largă utilizare practică. Termenul de cost primește semnificația de preț de producție (format din costurile materiilor prime, materialelor, energiei, combustibililor etc., consumate în procesul de producție) iar termenul de cheltuieli este utilizat pentru desemnarea valorii manoperei (incluzând salariile, profitul și în general, orice alte adaosuri la prețul de producție). Contractele în care se stipulează clauza „*cost + fee*” sunt denumite în doctrină contracte cu costuri rambursabile.

**Clauza clientului cel mai favorizat** este o stipulație contractuală prin care vânzătorul sau furnizorul de bunuri sau servicii se obligă să acorde celui alt contractant (cumpărător, beneficiar) cele mai favorabile condiții pe care le-ar acorda eventual altor parteneri cu privire la contracte având același obiect.

**Clauza ofertei concurente** este stipulația contractuală prin care vânzătorul își asumă obligația de a acorda cumpărătorului aceleași condiții pe care le-ar oferi acestuia din urmă, pentru aceeași marfă, alți furnizori concurenți în materie.

**Clauza de hardship** (sau de impreviziune) este stipulația contractuală grație căreia devine posibilă modificarea conținutului contractului atunci când pe parcursul executării lui se produc, fără culpa contractanților, evenimente ce nu puteau fi prevăzute în momentul stabilirii raportului juridic de obligație, dar care schimbând substanțial datele și elementele avute în vedere de părți în momentul perfectării contractului, creează pentru unul dintre contractanți consecințe mult prea oneroase pentru a fi echitabil ca acesta să le suporte singur.

Potrivit art. 623 din Codul Civil al R. Moldova, dacă împrejurările care au stat la baza încheierii contractului s-au schimbat în mod considerabil după încheierea acestuia, iar părțile,

prevăzând această schimbare, nu ar fi încheiat contractul sau l-ar fi încheiat în alte condiții, se poate cere ajustarea contractului în măsura în care nu se poate pretinde unei părți, luând în considerare toate împrejurările aceluși caz, în special repartizarea contractuală sau legală a riscurilor, menținerea neschimbată a contractului.

**Clauza de forță majoră** este stipulația contractuală având caracterul unui succedaneu sau substituit de clauză de adaptare, atunci când conține prevederea potrivit căreia contractul se suspendă în caz de forță majoră, urmând ca el să continue după perioada de suspendare, în noile condiții, care vor fi negociate între timp.

Prin includerea clauzelor de forță majoră în contractele de comerț internațional, părțile își propun să prevină dificultățile ce decurg din concepțiile legislative diferite în materie, consacrate în sistemele lor juridice naționale. De asemenea, în pofida varietății formelor în care aceste clauze apar redactate, se remarcă totuși tendința de a se atenua, pe cale convențională, cerințele imprevizibilității și a invincibilității, de a înlocui efectul extinctiv al împrejurării de forță majoră cu acela suspensiv, de a organiza procedura renegocierii contractului, după un anumit interval de timp de la momentul survenirii evenimentului exonerator de răspundere.

Evenimentele de forță majoră se aseamănă cu cele de *hardship* mai ales prin caracterul lor de imprevizibilitate. Totuși și aceste două instituții juridice se deosebesc esențial prin următoarele elemente: a) prin conținutul lor, în sensul că forța majoră implică și condiția insurmontabilității; b) prin scopul urmărit de părți la încheierea clauzei, adică: la *hardship* se urmărește adaptarea contractului la noile împrejurări, pe când la forța majoră scopul este cel de a reglementa suspendarea sau încetarea efectelor acestuia în cazul survenirii evenimentului; c) prin efectele lor și anume, în timp ce clauzele de *hardship* fac numai în mod substanțial mai oneroasă obligația uneia din părți și atrag, prin natura lor, adaptarea contractului, cele de forță majoră atrag de regulă imposibilitatea (absolută) a executării contractului și constituie, în primul rând, cauze exoneratoare de răspundere a părții care le-a suferit.

Există situații de fapt care pot fi considerate în același timp cazuri de *hardship* și de forță majoră. În aceste situații, partea afectată va stabili mijlocul juridic pe care îl va folosi, ambele clauze putând fi inserate în contract. Dacă invocă forța majoră, partea urmărește justificarea neexecutării prestațiilor sale; dacă va invoca însă clauza de *hardship*, ea urmărește renegocierea clauzelor contractului astfel încât să permită menținerea acestuia cu clauzele revizuite.

## 5. Clauzele prestabilite în contractele comerciale internaționale

Anumite tipuri de contracte în comerțul internațional se încheie cu o frecvență ridicată. Acest fapt a determinat părțile contractante, unele asociații (organizații) profesionale și organisme neutre să purceadă la concentrarea clauzelor repetabile care apar în aceste contracte în cadrul unor documente care să constituie modele pentru viitoarele contracte de același tip<sup>38</sup>. Aceste modele prestabilite pot îmbrăca forme foarte diferite, cele mai frecvente fiind contractele tip (model), condițiile generale, contractele cadru etc.

Modele prestabilite cuprind, în mod firesc, numai clauzele care au un grad ridicat de repetabilitate în cadrul tipului respectiv de contract – sunt practic invariabile – și implicit au un caracter general – sunt generice –, în sensul că exprimă acele elemente care, fiind cel puțin în de natura contractului, nu pot lipsi în principiu, din curpînsul său.

Clauzele prestabilite sunt elaborate, fie de una din părți, de obicei, cea care își asumă prestația caracteristică, fie de o asociație profesională, o bursă de comerț sau o organizație

---

<sup>38</sup> *Idem*, pag. 434-441.

comercială ( de ex. asociația vânzătorilor, cumpărătorilor, antreprenorilor sau prestatorilor de servicii – armatorilor, transportatorilor, expeditorilor, inginerilor consultanți i etc. dintr-un anumit domeniu de activitate), la care una din părți este membru sau care este comună pentru ambele părți contractante, fie de o organizație internațională neutră.

Principiile UNIDROIT folosesc noțiunea de „clauze standard”, pe care le definesc în art. 2.1.19 alin. 2. Astfel, clauzele standard sunt prevederi care sunt pregătite în avans pentru uzul general și repetat de către o parte și care sunt folosite de fapt fără negociere cu cealaltă parte.

#### ***Tipurile clauzelor prestabilite***

##### ***Contractele tip (contractele model, formulare de contract)***

Contractele tip sunt formulare redactate în formă contractuală, care cuprind clauzele uzuale pentru tipul respectiv de contracte, precum și spații albe corespunzătoare elementelor specifice acelei operațiuni. De regulă, părțile încheie contractul chiar pe formular, completând spațiile albe, dar ele pot să-l încheie și separat, caz în care formularul este utilizat ca model.

Cele mai cunoscute contracte tip sunt cele elaborate de organizații neutre. Trebuie menționate, în primul rând, contractele tip (model) adoptate de CCI pentru vânzarea internațională, pentru agenția comercială, pentru intermedierea ocazională, pentru franchising internațional și pentru distribuție (unic importator – distribuitor). În transporturile internaționale sunt, de asemenea, pe larg utilizate contractele tip, în comerțul cu cereale de ex. cele întocmite de Asociația pentru Comerțul cu Cereale și Nutrețuri (GAFTA), precum și în cel cu mărfuri comune (*commodities*) în acest caz fiind elaborate de bursele de specialitate.

##### ***Condiții generale***

Deosebirea dintre contractele tip și condițiile generale este, preponderent de formă și anume în timp ce primele constituie de regulă chiar formularul (înscrisul) pe care se încheie contractul, clauzele lor urmând structura specifică unui contract, cele din urmă sunt distincte de contracte ca *instrumentum*, fiind, de regulă, fie anexate contractului, mai ales atunci când au un conținut mai amplu, fie menționate pe versoul contractului tip.

Condițiile generale sunt înglobate în contract, în principiu, prin tehnica recepțiunii contractuale, care constă în inserarea de către părți în contract a unei clauze exprese prin care acestea își declară voința de a considera respectivele condiții generale ca parte integrantă a contractului, menționând, totodată, ca o formulă de stil, că au luat cunoștință de conținutul lor.

În lipsa unei acceptări exprese, anumite condiții generale trebuie considerate încorporate contractual numai dacă între părți există o obișnuință sau în ramura comercială respectivă acționează o uzanță, în acest sens, iar părțile nu le-au exclus în mod explicit.

Condițiile generale sunt elaborate cel mai adesea de partea care, în tipul respectiv de contract, execută prestația caracteristică (vânzătorul, executantul de lucrări, prestatorul de servicii). Ele pot fi și opera unor asociații profesionale ca, de ex., Condițiile de contractare întocmite de Federația Internațională a Inginerilor Consultanți (FIDIC) sau a unor organisme internaționale neutre ca de ex. condițiile generale întocmite sub egida CEE/ONU.

Clauzele prestabilite prin condiții generale au un caracter facultativ.

##### ***Contractele cadru***

Contractele cadru sunt contracte propriu zise (*negotii*), ceea ce le caracterizează fiind faptul că ele conțin, în principiu, două categorii de clauze.

În primul rând, clauze generale, care stabilesc principiile relației contractuale între părți, fiind însoțite sau urmate de unul sau mai multe contracte speciale, încheiate între aceleași părți sau între acestea și terți, care detaliază elementele contractuale pentru o anumită operațiune juridică sau pentru o anumită perioadă de timp. Contractele cadru au un caracter de clauze prestabilite față de contractele speciale subsecvente, în sensul că acestea din urmă se raportează la

cele dintâi, contractele cadru conțin înând clauze de coordonare și armonizare a celor subsecvente în vederea realizării scopului lor economic comun.

În al doilea rând, contractele cadru conțin în clauze care au ca obiect o obligație de a face *in contrahendo*, și anume obligația părților contractante de a încheia contractele speciale menționate, spre deosebire de aceste din urmă contracte care au ca obiect o obligație de a da, a face sau nu face, după caz.

Contractele cadru sunt utilizate frecvent în operațiunile complexe și de durată, precum cele de contrapartidă, de cooperare economică internațională, exporturile complexe etc.

### ***Contractele de adeziune***

Contractele de adeziune îmbracă haina contractelor tip, a condițiilor generale, contractelor cadru etc., mai ales atunci când ele sunt elaborate de una din părți și sau de o asociație profesională din care aceasta face parte. Particularitatea lor constă în faptul că sunt impuse ca obligatorii de către una din părți, ceea ce echivalează cu o limitare a libertății contractuale pentru cealaltă parte care nu are alternativa de a le accepta ca atare sau de nu încheia contractul.

Contractele de adeziune se întâlnesc relativ frecvent, mai ales sub forma contractelor bancare, de asigurări, unor contracte de transport de mărfuri etc.

## TEMA V. EFECTELE CONTRACTELOR COMERCIALE INTERNAȚIONALE

### 1. Principiile efectelor contractelor comerciale internaționale

#### **A. Principiul forței obligatorii (*pacta sunt servanda*) și principiul irevocabilității contractelor comerciale internaționale.**

Principiul forței obligatorii a contractului (*pacta sunt servanda*), reglementat de art. 668 alin. 1 și 3, C. Civil al R.M. și cel al irevocabilității contractelor comerciale internaționale (art. 668 alin. 3, C. Civil al R.M.), sunt în totalitate aplicabile, ținând cont de unele particularități ale contractelor comerciale internaționale.

În virtutea acestor principii un contract comercial internațional poate fi modificat numai prin acordul părților contractante și nu prin voința unilaterală a uneia dintre părți.

De asemenea, un contract comercial internațional nu poate fi revocat (desfăcut) decât prin acordul părților, cu excepția cazului când există o clauză contractuală sau o dispoziție legală care permit revocarea unilaterală a contractului.

Principiul forței obligatorii a contractului și cel al irevocabilității prezintă câteva aspecte specifice. Astfel, datorită faptului că majoritatea contractelor comerciale internaționale sunt pe termen mediu sau lung și cu executare succesivă, apariția unui caz de forță majoră nu are drept efect imediat încetarea efectelor contractului (cum se întâmplă în dreptul comun), ci suspendarea temporară a forței obligatorii a contractului<sup>39</sup>.

Încetarea forței obligatorii a contractelor comerciale internaționale ca urmare a unor cauze *intuitu personae* (de ex. reorganizarea unei persoane juridice sau decesul unui comerciant persoană fizică) sunt mai rar întâlnite în relațiile comerciale internaționale decât în dreptul intern<sup>40</sup>.

Efectele principiilor în discuție sunt deseori restrânse sau înlăturate de părți, mai ales în contractele pe termen mediu și lung, prin inserarea în cuprinsul acestora a unor clauze asigurătorii împotriva riscurilor valutare și nevalutare. „De asemenea, aplicarea efectului obligatoriu al contractului comercial internațional este restrânsă sau înlăturată când legea sau o hotărâre judecătorească sau arbitrală aplică principiul impreviziunii”<sup>41</sup>.

Principiul forței obligatorii a contractului este consacrat în art. 1.3 din Principiile UNIDROIT, precum și în legislațiile altor state de ex. art. 1372 C. Civil italian.

#### **B. Principiul relativității efectelor contractelor comerciale internaționale**

Este prevăzut de art. 668 alin. 2, C. Civil al R.M. Conform acestui principiu, aplicabil pe larg în relațiile comerciale internaționale, efectele contractului se produc numai între părțile contractante, nu însă și față de terți.

---

<sup>39</sup> *Idem*, pag. 529.

<sup>40</sup> *Idem*.

<sup>41</sup> *Idem*, pag. 530.



Ca excepție de la principiul relativității efectelor contractului, trebuie menționată stipulația pentru altul, care sub aspectul drepturilor dobândite de terț, este perfect compatibilă cu contractele comerciale internaționale și relativ frecvent întâlnită mai ales, de ex., în contractele de asigurare a mărfurilor, de transport internațional al mărfurilor, în unele clauze privind continuarea raporturilor contractuale (clauzele de opțiune).

Principiile UNIDROIT consacră această instituție în art. 5.2.1 – 5.2.6 într-o secțiune specială (Drepturile terțului). Astfel stipulația pentru altul este reglementată sub denumirea de ”contract în favoarea terților” (*contract in favor of third parties*).

## **2. Efectele specifice contractelor sinalagmatice în comerțul internațional**

### ***Excepția de neexecutare a contractului (exceptio non adimplenti contractus)***

Excepția de neexecutare se analizează ca fiind un mijloc juridic cu dublă valență: pe de o parte ea reprezintă un mod de sancționare a contractantului care nu și-a executat prestația asumată, iar pe de altă parte aceasta constituie un mijloc de apărare de care se poate prevala contractantul cărui i se pretinde executarea prestației pe care și-a asumat-o de către partenerul său contractual într-un moment când nici acesta nu și-a executat propria lui prestație.

Excepția de neexecutare devine operantă în prezența următoarelor condiții cumulative:

- să existe o neexecutare, fie ea chiar parțială, dar importantă a obligațiilor contractualmente stabilite;
- obligațiile neexecutate să fie reciproce și să-și aibă temeiul în același contract;
- neexecutarea lor (adică a obligațiilor) să nu se datoreze faptei celui care invocă excepția de neexecutare, ci să fie determinată de o altă împrejurare (precum: forța majoră sau culpa debitorului) care nu-i este imputabilă lui;
- prin natura sa, raportul contractual să comporte aplicarea regulii executării simultane a obligațiilor celor două părți.

Invocarea excepției de neexecutare are ca efect suspendarea executării contractului care rămâne operantă până când partea care pretinde executarea obligației de către partenerul său contractual, fără să-și fi executat propria sa obligație, își modifică atitudinea trecând la executarea prestației ce-i incumbă.

### ***Rezoluțiunea contractului comercial internațional***

În caz de neexecutare de către una din părți a obligațiilor contractualmente asumate, cealaltă parte, care și-a executat propriile sale obligații poate cere rezoluțiunea sau după caz, rezilierea contractului.

**Rezoluțiunea.** Se concretizează în desființarea contractului de comerț internațional cu titlu de sancțiune, la cererea uneia din părți (cea care și-a executat prestația) pe motivul că cealaltă parte nu și-a executat culpabil obligațiile ce-i incumbă.

Sfera de aplicare a rezoluțiunii în raporturile de comerț internațional este mai restrânsă decât în circuitul civil lipsit de elementele de extraneitate, deoarece rezoluțiunea vizează prin excelență contractele sinalagmatice cu executare simultană, iar în comerțul internațional ponderea covârșitoare o au contractele de lungă durată cu executare succesivă și ca urmare acestea sunt supuse rezilierii, iar nu rezoluțiunii care este restrânsă la contractele cu executare imediată, *uno actu*.

În doctrină, unii autori susțin că rezoluțiunea contractului de comerț internațional se face prin simpla declarație notificată celeilalte părți<sup>42</sup>.

Alți autori rețin că rezoluțiunea contractelor de comerț internațional are caracter judiciar, ceea ce implică pe de o parte necesitatea pronunțării sale de către organul de jurisdicție, iar pe de

---

<sup>42</sup> Radu Gheorghe Geamănu, *Dreptul comerțului internațional*, partea specială, Ed. Hamangiu, București, 2008, pag. 122.

altă parte recunoașterea în beneficiul creditorului a unui drept de opțiune între a cere obligarea debitorului la executarea în natură a contractului și a cere obligarea acestuia la despăgubiri. Această opinie este însușită și în unele hotărâri arbitrale ( de ex. Curtea de Arbitraj Comercial Internațional București).

În sprijinul celei de a doua opinii se învederează<sup>43</sup> că din punct de vedere practic, rezoluțiunea oricărui contract comportă inevitabil și obligarea părții în culpă la plata de despăgubiri în favoarea contractanților care au cerut rezoluțiunea, precum și înapoierea de către părât către reclamant a prestației executate de acesta din urmă. Dar aceste consecințe se pot produce numai prin efectul unei hotărâri arbitrale sau judecătorești, care, constatând neexecutarea contractului de către părât, dispune rezoluțiunea contractului și repunerea părților în situația anterioară perfectării lui (*restitutio in integrum*). Fără o sentință judiciară susceptibilă de executare silită chiar într-o țară străină ar fi greu de imaginat realizarea în fapt a unui veritabil *restitutio in integrum*.

Este de remarcat însă că în cazul contractelor de comerț internațional rezoluțiunea comportă ca notă de specificitate faptul că debitorul se află, prin simpla atingere la scadență, de plin drept în întârziere. Părțile au libertatea să evite soluționarea diferendului lor pe cale jurisdicțională convenind un pact comisoriu prin care să prevadă că în caz de neexecutare la termen a prestației uneia dintre ele rezoluțiunea contractului operează de plin drept, fără a fi nevoie de îndeplinirea vreunei formalități în acest sens. Dar un asemenea pact comisoriu nu-l îndreptățește pe cel păgubit prin rezoluțiunea contractului să se obțină despăgubiri de la partenerului său contractual prin propria sa putere. Într-o astfel de ipoteză (presupunând că diferendul între părți persistă în ce privește consecințele desființării contractului lor) în final este necesară intervenția organului de jurisdicție la cererea reclamantului interesat pentru a reglementa repunerea partenerilor contractuali în situația anterioară.

Efectele rezoluțiunii, indiferent dacă aceasta este judiciară sau convențională, pot fi sintetizate astfel:

- contractul se desființează retroactiv (*ex tunc*) din chiar momentul perfectării lui;
- părțile sunt repuse în situația anterioară;
- contractantul care și-a executat prestația asumată ori s-a declarat gata să o execute și poate proba această împrejurare are îndreptățirea să pretindă și să obțină despăgubiri de la cealaltă parte contractantă pentru acoperirea prejudiciului suferit datorită neexecutării contractului de către partenerul său.

**Rezilierea contractului comercial internațional.** Constituie sancțiunea, concretizată în desființarea cu efecte numai pentru viitor (*ex nunc*) a contractelor sinalagmatice cu executare succesivă care primește aplicarea în caz de neexecutare culpabilă a obligației de către una din părți.

Ca și rezoluțiunea, rezilierea poate opera fie de plin drept, fie în temeiul unui pact comisoriu convenit de părți. În primul caz ea trebuie constatată și pronunțată de către organul de jurisdicție, iar în cel de-al doilea caz operează în puterea convenției părților, intervenția organului de jurisdicție fiind necesară numai dacă există diferend între părți cu referire la modul de interpretare sau în ce privește executarea acelei convenții.

Producând efecte numai pentru viitor, rezilierea nu vizează ceea ce s-a executat până la momentul consumării ei. Prestațiile executate până la acel moment nu sunt supuse restituirii. Ele sunt pierdute. În urma rezilierii nu se mai execută prestații în baza contractului desființat. Dacă totuși s-ar îndeplini acte de executare de către una dintre părți și după acest moment, prestațiile respective sunt supuse restituirii celui care le-a executat.

---

<sup>43</sup> Mircea N. Costin și Sergiu Deleanu, *Dreptul comerțului internațional*, vol. II, *Partea Specială*, Ed. Lumina Lex, București, 1995, pag. 224.

### 3. Riscurile în contractele comerciale internaționale

Executarea contractelor sinalagmatice poate fi afectată de anumite evenimente care fac imposibilă sau prea oneroasă prestația uneia dintre părțile contractante. Denumite de doctrină riscuri contractuale, asemenea evenimente se întâlnesc atât în dreptul comun, cât și în contractele comerciale internaționale, mai ales în contractele încheiate pe termen lung.

Riscul contractual a fost definit ca fiind un eveniment care poate să se producă după încheierea contractului, independent de culpa vreuneia dintre părți și care, dacă se realizează, poate provoca pierderi pentru cel puțin una dintre părți, afectând echilibrul stabilit la data încheierii contractului.

Având în vedere natura lor, riscurile pot fi economice, politico-administrative, evenimente naturale.

La rândul lor, riscurile economice se împart în riscuri valutare și riscuri nevalutare.

Riscurile economice valutare constau în modificarea cursului de schimb al monedei de plată față de moneda de referință (de calcul, de cont).

Riscurile economice nevalutare constau, în principal, în modificări ale conjuncturii economice pe o anumită piață comercială, care pot să afecteze prestația unei părți mai ales în contractele pe termen lung (de ex., modificarea prețurilor materiilor prime, materialelor, energiei, forței de muncă, tarifelor de transport, primelor de asigurare, comisioanelor, dobânzilor bancare, taxelor vamale, schimbarea condițiilor privind transferul de tehnologie și transferul drepturilor de proprietate industrială în general, schimbarea raportului dintre cerere și ofertă cu privire la bunurile care fac obiectul contractului etc.).

Alte categorii de riscuri economice nevalutare (de ex., insolvabilitatea sau falimentul debitorului, neexecutarea sau executarea necorespunzătoare a obligațiilor contractuale) vizează orice contract de comerț internațional (nu numai contractele pe termen lung) și pot fi contracarate de părți prin stipularea unor clauze contractuale sau prin alte mijloace juridice de generală aplicare (de ex., constituirea gajului, ipotecii). Asemenea riscuri economice nevalutare se pot produce ca urmare a voinței debitorului sau independent de voința sa, datorită unor cauze străine; de aceea în doctrină s-a remarcat că aceste împrejurări vor fi luate în considerare ca riscuri contractuale doar dacă s-au produs datorită unei cauze straine. Dacă s-au produs din culpa debitorului obligatului contractuale, este exclusă ideea de risc și se angajează răspunderea civilă a acestuia.

Riscurile politico-administrative sunt generate de unele măsuri adoptate de state sau de organizații internaționale între momentul încheierii contractului și cel al finalizării executării lui (de ex., blocada economică, conflictele militare, embargoul, insurecția, adoptarea de măsuri restrictive antidumping sau alte măsuri de protecție a concurenței etc.).

Evenimentele naturale (cutremure, inundații sau alte calamități) prezintă interes pentru regimul juridic al contractelor cu executare succesivă mai ales când au caracteristicile forței majore.

Riscurile politico-administrative și calamitățile naturale, împreună cu riscurile economice nevalutare formează, *lato sensu*, categoria riscurilor nevalutare, privite ca alternativă la riscurile valutare. Riscurile valutare și nevalutare, prin specificul lor, sunt imprevizibile, dar nu și insurmontabile. Numai *forta majora* este invincibilă.

În ceea ce privește suportarea riscurilor în contractele translativă de drepturi reale, care constituie majoritatea în comerțul internațional, sunt aplicabile cel puțin următoarele soluții:

a) deoarece aceste contracte au ca obiect bunuri generice (mărfuri), transferul riscurilor operează în momentul preluării mărfii de către cumpărător;

b) părțile pot stabili ca transferul riscurilor să aibă loc într-un moment ulterior încheierii contractului, fie în mod direct prin clauze explicite în acest sens, fie în mod indirect, prin încorporare contractuală a unor reguli sau uzanțe codificate care prevăd o asemenea soluție;

c) transferul riscurilor nu este neapărat legat de transferul proprietății, ci sunt frecvente situațiile în care marfa circulă pe riscul cumpărătorului, rămânând însă în proprietatea vânzătorului, de ex. la vânzarea CFR sau CIF INCOTERMS 2010.

#### **4. Interpretarea contractelor comerciale internaționale**

Interpretarea ca instituție juridică cuprinzând ansamblul de reguli pentru determinarea înțelesului exact și complet al conținutului contractului, prezintă o deosebită importanță și în cadrul contractelor comerciale internaționale, deoarece constituie o operațiune indispensabilă în procesul executării acestor contracte, atât de către părțile contractante, cât și, în cazul ivirii unui litigiu între ele, pentru pronunțarea unei hotărâri judecătorești sau arbitrale în cauză.

**Principalele reguli de drept comun de interpretare a contractelor comerciale internaționale, cu aplicații specifice pentru așa contracte sunt următoarele<sup>44</sup>:**

##### ***Interpretarea contractelor după intenția comună a părților***

Această regulă consacrată și în art. 725 alin. 2, C. Civil al R. M. își găsește o largă aplicare la nivelul contractelor comerciale internaționale.

Este expres stabilită în art. 8 alin. 1 al Convenției de la Viena din 1980, în Principiile UNIDROIT (art. 4.1 alin. 1 și art. 4.2 alin. 1) și în art. 5.101 din Principiile Dreptului European al Contractelor.

În cazul în care intenția comună a părților nu poate fi stabilită, în practica internațională comercială s-au consacrat unele criterii cu ajutorul cărora s-ar putea identifica manifestarea de voință a respective. Astfel un criteriu care s-a impus (preluat din sistemul de drept anglo-saxon) este cel al noțiunii de „persoană rezonabilă”, adică intenția pe care ar putea s-o aibă orice altă parte contractantă rezonabilă din lumea afacerilor comerciale internaționale, „având aceiași pregătire și aflată în aceiași situație ca cealaltă parte contractantă”<sup>45</sup>.

Acestă concepție este utilizată în art. 8 alin. 2 din Convenția de la Viena din 1980 și în Principiile UNIDROIT (art. 4.1 alin. 2 și art. 4.2 alin. 2).

În ipoteza în care intenția comună a părților nu se poate suficient stabili din prevederile contractului, urmează ca aceasta să fie stabilită prin recurgerea la alte criterii care pot fi obiective sau subiective, ca de ex. împrejurările în care a fost încheiat contractul, categoria profesională din care fac parte părțile, uzanțele comerciale în domeniul de activitate respectiv, comportarea părților după încheierea contractului, obișnuințele care s-au stabilit între părți etc. În acest sens, sunt stipulate prevederi în art. 8 alin. 2 din Convenția de la Viena din 1980 și în Principiile UNIDROIT (art. 4.3).

