



UNIVERSITATEA ECOLOGICĂ DIN BUCUREȘTI

FACULTATEA DE DREPT

Program de studii universitare de licență: Drept

Forma de învățământ: cu frecvență redusă

Suport de curs pentru disciplina:
Dreptul comerțului internațional

Titular de disciplină:
Adelina Oana Duțu

București
2022-2023

CUPRINS

Introducere	5
a. Date privind titularul de disciplină	5
b. Date despre disciplină	5
c. Obiectivele disciplinei	5
d. Competențe acumulate după parcurgerea cursului	6
e. Resurse și mijloace de lucru	7
f. Structura cursului	8
g. Cerințe preliminară	9
h. Durata medie de studiu individual	9
i. Evaluarea	10
Capitolul I. Noțiuni, particularități, principii fundamentale, izvoarele și codificarea dreptului comerțului internațional	11
1.1. Introducere	11
1.2. Conținut	11
1.3. Rezumat	18
1.4. Test de autoevaluare a cunoștințelor	18
1.5. Bibliografie recomandată	19
Capitolul II. Subiectele dreptului comerțului internațional	20
2.1. Introducere	20
2.2. Conținut	20
2.3. Rezumat	28
2.4. Test de autoevaluare a cunoștințelor	28
2.5. Bibliografie recomandată	28
2.6. Teme de control	29
Capitolul III.....	30
Contractul de comerț internațional. Legea aplicabilă	30
3.1. Introducere	30
3.2. Conținut	30
3.3. Rezumat	36
3.4. Test de autoevaluare a cunoștințelor	36
3.5. Bibliografie recomandată	37
Capitolul IV.....	38
Contractul internațional de vânzare de mărfuri	38
4.1. Introducere	38
4.2. Conținut	38

4.3. Rezumat	42
4.4. Test de autoevaluare a cunoștințelor.....	42
4.5. Bibliografie recomandată	43
Capitolul V	44
Intermedierea în relațiile comerciale	44
5.1. Introducere	44
5.2. Conținut	44
5.3. Rezumat	54
5.4. Test de autoevaluare a cunoștințelor	54
5.5. Bibliografie recomandată	54
5.6. Teme de control	55
Capitolul VI.....	56
Contractele moderne de comerț internațional	56
6.1. Introducere	56
6.2. Conținut	56
6.3. Rezumat	80
6.4. Test de autoevaluare a cunoștințelor	81
6.5. Bibliografie recomandată	81
Capitolul VII	83
Soluționarea litigiilor rezultate din comerțul internațional	83
7.1. Introducere	83
7.2. Conținut	83
7.3. Rezumat	96
7.4. Test de autoevaluare acunoștințelor	96
7.5. Bibliografie recomandată	96
7.6. Teme de control	97
Capitolul VIII.....	98
Cooperarea economică internațională	98
8.1. Introducere	98
8.2. Conținut	98
8.3. Rezumat	107
8.4. Test de autoevaluare acunoștințelor	107
8.5. Bibliografie recomandată	108
Răspunsuri la testele de autoevaluare a cunoștințelor	109

Introducere

Cursul este destinat, în principal, studenților Facultății de Drept din cadrul Universității Ecologice din București - învățământ cu frecvență redusă (IFR), dar poate constitui un util material de studiu și pentru studenții la învățământ cu frecvență (IF).

a. Date privind titularul de disciplină

Nume și prenume:	Duțu Adelina Oana
E-mail:	

b. Date despre disciplină

Anul de studiu:	IV
Semestrul:	8

c. Obiectivele disciplinei

Obiectivul general al disciplinei	• Însușirea reglementărilor juridice referitoare la cadrul legal și economic al dreptului comerțului internațional; • Cunoașterea normelor dreptului comerțului internațional și a instituțiilor acestei ramuri de drept; • Transmiterea cunoștințelor necesare desfășurării unei activități profesionale eficiente bazată pe aprofundarea aspectelor teoretice și cunoașterea practicii judiciare în materie comercială; Formarea deprinderilor practice necesare pentru aplicarea dreptului comerțului internațional în diferite domenii de activitate
Obiectivele specifice	• Sistematizarea materiei; • Aprofundarea materiei; • Verificarea cunoștințelor;

	• Formarea deprinderilor practice, necesare pentru aplicarea dreptului comerțului internațional.
--	--

d. Competențe acumulate după parcurgerea cursului

Competențe profesionale	• Utilizarea adecvată a conceptelor, teoriilor, paradigmelor și metodologiilor din domeniul dreptului comerțului internațional. • Utilizarea limbajului juridic și a instrumentelor de logică juridică în scopul elaborării unor argumentări specifice dreptului comerțului internațional, în scris, dar și oral, cu prilejul unor dezbateri pe o anumită temă • Identificarea și interpretarea normelor juridice cu relevanță în materia dreptului comerțului internațional din legislația națională, europeană și internațională prin utilizarea unor metode comparative • Folosirea metodei comparative în vederea determinării raportului dintre dreptul intern și dreptul european al contractelor pentru soluționarea unor situații de speță. • Interpretarea, corelarea și compararea instituțiilor juridice din dreptul național, dreptul european și dreptul altor state • Utilizarea legislației în vigoare în analiza situațiilor juridice, în încadrarea lor corectă din punct de vedere juridic și în soluționarea lor. Realizarea unor proiecte sau studii cu privire la problemele de dreptul comerțului internațional întâlnite în diverse situații de fapt
-------------------------	--