##### ***Principiul bunei credințe și al loialității comerciale***

Contractele urmează a fi interpretate potrivit principiului bunei credințe. Acest principiu este consacrat în art. 725 alin. 1, C. Civil al R. M. și cunoaște o aplicare constantă și în privința

---

<sup>44</sup> Dragoș -Alexandru Sitaru, *Dreptul comerțului internațional*, Tratat, partea generală, Ed. Universul Juridic, București, 2008, pag. 514 - 515.

<sup>45</sup> *Ibidem*, pag. 516.

interpretării contractelor comerciale internaționale. Întrucât buna credință se prezumă, rezultă că reaua credință trebuie dovedită orice mijloc de probă fiind admis. Principiul bunei credințe este consacrat și de către Convenția de la Viena (1980), în art. 7 alin. 1.

În domeniul contractelor comerciale internaționale acest principiu se coroborează cu cel al loialității comerciale. „Loialitatea comercială se apreciază obiectiv (abstract), în funcție de comportamentul unui comerciant rezonabil, aflat în aceeași situație”<sup>46</sup>. Este vorba de loialitatea care trebuie să existe în relațiile comerciale internaționale și nu de cea care există.

Acest principiu este consacrat și în art. 1.7 al Principiilor UNIDROIT, fiind unul imperativ, textul precizând că fiecare parte trebuie să acționeze conform bunei credințe și loialității comerciale în comerțul internațional, iar părțile nu pot exclude sau limita această obligație.

Principiul dat urmărește și reprimarea abuzului de drept în contractele comerciale internaționale, abuzul de drept fiind acea comportare răuvoitoare, care are loc mai ales atunci când una dintre părți exercită un drept urmărind doar prejudicierea celeilalte părți sau în alt scop decât cel pentru care dreptul i-a fost acordat sau când exercitarea dreptului este disproporționată față de rezultatul avut în vedere inițial<sup>47</sup>.

#### ***Interpretarea literală a contractului sau principiul „parol evidence rule”***

Conform acesteia, întâlnită în dreptul englez, instanței sesizată nu îi este permis să recurgă la interpretarea contractului, atunci când studiind textul contractului rezultă fără echivoc voința comună a părților. Corespunde regulii latine „*in claris non fit interpretatio*”, utilizată și în alte sisteme de drept, de ex. cel italian.

Prin urmare nu vor fi supuse interpretării acele clauze contractuale din care rezultă cu claritate intenția comună a părților, indiferent de faptul că de ex. în dreptul englez voința părților poate fi dedusă prin prisma a două criterii: obiectiv și subiectiv.

#### ***Interpretarea contractelor pe baza de obicei (uzanțe), echitate și lege***

Consacrat în art. 726 și 727 C. Civil al R. M., acest principiu de interpretare este recunoscut și aplicat, în mod explicit sau implicit, în contractele comerciale internaționale și în practica arbitrală.

În comerțul internațional interpretarea după uzanțele comerciale internaționale reprezintă un criteriu specific.

În ceea ce privește Principiile UNIDROIT, această regulă de interpretare este consacrată în art. 4.3 lit. b) și f) deopotrivă cu principiul intenției comune a părților.

#### ***Potius ut valeat sau clauzele contractuale îndoielnice se interpretează în sensul de a produce efecte juridice, și nu în sensul de a nu produce***

Acest principiu este prevăzut în art. 729 C. Civil al R. M. și este expresia adagiului latin „*actus interpretandus est potius ut valeat quam ut pereat*”. Se aplică în cadrul relațiilor comerciale internaționale, având la bază considerentul conform căruia nu este de conceput ca participanții la aceste relații fiind comercianți – profesioniști, să fi inserat în contractul lor clauze fără intenția ca ele să producă efecte juridice<sup>48</sup>.

Acest principiu este consacrat în art. 4.5 din Principiile UNIDROIT, precum și în legislațiile unor state ( de ex. art. 1367 C. Civil italian; art. 1157 C. Civil francez ).

#### ***Interpretarea potrivit naturii contractului***

<sup>46</sup> *Idem*, pag. 517.

<sup>47</sup> Comentariul art. 1.7 al Principiilor UNIDROIT 2010. <http://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2010/414-chapter-1-general-provisions/869-article-1-7-good-faith-and-fair-dealing>.

<sup>48</sup> Dumitru A. P. Florescu, Liviu-Narcis Pîrvu, *Contractele de comerț internațional*, Ediția a II-a, revăzută și adăugită, Ed. Universul Juridic, București, 2009, pag. 59 și urm.

Acest principiu este prevăzut în art. 729 alin. 2, C. Civil al R.M. ”termenii polisemantici se interpretează în sensul care corespunde mai mult naturii contractului”, și este aplicat inclusiv în cadrul contractelor comerciale internaționale. Având în vedere evoluția relațiilor comerciale internaționale în care se manifestă tot mai des standardizarea și uniformizarea contractelor, prin intermediul condițiilor generale, a modelelor specifice pentru unele ramuri de activitate, a contractelor-tip etc., se impune astfel, cu atât mai mult, aplicarea acestui principiu.

Principiile UNIDROIT prevăd acest principiu de interpretare în art. 4.3 lit. d), împreună cu principiul intenției comune a părților. Este stipulat și în art. 5.105 din Principiile Dreptului European al Contractelor, inclusiv în legislațiile altor state de ex. art. 1268 ali. 1 și 2 C. Civil român, art. 1158 C. Civil francez, art. 1369 C. Civil italian.

#### ***Interpretarea coordonată a clauzelor contractelor***

Este prevăzută de art. 728 C. Civil al R.M. potrivit căreia ”clauzele contractuale se interpretează în contextul întregului contract”. Această regulă este aplicabilă inclusiv atunci când părțile au prevăzut explicit în contract că anumite clauze de o importanță deosebită sunt esențiale, drept urmare clauzele esențiale ar putea să fie ca bază de interpretare pentru întregul contract, iar ulterior să fie folosite și la interpretarea celorlalte clauze secundare.

În acest sens Principiile UNIDROIT prevăd că termenii și expresiile vor fi interpretate prin raportare la contractul sau declarația în care apar, în ansamblul lor (art. 4.4)

#### ***Regula in dubio pro reo***

Regula este consacrată de art. 732 alin. 2 C. Civil al R.M. „În caz de dubiu, contractul se interpretează în favoarea celui care a contractat obligația și în defavoarea celui care a stipulat-o”. A fost aplicată în numeroase cazuri și de către practica arbitrală de comerț internațional.

În același timp, este frecvent aplicată excepția de la acest principiu, care funcționează în materia contractului de vânzare, inclusiv a contractului de vânzare comercială internațională, potrivit căreia orice clauză obscură sau insidioasă se interpretează în contra vânzătorului.

#### ***Interpretarea și adăugarea clauzelor omise***

Principiile UNIDROIT adoptă o regulă specială de interpretare a clauzelor omise într-un contract, în art. 4.8.

Potrivit acestuia, atunci când părțile contractante nu au convenit în privința a unei prevederi importante pentru determinarea drepturilor și obligațiilor lor, lipsa poate fi suplinită printr-o clauză asemănătoare. Pentru a se determina ceia ce reprezintă o clauză asemănătoare trebuie avute în vedere, printre alți factori, următoarele: a) intenția părților; b) natura și scopul contractului; c) buna credință; d) ceea ce este rezonabil.

Acest articol consacră de fapt argumentul de analogie *ubi eadem est ratio eadem solutio esse debet* (unde se aplică același raționament, se aplică aceeași soluție).

**Principalele reguli de interpretare a contractelor comerciale internaționale după reguli specifice sunt:**

#### ***Interpretarea înănd seama de caracterul internațional al contractului***

La interpretarea contractelor comerciale internaționale trebuie să se țină seamă de caracterul lor internațional și de necesitatea de a se promova soluții pe cât posibil unitare de interpretare a acestora.

Această regulă de interpretare este prevăzută în art. 7 din Convenția de la Viena (1980) cu referire la interpretarea propriilor norme, dar ea se extinde și asupra contractelor de vânzare internațională de mărfuri pe care convenția le reglementează.

***Interpretarea contractelor pe baza uzanțelor comerciale internaționale și a obișnuințelor care s-au stabilit între părți***

Acest principiu este de foarte mare importanță și de o aplicare generală, fiind consacrat explicit în art. 9 din Convenția de la Viena (1980), precum și de Principiile UNIDROIT (art. 4.3 lit. b) și f), coroborat cu art. 1.9.

Exemple de aplicare a acestui principiu:

– În cazul unui conflict dintre o uzanță sau o obișnuință stabilită între părți și o clauză contractuală expresă prevalează clauza contractuală;

– Atunci când părțile utilizează în contracte expresii, formule sau clauze tipice ("terms" în limba engleză), obișnuite în comerț, interpretarea acestora se face după sensul în care sunt folosite în practica larg recunoscută și respectată în comerțul internațional. Această regulă se deduce din prevederile art. 9 alin. 2 din Convenția de la Viena (1980).

În cazul în care termenii folosiți de părți au corespondent în uzanțe codificate pe plan internațional ca, de ex., Incoterms 2010, ei vor fi interpretați în conformitate cu aceste uzanțe.

Uzanțele codificate pe plan internațional prevalează, în principiu, ca reguli de interpretare asupra uzanțelor locale.

– Neconcordanța existentă între exemplarul de contract aflat în mâna vânzătorului și cel aflat în mâna cumpărătorului se interpretează în defavoarea vânzătorului, deoarece întocmirea proiectului de contract revine în mod uzual, în practica internațională vânzătorului.

– Dacă în contract suma de plată este scrisă în cifre și litere, în caz de neconcordanță primează cea menționată în litere. Dacă suma de plată este scrisă de mai multe ori, fie în cifre, fie în litere, în caz de neconcordanță se va ține seama de suma cea mai mică (*in dubio pro debitori*).

#### **Principiul cooperării părților contractante**

Acest principiu, care constituie o aplicație specifică a ideii de bună credință și a principiului "nemo auditur propriam turpitudinem allegans" (nimeni nu poate invoca în susținerea intereselor sale propria sa culpa, adagiul latin potrivit căruia nimeni nu poate să obțină foloase invocând propria sa vina, incorectitudine, necinste, și nici să se apere valorificând un asemenea temei) din dreptul comun, este în mod constant recunoscut în practica contractuală și arbitrală de comerț internațional, fiind valabilă atât pentru faza încheierii contractului, cât și pe tot parcursul executării acestuia, inclusiv în domeniul răspunderii contractuale<sup>49</sup>. De exemplu, pe tărâmul răspunderii contractuale, este admis în mod constant în comerțul internațional că partea care invocă o încălcare a contractului de către cealaltă parte trebuie să ia măsurile rezonabile, în funcție de împrejurări, pentru a limita pierderea și câștigul nerealizat ca urmare a încălcării. Dacă ea neglijează să facă acest lucru, cealaltă parte poate cere o reducere a daunelor-interese egală cu mărirea pierderii care ar fi putut fi evitată.

Atare prevedere există în art. 77 al Convenției de la Viena (1980). Principiile UNIDROIT consacră principiul cooperării în art. 5.1.3

#### **Reguli specifice de interpretare pentru contractele încheiate pe bază de clauze prestabilite**

Contractele comerciale internaționale care se încheie pe bază de clauze prestabilite ridică anumite probleme specifice de interpretare.

**a)** Clauzele prestabilite sunt considerate încorporate în contract numai dacă o parte contractantă s-a referit la ele și cealaltă parte le-a acceptat în mod explicit sau în lipsa unei asemenea acceptări, dacă aplicarea acestor clauze constituie o obișnuință între părți (în sensul că au fost acceptate în mod explicit în relațiile anterioare dintre părți) sau sunt utilizate în mod curent (ca uzanțe) în ramura de comerț internațional la care se referă contractul, iar părțile nu le-au exclus în mod expres.

<sup>49</sup> Dragoș -Alexandru Sitaru, *Dreptul comerțului internațional*, Tratat, partea generală, Ed. Universul Juridic, București, 2008, pag. 525-526.

Principiile UNIDROIT prevăd această regulă în contextul reglementării clauzelor standard (art. 2.1.19).

b) Atunci când o clauză prestabilită, prin conținutul sau prin exprimarea sa, prezintă un caracter neuzual, astfel încât cealaltă parte contractantă (aderentul) nu se putea aștepta la ea în mod rezonabil, această clauză nu este incorporată contractual decât dacă a fost acceptată de aderent în mod expres.

Principiile UNIDROIT adoptă o reglementare similară în art. 2.1.20.

c) În caz de ambiguitate clauzele prestabilite (mai ales, condițiile generale) propuse de una din părți sunt interpretate în defavoarea acesteia. Această regulă de interpretare exprimată prin adagiul „*in dubio contra stipulantem*”, care își are izvorul principal în principiul de generală aplicare din materia probației, conform căruia „sarcina probei incumbă celui care afirmă (un drept, o pretenție), iar nu celui care neagă” (*onus probandi incumbit ejus qui dicit, non qui negat*), își găsește o largă aplicare și în materia contractelor comerciale internaționale.

Art. 4.6 din Principiile UNIDROIT consacră această regulă în următorii termeni: „În caz de ambiguitate, clauzele unui contract se interpretează, de preferință, împotriva părții care le-a propus”.

d) Atunci când există neconcordanță între o clauză convenită expres de părți (scrisă de mână sau dactilografată și semnată de acestea) și una prestabilită, prevalează cea dintâi.

Principiile UNIDROIT prevăd această regulă astfel: „în caz de conflict între o clauză standard și o clauză care nu este standard, aceasta din urmă prevalează” (art. 2.1.2).

e) Pentru situația în care ambele părți propun propriile lor condiții generale, iar între acestea există neconcordanțe, principiile UNIDROIT în art. 2.1.22 prevede că, totuși, contractul se încheie pe baza clauzelor convenite și a oricăror clauze standard comune părților în ceea ce privește conținutul cu excepția cazului în care una dintre părți fie anterior, fie ulterior și fără întârziere notifică cealaltă parte că nu intenționează să fie ținuță de un astfel de contract.

O altă soluție în atare caz, ar fi aceea în care se va ține seama cu precădere de clauzele prestabilite propuse de cumpărător, dacă din împrejurări nu rezultă altfel. Această regulă constituie o consecință firească a mecanismului încheierii contractului, și anume a faptului că propunerea cumpărătorului (la care se anexează de regulă, condițiile sale generale) este ulterioară celei a vânzătorului și are valoarea unei noi oferte (contraoferte), pe care vânzătorul, dacă nu a respins-o în termen rezonabil, înseamnă că a acceptat-o. O asemenea soluție se deduce și prin aplicarea pe cale de analogie, în materia clauzelor prestabilite, a dispozițiilor art. 19 din Convenția de la Viena (1980).

## 5. Executarea contractelor comerciale internaționale

### *Executarea voluntară în natură a obligațiilor contractuale*

De regulă, executarea obligației se face în mod voluntar de către debitor prin aducerea la îndeplinire a oricărei prestații liberatorii indiferent de obiectul ei. Obligația trebuie executată în mod corespunzător, cu bună credință, la locul și în momentul stabilit.

Părțile își aleg locul executării obligației de plată, prin stipularea acesteia în contract sau executarea în locul care ar rezulta din natura operațiunii ori din intenția părților. Executarea obligației contractuale are loc, în absența unei stipulații exprese a locului în contract, în locul unde cel ce s-a obligat își avea stabilimentul sau, cel puțin, domiciliul ori reședința, la formarea contractului.

Plata trebuie făcută:

- imediat, la data facturării mărfii;



- la expirarea termenului suspensiv, în situația în care obligația este astfel afectată (termenul uzual este regula, iar excepția termenul esențial);
- în cazul decontărilor bancare prin incasso documentar, termenul de plată curge de la data când factura și documentele însoțitoare ale mărfii au ajuns la cumpărător;
- în situația în care plata se face prin acreditiv documentar, termenul este data înscrisă pe el.

### ***Executarea silită în natură a obligațiilor contractuale***

Se recurge de către creditor la executarea silită a obligațiilor asumate, dacă acestea nu sunt executate în mod voluntar. Executarea silită, specifică obiectului fiecărui contract, este dispusă de către o instanță de judecată, creditorul primind astfel prestația datorată ori, dacă preferă, despăgubiri. În situația în care obiectul obligației este o sumă de bani, ea va fi executată în natură. Creditorul este îndreptățit să ceară executarea silită în natură a obligației, dacă obiectul acesteia constă în a da bunuri de gen, pe care debitorul le deține, dar refuză să le individualizeze și să le predea.

Principiile UNIDROIT consacră o secțiune specială, numită „Dreptul la executare” în art. 7.2.1 - 7.2.5, executării în natură a obligațiilor.

Astfel, atunci când debitorul care este obligat să plătească o sumă de bani nu face acest lucru, creditorul poate cere plata (art. 7.2.1). Această prevedere reflectă principiul general acceptat conform căruia plata unei sume de bani datorată în baza unei obligații contractuale poate fi cerută oricând, și dacă nu este executată, poate fi intentată o acțiune în justiție.

Atunci când debitorul datorează o obligație diferită de cea de a plăti o sumă de bani și nu execută această obligație, creditorul poate cere executarea, cu excepția în care: a) executarea obligațiilor este imposibilă în drept sau în fapt; b) executarea obligațiilor sau, atunci când este relevantă, executarea silită este nerezonabilă de oneroasă sau de scumpă; c) creditorul poate obține executarea în mod rezonabil din altă sursă; d) executarea are un caracter exclusiv personal; e) creditorul nu cere executarea într-un termen rezonabil după ce a luat cunoștință sau ar fi trebuit să ia cunoștință de neexecutare (art. 7.2.2).

Dreptul la executare include, dacă este cazul, dreptul de a cere repararea sau înlocuirea obiectului, precum și orice alt mijloc legal de remediere a unei executări defectuoase. Dispozițiile articolelor 7.2.1 – 7.2.2 se aplică în consecință (art. 7.2.3). Acest articol reproduce în esență prevederile art. 46 din Convenția de la Viena din 1980.

Art. 7.2.4 prevede posibilitatea instanței de a aplica debitorului o penalitate judiciară. Atunci când instanța dispune ca debitorul să execute contractul, aceasta poate de asemenea să decidă ca partea să plătească o penalitate dacă nu respectă hotărârea. Penalitatea va fi plătită creditorului, în afară de cazul în care dispozițiile imperative ale legii forului nu stabilesc altfel. Plata penalității către creditor nu exclude dreptul acestuia din urmă de a solicita plata de despăgubiri.

Creditorul care a solicitat executarea unei obligații nepecuniare, dar care nu a primit respectiva executare în termenul stabilit sau, în lipsa stabilirii unui astfel de termen, într-un termen rezonabil, se poate prevala de orice alt remediu contractual.

Dacă hotărârea unei instanțe statale sau a unui tribunal arbitral cu privire la executarea unei obligații nepecuniare nu poate fi executată silit, creditorul se poate prevala de orice alt remediu contractual (art. 7.2.5).

## **6. Răspunderea contractuală în comerțul internațional**

În cazul în care ne găsim în fața neexecutării voluntare a obligațiilor stipulate, în contractele comerciale internaționale se recurge la executarea prin echivalent. În această situație

sunt aplicabile regulile răspunderii contractuale<sup>50</sup>, dacă sunt întrunite condițiile acesteia, adică: existența faptului ilicit, producerea prejudiciului, raport de cauzalitate între faptul ilicit și prejudiciul cauzat și existența vinovăției debitorului.

În contractele comerciale internaționale fapta ilicită constă în:

- a) neexecutarea de către debitor a obligațiilor contractuale;
- b) executarea acestor obligații într-un mod necorespunzător;
- c) executarea lor cu întârziere;

În cazul executării cu întârziere a obligațiilor, debitorul poate fi obligat la plata unor despăgubiri (daune-interese).

Despăgubirile se pot solicita și în alte cazuri, de ex., în situațiile în care creditorul apelează la executarea silită în natură a obligației, la executarea coactivă, în caz de executare necorespunzătoare a obligațiilor contractuale de către debitor.

Convenția de la Viena (1980) prevede că o parte a contractului de vânzare-cumpărare nu pierde dreptul de a cere daune-interese dacă își exercită dreptul de a recurge la un alt mijloc în cazul încălcării obligațiilor de către cealaltă parte.

Principiile Unidroit în art. 7.4.1 stipulează că orice neexecutare a unei obligații dă creditorului dreptul la daune-interese, cu titlu exclusiv sau complementar cu alte mijloace legale de sancționare, cu excepția cazurilor exoneratoare de răspundere.

Daunele-interese sunt *compensatorii* dacă se acordă pentru neexecutarea totală sau numai parțială a prestației. Acest gen de daune are menirea de a înlocui executarea în natură și de aceea nu pot fi cumulate cu o astfel de executare.

Daunele-interese sunt *moratorii* atunci când se acordă pentru întârzierea debitorului în executarea obligației sale. Acest gen de daune având caracterul unei sancțiuni aplicată datornicului, pot fi cumulate cu executarea obligației în natură.

Evaluarea daunelor-interese se poate face pe trei căi și anume: legală (adică prin lege), judiciară (adică de către tribunalul arbitral sau de către instanța judecătorească de drept comun) și convențională (adică de părți prin convenția lor).

Părțile contractante pot, prin convențiile pe care le încheie, să modifice clauzele privind răspunderea contractuală, agravând sau micșorând întinderea răspunderii debitorului<sup>51</sup>. De regulă, se procedează la limitarea răspunderii contractuale.

Părțile pot stipula clauze privind limitarea în timp a răspunderii, clauze privind limitarea daunelor pentru care se va răspunde, clauze referitoare la limitarea răspunderii la un quantum predeterminat, clauze privind reducerea nivelului răspunderii, clauze referitoare la suprimarea solidarității pasive.

Legislațiile unor state<sup>52</sup>, precum și unele convenții internaționale interzic anumite clauze limitative de răspundere pentru a nu îngădui abuzul părților și a periclita principiul egalității juridice între ele.

## 7. Exonerarea de răspundere în comerțul internațional

Forța majoră este principala cauză străină exoneratoare de răspundere în contractele civile și comerciale, fiind frecvent întâlnită în practica relațiilor comerciale internaționale.

---

<sup>50</sup> Dumitru Mazilu, *Dreptul comerțului internațional*, partea specială, Ed. Lumina Lex, București, 2000, pag. 128.

<sup>51</sup> *Ibidem*, pag. 129.

<sup>52</sup> Codul comercial român, de ex.

Un regim special al forț ei majore este reglementat de art. 79 din Convenția de la Viena (1980), fără însă ca termenul de forță majoră să fie utilizat explicit în convenție.

Principiile UNIDROIT reglementează forța majoră în art. 7.1.7.

Cazul fortuit este o altă cauză exoneratoare de răspundere în comerțul internațional. Pentru a produce efectele specifice, cazul fortuit trebuie să îndeplinească aceleași condiții ca și forța majoră. Cazul fortuit, ca și forța majoră trebuie interpretate restrictiv, așa încât, dacă părțile au prevăzut în contract numai forța majoră drept cauză exoneratoare de răspundere, acest efect nu se poate conferi și unui caz fortuit.

O altă cauză de exonerare de răspundere este culpa creditorului (art. 80 Convenția de la Viena din 1980).

De asemenea, este cauză exoneratoare de răspundere și fapta terțului subcontractant (art. 79 alin. 2 Convenția de la Viena din 1980).

## **TEMA VI. CONTRACTUL DE VÂNZARE – CUMPĂRARE INTERNAȚIONALĂ**

### **1. Noțiunea și caracteristica generală a contractului de vânzare – cumpărare internațională**

Vânzarea - cumpărarea este un contract prin care părțile, vânzător și cumpărător, se obligă, reciproc, să transmită proprietatea unui bun în schimbul unui preț.

Principala reglementare în materie o formează Convenția Națiunilor Unite asupra contractelor de vânzare internațională de mărfuri încheiată la Viena, la 11 aprilie 1980, care a intrat în vigoare la 1 ianuarie 1988.

Caracterele juridice comune ale contractului de vânzare – cumpărare sunt următoarele:

- bilateral sau sinalagmatic;
- cu titlu oneros;
- comutativ;
- translativ de proprietate.

Caracterele juridice specifice sunt: comercialitatea și internaționalitatea.

Pentru determinarea caracterului internațional, Convenția Națiunilor Unite asupra contractelor de vânzare internațională de mărfuri din 1980 prevede că dispozițiile acesteia se aplică contractelor de vânzare de mărfuri în care părțile contractante își au sediul în state diferite.

### **2. Obligațiile vânzătorului**

Art. 34 din Convenția de la Viena enumeră obligațiile vânzătorului:

- să predea mărfurile
- să transfere proprietatea asupra mărfurilor
- să remită documentele referitoare la mărfuri
- obligația de conformitate
- obligația de garanție pentru evicțiune
- obligația de conservare a mărfurilor

***Obligația de predare a mărfurilor***

***Locul predării mărfurilor***

Convenția de la Viena reglementează locul predării mărfii prin mai multe soluții, aplicabile în scară:

a) marfa se socotește predată în cazul în care ea este pusă la dispoziția cumpărătorului în locul prevăzut în contract (se respectă voința părților);

b) în cazul în care contractul nu prevede nimic în ceea ce privește locul predării mărfii, marfa se socotește predată în momentul în care ea este remisă primului transportator;

c) în cazul în care este vorba de un bun individual-determinat sau de un bun determinat prin caractere generice, dar care trebuie prelevat dintr-o masă aflată într-un anumit loc special, marfa se socotește predată în momentul în care este pusă la dispoziția cumpărătorului în acel loc special;

d) dacă nu ne aflăm în niciuna din situațiile anterioare, marfa se socotește predată la sediul vânzătorului din momentul încheierii contractului (ea este pusă la dispoziția cumpărătorului).

Din punct de vedere al predării mărfurilor, Convenția de la Viena prevede principiul că marfa este cherabilă, iar nu portabilă (cumpărătorul trebuie să vină la sediul vânzătorului).

#### ***Momentul predării mărfurilor.***

Există mai multe soluții, aplicabile:

a) în cazul în care o asemenea dată este prevăzută în contract sau este determinabilă în funcție de contract, momentul predării este la acea dată;

b) în cazul în care în contract este prevăzută ca dată a predării o perioadă de timp – de ex.: luna decembrie 2006, trimestrul I din 2007 – prin contract trebuie să se prevadă căreia dintre părți îi revine dreptul de a alege ziua exactă pentru predare. Dacă prin contract nu se prevede acest lucru, vânzătorului îi revine dreptul de a alege data exactă, cu obligația de a-l anunța din timp pe cumpărător;

c) în cazul în care nu este prevăzută o dată și nici printr-o perioadă, conform Convenției de la Viena predarea trebuie făcută într-un termen rezonabil din momentul încheierii contractului.

#### ***Obligația de transfer a proprietății***

Art. 34 menționează explicit această obligație, dar ea nu este reglementată în conținutul Convenției de la Viena. Acest lucru se datorează faptului că statele care au participat la elaborarea Convenției de la Viena nu s-au înțeles în ceea ce privește momentul și modul de transmitere a proprietății. Astfel, rezultă că se vor aplica normele de drept internațional privat, norme conflictuale, și se va trimite la normele unui stat la care normele conflictuale trimit.

#### ***Obligația de remitere a documentelor referitoare la marfă***

Vânzătorul este obligat să remită cumpărătorului documentele prevăzute în contract. Dacă nu există o prevedere în acest sens, el trebuie să remită documentele care, în mod rezonabil și potrivit uzanțelor, însoțesc mărfurile respective.