Competențe transversale	• Realizarea sarcinilor profesionale în mod eficient și responsabil, cu respectarea regulilor deontologice specifice domeniului • Aplicarea tehnicilor de muncă eficientă în echipă (cu elemente de interdisciplinaritate), cu respectarea palierelor ierarhice, inclusiv prin participarea la procesele simulate organizate de către facultate • Utilizarea eficientă a resurselor de comunicare și a surselor de informare și de formare profesională asistată, atât în limba română, cât și într-o limbă străină de circulație internațională • Îndeplinirea obiectivelor profesionale, inclusiv prin abordarea unor teme de cercetare propuse
-------------------------	--

e. Resurse și mijloace de lucru

Pentru o pregătire temeinică, vă sugerăm să efectuați toate testele de evaluare, astfel încât rezultatul pregătirii dumneavoastră să fie cât mai obiectiv. De asemenea, vă sugerăm să vă alcătuiți propriile dumneavoastră planuri și scheme, acestea ajutându-vă la o mai bună sistematizare a cunoștințelor dobândite.

Fiecare curs debutează cu prezentarea obiectivelor pe care trebuie să le atingeți - din punctul de vedere al nivelului de cunoștințe - prin studierea temei respective. Vă recomandăm să le citiți cu atenție și apoi, la sfârșitul cursului, să le revedeți pentru a verifica dacă le-ați atins în întregime.

Testele de evaluare prezente la sfârșitul fiecărui curs vă vor ajuta să verificați modalitatea specifică de învățare și să vă îmbunătățiți cunoștințele. Timpul recomandat rezolvării testelor este de 30 de minute. Rezolvați testele numai după studierea în întregime a unui curs și nu vă uitați la răspunsuri decât după rezolvarea testului și numai dacă nu reușiți să găsiți răspunsul prin recitirea cursului.

La fiecare curs există indicată o bibliografie selectivă pe care vă sfătuim să o parcurgeți.

f. Structura cursului

Cursul de ***Dreptul comerțului internațional*** este alcătuit din VIII capitole (fiecare

capitol fiind aferent unei **unități de învățare**):

Capitolul I. **Noțiuni particularități, principii fundamentale, izvoarele și codificarea dreptului comerțului internațional**

Capitolul II. **Subiectele dreptului comerțului internațional**

Capitolul III. **Contractul de comerț internațional. Legea aplicabilă**

Capitolul IV. **Contractul internațional de vânzare de mărfuri**

Capitolul V. **Intermedierea în relațiile comerciale**

Capitolul VI. **Contractele moderne de comerț internațional**

Capitolul VII. **Soluționarea litigiilor rezultate din comerțul internațional**

Capitolul VIII. **Cooperarea economică internațională**

La sfârșitul fiecărui capitol beneficiați de modele de teste de autoevaluare care vă vor ajuta să stabiliți singuri ritmul de învățare și necesitățile proprii de repetare a unor teme. La sfârșitul suportului de curs sunt prezentate răspunsurile corecte la testele de autoevaluare a cunoștințelor.

Pentru disciplinele prevăzute cu seminar:

Totodată, sunt formulate **3 teme de control**, în vederea evaluării pe parcurs, astfel:

Tema 1 - Capitolul 2: „Realizați un referat de maximum 3 pagini în care să analizați capacitatea comerciantului persoană fizică”;

Tema 2 - Capitolul 5: „Realizați un referat de maximum 5 pagini în care să tratați contractul de mandat comercial internațional”;

Tema 3 - Capitolul 7 „Realizați un referat de maximum 5 pagini în care să analizați hotărârea arbitrală”.

Temele de control se prezintă de către fiecare student, iar rezultatele acestei evaluări se comunică de către cadrul didactic în mod direct și nemijlocit studenților.

Cursul de *Dreptul comerțului internațional* poate fi studiat atât în întregime, potrivit ordinii prestabilite a capitolelor, dar se poate și fragmenta în funcție de interesul propriu mai accentuat pentru anumite teme. În vederea susținerii examenului este obligatorie parcurgerea tuturor celor VIII capitole și efectuarea testelor prezentate.

g. Cerințe preliminare

Dreptul comerțului internațional este o disciplină care se studiază în anul IV, semestru 8.

Disciplinele din planul de învățământ care se dezvoltă pe baza cunoștințelor dobândite în cadrul materiei de față sunt: Drept civil; Drept procesual civil etc.

h. Durata medie de studiu individual

Durata medie de învățare estimăm a fi de aproximativ 10 de ore.

În vederea susținerii colocviului considerăm necesar, de regulă, un studiu de o săptămână.

Studierea fiecărui capitol necesită un efort de cca. 1-2 ore, astfel încât cunoștințele specifice acestui domeniu să se fixeze temeinic.

i. Evaluarea

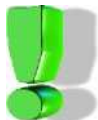
La încheierea studierii cursului, este obligatorie realizarea celor trei teme de control.

Înainte de examen este indicat să parcurgeți din nou toată materia, cu atenție, durata estimată pentru această activitate fiind de aproximativ o săptămână.

Forma de evaluare (E-examen, C-colocviu/test final, LP-lucrări de control)	E
Stabilirea notei - evaluarea finală	70%
finale (procentaje) - prezentare portofoliu	30%

Capitolul I.

Noțiuni, particularități, principii fundamentale, izvoarele și codificarea dreptului comerțului internațional



1.1. Introducere

În cuprinsul acestui capitol sunt prezentate noțiunile introductive ale comerțului internațional, precum și conceptele, principiile fundamentale și izvoarele dreptului comerțului internațional.

Durata medie de parcurgere a acestui capitol este de aproximativ 1 oră.



1.2. Conținut

1.2.1. Noțiuni generale. Norme conflictuale - norme de drept material (substanțial)

Raporturile juridice de drept al comerțului internațional sunt reglementate de norme conflictuale și norme de drept material sau (substanțial) care la rândul lor pot fi norme de drept uniform și norme de drept național. Odată stabilit sistemul de drept aplicabil raportului juridic, acesta va reglementa în principal următoarele:

- a) condițiile de fond ale contractului și
- b) efectele obligaționale ale contractului.

Capacitatea părților va fi supusă legilor lor naționale. *Efectele translativ de proprietate* sunt supuse cel mai adesea legii țării pe teritoriul căreia se află marfa.

Pe lângă *normele conflictuale*, - mai există și metoda *normelor de drept material uniform*, care au menirea să lichideze sau să restrângă conflictele de legi.

Principala caracteristică a acestor norme de drept material uniform, este aceea că ele *reglementează acel raport* de drept al comerțului internațional. Cea de a doua categorie de norme din cadrul normelor de drept material sunt *normele de drept național*

care pot fi comerciale, administrative, financiare, civile etc.

1.2.2. Izvoarele dreptului comerțului internațional

Izvoarele dreptului comerțului internațional se pot clasifica în izvoare *interne* și izvoare *internaționale*.

A. Izvoarele interne cuprind: I. *Legea*. (*Luată în sens larg*). II. *Jurisprudența*

B. Izvoarele internaționale sunt: I. *Tratatele*. II. *Cutuma*.

A. Izvoarele interne

I. Legea

Normele fundamentale care statuează că economia României este o economie de piață sunt cuprinse în Constituția României (1991)¹. Din cadrul legii, deosebit de normele fundamentale putem aminti în primul rând *normele conflictuale*. Sediul materiei este situat în Cartea a VII a (Dispoziții de drept internațional privat) din actualul Cod civil² care reglementează raporturile juridice de drept internațional privat.

O altă categorie de norme - ca izvor intern al dreptului comerțului internațional o constituie normele de drept material (substanțial) care pot fi: de drept civil, comercial, financiar administrativ etc.

II. Jurisprudența

Prin jurisprudență înțelegem ansamblul soluțiilor pronunțate de instanțele judecătorești în litigiile din competența lor. Jurisprudența este recunoscută ca izvor de drept anglo-american. Dreptul românesc, nu consideră practica judiciară ca fiind izvor de drept, dar îi apreciază valoarea în aplicarea dreptului comerțului internațional.

B. Izvoarele internaționale

Izvoarele internaționale ale dreptului comerțului internațional sunt: tratatele și cutuma.

I. *Tratatul* - reprezintă acordul de voință dintre două sau mai multe state prin care acestea reglementează o anumită sferă a relațiilor internaționale dintre ele, creând astfel

¹ Art.135. Economia (1) Economia României este economie de piață, bazată pe libera inițiativă și concurență.

(2) Statul trebuie să asigure:

a) libertatea comerțului, protecția concurenței loiale, crearea cadrului favorabil pentru valorificarea tuturor factorilor de producție;

b) protejarea intereselor naționale în activitatea economică, financiară și valutară;

² Legea nr. 287/2009 (republicată în Monitorul Oficial al României, Partea I nr. 505 din 15 iunie 2011), modificată ulterior.

norme de drept internațional, modificând sau abrogând pe cele existente.

În acest sens putem exemplifica: Convenția Națiunilor Unite asupra contractelor de vânzare internațională a mărfurilor, Viena 1980 la care România a aderat prin Legea nr. 24/1991;

Vor constitui de asemenea izvoare de drept internațional și convențiile internaționale prin care se urmărește *uniformizarea* dreptului internațional privat.

Aici putem exemplifica: Convenția de la Geneva - 7 iunie 1930 privind conflictele de legi în materie de cambie și bilet la ordin;

II. *Cutuma*

Prin cutumă se înțelege o practică generală îndelungată, repetată, urmată de state pe planul raporturilor internaționale, cu condiția obligativității sale juridice³. În măsura în care cutuma reglementează materii de comerț internațional este și izvor de drept al comerțului internațional. În structura sa cutuma trebuie să cuprindă cumulativ două elemente: unul obiectiv și altul subiectiv sau psihologic.