#### ***Obligația de conformitate***

Convenția de la Viena adună în această noțiune toate elementele ce țin de marfă. Astfel, prin obligația de conformitate se înțeleg cantitatea, calitatea, tipul, ambalajul și conformitatea mărfii.

Conform acestei obligații, marfa trebuie să respecte anumite condiții. Ea trebuie să fie conformă prevederilor contractului. În lipsă de o prevedere privind aceste elemente, marfa se socotește conformă dacă ea este adecvată întrebunțurilor la care servesc în mod obișnuit mărfuri de același tip sau, în cazul în care vânzătorul a cunoscut că marfa urmează a avea o întrebunțare specială, dacă ea este adecvată acelei întrebunțări.

#### ***Obligația de garanție pentru evicțiune***

Conform Convenției de la Viena vânzătorul trebuie să predea mărfurile libere de orice drept sau pretenție a unui terț, exceptând cazurile în care cumpărătorul acceptă să preia mărfurile chiar și în aceste condiții.

Regula este deci că vânzătorul trebuie să predea mărfurile libere de orice drept sau pretenție a unui terț.

Excepția permite cumpărătorului să cumpere o marfă chiar dacă există o pretenție din partea unui terț și, întrucât textul nu distinge, poate fi vorba chiar de o acțiune în revendicare. Rezultă că, teoretic, se poate vinde și bunul altuia, fără ca prin aceasta contractul să aibă vreo problemă privind valabilitatea lui. Acest lucru se întâmplă pentru că în comerțul internațional majoritatea bunurilor sunt generice și fungibile sau pentru că, teoretic, vânzătorul poate cumpăra o marfă de pe piață și o poate revinde.

**Obligația de conservare a mărfurilor.** Această obligație este comună ambelor părți și este reglementată în Capitolul V, Secțiunea VI a Convenției de la Viena din 11 aprilie 1980. Obligația de conservare a mărfurilor constituie o aplicare a principiului colaborării care trebuie să existe între părți. Conform art. 85, când cumpărătorul întârzie să preia mărfurile predate sau nu plătește prețul, în cazul în care plata prețului și predarea trebuie să se facă simultan, vânzătorul dacă are mărfurile în posesia sau sub controlul său, trebuie să ia măsuri rezonabile pentru ale asigura conservarea, ținând seama de împrejurări. El este îndreptățit să le rețină până ce va obține de la cumpărător rambursarea cheltuielilor sale rezonabile.

### 3. Obligațiile cumpărătorului

Art. 53 din Convenția de la Viena prevede două obligații ale cumpărătorului:

- obligația de plată a prețului;
- obligația de preluare a mărfii.

Mai există o obligație a cumpărătorului, pe care art. 53 nu o prevede: cumpărătorul este obligat să precizeze caracteristicile mărfii, în cazul în care marfa se produce după aceste caracteristici.

#### **Obligația de plată a prețului**

În ceea ce privește îndeplinirea acestei obligații, Convenția de la Viena definește plata prețului ca fiind îndeplinirea de către cumpărător a oricărui act care să permită transferul prețului către vânzător.

În legătură cu determinarea prețului, Convenția de la Viena prevede o regulă și o situație specială.

Regula, prevăzută în art. 14 al convenției, este că prețul trebuie să fie determinat sau cel puțin determinabil.

Situația specială (sub influența dreptului anglo-saxon și a particularităților comerțului internațional) este prevăzută de art. 55, care menționează că vânzarea este valabil încheiată chiar dacă prețul nu este determinat și nici determinabil. În această ipoteză se procedează la determinarea prețului de către un terț, care este de regulă un expert, dar poate fi și un judecător sau un arbitru. Convenția instituie o prezumție legală relativă de determinare a prețului: dacă prețul nu este determinat și nici determinabil, se prezumă că părțile s-au referit în mod tacit la prețul practicat în mod obișnuit în momentul încheierii contractului în ramura comercială respectivă pentru aceleași mărfuri vândute în împrejurări comparabile. Ideea este *in favori negotii*, adică pentru salvarea contractului.

#### **Locul plății prețului:**

- a) la locul stabilit în contract (prevalează voința părților);
- b) în cazul în care nu este nimic prevăzut în contract, la sediul vânzătorului;
- c) în cazul în care în contract s-a prevăzut că plata se face contra documentelor (*payment against documents*) plata trebuie făcută la locul remiterii mărfurilor sau documentelor. De ex.: în cazul mărfurilor încărcate pe un vas documentul este conosamentul.

#### **Momentul plății prețului:**

- a) prețul trebuie plătit la momentul prevăzut în contract

b) în lipsă de prevedere, prețul trebuie plătit în momentul în care, conform contractului, vânzătorul pune la dispoziția cumpărătorului fie mărfurile, fie documentele reprezentative ale acestora (ex.: conosamentul)

c) dacă nu ne aflăm în situațiile anterioare, vânzătorul poate face din plată o condiție a remiterii mărfurilor sau documentelor și în acest caz plata trebuie să fie anterioară remiterii mărfurilor sau documentelor.

#### ***Obligația de preluare a mărfurilor***

Conform Convenției de la Viena cumpărătorul trebuie să îndeplinească orice act, care în mod rezonabil permite vânzătorului să predea marfa.

#### ***Obligația de precizare a caracteristicilor mărfii***

În cazul în care marfa se produce pe baza specificațiilor precizate de cumpărător (ex.: model, mostră, comandă), cumpărătorul este obligat să transmită specificațiile respective pentru a permite vânzătorului să producă marfa.

### **4. Răspunderea părților în contractul de vânzare-cumpărare internațională**

#### ***Mijloacele de care dispune cumpărătorul în caz de neexecutare a obligațiilor de către vânzător***

Convenția de la Viena prevede în primul rând faptul că în cazul încălcării obligațiilor de către vânzător, cumpărătorul are două posibilități:

- să-și exercite drepturile pe care Convenția de la Viena le prevede la art. 46 – 52;
- să ceară daune interese prevăzute la art. 74 -77.

#### ***Drepturile prevăzute de art. 46 – 52:***

Există o prevedere prealabilă – Convenția de la Viena interzice judecătorului sau arbitrului, adică autorității însărcinate cu soluționarea litigiului, să acorde vânzătorului un termen de grație. În schimb, Convenția de la Viena reglementează posibilitatea și chiar obligația în anumite cazuri a cumpărătorului de a acorda vânzătorului un termen suplimentar pentru executare.

#### ***Drepturile cumpărătorului***

- a) cumpărătorul poate să ceară executarea în natură a obligațiilor de către vânzător;
- b) cumpărătorul poate să ceară anumite drepturi speciale în cazul în care vânzătorul a încălcat obligația de conformitate;
- c) cumpărătorul poate să ceară rezoluțiunea contractului.

În continuare vom analiza pe rând aceste drepturi ale cumpărătorului.

a) Convenția prevede la art. 46: cumpărătorul poate cere vânzătorului executarea oricăreia dintre obligațiile sale, cu excepția cazului în care cumpărătorul s-a prevalat de un mijloc incompatibil cu o asemenea cerere (ex.: a cerut rezoluțiunea contractului).

b) În cazul în care vânzătorul nu și-a respectat o obligație specifică – obligația de conformitate – cumpărătorul are la dispoziție anumite drepturi speciale:

1. cumpărătorul poate cere vânzătorului predarea unor mărfuri de înlocuire în cazul în care lipsa de conformitate constituie o contravenție esențială la contract și dacă a fost cerută de cumpărător într-un termen rezonabil.

În acest context, constatăm introducerea unei noțiuni specifice noi în Convenția de la Viena, și anume, cea de „contravenție esențială”. Convenția folosește noțiunea de „contravenție la contract”, care semnifică o încălcare la contract.

Art. 25 din Convenția de la Viena oferă definiția „contravenției esențiale”, precizând că o contravenție la contract săvârșită de una din părți este esențială atunci când cauzează celeilalte părți un prejudiciu prin care o privează în mod substanțial de ceea ce aceasta era în drept să aștepte de la

contract, în afară de cazul în care partea în culpă nu a prevăzut un astfel de rezultat, iar o persoană rezonabilă, cu aceeași pregătire și aflată în aceeași situație nu l-ar fi prevăzut nici ea<sup>53</sup>.

#### ***Elementele definiției:***

– se consideră o încălcare esențială la contract contravenția săvârșită de una din părți atunci când cauzează un prejudiciu celeilalte părți;

– prejudiciul constă în faptul că cealaltă parte este lipsită în mod substanțial de ceea ce ea era în drept să se aștepte de la contract. Această idee este asemănătoare cu ideea de cauză din dreptul nostru. Noțiunea acoperă atât noțiunea de cauză din dreptul romanist, cât și pe cea de *consideration* din dreptul anglo-saxon. Cele două noțiuni nu sunt identice însă;

– excepție: partea în culpă, deși sunt îndeplinite primele două condiții, nu va fi socotită în contravenție esențială dacă ea nu a prevăzut rezultatul păgubitor pentru cealaltă parte și o persoană rezonabilă, cu aceeași pregătire și aflată în aceeași situație nu l-ar fi prevăzut nici ea. Deci, partea care nu l-a executat este considerată exonerată de răspundere dacă nu a prevăzut rezultatul, iar atitudinea ei este analizată după un criteriu obiectiv, iar nu subiectiv, personal.

**2.** cumpărătorul poate cere vânzătorului repararea lipsei de conformitate, în afară de cazul în care această soluție ar fi nerezonabilă în funcție de împrejurări.

**3.** cumpărătorul poate cere o reducere de preț, proporțională cu diferența dintre valoarea mărfii care a fost predată și valoarea pe care marfa ar fi trebuit să o aibă, dacă nu ar fi existat lipsa de conformitate.

**4.** vânzătorul poate cere ca însuși cumpărătorul să repare lipsa de conformitate pe cheltuiala vânzătorului; cumpărătorul trebuie însă să accepte.

c) rezoluțiunea contractului este reglementată după sistemul anglo-saxon, printr-o distincție între obligația de predare a mărfii și celelalte obligații. Există două ipoteze:

– dacă vânzătorul nu a executat oricare dintre obligațiile sale, cu excepția obligației de predare a mărfii, contractul va fi rezolvit dacă încălcarea este esențială.

– dacă vânzătorul nu și-a respectat obligația de predare a mărfii, cumpărătorul este obligat să acorde vânzătorului un termen suplimentar pentru executare. Dacă vânzătorul nu predă marfa nici în termenul suplimentar acordat de cumpărător, contravenția se socotește esențială și contractul va fi rezolvit.

Rezultă astfel că rezoluțiunea se leagă de contravenția esențială.

#### ***Mijloacele de care dispune vânzătorul în cazul neexecutării obligațiilor de către cumpărător***

Vânzătorul are la dispoziție 3 instrumente de angajare a răspunderii cumpărătorului:

**1.** vânzătorul poate cere plata prețului (executarea în natură), cu excepția cazului în care s-a prevalat de un mijloc incompatibil cu respectiva cerere;

**2.** vânzătorul poate declara contractul rezolvit, în primul rând în caz de neexecutare de către cumpărător a oricărei obligații contractuale constituind o contravenție esențială la contract, iar în al doilea rând, dacă cumpărătorul nu-și execută obligația de plată a prețului sau nu preia marfa predată în termenul suplimentar acordat de către vânzător (încălcarea acestui termen reprezintă o contravenție esențială la contract);

**3.** vânzătorul dispune de anumite drepturi speciale dacă cumpărătorul nu-și execută obligația de a specifica elementele caracteristice ale mărfii. În acest caz vânzătorul poate efectua singur specificarea potrivit nevoilor cumpărătorului care îi sunt cunoscute.

#### ***Amânarea executării obligațiilor contractuale***

---

<sup>53</sup> Dragoș -Alexandru Sitaru, Claudiu-Paul Buglea, Șerban-Alexandru Stănescu, *Dreptul comerțului internațional*, Tratat, partea specială, Ed. Universul Juridic, București, 2008, pag. 65-66.

Instituț ia amânării executării obligaț iilor, de sorginte anglo-saxonă, este asemănătoare cu excepț ia de neexecutare a contractului (*exceptio non adimplenti contractus*) din dreptul romanist (romano-germanic). Între cele două instituț ii există importante asemănări, dar și deosebiri. Asemănările constau mai ales în faptul că ele se aplică în împrejurări similare și au efecte similare, și anume amândouă permit părț ii care le invocă să obț ină, fără intervenț ia instanț ei de judecată sau de arbitraj, o suspendare a executării obligaț iilor sale până în momentul în care cealaltă parte își va îndeplini obligaț iile sale sau va acorda garanț ii suficiente de bună executare. Deosebirile constau în faptul că în timp ce excepț ia de neexecutare este un mijloc de apărare aflat la dispoziț ia părț ii căreia i se pretinde executarea obligaț iilor ce îi revin fără ca cealaltă parte să le fi executat pe ale sale, amânarea executării obligaț iilor în reglementarea Convenț iei este o modalitate prin care o parte ia iniț iativă suspendării executării obligaț iilor care îi incumbă atunci când există indicii serioase că cealaltă parte nu va executa o măsură esenț ială a propriilor obligaț ii, iniț iativă care trebuie urmată de o notificare adresată celeilalte părț ii<sup>54</sup>.

În conformitate cu art. 71, alin. 1, o parte poate să amâne executarea obligațiilor sale când, după încheierea contractului, rezultă că cealaltă parte nu va executa o parte esențială a obligațiilor ce îi revin din cauza:

a) unei grave insuficienț e a capacităț ii de executare a acestei părț ii sau a insolvabilităț ii sale;

b) modului în care se pregătește să execute sau execută contractul;

Conform art. 71, alin. 2 vânzătorul care se află în situaț ia prevăzută la alin. 1 al art. 71, are dreptul de a stopa mărfurile aflate în curs de transport către cumpărător.

Conform art. 71 alin. 3, partea care amână executarea, înainte sau după expedierea mărfurilor, trebuie să adreseze o notificare în acest scop celeilalte părț ii și trebuie să procedeze la executare dacă cealaltă parte dă garanț ii suficiente de bună executare a obligaț iilor sale.

Notificarea este supusă sistemului expediț iei, potrivit art. 27 din Convenț ie.

Neefectuarea notificării nu afectează dreptul părț ii de a amâna executarea obligaț iilor sale dacă sunt întrunite condiț iile exercitării acestui drept, ci atrage numai suportarea prejudiciului pe care cealaltă parte le-ar fi putut evita dacă ar fi fost notificată.

#### ***Transferul riscurilor de la vânzător la cumpărător***

În privinț a momentului transferului riscurilor trebuie făcută o distincție după cum contractul implică sau nu transportul mărfurilor.

Dacă contractul implică transportul mărfurilor, avem următoarele două situaț ii:

a) dacă vânzătorul trebuie să remită marfa transportatorului într-un loc determinat, atunci riscurile se transferă de la vânzător la cumpărător în momentul în care marfa este remisă în acel loc;

b) dacă vânzătorul nu trebuie să remită marfa într-un loc determinat, atunci transmiterea riscurilor are loc în momentul remiterii mărfii primului transportator.

Dacă contractul nu implică transportul mărfurilor, atunci sunt posibile următoarele două ipoteze:

a) dacă cumpărătorul este ținut să preia marfa într-un alt loc decât la sediul vânzătorului, riscurile se transmit în momentul în care predarea este făcută în acel loc;

b) în toate celelalte cazuri transferul riscurilor are loc în momentul în care marfa este pusă la dispoziț ia cumpărătorului.

În toate cazurile, pentru a opera transferul riscurilor, este necesar ca marfa să fie individualizată ca fiind pentru acel cumpărător.

#### ***Daunele-interese***

---

<sup>54</sup> Dumitru Mazilu, *Dreptul comerț ului internaț ional*, partea specială, Ed. Lumina Lex, Bucureș ti, 2000, pag. 170-171.



Daunele-interese pot fi acordate pentru neexecutarea oricăror obligații contractuale. Daunele-interese pot fi cumulate cu celelalte mijloace de care dispune după caz vânzătorul sau cumpărătorul<sup>55</sup>.

Potrivit art. 74 din Convenția de la Viena, daunele-interese acoperă atât pierderea suferită – *damnum emergens*, cât și câștigul nerealizat – *lucrum cessans*.

Potrivit art. 74 aceste daune-interese nu pot fi superioare pierderii suferite și câștigului nerealizat pe care partea în culpă le-a prevăzut sau ar fi trebuit să le prevadă la momentul încheierii contractului. Deci, potrivit Convenției de la Viena sunt reparabile doar daunele previzibile.

Convenția de la Viena reglementează anumite modalități specifice de calcul al daunelor-interese. Astfel, art. 75 reglementează executarea coactivă: atunci când contractul este rezolvit, iar cumpărătorul, într-o manieră rezonabilă și într-un termen rezonabil după rezolvire a procedat la o cumpărare de înlocuire sau la o vânzare compensatorie, partea care cere daune poate obține diferența dintre prețul contractual și prețul cumpărării de înlocuire sau a vânzării compensatorii.

Dacă contractul este rezolvit, iar mărfurile au un preț curent pe piață, atunci se pot cere daune echivalente cu diferența dintre prețul contractual și prețul curent al respectivelor mărfuri.

În ceea ce privește dobânzile, acestea sunt datorate în cazul neexecutării unei obligații având ca obiect o sumă de bani. Potrivit art. 78, dacă o parte nu plătește prețul sau oricare altă sumă datorată, cealaltă parte are dreptul la dobânzi asupra sumei respective.

Exercitarea dreptului la dobânzi nu prejudiciază asupra daunelor – interese pe care partea îndreptățită are posibilitatea să le ceară sub forma despăgubirilor, posibilitatea cumulării fiind admisă.

#### ***Exonerarea de răspundere. Forța majoră.***

Forța majoră este reglementată în art. 79 din Convenția de la Viena, text care nu utilizează însă sintagma de „forță majoră”.

Potrivit art. 79, o parte este exonerată de răspundere pentru neexecutarea oricărei obligații contractuale, dacă dovedește că neexecutarea a fost determinată de o piedică îndeplinind următoarele condiții cumulative:

- a) să fie independentă de voința părții care o invocă;
- b) partea să nu se fi putut aștepta în mod rezonabil în momentul încheierii contractului la apariția unei asemenea piedici;
- c) să fie imprevizibilă și insurmontabilă, adică partea nu o poate preveni și nici depăși, nici nu poate să-i prevină sau să-i depășească efectele.

În ceea ce privește invocarea forței ei majore, partea care a suferit împrejurarea de forță majoră trebuie să-l avertizeze pe cocontractant despre obstacolul apărut și despre efectele pe care acesta le are asupra capacității sale de executare a contractului.

În lipsa notificării într-un termen rezonabil din momentul în care partea care nu și-a executat obligația cunoștea sau ar fi trebuit să cunoască respectivul obstacol, această parte va datora daune-interese, dar care nu sunt datorate pentru neexecutarea obligației contractuale, ci pentru prejudiciul cauzat prin lipsa notificării respectivului obstacol. Deci, lipsa notificării nu implică decăderea din dreptul de a invoca forța majoră, dar partea va suporta daune-interese pentru prejudiciul pe care cocontractantul l-ar fi putut evita dacă ar fi fost notificat la timp.

## **5. Prescripția extinctivă în materie de vânzare internațională**

Prescripția extinctivă în materie de vânzare internațională este reglementată de „Convenția asupra prescripției în materie de vânzare internațională de mărfuri”, adoptată la New York în 1974.

---

<sup>55</sup> *Ibidem*, pag. 173-174.

Convenția a fost adoptată sub auspiciile ONU, ca și Convenția de la Viena. Întrucât Convenția de la New York este anterioară Convenției de la Viena, în 1980 ea a fost amendată cu un Protocol pentru armonizarea prevederilor sale cu prevederile Convenției de la Viena.

R. Moldova a aderat la Convenția de la New York și la Protocolul de amendare a acestei Convenții la 01.03.1998.

Prevederile Convenției de la New York, ca și cele ale Convenției de la Viena, au un caracter supletiv. Deci părțile pot înlătura de la aplicare total sau parțial prevederile Convenției de la New York.

Domeniul de aplicare al Convenției este corespunzător domeniului de aplicare al Convenției de la Viena, pentru că reglementează prescripția în materie de vânzare internațională de mărfuri.

Din punct de vedere personal, Convenția de la New York se aplică atunci când părțile își au sediul în state contractante diferite sau atunci când regulile de drept internațional privat conduc la aplicarea legii unui stat parte la Convenție.

Din punct de vedere material, potrivit art. 1 din Convenția de la New York, „prin prezenta Convenție sunt determinate condițiile în care drepturile și acțiunile reciproce ale unui cumpărător și ale unui vânzător, născute dintr-un contract de vânzare internațională de mărfuri, nu mai pot fi exercitate ca urmare a expirării unui interval de timp, numit termen de prescripție („*limitation*” în limba engleză)<sup>56</sup>.

Potrivit art. 8 din Convenția de la New York, termenul de prescripție este de 4 ani.

Potrivit art. 23 din Convenție, se prevede o limitare generală a termenului de prescripție. Astfel, indiferent de cauzele de încetare a curgerii termenului de prescripție sau de prelungire a termenului de prescripție, termenul general de prescripție expiră cel mai târziu la 10 ani de la momentul la care a început să curgă.

#### ***Începutul prescripției***

Convenția de la New York reglementează o regulă generală și o serie de reguli speciale.

Regula generală este consacrată în art. 9 din Convenție, potrivit căruia, termenul de prescripție începe să curgă de la data la care acțiunea poate fi exercitată.

Convenția de la New York instituie de asemenea o serie de reguli speciale, care, ca și în dreptul intern, nu constituie excepții de la regula generală, ci aplicații ale regulii generale în anumite cazuri particulare<sup>57</sup>.

În primul rând, în cazul acțiunii rezultate din încălcarea contractului, termenul de prescripție începe să curgă de la data încălcării.

În al doilea rând, în cazul acțiunii întemeiate pe neconformitatea mărfii, termenul de prescripție începe să curgă de la data la care marfa a fost în mod efectiv remisă cumpărătorului sau de la data la care oferta de remitere a fost refuzată de cumpărător. Acțiunea are în vedere acțiunile bazate pe vicii aparente ale mărfii.

În al treilea rând, în cazul acțiunii întemeiate pe dol, termenul de prescripție începe să curgă de la data la care dolul a fost descoperit sau în mod rațional trebuia să fie descoperit. Deci, Convenția de la New York fixează două momente de la care termenul de prescripție poate să înceapă să curgă:

- un moment subiectiv – data de la care dolul a fost descoperit;
- un moment obiectiv – data de la care dolul trebuia, în mod rațional, să fie descoperit.

Acest moment obiectiv se determină prin raportare la o persoană rezonabilă, aflată în aceeași situație.

---

<sup>56</sup> Pentru detalii, Dragoș -Alexandru Sitaru, Claudiu-Paul Buglea, Șerban-Alexandru Sitaru, *Dreptul comerțului internațional*, Tratat, partea specială, Ed. Universul Juridic, București, 2008, pag. 152-160.

<sup>57</sup> Ibidem, pag. 162-166.

În al patrulea rând, dacă există o garanție expresă pe durata unui termen determinat, atunci termenul de prescripție începe să curgă de la data la care cumpărătorul notifică vânzătorului faptul că motivează exercitarea acțiunii, însă cel mai târziu de la data expirării garanției. Prin urmare avem 2 momente:

- primul moment este cel la care se constată viciile;
- cel de-al doilea moment este cel al datei expirării garanției.

În al cincilea rând, în materia rezoluțiunii contractului (dacă o parte declară rezoluțiunea contractului). Putem întâlni alte două ipoteze:

a) dacă declararea rezoluțiunii intervine înaintea datei de executare a contractului, data scadenței, atunci termenul de prescripție curge de la data la care declarația este notificată celeilalte părți;

b) dacă rezoluțiunea este declarată după data fixată pentru executare, atunci termenul de prescripție curge de la data fixată pentru executare.

#### ***Încetarea curgerii termenului de prescripție***

Această instituție este cunoscută în dreptul național ca „întreruperea cursului prescripției”.

Cazurile de încetare a curgerii termenului de prescripție<sup>58</sup>:

a) Termenul încetează să curgă la îndeplinirea de către creditor a unui act introductiv al oricărei proceduri împotriva debitorului. Poate fi vorba de o procedură judiciară, arbitrală sau administrativă. Potrivit Convenției de la New York este necesar ca procedura să se finalizeze printr-o hotărâre asupra fondului cauzei. Nu intervine un asemenea caz de încetare a termenului de prescripție dacă creditorul renunță la proces, dacă procedura se perimă, dacă procedura este anulabilă sau dacă instanța dispune încetarea procesului.

b) Termenul încetează să curgă la îndeplinirea de către creditor a oricărui alt act cu efect întreruptiv potrivit legii statului unde debitorul își are sediul. Acest caz este prevăzut în completarea primului.

c) Termenul încetează să curgă în cazul recunoașterii de către debitor a obligației pe care acesta o are față de creditor. Potrivit art. 20 din Convenția de la New York termenul de prescripție încetează atunci când, înainte de expirarea acestuia, debitorul recunoaște datoria pe care o are față de creditor. Potrivit acestui articol, recunoașterea trebuie făcută, ca regulă, în scris. Totuși, același text acceptă valoarea unei recunoașteri tacite, dacă este vorba de plata dobânzilor sau de executarea parțială a unei obligații de către debitor.

#### ***Prelungirea termenului de prescripție***

Este o situație similară cu cea din dreptul intern numită „suspendarea cursului prescripției”.

Convenția de la New York reglementează o singură cauză de prelungire a termenului prescripției, în art. 21. Această cauză vizează ipoteza forței majore.

Nici Convenția de la New York nu folosește noțiunea de „forță majoră”, după cum nu o face nici Convenția de la Viena. Însă, din condițiile prevăzute de art. 21 rezultă că este vorba de o cauză de forță majoră definită sintetic, adică prin elementele constitutive ale forței majore.

Termenul de prescripție se prelungește cu 1 an din momentul în care anumite împrejurări ce au intervenit au încetat să existe, împrejurări ce trebuie să îndeplinească cumulativ următoarele condiții:

- nu sunt imputabile creditorului;
- creditorul nu le putea evita și nici învinge;
- aceste împrejurări îl aduc pe creditor în imposibilitatea de a face să înceteze cursul prescripției.

---

<sup>58</sup> *Idem*, pag. 166-172.

### ***Efectele expirării termenului de prescripție***

Potrivit art. 25 din Convenția de la New York, niciun drept nu este recunoscut și nici nu devine executoriu în nicio procedură începută după expirarea termenului de prescripție.

Potrivit art. 26, dacă debitorul execută obligația după expirarea termenului de prescripție, el nu are dreptul să ceară restituirea, chiar dacă în momentul executării ignora faptul că termenul de prescripție era expirat. Deci, expirarea termenului de prescripție nu stinge și dreptul subiectiv, ci doar dreptul la acțiune.

## **6. Forme speciale ale vânzării internaționale de mărfuri<sup>59</sup>**

### ***Vânzarea-cumpărarea prin bursă***

Bursa este o piață specializată, care funcționează conform unor proceduri sub supravegherea și controlul statului. Bursa este o instituție specifică economiei de piață, care intermediază tranzacțiile comerciale, având un rol recunoscut în formarea prețurilor mondiale și extinderea comerțului internațional. Cele mai importante funcții ale bursei sunt:

- Piață principală de mărfuri și valori. Bursele reprezintă un loc de întâlnire a intereselor comercianților, care își intermediază afacerile pe baza cererii și ofertei;
- De influență are a prețurilor și formare a acestora la nivel mondial;
- Facilitarea acoperirii a necesităților de materii prime, contribuind la încheierea rapidă a tranzacțiilor;
- Informarea comercianților. În ultimele decenii a sporit rolul bursei în colectarea informațiilor în domenii importante, precum cel economic și juridic;
- Stimularea și realizarea operațiunilor speculative. Această funcție a caracterizat și continuă să definească întreaga activitate desfășurată la bursă, constituind una din rațiunile majore de a fi a acestor instituții în lumea afacerilor.

Bursele pot fi clasificate după mai multe criterii:

#### **A. Din punct de vedere juridic:**

a) Burse publice – instituții cu caracter nelucrativ, organizate și administrate de stat. La etapa actuală numărul acestora este redus;

b) Burse private – sub formă de societăți pe acțiuni cu capital privat, cu caracter nelucrativ, cum sunt de ex. bursele din SUA sau cu caracter lucrativ care se întâlnesc în diferite țări din Europa.

#### **B. Din punct de vedere al numărului de membri:**

a) Burse închise – limitate la numărul de membri fondatori;

b) Burse deschise – în care numărul membrilor fondatori poate fi suplimentat într-o anumită proporție.

#### **C. Din punct de vedere al obiectului lor:**

a) Burse de mărfuri – specializate pe mărfuri individuale, grupuri de mărfuri din aceeași categorie economică sau pe mărfuri generale;

b) Burse de valori – la care se negociază titluri financiare (valori mobiliare), în principal acțiuni și obligațiuni;

c) Burse maritime – la care se negociază încheierea contractului de transport maritim pentru mărfuri (*charter party*), stabilindu-se, în principal, chiria transportului, cunoscută cu denumirea de navlu (*freight*);

---

<sup>59</sup> Lilia Gribincea, *Dreptul comerțului internațional*, Ed. „RECLAMA” S.A., Chișinău, 1999, pag. 203 și urm.

**d)** Burse de asigurări – la care se negociază încheierea poliț elor de asigurare – stabilindu-se, în principal, primele de asigurare și cuantumul despăgubirilor la care se angajează părțile semnatare.

**D.** Din punct de vedere al modalităților fizice de încheiere a tranzacțiilor:

**a)** Burse tradiționale (clasice) – la care negocierile pot avea loc prin strigare (open outcry) în zone speciale ale clădirii bursei, prin înscriere pe tablă, afișaj electronic și alte metode asemănătoare;

**b)** Burse moderne – burse de mărfuri sau de valori cu un sistem funcțional, bazat pe sistemul de comunicații și informațional computerizat.

– Bursa bazată pe conferință telefonică, de ex. între Londra și Wellington, privind comerțul cu lână;

– Bursa computerizată, de ex. NASDAQ;

**c)** Burse mixte – la care negocierile se desfășoară după ambele metode, în funcție de tipul activului negociat, de ex. European Exchange din Amsterdam.

### ***Vânzarea-cumpărarea prin licitație***

Licitația este definită ca o piață de mărfuri sau servicii care concentrează cererea și oferta în timp și spațiu, cu specificul că oferta se concentrează într-un timp foarte scurt fie ca o ofertă efectivă de mărfuri, fie scriptic sub formă de documentație. Alți autori consideră licitația o vânzare către cel care oferă prețul cel mai mare sau invers, o cumpărare de la cel care își oferă marfa la prețul cel mai mic.

Licitațiile pot fi clasificate după mai multe criterii:

**A.** În funcție de aria geografică:

**a)** Licitații locale, la care participă firme dintr-o singură țară;

**b)** Licitații internaționale, la care participă firme din două sau mai multe țări. Acestea pot fi, la rândul lor, licitații de export, care sunt organizate de exportator și licitații de import, care sunt organizate de importator.

**B.** În funcție de obiectul lor, distingem:

**a)** Licitații de mărfuri;

**b)** Licitații de investiții;

**c)** Licitații de servicii.

**C.** În funcție de numărul participanților:

**a)** Licitații deschise, la care numărul participanților este nelimitat;

**b)** Licitații închise, la care participarea se face numai pe bază de invitație specială.

**D.** În funcție de modul de organizare:

**a)** Licitații periodice, organizate de întreprinderi specializate în licitații;

**b)** Licitații ocazionale, organizate direct de vânzător sau de cumpărător.

**E.** Conform naturii operațiunii, există:

**a)** Licitații organizate de vânzător;

**b)** Licitații organizate de cumpărător.

### ***Procedura licitației***

Licitațiile pentru vânzarea mărfurilor pot fi organizate direct de producător, de către vânzător sau de organizații specializate de comerț (agenți specializați, numiți *auction-brokers*), iar unele cazuri, organizarea se realizează cu participarea băncilor.

Cumpărătorii, odată cu înscrierea de participare la licitație, sunt obligați să depună o cauțiune sub formă de garanție bancară sau o sumă în numerar. Cauțiunea are drept scop asigurarea participării la licitație a persoanelor înscrise, precum și să-l determine pe cel care

câștigă licitația să preia marfa. Renunțarea la participare și refuzul de a prelua marfa se soldează cu pierderea cauzii. Cauziunea se restituie celor care nu au câștigat licitația.

O formă practică de participare la licitațiile internaționale constă în prezentarea ofertelor lor prin intermediul unor societăți din țara unde se organizează licitația, mai ales că în unele țări această formă de ofertă (brokeraj) este obligatorie prin lege.

În cursul desfășurării licitației se pot utiliza 2 metode:

- Metoda strigării prețului pornind de la nivelul minim;
- Metoda strigării prețului maxim ca preț de pornire.

Principalele etape de desfășurare a unei licitații sunt: publicitatea; pregătirea ofertelor; plata de către ofertant a garanției de participare.

## TEMA VII. CONTRACTUL INTERNAȚIONAL DE ASIGURARE

### 1. Noțiunea și caracteristica generală a contractului internațional de asigurare

Contractul de asigurare este definit ca un act juridic prin care asiguratul se obligă să plătească o primă asiguratorului, iar acesta să ia asupra sa riscul producerii unui anumit eveniment, obligându-se ca la producerea evenimentului să plătească asiguratului sau unei terțe persoane, denumită beneficiar, o indemnizație (despăgubire sau sumă asigurată) în limitele convenite<sup>60</sup>.

Contractul internațional de asigurare are următoarele caractere juridice:

**a)** Contractul de asigurare internațională este un *contract consensual* deoarece, pentru formarea și existența sa valabilă este necesară simpla exprimare a voinței juridice a părților, neînsoțită de vreă formă de publicitate juridică. Ca urmare, lipsa formei scrise nu va atrage nulitatea contractului dar va determina numai limitarea posibilității de a dovedi existența și conținutul acestuia. În practică, polița sau certificatul de asigurare, precum și decontul de primă trimis asiguratului fac dovada contractului de asigurare.

**b)** Contractul de asigurare internațională este un *contract sinalagmatic (bilateral)*, deoarece esențială în componență este reciprocitatea drepturilor și obligațiilor. Astfel, obligației asiguratului de a plăti prima de asigurare, îi corespunde obligația asiguratorului de a plăti indemnizația de asigurare pentru pierderea ce a înregistrat-o ca urmare a producerii evenimentului asigurat, iar sub aspectul drepturilor, se constată că asiguratul care a plătit prima de asigurare este îndreptățit să fie indemnizat de asigurator în caz producere a pierderilor. La rândul său, asiguratorul nu este ținut de obligația de a plăti vreă indemnizație până la plata primei de asigurare aferente riscului și este în drept a o pretinde de la asigurat.

**c)** Contractul de asigurare internațională este un *contract cu titlu oneros*, deoarece, în esență, fiecare parte își dorește obținerea unui avantaj. Caracterul oneros este evident la contractul de asigurare din reciprocitatea prestațiilor, respectiv, la asigurat, plata primei de asigurare cu scopul de a obține protecție și în final indemnizarea pentru pierderea înregistrată ca urmare a producerii

---

<sup>60</sup> *Ibidem*, pag. 221.

evenimentului asigurat, respectiv, pentru asigurător, primirea de prime de asigurare în schimbul protecției acordate asiguratului și a plății indemnizației de asigurare.

**d)** Contractul de asigurare este un *contract de tip aleatoriu*, deoarece existența sau întinderea prestației părților depinde de un eveniment incert. Astfel, la încheierea contractului de asigurare nu se poate calcula întinderea prestațiilor, nu se poate cuantifica câștigul sau pierderea și uneori nu se știe nici măcar dacă va exista un câștig sau o pierdere

**e)** Contractul de asigurare este un contract *afectat de modalități, atât de termen cât și de condiție*. Modalitatea termenului se materializează în sensul că un contract de asigurare este întotdeauna marcat de o dată de începere a răspunderii asigurătorului pentru consecințele producerii riscului subscris iar în ceea ce privește materializarea condiției, acesta începe să producă efecte numai odată cu îndeplinirea condiției producerii evenimentului asigurat.

**f)** Sub aspectul efectelor produse, contractul de asigurare este un *contract generator de drepturi de creanță* deoarece acesta este constituit din drepturi și obligații reciproce materializate în bani.

**g)** Contractul de asigurare este un *contract de adeziune* deoarece se încheie pe bazele contractuale oferite de asigurător. Caracteristica unui asemenea contract o constituie faptul, că clauzele sunt stabilite numai de una din părți - asigurătorul - cealaltă parte având doar facultatea de a le accepta ca atare sau să nu contracteze. În condițiile economiei de piață asiguratul are posibilitatea de a alege acele societăți și condiții pe care le consideră ca fiind cele mai avantajoase pentru el, la un moment dat.

**h)** Caracterul *de unicitate* a contractului de asigurare înseamnă că acesta se menține unic pentru întreaga sa durată, chiar și atunci când ar suferi o împărțire pe termene periodice (această divizare interesează numai modul de plată al primei). În cadrul unei perioade de asigurare determinată, contractul poate fi modificat prin cererea asiguratului pentru includerea unui risc suplimentar.

**i)** Caracterul *de executare succesivă* constă în aceea, că executarea nu are loc dintr-o dată, printr-o singură prestație, ci asiguratul este obligat să plătească primele în termenele stabilite, iar asigurătorul să acorde continuu protecție asiguratului prin asigurarea riscului.

#### ***Elementele esențiale ale contractului de asigurare internațională***

Contractul de asigurare conține elemente esențiale, care prin efectele juridice pe care le produc, pot afecta chiar existența contractului sau clauze obișnuite ce nu afectează contractul sub aspectul existenței sale. De regulă, contractul de asigurare cuprinde **două părți principale**<sup>61</sup>.

*Prima parte* conține clauzele imprimare, sub forma unor extrase din condițiile generale care reglementează raporturile dintre asigurat și asigurător, care sunt menite să atragă atenția asiguratului asupra drepturilor și obligațiilor sale.

*A doua parte* reprezintă *părțile neimprimare* ale documentului, care se referă, în principal, la indicarea părților contractante, denumirea riscurilor, prima, suma asigurată și durata contractului, indicându-se data intrării în vigoare.

Pe lângă aceste două părți principale, contractul de asigurare mai cuprinde și alte mențiuni specifice fiecărei ramuri de asigurare.

Sub aspect normativ, clauzele esențiale ale contractului de asigurare sunt menționate la articolul 1308, alin. 3 Cod civil al R. Moldova și în art. 13 alin. 2 al Legii nr. 407 din 21.12.2006 cu privire la asigurări. Astfel contractul de asigurare trebuie să cuprindă următoarele elemente esențiale:

- a) numele sau denumirea părților contractante, numărul de identificare de stat, domiciliul sau sediul lor;
- b) obiectul asigurării;
- c) riscurile care se asigură;

---

<sup>61</sup> *Idem*, pag. 223-225.

- d) începutul și durata asigurării;
- e) suma asigurată;
- f) prima de asigurare, locul și termenele de plată;
- g) modalitatea de modificare, reziliere și încetare a contractului;
- h) condițiile de plată a despăgubirii de asigurare și/sau a indemnizației de asigurare;
- i) drepturile și obligațiile părților;
- j) răspunderea părților;
- k) jurisdicția soluționării litigiilor;
- l) alte clauze stabilite prin lege sau prin acordul părților.

Nerespectarea unora din clauzele privitoare la descrierea părților sau cele referitoare la plata primei, existența sau nu a riscului la data încheierii contractului de asigurare, dă dreptul părții afectate de a cere rezilierea sau chiar rezoluțiunea contractului dacă încălcarea este culpabilă și de așa manieră încât existența contractului nu mai poate fi menținută.

## **2. Efectele contractului de asigurare internațională.**

Ca orice contract sinalagmatic, contractul de asigurare dă naștere la drepturi și obligații correlative între părți, care pot fi delimitate în funcție de perioada scursă până la apariția evenimentului asigurat și după apariția acestuia.

### ***Drepturile și obligațiile părților până la apariția evenimentului asigurat.***

#### ***Obligațiile asiguratului.***

În această perioadă asiguratul este obligat:

- să plătească primele de asigurare;
- să întrețină bunul asigurat în bune condiții;
- să ia măsurile necesare pentru prevenirea pagubelor;
- să comunice asiguratorului împrejurările care apar în cursul executării contractului și care modifică avizarea inițială a riscului de către asigurat.

#### ***Drepturile asiguratului.***

Principalele drepturi ale asiguratului intervin în momentul producerii cazului asigurat și pe parcursul executării contractului, între acestea menționăm:

- dreptul de a modifica contractul, de exemplu posibilitatea de a schimba numele beneficiarului asigurării sau modul de plată pentru prime, când ele se achită în rate;
- dreptul de a încheia asigurări suplimentare;
- dreptul de răscumpărare;
- dreptul de a obține împrumuturi asupra polițelor de asigurare până la 75 % din suma de răscumpărare, calculată în raport de timpul în care s-au plătit primele și, cel mult până la data cererii împrumutului.

#### ***Drepturile și obligațiile asiguratorului.***

Pe timpul executării contractului, până la producerea cazului asigurat, asiguratorul are cu precădere drepturi. Astfel, fiecărei obligații a asiguratului îi corespunde un drept al asiguratorului:

- dreptul de a verifica existența bunului asigurat și a modului în care acesta este întreținut;
- dreptul de a aplica sancțiuni legale când asiguratul a încălcat obligațiile privind întreținerea, folosirea și paza bunurilor asigurate.

#### ***Obligațiile asiguratorului:***



– obligația de a elibera, la cererea asiguratului, certificate de confirmare a asigurării, în cazul asigurării de răspundere a cărașului față de pasageri pentru bagajele și mărfurile transportate, precum și față de terți, cu indicarea sumelor asigurate;

– obligația de a elibera, la cerere, duplicatul documentului de asigurare, dacă asiguratul l-a pierdut pe cel original.

#### ***Drepturile și obligațiile părților după apariția evenimentului asigurat.***

***Obligațiile asiguratului*** constau în:

– combaterea calamităților pentru limitarea pagubei și salvarea bunurilor asigurate, păstrarea și paza bunurilor rămase pentru prevenirea degradărilor ulterioare;

– notificarea asigurătorului în termenele prevăzute în condițiile de asigurare, cu privire la producerea evenimentului asigurat;

– participarea la constatarea cazului asigurat produs și a pagubei rezultate;

– furnizarea de date și acte referitoare la evenimentul asigurat.

#### ***Obligațiile asigurătorului***

Principala obligație a asigurătorului constă în *achitarea indemnizației* către asigurat. Asigurătorul va proceda la constatarea producerii evenimentului asigurat și la evaluarea pagubelor, precum și la stabilirea și plata indemnizației de asigurare. Evaluarea daunelor se face în funcție de prețurile de pe piață ale unor bunuri asemănătoare, ținându-se seama de uzura lor (vechime, grad de utilizare și starea de întreținere). Despăgubirea este limitată de suma asigurată și mărimea pagubei, în funcție de sistemul de acceptare: sistemul acoperirii primului risc, sistemul acoperirii proporționale, sistemul acoperirii limitate.

*Sistemul acoperirii primului risc* se caracterizează prin aceea, că despăgubirea se stabilește în limita sumei asigurate și nu poate depăși cuantumul pagubei și nici valoarea bunului din momentul producerii riscului asigurat.

*Sistemul acoperirii proporționale* se practică în situațiile în care suma asigurată este mai mică decât valoarea bunului la data producerii evenimentului asigurat.

*Sistemul acoperirii limitate* este acela, potrivit căruia despăgubirea se plătește numai dacă paguba depășește o anumită limită, numită *franșiză*.

### **3. Contractul de asigurare internațională auto pentru avarii și furt (CASCO)**

#### ***Definiția și trăsăturile contractului CASCO***

Asigurările de transport sunt denumite, în general, asigurări maritime, deși sub această denumire sunt cuprinse și asigurările terestre, fluviale și aeriene. Explicația constă în faptul că asigurările maritime au fost primele din punct de vedere istoric și că în transportul maritim sunt riscurile cele mai mari<sup>62</sup>.

Asigurarea mijloacelor de transport se contractează pentru mijloacele de transport, apte de a transporta mărfuri și care sunt implicate la momentul asigurării în procesul de transportare a mărfurilor. În decursul timpului, asigurarea de transport a îmbrăcat forme deosebit de complexe, pentru a putea face față în condiții optime cerințelor pieței. Ea se bazează, în linii generale, pe legea statistică-matematică a numerelor mari, adică probabilitatea ivirii unor riscuri este strâns legată de concluziile care se desprind din cercetarea numeroaselor cazuri asemănătoare. În timpul transportului, mai ales al celui maritim, mărfurile destinate comerțului exterior sunt expuse unor degradări sau pierderi, datorate unor factori diferiți. Acești factori, denumiți în general riscuri de transport, pot fi calamitățile naturale, vina sau neglijența celor ce manipulează mărfurile, defectarea

---

<sup>62</sup> *Idem*, pag. 232-233.

mijloacelor de transport și altele. Contractul de asigurare (polița) se întâlnește cel mai des sub forma a trei categorii:

- asigurarea costului navei și a încărcăturii, în cazul unei avarii comune;
- asigurarea costului navei pentru orice categorie de avarie;
- asigurarea în mărimea cheltuielilor de salvare în cazul pierderii totale a navei.

În practică sunt utilizate și alte categorii de asigurări, care permit recuperarea daunei de la societățile de asigurare și în cazurile pierderii parțiale a navei în urma avariilor de diferite tipuri.

*Contractul de asigurare internațională CASCO* este o varietate a contractului internațional de asigurare și are ca obiect nave comerciale, nave de pescuit oceanic și nave colectoare, precum și alte ambarcațiuni, instalații și utilaje plutitoare asimilate navelor (remorchere, macarale plutitoare, șalupe, șlepuri etc.). La încheierea contractului se ia în considerare valoarea bunurilor asigurate, dar în asigurare pot fi cuprinse și navlul și cheltuielile prilejuite de exploatarea navei. Contractul de asigurare internațională CASCO este cel mai răspândit tip de contract din Europa.

Putem formula următoarea definiție a acestuia: contractul de asigurare internațională CASCO pentru avarii și furt este contractul în care una din părți, numită asigurător, se angajează, în schimbul primirii unei prime de asigurare, ca, la producerea unuia din riscurile asigurate, să indemnizeze cealaltă parte, numită asigurat pentru prejudiciul suferit de acesta ca urmare a producerii acestui risc.

#### **Condiții de asigurare**

Asigurarea *CASCO* de nave se poate încheia pentru pagubele cauzate acestora de accidente, evenimentele și pericolele navigației și exploatării, în una din următoarele condiții:

- *W.P.A.: with particular average* sau *W.A.: with average* (cu răspundere pentru pierdere și avarii);
- *F.P.A.: free from particular average* (fără răspundere pentru avarii), cu excepția cazurilor de naufragiu, eșuare, ciocnire, incendiu sau explozie la bordul navei;
- *T.L.S.: total loss of the ship* (cu răspundere numai pentru pierderea totală a navei).

## **4. Contractul de asigurare internațională a mărfurilor (CARGO)**

### **Definiția și trăsăturile contractului CARGO**

Contractul de asigurare internațional CARGO este o varietate a contractului internațional de asigurare, care se distinge prin aceea că are ca obiect mărfurile, în general încărcăturile aflate în transport în trafic internațional. Asigurarea se încheie pentru valoarea încărcăturii, inclusiv cheltuielile de transport, iar uneori și un beneficiu sperat care, de obicei, nu depășește 10% din valoarea bunurilor asigurate. În contractele de asigurare *CARGO* pot fi cuprinse și taxele vamale, în funcție de reglementările vamale ale statelor implicate în traficul internațional<sup>63</sup>.

#### **Poliza de asigurare CARGO** poate fi:

- *poliță de abonament* sau generală, prin care se asigură mărfurile transportate cu un anumit mijloc de transport într-un interval de timp determinat;
- *poliță flotantă (floating policy)*, utilizată, în principal, la asigurările încheiate de transportator și prin care se stabilește un plafon valoric de acoperire, care scade pe măsura executării transporturilor până la epuizarea sumei asigurate.

#### Sub un alt aspect, *polița CARGO* poate fi:

- *poliță evaluată*, utilizată mai ales în asigurările încheiate de proprietarul mărfii transportate și în care valoarea mărfurilor respective este determinată de la încheierea contractului de asigurare;

---

<sup>63</sup> *Idem*, pag. 230-231.

– *poliță neevaluată*, în situația în care valoarea mărfurilor transportate nu este determinată, evaluarea făcându-se pe baza facturilor, după producerea avariei.

Durata asigurării *CARGO* este „de la magazie la magazie”, în sensul că acoperă intervalul de timp scurs din momentul în care încărcătura părăsește magazia expeditorului și până la intrarea acesteia în magazia destinatarului sau la destinația indicată în contractul de transport.

#### **Condiții de asigurare**

Asigurările *CARGO* se încheie sub una din următoarele condiții de asigurare:

– *F.P.A.: free from particular average (fără avarie particulară)*, adică marfa este asigurată numai împotriva riscurilor generale.

– *W.P.A.: with particular average (cu avarie particulară)*, adică marfa este asigurată atât pentru riscuri generale, cât și pentru riscuri speciale.

– *A.R.: all risks (toate riscurile)*. În cazul asigurării *A.R.*, se acoperă riscurile generale, riscurile speciale și fapta mărfii.

### **5. Contractul de asigurări mutuale**

În practica internațională se utilizează și asigurările mutuale, cunoscute sub denumirea de **Protecție și Indemnizație** (P and I). Ele au drept scop acoperirea pagubelor suportate de asigurat în temeiul răspunderii civile, antrenate de prejudicii cauzate de nava terților, Capitolul *Protecție* acoperă riscurile legate de răspunderea armatorului ca proprietar al navei, iar capitolul *Indemnizație* - pe cele privind răspunderea pentru exploatarea navei<sup>64</sup>.

Protecția se referă la:

– avarierea unei alte nave sau obiecte fixe, în măsura în care nu a fost inclusă în asigurarea *CASCO*, ori a încărcăturii aflate pe acestea ca urmare a coliziunii;

– avarierea unei alte nave sau a obiectelor fixe prin coliziune (în lanț), fără contact direct;

– cheltuielile legate de ridicarea navei scufundate într-un lac ce pune în pericol navigația;

– răspunderi pentru pierderea vieții, rănirea sau îmbolnavirea persoanelor aflate la bordul navei etc.

Indemnizația cuprinde:

– pagubele provocate din culpa sau neglijența cărașului în legătură cu marfurile transportate;

– devierea nepermisă a navei;

– amenzi și penalizări stabilite de autorități sau taxe vamale privind transportul mărfurilor:

– contrabanda, încălcarea regulilor de navigație sau orice neglijență sau greșeală a echipajului pentru care ar putea fi răspunzător armatorul în calitate de comitent;

– contribuția la avaria comună, dacă este depășită valoarea asigurată în polița *CASCO*.

Asigurările mutuale se realizează prin intermediul cluburilor de armatori, în cadrul cărora aceștia participă la acoperirea tuturor pagubelor proporțional cu flota proprie înscrisă în club, plătind, de obicei, cotizații variabile în avans pentru acoperirea daunelor

---

<sup>64</sup> *Idem*, pag. 234-235.

obișnuite și cotizații suplimentare pentru acoperirea daunelor excepționale și doar cu titlu excepțional – cotizații fixe, raportate la fiecare tonă înregistrată pe categorii de nave<sup>65</sup>.

## 6. Contractul internațional de reasigurare

**Reasigurarea** este un acord încheiat între două părți: compania cedentă și reasurator, prin care prima consimte să cedeze, iar cea de-a doua acceptă să preia o anumită parte a riscurilor, sau întregul risc, conform condițiilor stabilite în acord, în schimbul plății de către compania cedentă reasuratorului a unei anumite sume, denumită primă de asigurare, care reprezintă o cotă din prima originală de asigurare<sup>66</sup>.

**Contractul de reasigurare** reprezintă un acord între două companii dintre care una acceptă să cedeze, iar alta acceptă să preia o afacere de reasigurare în conformitate cu prevederile stipulate în contract.

Părțile în contractul de reasigurare sunt *compania cedentă și reasuratorul*.

Compania cedentă este asigurator în contractul de asigurare inițial, care acceptă riscul de la asiguratul său și cedează o parte din acest risc unei alte companii de asigurare sau reasigurare.

Reasuratorul este cel care acceptă o reasigurare de la un asigurator direct. El poate fi o companie de asigurări sau o companie specializată de asigurări.

În esență, diferența dintre reasigurare și asigurare directă constă în următoarele<sup>67</sup>:

**a) Părțile.** Un asigurator direct poate încheia un contract de asigurare cu o persoană fizică sau juridică în calitate de asigurat. Un contract de reasigurare poate fi încheiat numai între companii de asigurare și reasigurare.

**b) Obiectul.** Acesta poate fi o proprietate, o persoană sau un profit expuse pierderilor sau avariilor pe care le poate suporta asiguratul în afara activității întreprinse de el însuși sau de agenții ori funcționarii săi, pe când reasuratorul este indirect interesat în pierderile suportate de asiguratul original, el compensând parțial sumele plătite de reasiguratul său.

**c) Forma.** Contractul de asigurare îmbracă forma unei polițe de asigurare, în timp ce contractul de reasigurare îmbracă forme diferite, în funcție de tipul reasigurării, rareori aparând în forma unei polițe de asigurare.

**d) Teritorialitatea.** Majoritatea asigurărilor directe, cu excepția celor maritime și aeriene, sunt, în principal, interne, în timp ce reasigurarea este prin natura sa o activitate internațională.

---

<sup>65</sup> *Idem.*

<sup>66</sup> *Idem*, pag. 236.

<sup>67</sup> *Idem*, pag. 237.

## TEMA VIII. CONTRACTUL INTERNAȚIONAL DE TRANSPORT

### 1. Contractul internațional de transport auto de mărfuri

#### *Definiție și cadru legal aplicabil*

Contractul internațional de transport auto de mărfuri este un contract de transport de mărfuri pe șosele, efectuat cu titlu oneros, cu vehicule, atunci când locul primirii mărfii de la expeditor și locul predării lor destinatarului sunt situate în țări diferite, dintre care cel puțin una este parte contractantă, independent de domiciliul sau sediul și de naționalitatea părților contractante.

Convenția referitoare la contractul internațional de mărfuri pe șosele CMR, încheiată la Geneva în anul 1956, care a intrat în vigoare la 2 iulie 1961, modificată prin protocolul din 5 iulie 1978, părți fiind 44 de state.