1.2.3. **Principalele sisteme de drept contemporane**

Raporturile juridice de drept al comerțului internațional vor fi cărmuite de anumite norme juridice, fie în temeiul alegerii făcute de către părțile contractante, fie în lipsa acestei alegeri, de normele conflictuale subsidiare dar obligatorii. O primă clasificare în această materie între:

- sistemele de drept de tradiție romanistă și
- sistemele de common-law.

a) Sistemele de drept de tradiție romanistă

Aceste sisteme de drept sunt rezultatul receptării dreptului roman în Europa și prin statele acestuia în alte țări ale lumii. Sunt bazate pe *dualitatea dreptului privat* în drept civil și drept comercial, concepție consacrată pentru prima dată de C. com. francez - 1807. Au ca sursă principală de drept - legea, iar ca sursă secundară jurisprudența, cutuma, uzanțele. Ele *se clasifică la rândul lor* în:

Sistemul de inspirație franceză; Sistemul germano - elvețiano - italian; Sistemul țărilor

³ Grigore Geamănu - Dreptul Internațional public, București, Editura Didactică și Pedagogică, 1981, vol. I, pag. 93.

nordice.

b) Sistemele de drept common-law

Legislația țărilor de common-law se întemeiază pe unitatea dreptului privat. Sistemul de common-law este un sistem al precedentului judecătoresc, având ca principal izvor practica judecătorească. Sistemul de common-law are *trei ramuri* principale: Common-law stricto - sensu; Equity; Statutory - law.

1.2.4. Uzanțele comerciale internaționale

1.2.4.1. Noțiune

Uzanțele comerciale sunt practici, comportamente cu un anumit grad de vechime și stabilitate aplicate de un număr nedefinit de comercianți într-un anumit domeniu de activitate comercială și/sau într-o anumită zonă geografică⁴. Uzanțele comerciale trebuie delimitate de „*obișnuințe*”. Acestea sunt practici stabilite între părțile contractante în relațiile lor reciproce. Distincția dintre uzanțe și obișnuințe este determinată de numărul participanților care le aplică.

1.2.4.2. Clasificarea uzanțelor

O primă clasificare posibilă ar fi cea de uzanțe interne și internaționale. După un alt criteriu putem avea uzanțele comerciale locale, speciale și generale. Din punct de vedere al *forme*i aceste uzanțe se pot prezenta sub aspectul unor clauze tipizate, contracte tip ori contracte model, condiții generale etc.

Uzanțele cele mai folosite în comerțul internațional nu au același înțeles în toate statele. Din această cauză Camera de Comerț Internațional de la Paris a procedat la unificarea și standardizarea acestora întocmind regulile INCOTERMS (International Rules for the Interpretation of Trade Terms).

1.2.4.3. Reguli și uzanțe uniforme în comerțul internațional. INCOTERMS 2000

Termenii comerciali folosiți în INTERCOMS au fost grupați în patru categorii de bază:

GRUPA E Potrivit acestui termen vânzătorul pune marfa la dispoziția cumpărătorului la sediul său. **GRUPA F**. Potrivit acestor termeni vânzătorul trebuie să predea marfa căraușului desemnat de către cumpărător. **GRUPA C**.

⁴ Victor Babiuc - Dreptul Comerțului Internațional, Editura ATLAS LEX, București, 1994, p. 28.

Vânzătorul trebuie să încheie contractul de transport dar fără să-și asume riscul de pierdere sau deteriorare a mărfii și fără să suporte costurile suplimentare care intervin datorită unor evenimente care au loc după momentul încărcării și expedierii. **GRUPA D.** Potrivit acestor termeni vânzătorul trebuie să suporte costurile și riscurile legate de aducerea mărfii în țara de destinație.

1.2.4.4. Valoarea juridică a uzanțelor comerciale

În dreptul statelor contemporane există două concepții privitoare la valoarea juridică a uzanțelor comerciale: concepția uzanțelor legislative și concepția uzanțelor interpretative. În cadrul concepției legislative, uzanțele comerciale constituie izvor de drept. Pentru ca o uzanță să devină izvor de drept, ea trebuie să îndeplinească mai multe condiții.

Mai întâi, să exprime o practică generală, materializată în repetarea uniformă a unor acte contemporane. În al doilea rând, această practică trebuie să-și găsească o aplicație destul de lungă în timp, pentru a se răspândi în cercurile de afaceri și a insufla convingerea obligației ei.

În al treilea rând, destinatarii uzanțelor trebuie să aibă conștiința obligativității lor juridice, ca o normă legală. În sfârșit, aceste practici generalizate nu trebuie să contrazică ordinea publică și bunele moravuri. În cadrul concepției interpretative (facultative) eficacitatea juridică a uzanțelor comerciale depinde de voința părților contractante.

1.2.4.5. Probleme conflictuale

În situația unui conflict între o uzanță legislativă și o uzanță interpretativă (facultativă) vor avea câștig de cauză dispozițiile uzanței legale, datorită caracterului normativ, uzanța legală suplinește voința părților în măsura în care în contract nu s-a prevăzut o clauză contrară.

Conflictele dintre o uzanță legislativă și o altă lege civilă imperativă va da câștig de cauză uzanței, care constituie o dispoziție specială de natură comercială (principiul - *specialia generalibus derogant*). În conflictul dintre o uzanță interpretativă și o lege civilă imperativă - va avea câștig de cauză legea civilă, ale cărei prevederi imperative nu pot fi înlăturate prin convenția părților. În situația în care legea are un caracter

supletiv - va prevala uzanța facultativă întrucât reprezintă o reglementare specială.

Dacă se ivește un conflict între o uzanță și o lege uniformă din domeniul comerțului internațional, se va rezolva în favoarea uzanței, legile uniforme având un caracter supletiv. Când se ivește un conflict între două uzanțe comerciale legislative, aceasta se va soluționa după legea care cârmuiește contractul. Dacă conflictul se ivește între două uzanțe comerciale interpretative (facultative), acesta se rezolvă în raport de intenția părților. În absența unor indicații explicite, vor fi luate în considerare criteriile obișnuite de interpretare.