Dispozițiile acestei Convenții se completează cu următoarele reglementări internaționale:

– Convenția vamală referitoare la transportul internațional al mărfurilor sub acoperirea T.I.R., adoptată la Geneva la 15 ianuarie 1959 și renegociată la 14 noiembrie 1975;

– Convenția vamală relativă al carnetului A.T.A. pentru admiterea temporară a mărfurilor, Bruxelles, 6 decembrie 1961;

– Convenția asupra circulației rutiere, Viena, 8 decembrie 1968, completată prin Acordul European, Geneva 1 mai 1971;

– Convenția referitoare la admiterea temporară, Istanbul, 26 iunie 1990.

Prevederile referitoare la aceste convenții conțin și numeroase acorduri bilaterale. Aceste prevederi sunt aplicabile pentru anumite elemente și contractelor de transport auto de mărfuri.

#### *Domeniul de aplicare al convenției CMR*

Convenția se aplică oricărui contract de transport de mărfuri pe șosele, când locul primirii mărfii și locul pentru eliberare sunt situate în două țări diferite, dintre care cel puțin una este parte contractantă la CMR. Convenția nu ține cont de domiciliul sau naționalitatea părților contractante<sup>68</sup>.

---

<sup>68</sup> Dragoș -Alexandru Sitaru, Claudiu-Paul Buglea, Șerban-Alexandru Sitaru, *Dreptul comerțului internațional*, Tratat, partea specială, Ed. Universul Juridic, București, 2008, pag. 384-386.

Contractul trebuie să fie internațional și internațional și cu titlu oneros, iar transportul să se efectueze pe o cale rutieră și cu un vehicul specific.

Pentru determinarea caracterului internațional relevantă este intenția inițială a părților. Dacă punctul de plecare și punctul de destinație se află în state diferite, sediul părților contractante poate fi pe teritoriul aceluși stat. Acest caracter se menține chiar dacă, în urma intreruperii transportului, marfa nu părăsește teritoriul statului de plecare.

Convenția are în vedere automobilele, vehiculele articulate, remorcile și semiremorcile. Definițiile acestor mijloace de transport sunt consacrate de Convenția de la Viena privind circulația rutieră.

Convenția se aplică întregului transport, când este vorba de transporturi combinate, adică când vehiculul este transportat pe mare, pe calea ferată, cale navigabilă interioară sau aeriană, fără descărcarea mărfii.

Convenția nu se aplică atunci când marfa este deplasată cu mijloace de transport ce aparțin unor căi de transport diferite, fiind încărcată și descărcată.

Sunt excluse transporturile poștale internaționale, transporturile funerare și transportul efectelor de strămutare. Aceste dispoziții sunt imperative, însă statele pot deroga de la ele prin acorduri speciale.

#### ***Obligațiile expeditorului***

- a) Obligația de ambalare a mărfii;
- b) Obligația de predare a mărfii;
- c) Obligația de a suporta cheltuielile de verificare a mărfii;
- d) Obligația de a-l informa pe transportator despre natura exactă a pericolului și a indica eventual măsurile de precauție care trebuie luate atunci când predă la transport mărfuri periculoase, indicând în documentul de transport și denumirea lor general recunoscută;
- e) Obligația de încărcare a mărfii;
- f) Obligația de a furniza transportatorului documentele necesare și informațiile solicitate în vederea îndeplinirii formalităților vamale;
- g) Obligația de plată a prețului de transport.

#### ***Obligațiile transportatorului***

- a) Obligația de încărcare și descărcare a mărfii din vehicul;
- b) Obligația de verificare a mărfii;
- c) Obligația de a transporta marfa în termenii convenite;
- d) Obligația de îndeplinire a formalităților vamale;
- e) Obligația de conservare a mărfurilor;
- f) Obligația de predare a mărfurilor și a scrisorii de trăsură;
- g) Obligația de a cere instrucțiuni în cazul unor impedimente la transport sau la livrare.

#### ***Obligațiile destinatarului***

- a) Obligația de descărcare a mărfurilor;
- b) Obligația de plată a cheltuielilor aferente transportatorului;
- c) Obligația de plată a sumelor ramburs indicate în scrisoarea de trăsură.

#### ***Răspunderea transportatorului***

Transportatorul este răspunzător pentru pierderea totală sau parțială, precum și pentru avarierea mărfurilor din momentul primirii până în momentul predării lor. De asemenea, este răspunzător pentru întârziere în predarea mărfurilor.

Transportatorul este exonerat de răspundere în cazul în care pierderea, avarierea sau întârzierea a avut drept cauză o culpă a persoanei care are dreptul să dispună de marfă sau din cauza

unui ordin al acesteia, precum și dacă s-a datorat unui viciu propriu al mărfii sau unor împrejurări pe care transportatorul nu putea să le evite și ale căror consecințe nu le putea prevedea.

Calculul despăgubirii datorate de transportator pentru pierderea totală sau parțială a mărfii se va face conform valorii mărfii la locul și în momentul primirii pentru a fi transportată.

Dacă marfa a fost avariata în timpul transportului, transportatorul este obligat să suporte costul deprecierei mărfii, care se calculează în baza regulilor stipulate în Convenție.

## 2. Contractul internațional de transport maritim de mărfuri

### **Definiție și cadru legal aplicabil**

Contractul internațional de transport pe mare este contractul prin care transportatorul (cărașul) se obligă contra unei plăți numite navlu, să transporte mărfuri pe mare de la un port la altul.

În materia transporturilor maritime organizate, reglementarea de bază este Convenția ONU privind transportul de mărfuri pe mare, adoptată la Hamburg (denumită Regulile de la Hamburg), la 31 martie 1978, care conține în principal reguli uniforme de drept material aplicabile contractului de transport maritim.

Statele care devin părți contractante trebuie să denunțe Regulile de la Haga adoptate prin Convenția de la Bruxelles din 25 august 1968.

Nici o rezervă de la prevederile Convenției nu este admisă.

### **Domeniul de aplicare a Regulilor de la Hamburg**

Convenția de la Hamburg se aplică transportului internațional de mărfuri pe mare, fiind incluse toate contractele de transport de mărfuri pe mare între state diferite<sup>69</sup>.

Condițiile de aplicare a Regulilor de la Hamburg sunt:

– Portul de încărcare, portul de descărcare sau portul facultativ de descărcare care este portul efectiv de descărcare să fie situat pe teritoriul unui stat contractant;

– Conosamentul sau alt document care face dovada contractului de transport pe mare să fie emis într-un stat contractant;

– Conosamentul sau un alt document care face dovada contractului de transport pe mare prevede că stipulațiile contractuale să fie guvernate de Convenția de la Hamburg sau de legislația unui stat contractant;

Dispozițiile în cauză se aplică indiferent de naționalitatea navei, a cărașului, a cărașului efectiv, a încărcătorului, a destinatarului sau a oricărei persoane interesate.

### **Categoriile contractului internațional de transport maritim de mărfuri**

Transportul de mărfuri pe mare se realizează, preponderent, pe baza contractului de navlosire.

Contractul de navlosire este contractul prin care armatorul, numit navlosant, se obligă ca, în schimbul unei chirii numite navlu, să pună la dispoziția celeilalte părți, navlositorul, nava aptă pentru transport sau o anumită capacitate a acesteia, în vederea deplasării mărfii pe mare până la destinație.

Contractul de navlosire poate avea următoarele forme:

a) **Contractul de navlosire voyage charter.** Acest contract se încheie între armator și navlositor pentru transportul de mărfuri pentru o călătorie sau anumite călătorii succesive, contra unui navlu, calculat, de regulă, în raport cu cantitatea încarcăturii.

---

<sup>69</sup> *Ibidem*, pag. 446 - 448.

**b) Contractul de navlosire time-charter.** Prin acest contract, navlositorul închiriază nava de la armator pentru o perioadă de timp determinată contra unui navlu, numit *hire* și calculat la capacitatea de încărcare de vară a navei, și stabilit, de regulă, la bursele de navlu.

**c) Contractul de navlosire demise charter.** În baza acestui contract, armatorul se obligă, în schimbul unui navlu mai ridicat ca valoare (*hire*), să pună la dispoziția navlositorului întreaga navă pentru un anumit timp. În acest caz, navlositorul devine armator chiriaș, dobândind posesia și controlul deplin asupra vasului respectiv.

Conținutul contractului *charter-party* este exprimat prin clauzele exprese stipulate de părți, dar și prin clauze subînțelese, care sunt luate în considerare ori de câte ori părțile nu stabilesc altfel prin convenția lor.

Clauzele și obligațiile subînțelese sunt stabilite pe cale cutumiară și sunt angajante pentru armator și navlositor deopotrivă. Dacă, prin încălcarea obligațiilor subînțelese scopul comercial este prejudiciat, navlositorul poate cere rezilierea contractului și îl poate obliga pe navlosant la plata daunelor. Clauzele subînțelese în contract au în vedere atât obligațiile ale navlositorului, cât și ale armatorului.

**Conosamentul** este documentul care face dovada unui contract de transport de mărfuri pe mare și constată preluarea și încărcarea marfurilor de către căraș, precum și obligația acestuia de a livra mărfurile contra prezentării documentului.

Conosamentul se întocmește în mai multe exemplare originale, cu un conținut absolut identic, care formează un *set* sau un *joc*. Atunci când un exemplar este executat, celelalte exemplare devin nule și fără valoare.

Conosamentul se eliberează de comandantul navei care transportă marfa și îndeplinește o funcție dublă, și anume:

**a)** face dovada încheierii contractului de transport între căraș și încărcător, atestând ambarcarea mărfii la bord;

**b)** totodată încorporează această marfă, fiind un titlu reprezentativ al ei.

Dacă nu s-a încheiat mai întâi un *charter-party* între armator și încărcător, conosamentul întocmit de căpitan ține loc și de contract.

Conosamentul se redactează în formă scrisă, pe documente imprimare, uneori tipizate, în raport cu practica anumitor armatori cu servicii de linie. El trebuie să cuprindă următoarele mențiuni:

- numele și sediul cărașului;
- denumirea navei;
- numele și sediul proprietarului încărcător al mărfii;
- numele și sediul destinatarului, dacă este nominalizat de încărcător;
- denumirea și natura generală a mărfurilor și starea lor aparentă;
- parametrii calitativi esențiali;
- cantitatea exprimată în unitati de măsură specifice naturii mărfurilor (tone, metri cubi, bucăți, colete etc.);
- modul de ambalare a mărfii, marcarea ambalajului;
- portul de încărcare, portul de descărcare și, după caz, portul sau porturile de transbordare;
- locul și data emiterii conosamentului;
- menționarea navlului;
- perioada sau data livrării mărfurilor în portul de descărcare, dacă acest lucru s-a convenit între părți;



- numărul de exemplare negociabile, semnate de comandantul navei (de regula, trei exemplare originale);
- principalele clauze și condiții de transport;
- declarația încărcătorului, după caz, că marfurile pot fi încărcate pe punte;
- data încărcării mărfurilor pe nava, însoțită de expresia "shipped on board";
- denumirea convențiilor internaționale care guvernează conosamentul;
- limita răspunderii căraușului, dacă părțile au convenit ca aceasta să fie mai mare decât cea prevăzută în convenție.

#### ***Obligațiile încărcătorului***

- a) Obligația de predare a mărfurilor;
- b) Obligația de marcarea mărfurilor periculoase;
- c) Obligația de garanție referitoare la exactitatea indicațiilor inserate în conosament;
- d) Obligația de plată a navlului.

#### ***Obligațiile transportatorului (căraușului)***

- a) Obligația de luare în primire a mărfurilor;
- b) Obligația de încărcare și descărcare a mărfurilor;
- c) Obligația de a transporta mărfurile;
- d) Obligația de conservare a mărfurilor;
- e) Obligația de livrare a mărfurilor.

#### ***Obligațiile destinatarului***

- a) Obligația de a prelua mărfurile de la transportator;
- b) Obligația de plată a navlului;
- c) Obligația de plată a contrastaliilor la portul de încărcare în măsura în care au fost menționate în conosament.

#### ***Răspunderea părților în contractul de transport maritim***

Conform convenției, încărcătorul nu este răspunzător de prejudiciul suferit de cărauș sau de căraușul efectiv, nici de avarierea navei, decât dacă prejudiciul sau avarierea a fost provocată din culpa sau neglijența încărcătorului, a prepușilor sau a mandatarilor acestuia.

În cazul în care căraușul nu a fost informat despre caracterul periculos al mărfurilor, iar acestea devin un pericol efectiv pentru persoane sau bunuri – ele pot fi descărcate, distruse sau făcute inofensive, după cum o cer împrejurările, fără plata unei compensații.

Încărcătorul este răspunzător de corectitudinea și exactitatea datelor furnizate de el pentru a fi inserate în conosament. Va fi obligat să despăgubească pe cărauș pentru inexactitatea datelor furnizate, în caz de prejudiciu.

Căraușul poartă răspundere pentru mărfuri pentru toată perioada în care acestea sunt în grija sa. Convenția prevede că mărfurile se află în grija căraușului din momentul în care, acesta le preia de la încărcător sau de la o persoană care acționează în numele încărcătorului sau de la o autoritate sau altă terță persoană căreia mărfurile trebuie predate pentru încărcare, până în momentul în care căraușul livrează mărfurile.

Căraușul este răspunzător pentru pierderea, avarierea sau întârzierea în predarea mărfurilor, dacă împrejurarea care le-a cauzat s-a produs în perioada când mărfurile se aflau în grija sa. Căraușul este răspunzător pentru întârziere în livrarea mărfurilor, când livrarea nu a avut loc în termenul stipulat în contract.

Căraușul răspunde și pentru avarierea sau pierderea mărfurilor, sau pentru întârziere în livrare cauzată de incendiu, atunci când reclamantul probează că incendiul a rezultat dintr-o greșeală sau neglijență a căraușului.

Dacă transportul se referă la animale vii, cărauşul nu este răspunzător de pierderile, daunele sau întârzierea în livrare rezultate din riscuri inerente agetui gen de transport, dacă nu se probează că pierderile, daunele sau întârzierea sunt rezultatul culpei sau neglijenţei ei cărauşului.

Cu excepţie a cazurilor de avarie comună, cărauşul nu este răspunzător dacă pierderea, avarierea sau întârzierea în livrare s-au datorat măsurilor luate pentru salvarea de vieţi omeneşti sau măsurilor luate rezonabil în scopul salvării bunurilor pe mare.

### **3. Contractul internaţional de transport de mărfuri pe calea ferată**

#### ***Definiţie şi cadru legal aplicabil***

Este contractul efectuat cu titlu oneros, când locul primirii mărfurilor de la expeditor şi locul predării mărfurilor destinatarului sunt situate în ţări diferite, dintre care cel puţin una este parte contractantă.

Actul normativ de bază în acest sector este Convenţia privind transporturile internaţionale feroviare COTIF, încheiată la Berna, 9 mai 1980, prin care s-a constituit Organizaţia Interguvernamentală pentru Transporturile Internaţionale Feroviare.

Convenţia are ca scop stabilirea unui regim de drept uniform aplicabil transporturilor de mărfuri, precum şi transporturilor de călători şi bagaje, în trafic internaţional direct între statele membre.

După adoptarea sa în anul 1990, Convenţia a fost modificată în 2 etape: Prima modificare prin Protocolul de la Berna din 1990, iar a doua prin Protocolul de la Vilnius din 1999. Ambele protocoale aduc modificări Apendiceii B al Convenţiei intitulată Regulile uniforme privind Contractul de Transport Internaţional Feroviar al Mărfurilor (CIM).

#### ***Domeniul de aplicare a Regulilor uniforme CIM***

Regulile uniforme se aplică oricărui contract de transport internaţional feroviar de mărfuri, dacă locul de luare în primire şi locul de livrare a mărfurilor sunt situate în două state membre diferite. Sediul şi naţionalitatea părţilor nu sunt relevante<sup>70</sup>.

Dacă locul de încărcare, respectiv de predare a mărfurilor, se numai pe teritoriul unui stat contractant, Regulile uniforme se vor aplica contractului de transport prin consensul părţilor.

Următoarele excepţii sunt admise de la Regulile uniforme:

– Prima este că fiecare stat membru poate declara că nu va aplica Regulile uniforme decât transporturilor efectuate pe o parte a infrastructurii sale feroviare. Declaraţia va cuprinde definiţia precisă a infrastructurii feroviare, care trebuie legată la infrastructura unui stat membru;

– A doua este că pentru transporturile efectuate între state limitrofe, Regulile uniforme nu se aplică, dacă infrastructura staţiilor respective este gestionată de unul sau mai mulţi gestionari aparţinând aceluiaşi stat membru.

Regulile uniforme se aplică şi atunci când în baza unui contract unic, transportul internaţional se completează cu un transport auto sau pe căi navigabile interioare în trafic intern al unui stat membru la convenţie. Dacă transportul feroviar se completează, în temeiul unui contract unic, cu un transport maritim sau cu un transport transfrontalier pe căi navigabile interioare, CIM rămâne aplicabilă numai dacă transporturile făcute în completarea transportului feroviar sunt efectuate pe liniile înscrise pe lista prevăzută de art. 24 alin. 1 din Convenţia de la Berna.

#### ***Scrisoarea de trăsură***

Contractul de transport de mărfuri pe calea ferată trebuie să fie constatat printr-o scrisoare de trăsură, potrivit unui model uniform. Conform art. 6, par. 2 al Regulilor Uniforme, lipsa,

---

<sup>70</sup> *Idem*, pag. 360-362.

inexactitatea sau pierderea scrisorii de trăsura nu afectează nici existența, nici valabilitatea contractului care rămâne supus prezentelor Reguli Uniforme.

Conform art. 7 al Regulilor Uniforme, scrisoarea de trăsura conține trei tipuri de mențiuni: obligatorii, circumstanțiale și facultative. Mențiunile obligatorii trebuie să figureze în scrisoarea de trăsura în cazul oricărui contract de transport internațional de mărfuri pe cale ferată și se referă la următoarele:

- numele și adresa părților (expeditorul și cărașul) și destinatarului;
- data și locul întocmirii sale, precum și cele ale luării în primire a mărfii;
- locul de livrare;
- elementele de identificare a mărfii: denumirea, natura mărfii, cantitatea, modul de ambalare etc.;
- documentele anexate la scrisoarea de trăsura sau ținute la dispoziția transportatorului;
- tarifele aferente transportului (prețul de transport, tarifele accesorii, tarifele vamale ș.a.);
- mențiunea că transportul este supus, indiferent de orice clauză contrară, Regulilor uniforme CIM;

Mențiunile circumstanțiale sunt de asemenea obligatorii de completat, dar nu în cazul oricărui transport, ci numai atunci când sunt îndeplinite ipotezele la care aceste mențiuni se referă:

- transportatorul care trebuie să livreze marfa, în cazul transportatorilor succesivi;
- tarifele aferente contractului de transport pe care expeditorul le ia în sarcina sa;
- suma rambursului de perceput la livrare. Suma dată privește raporturile dintre vânzătorul-expeditor și cumpărătorul-destinatar, iar nu raporturile decurgând din contractul de transport;
- valoarea declarată a mărfii și suma reprezentând interesul special la eliberare;
- termenul de livrare și itinerariul convenit;
- numărul și descrierea sigiliilor;

Mențiunile facultative pot fi inserate în scrisoarea de trăsura, în măsura în care părțile consideră că aceste mențiuni sunt utile, de ex. mențiunea ca marfa să fie returnată expeditorului în cazul împiedicării la livrare sau că destinatarul nu are dreptul să modifice în mod unilateral contractul.

#### ***Obligațiile expeditorului***

- a) Obligația de ambalare a mărfurilor;
- b) Obligația de predare a mărfurilor;
- c) Obligația de încărcare a mărfurilor;
- d) Obligația de plată a tarifelor de transport;
- e) Obligația de remitere a documentelor necesare pentru îndeplinirea formalităților administrative.

#### ***Obligațiile transportatorului***

- a) Obligația de încărcare și descărcare a mărfurilor;
- b) Obligația de a transporta mărfurile în cadrul termenelor de livrare;
- c) Obligația de îndeplinire a formalităților administrative;
- d) Obligația de conservare a mărfurilor;
- e) Obligația de livrare a mărfurilor și de remitere a scrisorii de trăsura;
- f) Obligația de a solicita instrucțiuni.

#### ***Obligațiile destinatarului***

- a) Obligația de descărcare a mărfurilor după livrare;
- b) Obligația de plată a tarifelor;
- c) Obligația de plată a rambursului indicat în scrisoarea de trăsura.

#### ***Răspunderea transportatorului***

Transportatorul răspunde pentru depășirea termenului de executare a contractului, pentru daunele provocate prin pierderea totală sau parțială a mărfii, precum și pentru avariile suferite de marfă din momentul în care a fost luată în primire până în momentul în care a fost predată destinatarului.

Transportatorul este exonerat de răspundere când depășirea termenului de executare a contractului de transport, pierderea sau avarierea mărfii au avut loc dintr-o culpă a persoanei îndreptățite să dispună de marfă, dintr-un viciu propriu al mărfii, cum ar fi pierderea în greutate, sau unor împrejurări pe care transportatorul nu putea să le evite și ale căror urmări nu le putea înlătura.

Despăgubirea pentru pierderea totală sau parțială a mărfii, ca și în cazul avariilor, de la primirea până la predarea mărfii se calculează după cursul bursei, iar în absența acestui curs, după prețul curent al pieței ei. În cazul în care nu sunt posibile calculele în baza cursului bursei și nici potrivit prețului curent, se ține seama de prețul uzual al mărfurilor de același fel de aceeași calitate.

#### **4. Contractul internațional de transport fluvial de mărfuri**

##### ***Definiție și cadru legal aplicabil***

Este contractul prin care se efectuează transportul de mărfuri, cu titlu oneros, când locul primirii mărfurilor de la expeditor și cel al predării acestora la destinatar sunt situate în state diferite, dintre care cel puțin una este parte contractantă.

Statele riverane Dunării au adoptat la Siofok (Ungaria), la 2 septembrie 1989, Convenția privind condițiile generale de transport de mărfuri în trafic internațional pe Dunăre, fiind modificată și completată de Convenția de la Viena din 3 septembrie 1994 și este în vigoare cu aceste modificări de la 01.01.1995. Convenția de la Siofok înlocuiește între părțile contractante, Convenția de la Bratislava din 1955.

La 03.10.2000 a fost adoptată la Budapesta Convenția privind contractul de transport de mărfuri în navigația interioară (CNMI).

##### ***Domeniul de aplicare al Convenției***

Aceasta este aplicabilă transportului internațional de mărfuri între porturile dunărene de încărcare și descărcare. Nu include transportul de persoane și nici transportul intern de mărfuri pe Dunăre.

Nu sunt permise la transport.

- mărfurile care necesită expedierea obligatorie prin poștă;
- armele, cu excepția celor sportive și de vânatoare ș.a.;

Transportul mărfurilor explozive, otrăvitoare, toxice, inflamabile, cu autoaprindere și altele mărfuri periculoase, cât și al animalelor se efectuează numai pe baza înțelegerii între navlositor și cărauș.

Convenția are o natură contractuală, transportul putându-se desfășura numai cu respectarea prevederilor acesteia.

##### ***Obligațiile expeditorului***

- Obligația de predare a mărfii;
- Obligația de remitere a documentelor care însoțesc marfa;
- Obligația de suportare a cheltuielilor de încărcare și descărcare a navei;
- Obligația de plată a navlului.

##### ***Obligațiile căraușului***

- obligația de preluare a mărfii;

- obligația de a transporta marfa la timp în portul de destinație;
- obligația de conservare a mărfii;
- obligația de predare a mărfii;
- obligația de a solicita instrucțiuni.

#### ***Obligațiile primitorului***

- obligația de preluare a mărfii de la căraș;
- obligația de plată a cheltuielilor de descărcare și de depozitare a mărfii în magazia cărașului.

#### ***Răspunderea transportatorului***

Transportatorul este răspunzător pentru respectarea termenelor convenite de părți în vederea livrării mărfii.

Transportatorul răspunde pentru pierderile și avarierea mărfii din momentul primirii de la expeditor până în momentul predării mărfii destinatarului în portul de destinație.

Transportatorul este exonerat de răspundere dacă pierderea, avarierea sau întârzierea în executarea contractului de transport au avut drept cauză o culpă a expeditorului, o dispoziție a acestuia, un viciu propriu al mărfii sau împrejurări pe care transportatorul nu le putea evita și ale căror urmări nu le putea înlătura.

Pentru orice pretenții, primitorul mărfii se adresează, în scris, cărașului, cu anexarea documentelor necesare, precum și scrisoarea de trăsură, actul de predare a mărfii, factura, calculul pierderilor constatate. Dacă pretențiile se referă la cantitatea mărfii livrate, va fi avizat și expeditorul<sup>71</sup>.

## **5. Contractul internațional de transport aerian de mărfuri**

### ***Definiție și cadru legal aplicabil***

Este contractul de transport încheiat între părți, în care locul de plecare și locul de sosire, indiferent de întreruperi, sunt situate în interiorul teritoriului a două părți contractante.

Principala reglementare este cuprinsă în Convenția pentru unificarea anumitor reguli referitoare la transportul aerian internațional, încheiată la Montreal, la 28 mai 1999.

Alte reglementări în materie sunt:

- Convenția pentru unificarea anumitor reguli privitoare la sechestrul asigurărilor asupra aeronavelor, semnată la Roma, la 29 mai 1933;
- Convenția pentru unificarea anumitor reguli cu privire la daunele cauzate de către aeronave terților pe pământ, semnată la Roma, la 29 mai 1933;
- Convenția privind navigația civilă internațională, semnată la Chicago, la 7 decembrie 1944.

### ***Domeniul de aplicare al Convenției de la Montreal***

Sfera de aplicare a Convenției de la Montreal cuprinde transporturile aeriene, cu caracter internațional, de persoane, bagaje, sau mărfuri efectuate cu o aeronavă și oneros.

Caracterul internațional al transportului aerian se definește prin situarea punctului de plecare și a punctului de destinație pe teritoriul a două state membre ale Convenției, indiferent dacă există sau nu o întrerupere a transportului sau o transbordare. De asemenea, punctul de plecare și cel de destinație se pot afla pe teritoriul unui singur stat, în cazul în care există o escală stabilită pe teritoriul unui alt stat, chiar dacă acesta nu este parte la Convenție<sup>72</sup>.

<sup>71</sup> Dumitru Mazilu, *Dreptul comerțului internațional*, partea specială, Ed. Lumina Lex, București, 2000, pag. 238.

<sup>72</sup> Dragoș -Alexandru Sitaru, Claudiu-Paul Buglea, Șerban-Alexandru Sitaru, *Dreptul comerțului internațional*, Tratat, partea specială, Ed. Universul Juridic, București, 2008, pag. 413-416.

Fac parte, din domeniul de aplicare, și transportul efectuat de transportatorii succesivi, transportul combinat și transportul îndeplinit de un transportator de fapt. Sunt exceptate transporturile de expediții poștale.

Convenția limitează voința părților, clauzele conținute în contractul de transport și înțelegerile speciale aplicate înainte de producerea daunei, prin care părțile se abat de la regulile Convenției, stabilind că legea aplicabilă sau regulile referitoare la jurisdicție, sunt nule și neavenite. Transportatorul poate să stabilească condiții care nu contravin Convenției.

#### ***Scrisoarea de transport aerian***

Contractul de transport aerian internațional de mărfuri este un contract consensual, acesta luându-se în considerare prin simplul acord de voință al părților, fără remiterea mărfii și fără a fi necesară forma scrisă *ad validitatem*. Lipsa scrisorii de transport aerian, prevăzută la art. 4 nu afectează însă existența și valabilitatea contractului de transport care rămâne supus regulilor Convenției. În lipsa scrisorii de trăsură, expeditorul poate solicita o chitanță de primire a mărfii, cu aceiași forță probatorie ca și a scrisorii de transport aerian.