1.2.5. Principiile dreptului comerțului internațional

Disciplina nu are principii proprii, specifice sau exclusive. În concluzie, materia va fi guvernată de principiile generale ale dreptului și ale ramurilor de drept care se află în conexiune cu obiectul acestei discipline.

1.2.5.1. Principiul libertății comerțului

Libertatea comerțului nu este un drept acordat negustorilor de a face ceea ce vor; aceasta ar însemna în adevăr mai degrabă robia lui⁵. Principiul dă expresie nevoii obiective de a înlătura obstacolele de natură economică, vamală, fiscală, administrativă sau politică și reprezintă condiția pentru afirmarea, dezvoltarea și consolidarea economiei de piață.

1.2.5.2. Principiul concurenței loiale

Concurența constă într-o concepție pe piață între cei care exercită activități asemănătoare. Principiul libertății concurenței orientează reglementările naționale și internaționale în direcția asigurării: a. Libertății de acces pe piață; b. Libertății cererii și ofertei; c. Libertății economice în general; d. Prevenirii și reprimării actelor anticoncurențiale; e. Reparării prejudiciilor izvorâte din abuzul de libertate în schimburile comerciale.

1.2.5.3. Principiul egalității juridice a părților

Raporturile care iau naștere între agenții economici - persoane fizice și juridice - din diferite state, în calitate lor de participanți la comerțul internațional sunt raporturi

⁵ Charles Louis de Secondat Montesquieu - Despre spiritul legilor (se l'esprit des loix)II, Editura Științifică, București, 1970, p.18. „Ceea ce îl stânjenește pe negustor nu înseamnă că stânjenește și comerțul”, „În țările libertății întâmpină negustorul nenumărate piedici”, și „nicăieri nu este el mai puțin stânjenit de legi decât în țările sclaviei”. Ibidem p. 18-19.

de jure gestionis, adică de pe o poziție de egalitate juridică.

1.2.5.4. Principiul libertății convențiilor

Principiul își are consacrarea legală în dreptul român în art. 1169 C. civ.⁶ și și art. 2640-2641, Cartea a-VII-a (Dispoziții de drept internațional privat)⁷. Principiul libertății convențiilor exprimă regula potrivit căreia fiecare subiect de drept se obligă prin propria lui voință, numai la ceea ce acceptă ca fiind în interesul lui și numai în măsura în care dorește⁸.

1.2.5.5. Principiul lex voluntatis

Constituie un caz particular de aplicare a principiului liberalității convențiilor. Lex voluntatis - este acea normă conflictuală fundamentală potrivit căreia condițiile de fond (mai puțin capacitatea părților - care va fi guvernată de lex personalis) și efectele juridice ale contractului vor fi guvernate de legea desemnată de părțile contractante.

În dreptul românesc, consacrarea principiului o găsim în art. 2637 din Codul civil. De asemenea art. 2639 din Codul civil afirmă că condițiile de formă ale unui act juridic sunt stabilite de legea care-i cârmuiește fondul.

1.2.5.6. Principiul bunei credințe

În dreptul românesc principiul este consacrat în art.1170 C. civ. Principiul își găsește aplicarea și în reglementări internaționale precum Tratatul de la Roma privind

⁶ Libertatea de a contracta

Părțile sunt libere să încheie orice contracte și să determine conținutul acestora, în limitele impuse de lege, de ordinea publică și de bunele moravuri.

⁷ Art. 2640. Legea aplicabilă obligațiilor contractuale

(1) Legea aplicabilă obligațiilor contractuale se determină potrivit reglementărilor dreptului comunitar.

(2) În materiile care nu intră sub incidența reglementărilor comunitare sunt aplicabile dispozițiile prezentului Cod civil privind legea aplicabilă actului juridic, dacă nu se prevede altfel prin convenții internaționale sau prin dispoziții speciale.

Art. 2641. Legea aplicabilă obligațiilor extracontractuale

(1) Legea aplicabilă obligațiilor extracontractuale se determină potrivit reglementărilor dreptului comunitar.

(2) În materiile care nu intră sub incidența reglementărilor comunitare se aplică legea care cârmuiește fondul raportului juridic preexistent între părți, dacă nu se prevede altfel prin convenții internaționale sau prin dispoziții speciale.

⁸ Dragoș Al. Sitaru - op. Cit., vol. I, p. 137.

Comunitatea Economică Europeană (art. 85 și 86), Convenția de la Viena - 1980 în (art.6) .

Să ne reamintim

1.2.6. Izvoarele dreptului comerțului internațional

Se pot clasifica în izvoare *interne* și izvoare *internaționale*.

1.2.7. Principiile dreptului comerțului internațional

Materia nu are principii proprii, specifice sau exclusive, fiind guvernată de principiile generale ale dreptului și ale ramurilor de drept cu care se află în conexiune cu obiectul acestei discipline.



1.3. Rezumat

În cuprinsul acestui capitol au fost prezentate noțiunile introductive ale comerțului internațional, precum și conceptele, principiile fundamentale și izvoarele dreptului comerțului internațional.



1.4. Test de autoevaluare a cunoștințelor

1) Normele de drept uniform au menirea:

- a. să reglementeze un raport juridic dat;
- b. să lichideze sau să restrângă conflictele de legi;
- c. nu pot fi aplicate în relațiile comerciale internaționale.