Convenția de la Montreal nu cuprinde o enumerare a mențiunilor pe care scrisoarea de trăsură aeriană sau, în lipsă, chitanța de primire a mărfii, trebuie să le conțină. Totuși, conform art. 5 documentul de transport trebuie să cuprindă:

- indicarea punctelor de plecare și de destinație;
- în cazul în care punctele de plecare și de destinație sunt situate pe teritoriul aceluiași stat parte, indicarea cel puțin a unui punct de escală pe teritoriul unui alt stat;
- indicarea greutății expeditiei.

În afara acestor mențiuni, prevăzute expres la art. 5, documentele de transport pot să mai conțină indicații referitoare la: dimensiunile și ambalajul mărfii sau la numărul de colete și de asemenea cu privire la cantitatea, volumul și starea mărfii.

Scrisoarea de transport aerian se întocmește în 3 exemplare: primul poartă mențiunea „pentru transportator” și este semnat de expeditor; al doilea poartă mențiunea „pentru destinatar” și este semnat atât de expeditor, cât și de transportator; al treilea este semnat de transportator și este înmănat expeditorului după acceptarea mărfii.

#### ***Obligațiile expeditorului***

- a) obligația de predare a mărfii;
- b) obligația de furnizare a informațiilor și documentelor necesare îndeplinirii formalităților cerute de autorități;
- c) obligația de plată a prețului de transport.

#### ***Obligațiile transportatorului***

- a) obligația de a transporta marfa în termenul prevăzut în contract;
- b) obligația de îndeplinire a formalităților cerute de autorități;
- c) obligația de conservare a mărfii;
- d) obligația de livrare a mărfii.

#### ***Obligațiile destinatarului***

- a) plata prețului de transport, în cazul în care nu este achitat de expeditor;
- b) suportarea costurilor aferente transportului.

#### ***Răspunderea transportatorului (cărăușului)***

Transportatorul este răspunzător pentru distrugerea, pierderea sau pentru orice daune provocate bagajelor sau mărfurilor.

Transportatorul este răspunzător pentru pierderile provocate de întârzierea în transportul aerian al pasagerilor, bagajelor sau mărfurilor.

Transportatorul nu este răspunzător în cazul în care probează că el și agentii săi au luat toate măsurile necesare să evite pierderea ori că a fost imposibil pentru el și pentru agentii săi să ia asemenea măsuri.

Potrivit Convenției, dacă transportatorul probează că pierderea a fost provocată din neglijență a sau culpa unei persoane, instanța poate să exonereze transportatorul în tot sau în parte de răspunderea sa.

## **6. Contractul internațional de transport multimodal de mărfuri**

Sediul materiei îl reprezintă Convenția Națiunilor Unite cu privire la transportul multimodal internațional de mărfuri adoptată la Geneva la 24 mai 1980.

Transportul multimodal este transportul de mărfuri efectuat cu, cel puțin, două moduri de transport diferite, în temeiul unui contract de transport multimodal, pornind de la un loc situat în statul unde marfurile sunt preluate de către antreprenorul de transport multimodal până la locul desemnat pentru livrare într-un stat diferit<sup>73</sup>.

Contractul de transport multimodal este contractul în baza căruia un antreprenor de transport multimodal se obligă, în schimbul plății unui navlu, să execute sau să facă să se execute un transport multimodal.

Contractul de transport multimodal se încheie între expeditor și antreprenorul de transport multimodal care acționează în numele și pe contul său, asumându-și răspunderea executării contractului.

Un contract de transport multimodal va fi supus reglementării Convenției de la Geneva, dacă locul de preluare a mărfii de către antreprenorul de transport sau locul de predare a mărfii de către acesta, stabilite conform acordului părților, sunt situate într-un stat parte la Convenție.

Antreprenorul de transport multimodal este obligat să livreze marfa preluată de la expeditor la locul stabilit și destinatarului indicat în contract. El poartă răspundere pentru prejudiciul ce rezultă din pierderea sau avarierea mărfii, precum și din întârzierea în livrare.

Precizând condițiile în care marfa se poate considera pierdută, avariată sau se poate vorbi de întârziere în livrare, Convenția stabilește și limitele minime ale răspunderii antreprenorului, prevăzând că părțile contractante pot stabili și limite mai ridicate ale acesteia.

### ***Răspunderea părților***

Expeditorul este obligat să garanteze antreprenorului de transport multimodal exactitatea tuturor particularităților privind natura generală a mărfurilor, numărul, greutatea, volumul și cantitatea, semnele distinctive, și când e cazul, caracterul periculos al mărfurilor.

Expeditorul trebuie să-l despăgubească pe operatorul de transport multimodal pentru pierderea rezultată din inexactitatea ori imprecizia datelor referitoare la mărfuri predate spre transport.

Antreprenorul de transport multimodal este răspunzător pentru pierderi sau daune provocate mărfurilor în perioada de la preluarea până la livrarea acestora, așa cum această perioadă este definită în contract.

De asemenea, este răspunzător pentru livrarea cu întârziere a mărfurilor, când termenele de livrare stipulate în contract nu au fost respectate sau în lipsa unor asemenea prevederi

---

<sup>73</sup> *Ibidem*, pag. 477 și urm.

contractuale, dacă mărfurile nu au fost livrate într-un timp rezonabil cerut, având în vedere circumstanțele concrete.

Condițiile în care antreprenorul de transport multimodal poate beneficia de o limitare a răspunderii sale sunt similare celor stipulate pentru transportatori în celelalte contracte de transport.

În sistemul de transport multimodal, rolul antreprenorului de transport multimodal este similar celui ce revine transportatorului (căraușului) în celelalte contracte de transport.

## **TEMA IX. CONTRACTELE DE INTERMEDIERE ÎN DREPTUL COMERȚULUI INTERNAȚIONAL**

### **1. Contractul internațional de mandat comercial**

#### ***Noțiunea și caracterele juridice ale contractului internațional de mandat comercial***

Contractul internațional de mandat comercial este în primul rând un contract de intermediere. Acest tip de contract a apărut datorită faptului că, complexitatea și frecvența tranzacțiilor internaționale, precum și aria geografică întinsă în care se derulează, au determinat folosirea unor intermediari (persoane fizice sau juridice), pentru a grăbi, a facilita și realiza contractele în condiții mai eficiente.

Noțiunea de intermediere reprezintă o activitate depusă de către o altă persoană decât cea a titularului interesului, interpunându-se între titular și terț<sup>74</sup>.

Astfel operațiunile de intermediere au fost efectuate la început prin mandatul din dreptul civil, care a fost adaptat, treptat necesităților relațiilor comerciale, devenind cu timpul, unul din instrumentele juridice în măsură să înlesnească desfășurarea operațiunilor comerciale, ce au devenit mai complexe, în special pe plan internațional.

Contractul de mandat comercial își are originea în dreptul roman. Conform art. 1030 Cod Civil al R. Moldova, „prin contractul de mandat o parte (mandant) împuternicește cealaltă parte (mandatar) de a o reprezenta la încheierea de acte juridice, iar acesta prin acceptarea mandatului, se obligă să acționeze în numele și pe contul mandantului.”

Caracterele juridice ale contractului internațional de mandat comercial sunt:

**a)** reprezentarea, în cazul mandatului comercial reprezentarea acestuia se face în funcție de natura acestuia și nu de esența lui;

**b)** mandatul comercial este în toate cazurile, un contract cu titlu oneros, mandatarul fiind

---

<sup>74</sup> Referitor la noțiunea de intermediere a se vedea Dragoș -Alexandru Sitaru, Claudiu-Paul Buglea, Șerban-Alexandru Stănescu, *Dreptul comerțului internațional*, Tratat, Partea specială, Ed. Universul Juridic, București, 2008, pag. 305-306, inclusiv bibliografia acolo citată.



renumerat printr-o sumă fermă sau forfetară, ori sub forma unui procent calculate la cifra de afaceri. Mandatul comercial fiind cu titlu oneros, nu poate fi revocat în mod unilateral.

c) mandatul comercial are caracter conventional, părțile fiind în măsură să stabilească limitele lui;

d) revocarea acestui mandat se poate face numai pentru motive temeinice;

e) este contract *intuitu personae*.

#### ***Cadrul legal aplicabil***

Convenția de la Geneva privind intermedierea din 17 februarie 1983 elaborată sub auspiciile UNIDROIT, Convenția asupra legii aplicabile contractelor de intermediere și reprezentare, adoptată la 16 iunie 1977 sub egida Conferinței de drept internațional privat de la Haga. R. Moldova nu este parte la aceste convenții. De asemenea, pot fi aplicate și Principiile UNIDROIT privind contractele comerciale internaționale.

#### ***Forma contractului internațional de mandat comercial***

Contractul internațional de mandat se încheie prin simplul acord de voință al partilor (*solo consensus*), având de regulă un caracter consensual.

Mandatul se exteriorizează de obicei printr-un înscris numit procură. Procura are o dublă semnificație:

– în primul rând procura reprezintă operațiunea juridică numită *negotium*, prin care o persoană împuternicește o altă persoană (mandatar, procurator) să încheie acte juridice în numele și pe seama ei. De aici putem trage concluzia că procura este un act juridic unilateral care urmează a fi acceptat de către mandatar prin executarea împuternicirii;

– în al doilea rând, procura reprezintă mijlocul juridic numit *instrumentum*, prin care se dovedește existența, sau mai bine spus conținutul mandatului, categoriile de acte juridice care vor fi încheiate dar și limitele puterilor conferite mandatarului.

Procura poate fi realizată sub două forme: fie ca un înscris sub semnătură privată, fie sub forma înscrisului autentic. Trebuie precizat faptul că această formă autentică a procurii este necesară ori de câte ori actul juridic pe care-l va încheia mandatarul cu terțul a persoana este întocmit în formă autentică.

În situația în care mandatul este bilateral, adică există obligații de ambele părți și cu titlu oneros, este necesar să se întocmească un contract de mandat în care se vor stipula obligațiile ambelor părți, urmând să fie semnat de acestea.

#### ***Efectele contractului***

##### ***Drepturile și obligațiile părților***

##### ***Drepturile mandatarului***

- a) să primească comisionul stabilit de contract;
- b) să primească toate despăgubirile care constau din cheltuielile suportate pentru îndeplinirea acțiunilor ce au constituit obiectul contractului.

##### ***Obligațiile mandatarului***

- a) Mandatarul este obligat să execute mandatul în conformitate cu împuternicirea dată și cu instrucțiunile mandantului, îndepartându-se de la ele sau depășindu-le numai dacă nu poate obține indicații suplimentare în timp util și dacă această depășire este în interesul mandantului;
- b) Mandatarul trebuie să execute personal mandatul încredințat, cu excepția cazului când prin contract s-a prevăzut posibilitatea substituirii mandatarului cu o altă persoană;
- c) Mandatarul este obligat să informeze terțul cu care încheie contractul despre împuternicirea în temeiul căreia acționează.

##### ***Drepturile mandantului***

- a) de a cere de la mandatar un raport privind acțiunile săvârșite;
- b) de a cere transmiterea a tot ceea ce a primit mandatarul în urma executării obligațiilor sale.

#### ***Obligațiile mandantului***

a) Mandantul este obligat să pună la dispoziția mandatarului mijloacele necesare pentru executarea mandatului. Astfel, mandantul trebuie să pună la dispoziția mandatarului toate informațiile și documentațiile deținute de el, care ar fi utile mandatarului pentru îndeplinirea împuternicirii sale. Dacă pentru executarea mandatului sunt necesare unele cheltuieli, mandantul trebuie să avanseze sumele de bani în cauză, neputându-le lăsa pe seama mandatarului;

b) Mandantul are obligația să plătească mandatarului remunerația datorată pentru executarea mandatului. Remunerația datorată este prevăzută în contract;

c) Mandantul este obligat să restituie cheltuielile efectuate de mandatar pentru executarea mandatului.

## **2. Contractul internațional de comision**

### ***Noțiunea contractului internațional de comision***

Contractul de comision este contractul prin care o parte, numită comisionar, se obligă față de cealaltă parte, numită comitent, să încheie acte juridice în nume propriu, dar în contul comitentului, în schimbul unei remunerații, calculată procentual la cifra de afaceri și numită comision.

Caracteristic contractului de comision este, înainte de toate, faptul că, spre deosebire de mandatar, comisionarul încheie acte juridice cu terțul din nume propriu, dar în contul comitentului, care nu este cunoscut terțului ca, de altfel, nici relația de intermediere dintre comitent și comisionar.

### ***Caracterele juridice***

Contractul de comision este un contract sinalagmatic, consensual, cu titlu oneros și nu poate fi revocat pe cale unilaterală.

Comitentul trebuie să aibă capacitate comercială, deoarece comisionarul încheie acte de comerț cu terțul din împuternicirea sa și pe contul său, acționând față de terț în nume propriu, comisionarul este un comerciant și trebuie să justifice capacitatea necesară încheierii de acte de comerț. De regulă, comisionarul își face o profesie din operațiile de intermediere, adesea foarte rentabile prin comisionul pe care îl produce.

### ***Efectele contractului***

#### ***Drepturile și obligațiile părților***

#### ***Obligațiile comitentului:***

- întocmirea cererilor de ofertă sau arătarea indicilor pentru întocmirea ei;
- punerea la dispoziția comisionarului a documentației marfa sau serviciile, certificate de calitate, tehnica etc.;
- indicația condițiilor dorite de comercializare a mărfii;
- pronunțarea asupra proiectului de contract elaborate de comisionar;
- participarea la soluționarea reclamațiilor parvenite de la participanți;
- să achite comisionul stabilit.

#### ***Obligațiile comisionarului***

- să întocmească cererea de ofertă sau proiectul viitorului contract și să le transmită comitentului spre aprobare;
- să negocieze și să semneze în nume propriu contractul de vânzare cumpărare de mărfuri sau

- prestațiile de servicii;
- să obțină în cazurile necesare licențe, permise și alte învoiri, să efectueze procedura vamală, să asigure marfa;
- să întocmească documentele necesare pentru ca comitentul să încaseze suma necesară;
- să fie ca parte în cazurile necesare pentru soluționarea litigiilor.

#### ***Drepturile comitentului***

- să examineze cererile de ofertă;
- să avizeze proiectul de contract;
- să înainteze reclamațiile necesare față de expeditor;

#### ***Drepturile comisionarului***

- să negocieze și să încheie contract de cumpărare a mărfurilor sau serviciilor;
- să prezinte pentru aviz proiectul acestui contract;
- să asigure marfa;
- să transmită instrucțiunile de vămuire comitentului;
- să acorde asistență comitentului pentru soluționarea reclamațiilor și apărarea intereselor.

### **3. Contractul internațional de curtaj**

#### ***Noțiunea contractului internațional de curtaj***

Contractul internațional de curtaj este contractul prin care o persoană, numită curtier, se obligă ca în schimbul unei sume de bani, numita curtaj, să procure celeilalte părți, numita client, un contractant.

Curtierul este, întotdeauna, un comerciant independent, care acționează în nume propriu și al cărui comerț constă din intermedierea ce o execută cu titlu de profesie. Rolul curtierului este de a pune în legătură pe client cu un partener comercial, scopul fiind încheierea unui contract<sup>75</sup>.

Curtierul înlesnește afaceri fără a interveni în contract și nu poartă nici o răspundere referitor la executarea sau neexecutarea contractului a carui încheiere a intermediat-o.

Pentru serviciile acordate clientului, curtierul primește o indemnizație numită curtaj. Conform practicii comerciale, curtajul se datorează, în principiu, din momentul încheierii contractului respectiv.

În practica comercială internațională, în majoritatea cazurilor, curtierul dobândește dreptul de a fi remunerat numai prin încheierea contractului între client și terț, chiar dacă acesta nu a fost executat.

Împrejurarea că clientul și curtierul au sediul în state diferite conferă contractului de curtaj caracter internațional.

În cazul contractului internațional de curtaj, capacitatea clientului și a curtierului este guvernată de *lex personalis* sau legea națională. Fondul și efectele acestui contract cad sub incidența legii determinate de părți potrivit principiului *lex voluntatis*.

#### ***Caracterele juridice:***

- este un contract nenumit;
- este un contract sinalagmatic, întrucât încheierea sa creează obligații reciproce în sarcina ambelor părți: curtierul are obligația de a găsi pentru client un contractant, iar clientul are obligația

---

<sup>75</sup> Lilia Gribincea, *Dreptul comerțului internațional*, Ed. „RECLAMA” S.A., Chișinău, 1999, pag. 285;

de a plăti remunerația stabilită numai în cazul în care curtierul și-a îndeplinit obligația; rezultă că această obligație este afectată de o condiție suspensivă, ea neexistând până în momentul găsirii unui contractant; așadar drepturile și obligațiile pe care le creează contractul de curtaj sunt condiționale;

– este cu titlu oneros; întrucât afacerile comerciale nu sunt gratuite, se prezumă caracterul oneros al contractului; astfel, dacă părțile nu stabilit remunerația, acesta se datorează, iar cuantumul său va fi stabilit de către instanță prin analizarea activității curtierului;

– este un contract comutativ, întrucât din chiar mometul încheierii părțile cunosc existența și întinderea obligațiilor.

### ***Efectele contractului***

#### ***Drepturile și obligațiile părților***

Contractul internațional de curtaj dă naștere la drepturi și obligații în sarcina părților. Curtierul are mai multe drepturi, cele mai importante fiind dreptul la remunerație pentru activitatea desfășurată și dreptul la restituirea contravalorii cheltuielilor făcute, dacă acest lucru a fost prevăzut în contract.

#### ***Obligațiile curtierului***

Principala obligație a curtierului este de a găsi pentru client un contractant în vederea încheierii unui contract; această obligație este de rezultat, iar nu de diligență, întrucât găsirea unui contractant este de esență contractului de curtaj. Numai obținerea acestui rezultat face să se nască dreptul curtierului la remunerație, respectiv obligația clientului de a plăti această remunerație.

Curtierului îi revin anumite obligații care rezultă din exercitarea cu caracter profesional a atribuțiilor sale; în îndeplinirea acestor obligații curtierul trebuie să se comporte cu bună credință și să depună diligența unui *bonus pater familias*.

Astfel, curtierul are următoarele obligații:

- de a garanta identitatea celor două părți contractante;
- de a da informații exacte cu privire la operațiunea ce constituie obiectul contractului;
- de a nu divulga informații cu privire la clientul său;
- de a fi imparțial, adică de a fi nepărtinitor, aducând la cunoștința contractanților toate amănunțele care pot influența încheierea contractului.

#### ***Drepturile clientului***

- dreptul la garantarea identității părților contractante;
- dreptul la informații exacte cu privire la operațiunea ce constituie obiectul contractului;
- de a nu-i fi divulgate informațiile referitoare la el;
- de a cere curtierului să fie imparțial, adică să ceară curtierului să aducă la cunoștința contractanților toate detaliile care pot influența încheierea contractului;

#### ***Obligațiile clientului***

Clientul are următoarele obligații:

– să plătească către curtier remunerația stabilită; dacă prin contract nu s-a prevăzut nici o clauză referitoare la remunerația acordată curtierului, acesta se datorează plecând de la caracterul oneros al contractului, iar cuantumul său va fi stabilit de către instanță prin raportare la activitatea efectivă realizată de către curtier.

– să restituie curtierului contravaloarea cheltuielilor făcute, însă numai dacă acest lucru a fost prevăzut în contract; în lipsa unei astfel de clauze toate cheltuielile sunt suportate de către curtier.

## **4. Contractul internațional de agent**

### ***Noțiunea contractului internațional de agent***

Contractul de agent (*agency*) este contractul încheiat de către o parte, numită agent, care se obligă, în schimbul unui comision, să trateze afaceri în numele și pe seama altei părți, numită principal.

Agentul comercial este intermediarul care, cu titlu de profesie obișnuită, negociază și încheie vânzări, cumpărări, închirieri, prestări de servicii în numele și pe contul producătorilor sau comercianților<sup>76</sup>.

Pentru serviciile de intermediere, agentul este plătit printr-o sumă procentuală, calculată la cifra de afaceri, realizată în contul reprezentatului.

#### ***Caracterele juridice***

Contractul internațional de agent este un contract sinalagmatic, consensual și cu titlu oneros.

Contractul de agent se încheie, de regulă, în formă scrisă și pentru o perioadă determinată. Dacă contractul a fost încheiat pe o durată nedeterminată, oricare dintre părți îl poate denunța în scris.

#### ***Efectele contractului***

##### ***Drepturile și obligațiile părților***

##### ***Drepturile Agentului***

- a) dreptul la respectarea exclusivității contractului;
- b) dreptul la plata comisionului;
- c) dreptul de a primi informații de la principal;

##### ***Obligațiile Agentului***

- a) Obligația de a promova vânzarea mărfurilor principalului, prin obținerea de oferte și negocierea contractelor, potrivit instrucțiunilor primite de la acesta și cu diligență specifică unui comerciant;
- b) Obligația de neconcurență;
- c) Obligația de a organiza promovarea vânzărilor;
- d) Obligația de a asigura un volum minim de vânzări;
- e) Obligația de a-l informa pe principal;
- f) Obligația de a verifica solvabilitatea terților ale căror oferte le transmite principalului;
- g) Obligația de a utiliza numele comercial al principalului, mărcile și alte simboluri ale acestuia exclusiv în scopul executării contractului de agenție

##### ***Drepturile Principalului***

- a) de a fi informat de către agent;
- b) de a cere date privind solvabilitatea terților ale căror oferte le primește;
- c) de a solicita promovarea vânzărilor de către agent;
- d) de a solicita asigurarea unui volum minim de vânzări de către agent.

##### ***Obligațiile Principalului***

- a) Obligația de a respecta exclusivitatea acordată agentului;
- b) Obligația de a-l informa pe agent;
- c) Obligația de plată a comisionului convenit agentului.

## **5. Contractul internațional de consignație**

### ***Noțiunea contractului de consignație***

Contractul de consignație este un contract în baza căruia o persoană numită consignatar, încredințează altei persoane, numită consignatar, anumite bunuri mobile

---

<sup>76</sup> *Ibidem*, pag. 286.

pentru a fi vândute la un anumit preț, într-un termen determinat, plătindu-i pentru această activitate o sumă stabilită sub formă de cotă procentuală din prețul vânzării, numită comision.

Consignația se analizează ca o specie a contractului de comision, unde consignantul, prin analogie, detine poziția de comitent, iar consignatarul pe cea a unui comisionar. Spre deosebire, însă, de acesta, consignatarul are atribuții mai limitate, în sensul că încheie numai acte de vânzare, nu și de cumparare. Pe de altă parte, el își asumă o serie de obligații, decurgând din faptul că devine și depozitar al mărfurilor pe care se angajează să le desfășoare propriilor săi clienți<sup>77</sup>.

Vinderea bunurilor se face la un preț stabilit anticipat de consignant.

Consignantul trebuie să aibă capacitatea de a încheia acte de comerț, deoarece actele juridice de vânzare se încheie pe seama sa. Consignatarul trebuie să aibă capacitate deplină de exercițiu, deoarece el încheie contractele în nume propriu. De regulă, consignatarul este un comerciant, care încheie asemenea acte juridice cu caracter profesional.

#### ***Caractere juridice***

Contractul de consignație este un contract sinalagmatic, consensual și cu titlu oneros.

#### ***Efectele contractului***

##### ***Drepturile și obligațiile părților***

##### ***Drepturile Consignantului***

– să solicite consignatarului luarea măsurilor necesare pentru păstrarea și conservarea mărfurilor;

– să solicite returnarea bunului încredințat în consignație, când nu a fost vândut în termenul convenit;

– să solicite prezentarea unui raport de către consignatar privind îndeplinirea contractului;

##### ***Obligațiile Consignantului***

– să predea consignatarului mărfurile la termenele de livrare și în condițiile convenite. El răspunde pentru cantitatea și calitatea produselor;

– să plătească remunerația convenită consignatarului;

– să restituie cheltuielile făcute de consignatar în legătură cu îndeplinirea sarcinilor primite.

##### ***Drepturile Consignatarului***

– de a fi prezentate mărfurile în termenele și condițiile convenite;

– dreptul la remunerația convenită;

– dreptul la restituirea cheltuielilor legate de executarea contractului.

##### ***Obligațiile Consignatarului***

– să ia măsurile necesare pentru păstrarea și conservarea mărfurilor primite;

– să execute mandatul dat de consignant;

– să prezinte raportul consignantului asupra îndeplinirii mandatului său.

Consignatarul este obligat să restituie consignantului bunul încredințat în consignație, dacă acesta nu a fost vândut în termenul convenit. În caz de faliment (insolvabilitate) al consignatarului, consignantul va putea revendica bunurile încredințate sau prețurile lor neachitate.

## **6. Contracte comerciale cu funcții apropiate de intermediere.**

---

<sup>77</sup> *Idem*, pag. 289.

## **Contractul internațional de concesiune comercială**

### ***Noțiune și trăsături specifice***

Contractul de concesiune comercială exclusivă este contractul prin care un comerciant independent, numit concesionar, obține dreptul de a fi aprovizionat cu anumite mărfuri ale unui producător, denumit concedent, pe care le comercializează în nume și în cont propriu<sup>78</sup>.

Trăsăturile specifice ale contractului de concesiune comercială sunt:

a) Concesiunea are ca obiect mărfuri determinate, pe care concedentul se obligă să le vândă numai concesionarului, care activează pe un teritoriu determinat prin contract. Concesionarul își asumă obligația să comercializeze mărfurile respective pe raza teritoriului stabilit în contract și să nu cumpere mărfuri similare de la un alt producător;

b) Concesionarul își desfășoară activitatea în calitate de comerciant independent, în nume și pe cont propriu, cumpărând mărfurile și revânzându-le clientelei locale pe care trebuie să și-o formeze;

c) Profitul concesionarului se obține din diferența de preț dintre cel de cumpărare și cel de vânzare și încasarea unui comision, așa cum se practică și în cadrul altor forme de intermediere;

d) În practica comercială durata contractului de concesiune este scurtă, de obicei, un an, și în funcție de rezultate poate fi reînnoit.

### ***Caractere juridice***

Contractul de concesiune exclusivă este un contract bilateral, consensual, *intuitu personae*, comutativ și cu titlu oneros. Acest contract prezintă un caracter complex datorită structurii sale ce cuprinde elemente de la alte operațiuni juridice.

Contractul de concesiune exclusivă cuprinde unele elemente ale operațiunilor de vânzare și intermediere. Prin acest contract sunt reunite două operațiuni de vânzare-cumpărare într-o anumită succesiune. Concesionarul are o dublă calitate de cumpărător și revânzător lucrând în nume și pe cont propriu.

### ***Efectele contractului***

#### ***Drepturile și obligațiile părților***

##### ***Drepturile concedentului***

- a) de a primi prețul;
- b) de a solicita promovarea vânzărilor în zona teritorială respectivă;
- c) de a solicita realizarea gestiunii comerciale.

##### ***Obligațiile concedentului***

- a) să livreze mărfurile către concesionar;
- b) să acorde concesionarului o exclusivitate de vânzare;
- c) să respecte exclusivitatea teritorială a concesionarului.