2) În sistemul de drept românesc sunt considerate izvoare internaționale:

- a. tratatele;
- b. cutumele;
- c. practica judecătorească.

3) Din punct de vedere al formei uzanțele pot fi:

- a. speciale;
- b. condiții generale;
- c. contracte tip.



1.5. Bibliografie recomandată

a. Dragoș-Alexandru Sitaru, Șerban-Alexandru Stănescu, *Dreptul comerțului internațional. Partea specială. Tratat*, ed. a II-a, revizuită și adăugită, Editura Universul Juridic, București, 2017;

b. Dragoș - Alexandru SITARU, *Dreptul comerțului internațional. Partea generală. Tratat*, ed. a II-a, revizuită și adăugită, Editura Universul Juridic, București, 2017;

c. Ioan Bindiu, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Cerma Print „, București 2008;

d. Ioan Bindiu, *Instituții ale Dreptului Comerțului internațional* - coautor - Lector univ.dr. Marcel Bocșa, Lector univ. dr. Ion Iorga, Editura „Cerma Print” București 2009;

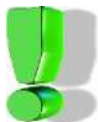
e. Ioan Bindiu, *Dreptul comerțului internațional*, ediție revăzută și adăugită, Editura „Cerma Print” București 2010;

f. Carmen Tamara Ungureanu, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Hamangiu, București, 2018;

g. Luminița Tulească, *Dreptul comerțului internațional. Tranzacții comerciale internaționale* Editura Universul Juridic, București, 2017.

Capitolul II.

Subiectele dreptului comerțului internațional



2.1. Introducere

În cadrul acestui capitol sunt prezentate subiectele dreptului comerțului internațional.

Durata medie de parcurgere a acestui capitol este de aproximativ 1 oră.

, 2.2. Conținut

2.1.1. Noțiuni introductive

În funcție de apartenența la o anumită ordine juridică, participanții la activitățile comerciale se pot grupa în:

-) subiecți de drept care aparțin ordinii juridice naționale;
-) subiecți de drept care aparțin ordinii juridice internaționale.

Indiferent dacă sunt subiecte naționale sau străine, acestea sunt următoarele:

- societățile comerciale (cu capital de stat, privat, străin sau mixt);
- comercianții persoane fizice;
- regiile autonome⁹.

De asemenea statul când acționează *de jure gestionis* și nu *de jure imperii*, poate participa la raporturile juridice de comerț internațional. Un loc aparte pe lângă aceste două grupe îl constituie - societățile transnaționale (sau multinaționale).

2.1.2. Subiecți de drept internaționali

2.1.2.1 Statele

Statul ca titular de suveranitate, este subiect de drept internațional, un subiect de

⁹ Victor Babiuc - Dreptul Comerțului Internațional- Ed. Atlas Lex- București, 1994-pag.34.

drept originar al ordinii juridice internaționale. Ca o consecință a suveranității, în baza atributului de legiferare, statul stabilește statutul juridic al subiecților de drept național. De asemenea în baza suveranității statul participă la crearea de Convenții internaționale prin care se creează organizații interguvernamentale ca subiecte de drept internațional.

2.1.2.2 Organizațiile interguvernamentale

Aceste organizații iau naștere în baza unor convenții internaționale, la care participă mai multe state în calitate de titulare de suveranitate și care prin voința lor creează noi subiecte de drept internațional. Organizațiile interguvernamentale sunt subiecte de drept derivat al ordinii juridice internaționale-cu un statut juridic propriu-în care le este stabilită activitatea ce o vor desfășura pentru a-și atinge scopul propus de state în momentul constituirii acestora. Capacitatea juridică a acestor organizații este stabilită prin convențiile internaționale care le-au constituit.

2.1.2.3 . Societățile transnaționale (multinaționale)

Sunt societăți transnaționale acele societăți care la constituirea lor fundează pe elemente fără caracter național¹⁰, sunt lipsite de o legătură juridică cu un anumit stat¹¹, iar litigiile care iau naștere din interpretarea și aplicarea actelor constitutive sunt scoase (total sau în parte) de sub competența instanțelor naționale, spre a fi date spre soluționare unor instanțe speciale.

2.1.3. Comercianții persoane fizice

Statutul juridic al comerciantului persoană fizică desigur că diferă de la o țară la alta. Sistemul de drept românesc prin art. 3 alin. (2) din C. civ. consideră că sunt considerați profesioniști toți cei care exploatează o întreprindere..

Noțiunea "profesionist" din Codul civil include categoriile de comerciant, întreprinzător, operator economic, precum și orice alte persoane autorizate să desfășoare activități economice sau profesionale.

2.1.3.1 Calificarea persoanei fizice drept comerciant

În literatura juridică există două concepții cu privire la calificarea persoanei fizice drept comerciant:

a) *Concepția subiectivă* - de inspirație germană - potrivit căreia calitatea de

¹⁰ Capitalul provine de la asociați din diferite țări; se pot stabili mai multe sedii în state diferite etc.

¹¹ Deci asupra lor nu au vocație nici una din legile naționale.

comerciant se dobândește din momentul înregistrării în registrul comerțului.

b) *Concepția obiectivă* - de inspirație franceză - calitatea de comerciant se dobândește prin exercitarea profesiei în mod obișnuit - independent de înscrierea în registrul comerțului¹². *Înscrierea* în registrul comerțului se face în ambele concepții, dar această înscriere *produce efecte diferite*.

2.1.3.2 Identificarea comerciantului persoană fizică

Identificarea comerciantului persoană fizică se face prin firmă. Și în acest domeniu există două concepții:

a) *Teoria veracității* - concepție de inspirație franceză - care cere ca numele înscris pe firmă să fie cel adevărat;

b) *Teoria libertății* - de inspirație engleză - care permite înscrierea pe firmă a oricărui nume dar acesta trebuie să fie astfel înscris și în registrul comerțului.

2.1.3.3 Capacitatea comerciantului persoană fizică

În ceea ce privește comercianții persoane fizice române, dispozițiile dreptului comun - C. civ, trebuie coroborate cu dispozițiile legilor speciale privind capacitatea și calitatea de comercianți. În ceea ce privește *capacitatea persoanelor fizice străine* de a desfășura acte de comerț este supusă legii lor naționale (art.2568 și 2572 din Codul civil)¹³.

O altă problemă care trebuie relevată este cea privitoare la *accesul la profesiunea de comerciant*. Toate sistemele de drept cunosc o anumită *incapacitate de folosință comercială* legate de o anumită profesie sau situație socială pe durata exercițiului acelei profesii sau îndeplinirii unei anumite funcții sociale. În sfârșit - în toate sistemele de drept - comerciantul este definit prin *întreprinderea de comerț*. Toate sistemele de drept

¹² Pentru a i se recunoaște unei persoane fizice calitatea de comerciant în virtutea acestei concepții, va trebui să îndeplinească cumulativ următoarele două condiții: trebuie să săvârșească acte și fapte de comerț în nume propriu și pe cont propriu, și activitatea comercială desfășurată să fie înfăptuită cu titlu profesional - adică să aibă un caracter de continuitate și să asigure mijloacele de existență pentru persoana respectivă.

¹³ Art. 2568. Legea națională. (1) Legea națională este legea statului a cărui cetățenie o are persoana fizică sau, după caz, legea statului a cărui naționalitate o are persoana juridică. (2) Dacă persoana are mai multe cetățenii, se aplică legea aceleia dintre state a cărui cetățenie o are și de care este cel mai strâns legată, în special prin reședința sa obișnuită. (3) În cazul persoanei care nu are nicio cetățenie, trimiterea la legea națională este înțeleasă ca fiind făcută la legea statului unde are reședința obișnuită. (4) Prevederile alin. (3) sunt aplicabile și în cazul refugiaților, potrivit dispozițiilor speciale și convențiilor internaționale la care România este parte.

Art. 2572. Legea aplicabilă stării civile și capacității. (1) Starea civilă și capacitatea persoanei fizice sunt cârmuite de legea sa națională, dacă prin dispoziții speciale nu se prevede altfel.

(2) Incapacitățile speciale referitoare la un anumit raport juridic sunt supuse legii aplicabile acelui raport juridic.

obligă comerciantul *la publicitate*, aceasta se realizează prin înmatricularea firmei într-un registru de evidență. De asemenea privitor la comercianți, toate legislațiile naționale prevăd o procedură execuțională specială, care se aplică numai lor în situația când se află în încetare de plăți.

2.1.3.4 Legea aplicabilă statutului comerciantului persoană fizică

Statutul comerciantului persoană fizică este cărmuit de *lex personalis*. În sistemele de drept de orientare romanistă - *lex personalis* este desemnat de *lex patriae* - adică statutul comerciantului persoană fizică este cărmuit de legea statului al cărui cetățean este. În sistemele de drept de common law și al statelor de imigrație, *lex personalis* este desemnat de *lex domicilii*, adică legea țării pe teritoriul căreia comerciantul își are domiciliul.

În ceea ce privește condiția juridică a străinului - comerciant persoană fizică cu domiciliul aflat pe teritoriul României - acestuia i se va aplica regimul național, adică se va bucura de drepturile fundamentale cu caracter social, economic, civil care sunt recunoscute cetățenilor români¹⁴. O excepție de la aplicarea normală a legii naționale în privința capacității persoanei fizice trebuie amintită acea creație a jurisprudenței și anume *teoria interesului național*.

2.1.4. Comercianții persoane juridice

2.1.4.1 Societățile comerciale

Principalii participanți la viața comercială internațională sunt societățile comerciale. Prin dimensiunile la care pot ajunge societățile comerciale, pot influența în mod hotărâtor viața economică a unei țări și arareori viața politică¹⁵. Societățile comerciale au cunoscut de-a lungul timpului modalități specifice de constituire și funcționare.

2.1.4.2 Constituirea societăților comerciale.

Societatea civilă și societatea comercială:

Societatea civilă este un contract în temeiul căruia două sau mai multe persoane (asociați) se înțeleg să pună în comun anumite bunuri pentru a desfășura împreună o anumită activitate, în vederea realizării și împărțirii beneficiilor care vor rezulta.

Societatea comercială poate fi definită ca o grupare de persoane constituită pe

¹⁴ Victor Babiuc - op. cit., pag. 36.

¹⁵ Victor Babiuc - op. cit., pag 37.

baza unui contract de societate și care dobândește personalitate juridică, în care asociații se înțeleg să pună în comun anumite bunuri, pentru exercitarea unor fapte de comerț, în scopul realizării și împărțirii beneficiilor realizate.