Concedentul are îndatorirea de a livra concesionarului mărfurile care formează obiectul contractului, cu excepția rezervelor privind unele vânzări directe anumitor clienți. Potrivit clauzei de exclusivitate, concedentul se obligă să vândă produsele sale numai concesionarului în zona teritorială determinată. El trebuie să asigure o aprovizionare ritmică, precum și condiții de credit avantajoase. Datorită integrării concesionarului, concedentul este ținut să respecte și să mențină exclusivitatea teritorială acordată, să-i retransmită comenzile primite de la clienți, să-i permită folosirea mărcii sale de fabrică și să-l informeze asupra posibilităților sale de livrare.

##### ***Drepturile concesionarului***

- a) de la livrarea mărfurilor de către concedent;
- b) dreptul la exclusivitate de vânzare;

---

<sup>78</sup> *Idem*, pag. 291.

c) dreptul de a solicita respectarea exclusivității teritoriale de către concedent.

#### **Obligațiile concesionarului**

- a) de a primi mărfurile livrate de concedent;
- b) de a plăti prețul;
- c) de a promova vânzările în zona teritorială convenită;
- d) de a realiza gestiunea comercială.

Concesionarul trebuie să comercializeze mărfurile stabilite în contract. Pentru realizarea unei concesiuni eficiente, concesionarul este ținut să cumpere o anumită cantitate de mărfuri într-o perioadă de timp determinată. Clauza de exclusivitate poate fi dublă, concesionarul se obligă să cumpere și să revândă mărfurile concesionate, fără a face acte de concurență prin vânzarea de produse similare ale altor producători.

#### **Contractul internațional de franchising**

##### **Noțiune și caractere juridice**

Contractul de *franchising* este operațiunea prin care o persoană, *franchisor*, acordă unei alte persoane, *franchisee*, dreptul de a produce și/sau comercializa anumite mărfuri sau de a presta anumite servicii, utilizând numele comercial și marca *franchisor*-ului, precum și dreptul de a beneficia de asistență din partea acestuia din urmă, în schimbul unei remunerații, numită redevență.

Contractul de *franchising* este un contract bilateral, consensual, *intuitu personae*, comutativ și cu titlu oneros. Acesta se caracterizează prin următoarele trăsături<sup>79</sup>:

- colaborarea continuă dintre părți pe toată durata contractului;
- partenerii nu se află în raporturi de subordonare; activitatea franchisee-ului se desfășoară în mod independent, pentru el și în contul său;
- folosirea numelui comercial și a mărcii *franchisor*-ului pentru mărfurile produse și comercializate sau serviciile prestate;
- plata unei remunerații de către *franchisor*.

##### **Efectele contractului**

##### **Drepturile și obligațiile părților**

##### **Drepturile Franchisor-ului**

- a) dreptul la redevență;
- b) dreptul de control privind respectarea strictă a metodelor, tehnicilor de comercializare sau de prestare de servicii și privitor la calitatea publicității efectuată pe plan local;
- c) dreptul la încasarea penalizărilor, în caz de nerealizare a unei anumite cifre de afaceri de către *franchisee*;
- d) dreptul de a stabili politici și reguli pentru *franchisee*.

##### **Obligațiile Franchisor-ului sunt:**

- a) să pună la dispoziția *franchisee*-ului o marca de fabrică, de comerț sau de servicii, după caz;
- b) să pună la dispoziția *franchisee*-ului licența și know-how-ul, sau a unui proces deja existent de fabricație și de distribuție;
- c) să acorde partenerului asistență tehnică în domeniile pregătirii profesionale, instalării, conducerii etc.;
- d) să se ocupe de publicitatea produsului sau serviciului respectiv, scutind pe *franchisee* de cheltuieli de publicitate;

---

<sup>79</sup> Dragoș -Alexandru Sitaru, Claudiu-Paul Buglea, Șerban-Alexandru Stănescu, *Dreptul comerțului internațional*, Tratat, Partea specială, Ed. Universul Juridic, București, 2008, pag. 329-331.



e) să stabilească și să asigure sortimentul mărfurilor sau serviciilor, să asigure aprovizionarea ritmică, constituirea stocurilor, completarea colecțiilor, modelelor:

#### ***Drepturile Franchisee-ului***

a) de a fi pusă la dispoziție licența și *know-how-ul* sau a unui proces deja existent de fabricație și de distribuție;

b) dreptul la asistență tehnică în domeniile pregătirii profesionale, instalării, conducerii etc.;

c) de a fi pusă la dispoziție marca de fabrică, de comerț sau de servicii, după caz.

#### ***Obligațiile Franchisee-ului***

a) obligația de plată a redevențelor către *franchisor*;

b) să se conformeze unor politici și unor reguli stabilite de *franchiser*, renunțând, într-o anumită măsură, la independența sa;

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

d) să respecte zona teritorială în care activează, potrivit contractului;

e) să investească mijloacele materiale și bănești pentru a putea pune în aplicare formula de lucru a *franchiser-ului*;

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

g) să realizeze o anumită cifră de afaceri, în caz contrar suportând unele penalizări.

## TEMA X. CONTRACTE MODERNE ȘI COMPLEXE

### 1. Contractul internațional de leasing

#### *Noțiune și caractere juridice*

Contractul de leasing reprezintă operațiunea prin care o parte, numită finanțator, cumpără un bun de la o altă persoană, numită furnizor, pentru a-l închiria unei persoane, denumită utilizator.

La nivel internațional cea mai largă întrebuintă are o are leasing-ul financiar. Importanța leasing-ului financiar în relațiile comerciale internaționale a determinat UNIDROIT să promoveze necesitatea unei reglementări uniforme a leasing-ului financiar internațional. Aceste acțiuni ale UNIDROIT au dus la încheierea Convenției de la Ottawa din 1988 privind leasing-ul financiar internațional. R. Moldova nu este parte la această convenție.

Contractul de leasing are caracter bilateral, sinalagmatic, oneros, consensual, *intuitu personae*, de adeziune. În privința caracterului bilateral sau multilateral al contractului de leasing, în literatura de specialitate părerile sunt împărțite. Conform legii R. Moldova nr. 59 din 28.04.2005 cu privire la leasing, sunt 3 părți ale contractului de leasing, deci are caracter multilateral.

#### *Operațiunile componente ale leasing-ului*

Contractul de leasing implică mai multe operațiuni. Contractul de vânzare-cumpărare – se încheie între vânzător-furnizor, și cumpărător-finanțator. Din momentul în care vânzarea-cumpărarea s-a încheiat, vânzătorul rămâne răspunzător pentru evicțiunea și viciile bunului, dreptul la acțiune fiind la dispoziția utilizatorului<sup>80</sup>.

Contractul de locație – între finanțator și utilizator este supus regulilor dreptului comun. În general, contractul de locație este precedat de o promisiune sinalagmatică de locație. Riscurile pierderii bunului, chiar pentru caz fortuit, în perioada închirierii acestuia, sunt în sarcina utilizatorului care trebuie să asigure bunul și să plătească primele de asigurare.

---

<sup>80</sup> Dumitru Mazilu, *Dreptul comerțului internațional*, partea specială, Ed. Lumina Lex, București, 2000, pag. 298-299.

Promisiunea unilaterală de vânzare – între finanțator și utilizator la începutul contractului de leasing. În conformitate cu această promisiune, la încetarea contractului, utilizatorul poate opta fie pentru restituirea bunului finanțatorului, fie pentru reînnoirea locației, fie pentru cumpărarea bunului la un preț din care se deduc ratele plătite pe timpul locației.

### **Formele de leasing<sup>81</sup>**

În raport de părțile contractante, contractul de leasing este leasing direct și leasing indirect. Leasingul direct presupune încheierea nemijlocită a contractului între furnizor și utilizator. Leasingul indirect se realizează prin societăți specializate.

În raport de bunul ce constituie obiectul contractului este leasing mobilier și leasing imobiliar. În activitatea de comerț internațional este folosit numai leasing-ul mobilier, care se referă la echipamente industriale. Această formă se caracterizează prin garanția dată utilizatorului că va putea utiliza echipamentul pe o durată mai mare de un an și prin posibilitatea de a obține un credit, locatarul plătind în rate lunare o sumă care acoperă costul bunului.

În funcție de conținutul ratelor:

– leasing financiar – în perioada de bază a locației se recuperează întregul preț de cumpărare al obiectului. Perioada de bază, prevăzută în contract, este mai scurtă decât durata de folosință a bunului. În această perioadă, părțile nu pot rezilia unilateral contractul, iar riscurile sunt suportate de către utilizator;

– leasing funcțional – în perioada de bază a locației se recuperează numai o parte din costul obiectului. Riscurile sunt în sarcina finanțatorului. Durata de valabilitate a contractului este redusă, ratele sunt mai mari și riscurile revin finanțatorului sau furnizorului. Finanțatorul operațiunii este producătorul sau distribuitorul bunului. După expirarea perioadei de bază, părțile au facultatea de a prelungi durata închirierii sau de a restitui bunul.

În funcție de baza de calcul a ratelor: leasing net – cuprinde prețul net de vânzare și beneficiul; leasing brut – cuprinde prețul net de vânzare, beneficiul și cheltuielile generate de întreținere, reparații și servicii.

Având în vedere particularitățile tehnice de realizare: *renting* – constă în închirierea pe termen scurt a unor mijloace de transport, utilaje și aparate; *timesharing* – constă în închirierea de utilaje concomitent la mai mulți utilizatori. Prin folosirea utilajului închiriat în mod concomitent de către mai mulți utilizatori, ratele plătite lunar vor fi mai reduse; *master leasing* – este o formă specială de leasing folosită de societățile de transport pentru închirierea containerelor pe termen lung (term leasing) sau numai pentru o călătorie (trip leasing); *lease back* – operațiunea prin care finanțatorul cumpără bunul de la utilizator după care îl lasă acestuia în locație cu promisiunea de revânzare la încetare locației. Contractul de *lease back* se încheie numai între două persoane, finanțatorul operațiunii și utilizatorul bunului. Proprietarul bunului are o dublă calitate, de furnizor și utilizator. Obiectul contractului îl formează bunurile imobile și mai rar bunurile mobile de mare valoare, care servesc drept garanție. *Lease back* este un contract de vânzare combinat cu un contract de locațiune, care permite o finanțare pe termen lung, în condiții simple și avantajoase.

### **Efectele contractului**

#### **Drepturile și obligațiile părților**

#### **Drepturile furnizorului**

Furnizorul are în principal dreptul de a primi prețul pentru bunul predat.

#### **Obligațiile furnizorului**

Să livreze bunul; să asigure instalarea și asistența tehnică necesară; să garanteze pentru vicii și evicțiune.

#### **Drepturile finanțatorului**

---

<sup>81</sup> *Ibidem*, pag. 299-304.

De a primi bunul, dreptul la instalarea și asistență tehnică necesară, dreptul la garanție contra viciilor și evicțiunii, dreptul la plata chiriei, la respectarea dreptului de proprietate, de a fi informat de utilizator privind orice accident sau defectiune a bunului, de a verifica modul în care este exploatat bunul, de a rezilia de plin drept contractul în cazul în care nu se plătește chiria.

#### ***Obligațiile finanțatorului***

Să plătească prețul bunului; de a fixa durata locațiunii; de a vinde bunul la sfârșitul perioadei utilizatorului; de a controla periodic starea bunului și modul de utilizare. Finanțatorul poate vinde bunul închiriat, fiind însă ținut să garanteze pe utilizator că noul proprietar va respecta contractul de locație și promisiunea de vânzare.

#### ***Drepturile utilizatorului***

De a obține bunul de la furnizor, de a utiliza bunul.

#### ***Obligațiile utilizatorului***

Să plătească chiria; să respecte dreptul de proprietate al finanțatorului; de a asigura bunul; de a informa pe finanțator despre orice accident sau defecțiune care îl face inutilizabil.

Ratele de chirie se determină prin acordul părților, în funcție de durata vieții economice a bunului. Elementele cu caracter general utilizate în calculul unei rate sunt prețul real de achiziție a bunului, cotele de amortizare, ajutorul financiar acordat clientului, nivelul comisionului. De regulă, ratele de chirie se plătesc lunar. Utilizatorului îi revin, de asemenea, și unele obligații care reflectă poziția sa specială în operațiunea de leasing. Astfel, utilizatorul trebuie să obțină de la furnizor, la data și locul indicat, bunul închiriat de finanțator; să întrețină și să repare bunul închiriat, menținându-l în stare de funcționare și folosindu-l potrivit destinației convenite și indicațiilor tehnice; de a informa pe finanțator despre orice accident sau întrerupere a funcționării utilajului; de a asigura și răspunde pentru pierderea, furtul, distrugerea sau prejudiciul suferit de bunul închiriat.

## **2. Contractul internațional de factoring**

### ***Noțiune și trăsături juridice***

Contractul de factoring este operațiunea prin care o persoană, aderent, cedează dreptul asupra creanțelor sale comerciale unei alte persoane, factor, ce se obligă să preia activitatea de încasare, în schimbul unei remunerații.

Marea diversitate dintre legislațiile naționale cu privire la transmiterea creanțelor și mai cu seamă formalitățile cerute pentru a face opozabilă cesiunea constituie încă un puternic obstacol în calea dezvoltării operațiilor de factoring, datorită problemelor conflictuale care se nasc. Pentru a înlătura asemenea obstacole în calea operațiilor internaționale, practica și-a creat unele uzanțe menite să faciliteze operațiile de factoring, mai cu seamă cât privește opozabilitatea cesiunii. Uzanțele cu aplicabilitatea cea mai răspândită sunt cuprinse în "Regulile generale privind factoringul internațional", elaborate de cea mai mare asociație de factori din lume, Factors Chain International.

Sub auspiciile UNIDROIT, a fost încheiată la Ottawa în 1988, Convenția privind contractul internațional de factoring, iar în 2001 la New York sub auspiciile Adunării generale a ONU, Convenția ONU privind cesiunea de creanțe în comerțul internațional. R. Moldova nu este parte la nici una din convenții.

Contractul de factoring implică trei persoane: aderentul, vânzător de bunuri sau furnizor de servicii; factorul sau cesionarul creanțelor, care este o întreprindere specializată; clientul, cumpărătorul mărfii sau beneficiarul serviciilor.

În factoring-ul internațional, la operațiune participă un factor din țara exportatoare și un factor din țara importatoare. Factorul la export cedează corespondentului său creanțele pe care

aderentul le are asupra importatorilor din străinătate, în măsura în care sunt acceptate în prealabil. Factorul la import preia în proprietate creanțele transmise și procedează la încasarea lor<sup>82</sup>.

Contractul de factoring este bilateral, consensual, cu titlu oneros și cu executare succesivă.

Factoring-ul este un contract de adeziune la clauzele impuse de factor, precum și intuitu personae în ce privește persoana aderentului. Tot contractul de factoring cuprinde și o clauză de exclusivitate, aderentul cedând creanțele clientului în totalitatea lor, integral sau global.

Contractul de factoring îndeplinește un dublu rol. În primul rând, factoring-ul este un instrument de finanțare pe termen scurt. Prin transmiterea creanțelor sale unui factor, aderentul încasează imediat valoarea facturilor cedate. El va beneficia de capitalul necesar pentru desfășurarea activității și de o creștere a cifrei de afaceri. În al doilea rând, factoring-ul este un instrument de gestiune comercială. Prin simplificarea activității contabile, aderentul ține numai evidența contului de factoring.

### ***Particularitățile contractului internațional de factoring***

Operațiunea de factoring are elemente comune cu cesiunea de creanță și preluarea datoriei. Tot astfel, factoring-ul prezintă asemănări cu împrumutul, mandatul comercial, operațiunea de asigurare-credit<sup>83</sup>.

Factoring-ul este un contract original și complex, configurat de intercondiționarea mai multor operațiuni juridice. Ele formează un ansamblu unitar, care implică o reglementare specifică.

Contractul de factoring reprezintă o formă specială de creditare pe termen scurt. Factoring-ul presupune vânzarea unor bunuri sau prestări de servicii, o clientelă stabilă, creanțe pe termen scurt și creditul acordat de factor.

Transmiterea creanțelor către factor se realizează prin intermediul unei subrogări convenționale. Prin simpla transmitere a facturilor, fără altă formalitate decât notificarea către debitor, factorul devine proprietarul creanțelor. El dobândește toate drepturile și garanțiile aferente, fără a avea o acțiune în regres împotriva aderentului. Prin excepție, în situația inexistenței totale sau parțiale a creanței, factorul are o acțiune în repetițiune a plății nedatorate.

### ***Efectele contractului***

#### ***Drepturile și obligațiile părților***

#### ***Drepturile factorului***

Factorul are următoarele drepturi: dreptul la comision, de a fi transmise în proprietate creanțele comerciale de către aderent, de a revinde creanțele unui alt factor, dreptul de a intenta o acțiune în plată contra debitorului.

#### ***Obligațiile factorului***

Factorul are obligația de a plăti aderentului valoarea creanțelor cedate. El achită numai creanțele care au fost acceptate în prealabil, ținând cont de garanțiile care le prezintă. Dacă facturile nu sunt acceptate, factorul le poate prelua, dar cu titlu de mandatar, fiind un factoring fără notificare. În raport de forma factoring-ului, plata creanțelor se face înainte de scadență, pe măsura cedării facturilor sau la scadență.

Pentru efectuarea plăților, facturile sau copiile lor legalizate se prezintă la perioadele stabilite prin contract. Ele sunt însoțite de un borderou, care cuprinde următoarele mențiuni: facturile cedate, cu toate garanțiile lor și documentele justificative; declarația aderentului că transmite creanțele în proprietatea factorului; cererea de plată a facturilor în schimbul unei chitanțe subrogatorii.

---

<sup>82</sup> Dumitru A. P. Florescu, Liviu-Narcis Pîrvu, *Contractele de comerț internațional*, ediția a II-a, Ed. Universul Juridic, București, 2009, pag. 187.

<sup>83</sup> *Ibidem*, pag. 188-191.

Facturile primite de factor sunt contabilizate în conturile personale ale clienților agreați. În funcție de plafoanele stabilite, factorul deschide și aderentului un cont curent. Valoarea nominală a facturilor cedate se înscrie la credit, iar comisionul se trece la debit. Existența contului curent oferă garanția încasării facturilor și permite plata prin compensație.

#### ***Drepturile aderentului***

Aderentul are în principal dreptul la plata valorii creanțelor cedate.

#### ***Obligațiile aderentului***

Aderentul este obligat de a transmite în proprietate factorului creanțele sale comerciale și de a menționa pe ele că plata se va face în mod obligatoriu, către întreprinderea specializată. Tot aderentul trebuie să garanteze existența creanței la data cesiunii, să coopereze cu factorul pe toată perioada contractului și să plătească remunerația convenită.

În măsura în care subrogarea i-a fost notificată, clientul are obligația de a plăti numai factorului. În absența altor dispoziții contractuale, debitorul poate opune factorului toate excepțiile inerente creanței. Orice alte excepții pot fi invocate numai dacă sunt preexistente subrogării.

### **3. Contractul internațional de *consulting-engineering***

#### ***Noțiune***

*Consulting*-ul constă în studierea și cercetarea pentru beneficiar a posibilităților tehnice și comerciale, în baza stadiului actual al științei și practicii într-un anumit domeniu și acordarea corespunzătoare de asistență tehnică.

*Engineering*-ul este un complex de operațiuni, prelabile sau concomitente, de concepție și elaborare, precum și de coordonare și executare a proiectelor și lucrărilor pentru realizarea unui obiectiv.

Contractul de *consulting-engineering* este contractul prin care o parte, denumită furnizor de *engineering*, se obligă, în schimbul unei remunerații să presteze în favoarea celeilalte părți, denumită beneficiar, diferite servicii de natură preponderent intelectuală pentru conceperea, proiectarea, realizarea și darea în folosință a unei lucrări sau instalații în industrie, agricultură sau alte ramuri conexe. În cazul contractului de *commercial-engineering*, furnizorul de *engineering* își asumă față de beneficiar și obligația livrării de bunuri materiale sau executarea propriu-zisă a lucrărilor de construcții sau a celor de montaj industrial, ori obligația executării întregii instalații industriale sau chiar a unor livrări „la cheie”, subcontractând în acest scop cu diferiți subprestatori<sup>84</sup>.

Operațiunile de *engineering* se îndeplinesc în cadrul a două faze principale:

- faza de studii, ce include cercetările în baza cărora se elaborează un proiect;
- și faza de executare, ce cuprinde realizarea sau punerea în stare de serviciu a unui obiectiv.

În raport de natura prestațiilor, activitatea de *engineering* implică următoarele operațiuni: *engineering* economic, care urmărește stabilirea științifică, pe baza unor principii economice, a soluției optime pentru realizarea unui obiectiv industrial; *engineering* de proiectare, care cuprinde lucrările de proiectare, necesare pentru realizarea fizică a obiectivului industrial; *engineering* industrial, care se ocupă cu organizarea și coordonarea activității oamenilor, utilajelor și materialelor, cu organizarea conducerii obiectivului industrial<sup>85</sup>.

Noțiunile de *consulting* și *engineering* se utilizează împreună sau separat.

---

<sup>84</sup> Dumitru Mazilu, *Dreptul comerțului internațional*, partea specială, Ed. Lumina Lex, București, 2000, pag. 287.

<sup>85</sup> Lilia Gribincea, *Dreptul comerțului internațional*, Ed. „RECLAMA” S.A., Chișinău, 1999, pag. 313;

Fiecare activitate prezintă unele trăsături proprii, însă, prin conținutul lor, ele se aseamănă.

### ***Caractere juridice***

Contractul de consulting-engineering este consensual, *intuitu-personae*, comutativ, cu titlu oneros și cu executare succesivă. În mod obișnuit, contractul se încheie în formă scrisă, care este cerută *ad probationem*.

Contractul de *consulting-engineering* poate fi:

a) autonom, când se încheie de societatea de *engineering* cu furnizorul general sau antreprenorul, ori direct cu beneficiarul dintr-un contract de export complex sau de construcții și montaj sau

b) accesoriu, când se încheie ca parte a contractului de export complex sau a contractului de antrepriza pentru construcții și montaj sau a contractului de furnizare de utilaje și instalații.

Obligațiile asumate de furnizorul de consulting-engineering sunt preponderent de mijloace, iar în cazul *commercial engineering* obligațiile sunt preponderent de rezultat.

### ***Efectele contractului***

#### ***Drepturile și obligațiile părților***

##### ***Drepturile prestatorului de engineering***

Prestatorul de engineering are următoarele drepturi: dreptul la plata prețului, de a primi toate datele și informațiile cerute, de a primi anumite bunuri, de a obține autorizațiile necesare.

##### ***Obligațiile prestatorului de engineering***

Societatea sau prestatorul de engineering trebuie să-și realizeze misiunea potrivit prevederilor menționate în contract. În raport de specificul contractului, prestatorul de engineering poate avea următoarele obligații: efectuarea de studii; conducerea realizării obiectivului industrial; prestarea de asistență tehnică; coordonarea activității antreprenorilor; verificarea lucrărilor de montaj; predarea documentației obiectivului; garantarea funcționării și capacității obiectivului; păstrarea secretului informațiilor și realizărilor.

##### ***Drepturile beneficiarului (clientului)***

Beneficiarul are următoarele drepturi: dreptul de a beneficia de asistență tehnică, de a primi documentația obiectivului, dreptul la garantarea funcționării și capacității obiectivului, de a nu i se divulga secretele informațiilor și realizărilor.

##### ***Obligațiile beneficiarului (clientului)***

Obligațiile beneficiarului sau clientului sunt de a plăti prețul și de a preda toate datele și informațiile cerute. Clientul mai poate fi obligat să presteze unele servicii, să furnizeze anumite bunuri sau să obțină autorizațiile necesare.

În determinarea obligației principale a clientului, plata prețului, se aplică următoarele principii: plata se face numai de către client; valoarea retribuziei include și cheltuielile cu caracter permanent, întreprinse de societate pentru sporirea potențialului tehnico-științific; modul și condițiile de efectuare a plății sunt stabilite de către părți.

## TEMA XI. ARBITRAJUL COMERCIAL INTERNAȚIONAL

### 1. Noțiunea și caracteristica generală a arbitrajului comercial internațional.

Arbitrajul comercial internațional este modalitatea specifică de soluționare a litigiilor din comerțul internațional caracterizată prin următoarele trăsături:

- a) Temeiul competenței arbitrilor îl constituie convenția de arbitraj (acordul părților);
- b) Arbitrii sunt persoane particulare, adică nu sunt funcționari publici cum sunt judecătorii, astfel oricine poate să fie arbitru;
- c) Hotărârea pronunțată este, de principiu, una definitivă și irevocabilă.

La nivel internațional putem menționa următoarele convenții internaționale:

- Convenția Europeană de Arbitraj Comercial Internațional de la Geneva din 1961; se aplică numai între statele care sunt părți;
- Convenția de la Washington din 1965 pentru reglementarea diferendelor relative la investiții între state și persoane ale altor state; se aplică în domeniul investițiilor internaționale;
- Acordul de la Kiev din 20.03.1992 privind ordinea soluționării litigiilor legate de activitatea de producere a statelor CSI;
- Regulile de Arbitraj UNCITRAL; adoptate sub egida UNCITRAL în 1976, modificate ulterior în 2010;
- Legea Model UNCITRAL privind arbitrajul comercial internațional adoptată în 1985, modificată în 2006;
- Convenția de la New York din 1958 pentru recunoașterea și executarea sentințelor arbitrale străine; de asemenea, se aplică numai între statele care sunt părți;

Actele normative în R. Moldova ce reglementează arbitrajul sunt:

- Legea cu privire la arbitraj nr. 23 din 22.02. 2008;
- Legea cu privire la arbitrajul comercial internațional nr. 24 din 22.02.2008;
- Codul de procedură civilă;

Denumirea de arbitraj internațional a primit consacrația prin convenții internaționale, precum și în practica de comerț internațional și în doctrina de specialitate. Această denumire



apare însă și în titlul Convenției Europene asupra arbitrajului comercial internațional din 1961. Denumirea este utilizată inclusiv în documentele UNCITRAL.

Analizând această denumire putem concluziona că arbitrajul comercial internațional are următoarele caractere:

- 1) Caracterul arbitral;
- 2) Caracterul comercial;
- 3) Caracterul internațional;

Caracterul arbitral presupune că arbitrii investiți au puterea de a judeca, de a tranșa un litigiu, de al rezolva. Arbitrii sunt investiți cu soluționarea litigiului de către părțile implicate prin convenția de arbitraj și nu sunt împuterniciți prin forța legii, cum este în cazul instanțelor de drept comun. Puterea arbitrilor de a judeca se referă la pretențiile formulate de părți.

Caracterul comercial rezultă din faptul că obiectul său îl constituie litigiile care apar în derularea operațiilor de comerț internațional. Caracterul comercial este nuanțat în art. 1 al Convenției Europene de Arbitraj Comercial Internațional de la Geneva din 1961.

Caracterul internațional este dat de prezența unor elemente de extraneitate<sup>86</sup>. Convenția de la Geneva 1961 precizează că litigiile supuse spre soluționare izvorăsc din neînțelegerile comerciale apărute între părți care își au sediul sau reședința în state diferite. La stabilirea caracterului internațional trebuie avute în vedere și alte elemente ca de ex.: sediul părților în litigiu; locul desfășurării arbitrajului; transferul mărfurilor peste hotare<sup>87</sup>.

Arbitrajul comercial internațional poate fi clasificat după mai multe criterii.

*În funcție de caracterul temporar sau permanent al arbitrajului:*

- 1) Arbitrajul ad-hoc;
- 2) Arbitrajul instituțional.

*Arbitrajul ad-hoc* are un caracter temporar, fiind organizat pentru un singur litigiu. Părțile desemnează tribunalul arbitrilor pentru soluționarea respectivului litigiu, iar după pronunțarea hotărârii, tribunalul își încetează existența.

Prezintă un inconvenient ce ține de dificultatea organizării: curțile de arbitraj oferă de regulă dotările lor pentru organizarea tribunalului ad-hoc (se pune la dispoziție sediul, personal calificat, posibilitatea de comunicare și primire a corespondenței, de tehnoredactare a ședințelor etc.). Prin acest fapt nu înseamnă că arbitrajul devine instituțional.

*Arbitrajul instituțional* are caracter permanent și este organizat de curți de arbitraj care funcționează pe baza unor reguli proprii. Tribunalul arbitral nu are existență pentru un singur litigiu.

Arbitrajul instituțional se clasifică, din punct de vedere al obiectului în:

- Arbitraj instituțional cu o competență materială generală;
- Arbitraj instituțional cu o competență specializată.

Primul soluționează litigii de orice natură, din orice domeniu al comerțului internațional; de ex.: Curtea de Arbitraj de pe lângă Camera de Comerț și Industrie a României.

Cel de-al doilea se organizează de regulă pe lângă burse de mărfuri, asociații profesionale și judecă numai litigii din respectivul domeniu.

Din punct de vedere al competenței teritoriale, arbitrajul instituțional se clasifică în:

- Arbitraj bilateral;
- Arbitraj regional;
- Arbitraj cu o competență universală.

---

<sup>86</sup> Dumitru Mazilu, *Dreptul comerțului internațional*, partea specială, Ed. Lumina Lex, București, 2000, pag. 401.

<sup>87</sup> *Ibidem*, pag. 402.

În cazul primului instanța arbitrală are în competența sa litigiile între comercianți cu sediile în două state diferite. De ex.: Canadian American Arbitration Comision.

În cazul arbitrajului regional, competența instanțelor arbitrale vizează o anumită zonă geografică. De ex.: Comisia scandinavă de arbitraj.

În cazul celui cu competență universală, instanța arbitrală este competentă indiferent de țara de origine a părților. De ex.: Curtea de Arbitraj de la București.

*În funcție de puterile conferite, arbitrajul este:*

- 1) Arbitraj în drept strict;
- 2) Arbitraj în echitate.

Arbitrajul în drept strict (*de jure*) este regula. Arbitrul judecă în temeiul unui act normativ (convenție internațională). În măsura în care părțile nu prevăd dacă arbitrajul este în drept strict sau în echitate, arbitrii vor judeca în drept strict.

Arbitrajul în echitate (*de facto*) sau arbitrajul *ex aequo et bono*.

Părțile trebuie să prevadă expres acest lucru. Arbitrii dispun de o mai mare libertate, ei pot judeca în funcție de ceea ce este echitabil în respectiva speță.

*Limitele arbitrajului echitabil:*

Limite de procedură: arbitrul trebuie să țină cont de anumite principii (principiul contradictorialității, principiul disponibilității, principiul dreptului la apărare etc.)

Limite de fond: norme de ordine publică de drept internațional privat din sistemul de drept aplicabil în speță (*lex cause*).

## **2. Convenția de arbitraj**

Temeiul competenței arbitrilor îl constituie voința părților exprimată într-o convenție de arbitraj. Legea model UNCITRAL definește convenția de arbitraj ca fiind un acord al părților să supună arbitrajului toate sau unele litigii care apar sau care vor apărea între ele în legătură cu relațiile lor comerciale, indiferent dacă sunt sau nu contractuale.

Convenția de arbitraj are două forme<sup>88</sup>:

1) Clauza compromisorie sau clauza de arbitraj – reprezintă clauza inserată în contract prin care părțile aleg ca un litigiu viitor ce va apărea în legătură cu contractul respectiv, să fie soluționat prin arbitraj. Validitatea clauzei compromisorii (clauzei de arbitraj) este independentă de valabilitatea contractului, deoarece ea conține actul de voință al părților prin care este stipulat principiul supunerii litigiilor ce ar apărea în raporturile lor de comerț internațional unei instanțe de arbitraj (elementul caracteristic al clauzei compromisorii este cerința ca litigiul să fie viitor și eventual);

2) Compromisul de arbitraj – acordul de voință al părților privind soluționarea prin arbitraj al unui litigiu deja născut, arătându-se, sub sancțiunea nulității, obiectul litigiului, numele arbitrilor sau modalitatea de numire a lor. Compromisul trebuie să îndeplinească mai multe condiții: a) să se refere la un diferend existent între părți, care să fie expus în textul acordului; b) să se exprime voința părților de a supune litigiul respectiv arbitrajului; c) să fie desemnat arbitrul sau arbitrii care vor soluționa litigiul; c) să precizeze organizarea și procedura în cazul arbitrajului *ad-hoc*.

Există posibilitatea ca ambele să existe într-un singur contract, atunci când clauza compromisorie este sumar încheiată.

*Efectele convenției de arbitraj:*

- 1) Efectul pozitiv;
- 2) Efectul negativ.

---

<sup>88</sup> *Idem*, pag. 411.

Efectul pozitiv constă în învestirea Tribunalului arbitral. Regimul clauzei compromisorii e diferit de regimul juridic al contractului principal – anumite cauze de nevalabilitate al contractului principal nu afectează și clauza compromisorie. Arbitrii rămân competenți în temeiul clauzei compromisorii să pronunțe nulitatea actului principal. Dacă clauza de nulitate ar afecta și clauza compromisorie, atunci arbitrii nu ar mai fi competenți să pronunțe desființarea contractului.

Există unele clauze de nevalabilitate a contractului principal care vor afecta și valabilitatea clauzei compromisorii. Aceste cauze sunt nulități convergente. De ex.: incapacitatea părților sau a uneia din părți – dacă respectiva parte nu a fost competentă să încheie contractul principal, atunci ea nu a fost competentă să încheie nici clauza compromisorie; unele vicii de consimțământ.

Efectul negativ constă în dezinvestirea instanței judecătorești de drept comun.

### **3. Procedura arbitrală**

#### ***Desemnarea arbitrilor***

Conform Legii Model asupra Arbitrajului Comercial Internațional părțile sunt libere să determine numărul de arbitri. Dacă o asemenea determinare nu a fost posibilă, numărul arbitrilor va fi de trei.

Nici o persoană nu va fi împiedicată din motive de naționalitate să acționeze ca arbitru, dacă părțile n-au convenit altfel. Părțile sunt liber să convină asupra procedurii desemnării arbitrului sau arbitrilor, cu respectarea regulilor din Legea Model. Dacă un atare acord nu a fost convenit, într-un arbitraj cu trei arbitri fiecare parte va desemna un arbitru, iar cei doi vor desemna al treilea arbitru.

Dacă una din părți nu a reușit să desemneze arbitrul în 30 de zile de la primirea solicitării celeilalte părți de a-l numi, sau dacă cei doi arbitri n-au căzut de acord asupra desemnării celui de al treilea arbitru în termen de 30 de zile de la desemnarea lor, desemnarea va fi făcută, în baza solicitării unei părți, de către Curte sau de orice alte autorități specificate în Legea Model.

Într-un arbitraj cu un singur arbitru, dacă părțile nu au reușit să convină asupra arbitrului, el va fi desemnat, în baza solicitării unei părți, de către Curte sau de o altă autoritate competentă indicată în Legea Model.

În cazul în care apar îndoilei justificate asupra imparțialității sau independenței ei unui arbitru, acesta poate fi recuzat. Conform Legii Model, dacă un arbitru a devenit *de jure* și *de facto* incapabil să-și îndeplinească funcțiile sau dacă pentru alte motive nu poate să acționeze imediat, mandatul său se încheie dacă el se retrage sau dacă părțile sunt de acord asupra încheierii mandatului său.

În cazul în care apare vre-o dispută legată de recuzarea sau terminarea mandatului unui arbitru, oricare dintre părți poate să ceară Curții sau unei alte autorități competente să decidă asupra terminării mandatului. O asemenea decizie, după adoptarea ei, nu va fi supusă apelului<sup>89</sup>.

#### ***Sesizarea tribunalului arbitral***

Tribunalul arbitral este sesizat de reclamant printr-o cerere scrisă. Cererea de arbitrare constituie mijlocul legal prin care o parte într-un contract comercial internațional solicită arbitrajului protejarea dreptului și intereselor sale legitime nesocotite de către partenerul contractual.

Introducerea cererii de arbitrare operează declanșarea procedurii arbitrale. O asemenea cerere trebuie redactată în scris de către reclamant și va cuprinde următoarele:

a) numele și domiciliul, pentru persoanele fizice, denumirea și sediul, pentru persoanele juridice, sau reședința părților;

---

<sup>89</sup> *Idem*, pag. 416-417.

- b) numele persoanei care reprezintă partea în litigiu;
- c) referința la convenția de arbitraj;
- d) motivele de fapt și de drept, precum și probele pe care se întemeiază cererea;
- e) obiectul și valoarea cererii, precum și indicarea calculului prin care s-a ajuns la determinarea acestei valori;
- f) numele și domiciliul persoanei numite în calitate de arbitru;
- g) semnătura părții.

Reclamantul va comunica pârâtului, precum și fiecărui arbitru copie de pe cererea de arbitrare și de pe înscrisurile anexate.

În cererile cu mai multe capete, valoarea fiecărui capăt trebuie să fie stabilită în mod separat; valoarea obiectului cererii se va stabili la suma totală a capetelor de cerere.

Dacă reclamantul omite să stabilească valoarea obiectului cererii sau stabilește inexact această valoare, Curtea de Arbitraj din oficiu sau la cererea pârâtului stabilește această valoare pe baza datelor privitoare la obiectul cererii.

Precizarea valorii obiectului cererii de arbitrare este necesară în vederea stabilirii taxelor de arbitraj.

Cererea se consideră introdusă pe data înregistrării acesteia la Curtea de Arbitraj; în cazul expedierii ei prin poștă este luată în considerare ca dată a înregistrării data prevăzută în ștampila oficiului poștal de expediere.

Cererea de arbitrare se însoțește de toate înscrisurile invocate de reclamant în sprijinul pretențiilor formulate. Ea se redactează în limba română sau în limba contractului dintre părți ori în limba în care acestea au purtat corespondența. Înscrisurile însoțitoare ale cererii se depun în original sau în copii certificate de către parte. În cazul în care cererea este redactată într-o limbă străină, Curtea de Arbitraj poate obliga pe reclamant, din oficiu sau la cererea pârâtului să prezinte o traducere a acesteia și a înscrisurilor însoțitoare în limba română sau dacă interesele examinării litigiului o cer într-o altă limbă<sup>90</sup>.

Cererea de arbitraj poate fi însoțită și de probe de marfă, eșantioane etc. Într-o atare ipoteză asemenea probe se vor depune într-un singur exemplar făcându-se despre aceasta mențiune în cerere. Asistentul arbitral va întocmi un proces verbal de luare în custodie care va cuprinde descrierea amănunțită a obiectelor depuse.

#### ***Referința (Întâmpinarea)***

În termenul convenit de părți ori stabilit de tribunalul arbitral, în cel mult 30 de zile de la primirea copiei de pe cererea de arbitraj, pîrîtul trebuie să facă referința, în care expune excepțiile privind cererea reclamantului, răspunsul în fapt și în drept la această cerere, probele propuse în apărare, precum și, în modul corespunzător, mențiunile prevăzute pentru cererea arbitrală.

Excepțiile și alte mijloace de apărare pe care pîrîtul nu le-a menționat în referință trebuie ridicate, sub sancțiunea decăderii, cel târziu la data primei ședințe a tribunalului arbitral. În cazul în care procedura arbitrală are loc în baza înscrisurilor, documentelor și altor dovezi scrise, prezentate de părți, fără dezbateri orale, pîrîtul trebuie să ridice excepțiile în cel mult 15 zile de la data depunerii referinței. La o dată ulterioară, pîrîtul este decăzut din dreptul de a prezenta excepții.

#### ***Cererea reconvențională***

Cererea reconvențională se analizează ca fiind o varietate a cererii de arbitrare prin care pârâtul dintr-un litigiu arbitral pendent formulează pretenții proprii împotriva reclamantului. Regulile de procedură arbitrală ale Curții de Arbitraj Comercial din Moldova nu cer însă această condiție nici expres, nici implicit.

---

<sup>90</sup> *Idem*, pag. 426.

Cererea reconvențională trebuie introdusă în cadrul termenului pentru depunerea întâmpinării sau, cel mai târziu, până la prima ședință a tribunalului arbitral. Această cerere trebuie să îndeplinească aceleași condiții ca și cererea principală.

Cererea reconvențională se soluționează odată cu cererea principală. În cazul în care numai cererea principală este în stare de a fi soluționată, cererea reconvențională este posibil să fie soluționată separat.

### ***Dezbaterea litigiului***

Dezbaterile tribunalului arbitral au loc la sediul Tribunalului arbitral. Tribunalul arbitral este în măsură să dispună ca dezbaterile să se desfășoare în alt loc, dacă părțile în litigiu nu au nimic împotriva.

Părțile pot participa la dezbaterea litigiului personal sau prin reprezentanți și pot fi asistate de avocați sau de alte persoane.

Oricare dintre părți poate cere în scris ca soluționarea litigiului să se facă în lipsa sa pe baza actelor de la dosar. În baza Legii Model, în termenul convenit de părți sau determinat de tribunalul arbitral, reclamantul trebuie să declare faptele care susțin pretenția și să propună soluțiile pe care le consideră potrivite. În răspuns, cealaltă parte își va prezenta apărările față de faptele prezentate de reclamant. Părțile pot prezenta, împreună cu declarațiile lor, toate documentele pe care le consideră relevante și să se refere la documente sau alte dovezi pe care le prezintă tribunalului.

Arbitrajul trebuie să fie imparțial și să abordeze cauza arbitrală într-o manieră practică și expeditivă. Procedura arbitrală trebuie să asigure părților, sub sancțiunea nulității hotărârii arbitrale, egalitatea de tratament, respectarea dreptului de apărare și a principiului contradictorialității<sup>91</sup>.

Comunicarea între părți sau către părți a înscrisurilor litigiului, a citațiilor, a hotărârilor arbitrale și a încheierilor de ședință se face prin scrisoare recomandată, cu recipisă de predare sau cu confirmare de primire, excepție făcând cazul în care s-a convenit asupra unei alte metode de comunicare. Informațiile și înștiințările pot fi făcute prin orice alt mijloc de comunicare ce permite stabilirea probei comunicării și a textului transmis.

Înscrisurile pot fi înmânate și personal părților contra semnătură. Dovezile de comunicare se depun la dosar.

După expirarea termenului de depunere a referinței, instituția arbitrală verifică stadiul litigiului pentru dezbateri și, dacă consideră necesar, dispune măsurile corespunzătoare pentru completarea dosarului. După verificare, instituția arbitrală fixează, după caz, termenul pentru dezbaterea litigiului și dispune citarea părților.

Între data primirii citației și data începerii dezbaterilor trebuie să existe un interval de cel puțin 15 zile. Părțile trebuie să se asigure posibilitatea de a lua cunoștință de toate documentele și materialele legate de litigiu înaintate arbitrajului de cealaltă parte sau de alte persoane. Arbitrajul trebuie să asigure părților, în măsura necesarului, posibilitatea prezentării, în scris și oral, a pretențiilor, argumentelor și probelor.

Faptul că partea citată legal nu s-a prezentat la dezbateri nu împiedică dezbaterea litigiului, cu excepția cazului când partea lipsă invocă, cel târziu în preziua dezbaterii, motive temeinice de amânare, informând cealaltă parte și arbitrii. Amânarea poate fi cerută numai o singură dată.

Litigiul este examinat, de regulă, în ședință închisă. Examinarea litigiului în ședință deschisă se permite numai cu încuviințarea ambelor părți. Traducerea documentelor este asigurată de părți. Acestea pot conveni asupra limbii de lucru în proces. Dezbaterile arbitrale se consemnează în încheierea ședinței. Orice dispoziție a instituției arbitrale va fi consemnată în încheiere și va fi

---

<sup>91</sup> Dumitru A. P. Florescu, Liviu-Narcis Pîrvu, *Contractele de comerț internațional*, ediția a II-a, Ed. Universul Juridic, București, 2009, pag. 371.

motivată. Părțile au dreptul să ia cunoștință de conținutul încheierii și al tuturor actelor din dosar. Supraarbitrul stabilește ordinea audierilor și conduce dezbaterile. După dezbaterile orale, arbitrajul adoptă hotărâri.

Arbitrajul poate adopta hotărâre în cauza arbitrală în bază de înscrisuri, documente și de alte dovezi scrise, prezentate de părți, fără dezbateri orale ale cauzei, dacă așa au prevăzut părțile sau dacă ele au renunțat la dezbateri orale.

Administrarea probelor se efectuează în ședință a arbitrajului. Instituția arbitrală poate dispune ca administrarea probelor să fie efectuată în fața unui arbitru din componența sa.

Dezbaterile arbitrale se consemnează în proces-verbal al ședinței. Orice dispoziție a instituției arbitrale se consemnează în proces-verbal și va fi motivată.

#### **4. Hotărârea arbitrală**

Este hotărârea prin care tribunalul arbitral se pronunță asupra litigiului cu a cărui soluționare a fost investit.

Hotărârea arbitrală constituie o sinteză a întregii activități desfășurate de completul de arbitri și de părți din momentul perfectării convenției de arbitraj și până la îndeplinirea ultimului act de procedură, reflectând rezultatul procedurii arbitrale în toată complexitatea sa<sup>92</sup>.

Deliberarea și adoptarea hotărârii de către tribunalul arbitral au loc în ședința secretă. Hotărârea arbitrală se adoptă în cazul în care tribunalul arbitral soluționează litigiul în fond, admitând integral sau parțial acțiunea și cererea reconvențională. De asemenea, se adoptă hotărârea arbitrală și în cazul în care reclamantul renunță la pretenziile sale. Tribunalul poate adopta o hotărâre prin care să constate atingerea de către părți a unui acord în privința litigiului, adică o tranzacție de împăcare.

În funcție de tribunalul arbitral sesizat, pronunțarea hotărârii poate fi amânată până la 30 de zile, însă nu mai târziu de un anumit termen de la data depunerii cererii de sesizare a tribunalului arbitral respectiv.

Conform legii R. Moldova cu privire la arbitraj nr. 23 din 22.02.2008 hotărârea arbitrală trebuie să conțină:

- a) componența arbitrajului, data și locul pronunțării sale;
- b) numele și domiciliul, pentru persoanele fizice, denumirea și sediul, pentru persoanele juridice, sau reședința părților;
- c) referința la convenția de arbitraj în al cărei temei s-a procedat la arbitraj;
- d) obiectul litigiului;
- e) motivele de fapt și de drept ale hotărârii, iar în cazul arbitrajului în echitate, motivele care stau la baza soluției;
- f) semnăturile arbitrilor;
- g) alte prevederi.

În ceea ce privește contestarea hotărârii arbitrale, potrivit art.477, alin.1 din Codul de procedură civilă al R. Moldova, hotărârea arbitrală pronunțată pe teritoriul R. Moldova poate fi contestată în judecată de către părțile în arbitraj, înaintând o cerere de desființare a hotărârii arbitrale.

Art. 480 al Codului de Procedură Civilă al R. Moldova enumeră motivele în baza cărora poate fi desființată o hotărâre arbitrală. Astfel, hotărâre arbitrală poate fi desființată dacă:

- a) litigiul examinat de arbitraj nu poate fi, potrivit legii obiectul dezbaterii arbitrale;

---

<sup>92</sup> *Ibidem*, pag. 375-376.

- b) hotărârea arbitrală a fost emisă după expirarea termenului arbitrajului;
- c) hotărârea arbitrală nu cuprinde dispozitivul și temeiurile, locul și data pronunțării ori nu este semnată de arbitri;
- d) dispozitivul hotărârii arbitrale cuprinde dispoziții care nu pot fi executate;
- e) arbitrajul nu a fost constituit în conformitate cu convenția arbitrală;
- f) partea interesată nu a fost înștiințată legal despre alegerea (numirea) arbitrilor sau despre dezbaterile arbitrale, inclusiv despre locul, data și ora ședinței arbitrale sau, din alte motive întemeiate, nu s-a putut prezenta în fața arbitrajului pentru a da explicații;
- g) arbitrajul s-a pronunțat asupra unui litigiu care nu este prevăzut de convenția arbitrală ori care nu se înscrie în condițiile convenției ori hotărârea arbitrală, conține dispoziții în problemele ce depășesc limitele convenției arbitrale. Dacă dispozițiile în problemele cuprinse în convenția arbitrală pot fi separate de dispozițiile care nu decurg din convenție instanța judecătorească poate desființa a hotărârii arbitrale în care se conțin dispoziții ce nu se înscriu în convenția arbitrală;
- h) hotărârea arbitrală încalcă principiile fundamentale ale legislației R. Moldova sau bunele moravuri.

### ***Recunoașterea și executarea hotărârilor arbitrale străine***

La baza recunoașterii și executării hotărârilor arbitrale străine este Convenția de la New York din 10 iunie 1958 pentru recunoașterea și executarea sentințelor arbitrale străine. R. Moldova este parte la această convenție începând cu anul 1998, în hotărârea Parlamentului R. Moldova de ratificare menționându-se că se vor recunoaște și executa hotărâri arbitrale străine adoptate după data ratificării. Convenția de la New York stabilește un dublu criteriu pentru definirea ca străină a unei hotărâri arbitrale:

- 1) sentința să fie adoptată pe teritoriul unui stat altul decât cel unde se cere recunoașterea și executarea;
- 2) respectiva hotărâre să nu fie considerată hotărâre națională în statul în care se cere recunoașterea și executarea.

Convenția Europeană asupra Arbitrajului Comercial Internațional adoptată la Geneva în anul 1961 supune domeniului ei de aplicare sentințele pronunțate în litigiile dintre părți ce la momentul convențiilor de arbitraj aveau sediul sau reședința în state contractante diferite.

Legislația R. Moldova dispune că hotărârea arbitrală, indiferent de țara în care a fost pronunțată, se recunoaște ca fiind obligatorie și, la depunerea în instanța de judecată competentă a unei cereri scrise, se execută de plin drept. Partea care solicită recunoașterea sau executarea hotărârii arbitrale străine este obligată să prezinte în judecată hotărârea arbitrală în original sau în copie legalizată. Dacă hotărârea arbitrală și convenția de arbitraj sînt expuse într-o limbă străină, partea este obligată să le prezinte în traducere în limba de stat, legalizată în modul stabilit de lege.

Conform art. 476 Cod Procedură Civilă al R. Moldova, recunoașterea sau executarea unei hotărârii arbitrale, indiferent de țara în care a fost pronunțată, poate fi refuzată numai în următoarele cazuri:

- 1) una din părțile convenției arbitrale era într-o măsură oarecare incapabilă sau că această convenție este ilegală potrivit legii guvernante, iar în lipsa unei astfel de probe, că este ilegală în conformitate cu legea țării în care a fost emisă hotărârea;
- 2) partea împotriva căreia este emisă hotărârea nu a fost înștiințată legal despre desemnarea arbitrilor sau despre dezbaterile arbitrale ori nu a putut din alte motive să prezinte probe sau să dea explicații în fața arbitrajului;
- 3) hotărârea a fost pronunțată asupra unui litigiu neprevăzut de convenția arbitrală sau nu se înscrie în condițiile convenției;

4) hotărîrea conține dispoziții în probleme neprevăzute de convenția arbitrală; totuși, dacă dispozițiile în problemele cuprinse în convenția arbitrală pot fi separate de cele care nu se înscriu în ea, partea hotărîrii arbitrale care conține dispoziții referitoare la problemele ce decurg din convenția arbitrală poate fi recunoscută și pusă în executare;

5) componența arbitrajului sau procedura dezbaterii arbitrale nu corespunde convenției părților ori, în lipsa acestora, nu se conformează legii din țara în care a avut loc arbitrajul;

6) hotărîrea nu a devenit obligatorie pentru părți sau a fost anulată ori executarea ei a fost suspendată de instanța judecătorească a țării în care a fost pronunțată hotărîrea sau în conformitate cu legea căreia a fost pronunțată.

Instanța judecătorească refuză, de asemenea, să recunoască hotărîrea arbitrală străină și să o execute, stabilind că obiectul litigiului nu poate fi dat în dezbateri arbitrală conform legii Republicii Moldova sau că recunoașterea hotărîrii și încuviințarea executării ei este în contradicție cu ordinea publică din Republica Moldova.

Dacă în judecată s-a depus o cerere privind desființarea sau suspendarea executării hotărîrii arbitrale străine, instanța căreia i se solicită recunoașterea hotărîrii arbitrale și executarea ei poate amâna emiterea unei decizii asupra cererii dacă va considera că amânarea este rațională.

### Referințe bibliografice

1. DRAGOȘ - ALEXANDRU SITARU, *Dreptul comerțului internațional*, Tratat, partea generală, Ed. Universul Juridic, București, 2008;

2. DRAGOȘ -ALEXANDRU SITARU, CLAUDIU-PAUL BUGLEA, ȘERBAN-ALEXANDRU STĂNESCU, *Dreptul comerțului internațional*, Tratat, partea specială, Ed. Universul Juridic, București, 2008;

3. DANIEL MIHAIL ȘANDRU, *Dreptul comerțului internațional*, Ed. a III-a, revizuită și adăugită, Editura Universitară, București, 2012;

4. DUMITRU MAZILU, *Dreptul comerțului internațional*, partea generală, Ed. Lumina Lex, București, 1999;

5. DUMITRU MAZILU, *Dreptul comerțului internațional*, partea specială, Ed. Lumina Lex, București, 2000;

6. MIRCEA N. COSTIN, SERGIU DELEANU, *Dreptul comerțului internațional*, partea generală, Ed. Lumina Lex, București, 1994;

7. MIRCEA N. COSTIN, SERGIU DELEANU, *Dreptul comerțului internațional*, partea specială, Ed. Lumina Lex, București, 1995;

8. LILIA GRIBINCEA, *Dreptul comerțului internațional*, Ed. „RECLAMA” S.A., Chișinău, 1999;

9. GIULIO DIENA, *Trattato di diritto commerciale internazionale ossia il diritto internazionale privato commerciale*, Vol. I, partea generală, Ed. Casa Editrice Libreria „Fratelli Cammelli”, Florența, 1900;

10. GIULIO DIENA, *Trattato di diritto commerciale internazionale ossia il diritto internazionale privato commerciale*, Vol. II, I Contratti, Ed. Casa Editrice Libreria „Fratelli Cammelli”, Florența, 1903;

11. GIULIO DIENA, *Trattato di diritto commerciale internazionale ossia il diritto internazionale privato commerciale*, Vol. III, Ed. Casa Editrice Libreria „Fratelli Cammelli”, Florența, 1905;



12. RADU GHEORGHE GEAMĂNU, *Dreptul comerțului internațional*, partea generală, ediția a II-a, Ed. Hamangiu, București, 2007;
13. RADU GHEORGHE GEAMĂNU, *Dreptul comerțului internațional*, partea specială, Ed. Hamangiu, București, 2008;
14. DUMITRU A. P. FLORESCU, LIVIU-NARCIS PÎRVU, *Contractele de comerț internațional*, ediția a II-a, Ed. Universul Juridic, București, 2009;
15. MARCEL IONEL BOCȘA, *Încheierea contractelor de comerț internațional prin mijloace electronice*, Ed. Universul Juridic, București, 2010;
16. GABRIELA POLITIC, *Dreptul comerțului internațional*, Note de curs, Ed. Fundației Chemarea, Iași, 1998.