Considerând societatea comercială un contract aceasta va trebui să îndeplinească pe de o parte condițiile de validitate ale oricărui contract (obiect, consimțământ, capacitate, cauză). Pe lângă aceste condiții de fond, uneori mai sunt cerute și anumite condiții de formă: redactarea unui înscris, uneori trebuie întocmit chiar în formă autentică un anumit cuprins al înscrisului, o anumită publicitate¹⁶ etc..Constituirea de societăți comerciale cu participare străină, în asociere cu persoane fizice sau juridice cu capital integral străin se poate efectua în cazul investițiilor străine în România. În acest ultim caz, *procentul de participare al asociatului străin este lăsat exclusiv la libera apreciere a părților*¹⁷. În conformitate cu art. 2 din Legea nr. 35/ 1991 *aportul partenerului străin la constituirea societății poate fi:*

- a) *aport în numerar, aport în bunuri (corporale), aportul în drepturi (bunuri incorporate), aporturi în alte drepturi și avantaje.*

2.1.4.3 Personalitatea juridică a soc. comerciale cu participare străină

În temeiul legii române, toate “societățile comerciale cu sediul în România sunt persoane juridice române”, deci inclusiv societățile comerciale cu participare străină. Societățile comerciale dobândesc personalitatea juridică dacă se constituie conform legii, de la data înregistrării în registrul comerțului.

Sucursalele și filialele societăților comerciale.

Filiala, chiar dacă din punct de vedere economic este dependentă de societatea mamă cu al cărui capital a fost constituită și care-i coordonează activitatea, este independentă din punct de vedere juridic: se prezintă ca o societate comercială distinctă, cu personalitate juridică, patrimoniu, obiect de activitate și răspundere proprie și cu toate elementele de identificare ale unei persoane juridice (denumire, sediu, firma, naționalitate, etc.).¹⁸ *Statutul organic al filialei este supus legii statului pe al cărui teritoriu și-a stabilit propriul sediu, independent de legea aplicabilă persoanei juridice care a înființat-o.* Falimentul filialei este un faliment local, distinct de cel al societății

¹⁶ Victor Babiuc - op. cit., pag. 38.

¹⁷ Dragoș Al. Sitaru - op. cit., pag 49.

¹⁸ Victor Babiuc - op. cit., pag. 63

mamă.

Sucursala este un stabiliment secundar al unei societăți comerciale. Se înființează cu capitalul societății mamă, face parte din structura acesteia, nu are patrimoniu, nu are firmă proprie, are naționalitatea societății mamă. *Statul juridic al sucursalei înființate de către o societate comercială într-o altă țară, este supus legii naționale a acesteia (a societății comerciale mamă)*. Drept urmare societatea mamă poate fi chemată însă în judecată la instanța competentă în raport de sediul sucursalei, iar în materie de faliment, prin aplicarea principiului teritorialității și pluralității acestuia, poate fi declarată în faliment (limitat la bunurile din țară)¹⁹.

Naționalitatea societăților comerciale.

Potrivit criteriului obiectiv formațiunea colectivă dobândește ca subiect de drept, naționalitatea statului pe teritoriu căruia s-a înregistrat ori și-a stabilit sediul social principal. În armonie cu *criteriul subiectiv*, care a fost denumit și criteriul controlului - naționalitatea formațiunii colective este dată de naționalitatea (sau după caz cetățenia) asociațiilor, mai exact a persoanelor juridice și a persoanelor fizice care dețin acțiuni sau părți sociale în număr suficient pentru a deține controlul formațiunii²⁰. Legislația României reglementează problema naționalității societăților comerciale în art. 2580 și 2581 din Codul civil.

Schimbarea naționalității societăților comerciale.

În principiu sediul social real al societății are un caracter stabil, dar este posibil ca acesta să se schimbe, de unde rezultă și schimbarea naționalității societății. O societate își poate schimba naționalitatea dacă:

A) își schimbă sediul social real;

B) prin schimbarea suveranității teritoriului pe care se află societatea.

2.2.4.3. Legea aplicabilă societății comerciale.

În principiu legea aplicabilă statutului juridic al societății comerciale este legea națională a acelei societăți. Problema care se ridică în continuare este de a ști după care lege se face această calificare. Dacă pentru persoanele fizice se va aplica principiul *jus soli* - potrivit căruia pentru determinarea cetățeniei unei persoane trebuie să se ia în

¹⁹ V. Babiuc - op. cit., pag. 63

²⁰ B. Ștefănescu - op. cit., pag.

considerare domiciliul acesteia - aceasta va duce la concluzia că pentru persoanele juridice trebuie să se ia în considerație sediul social cu condiția ca acesta să fie real²¹. Așadar, legea societății (lex societatis) este legea țării pe teritoriul căreia se află sediul social real al societății respective.

Domeniul legii societății.

Art. 2581 din Codul civil stabilește că legea statutului organic al persoanei juridice - societatea comercială - cârmuiește îndeosebi capacitatea acestuia, modul de dobândire și de pierdere a calității de asociat, drepturile și obligațiile care decurg din calitatea de asociat, modul de alegere, competențele și funcționarea organelor de conducere ale persoanei juridice, reprezentarea acesteia prin intermediul organelor proprii, răspunderea persoanei juridice și a organelor ei față de terți, modificarea actelor constitutive, dizolvarea și lichidarea persoanei juridice.

2.2.4.4. Grupurile de societăți

Dintre formele de grupare a societăților comerciale amintim: concernul în Germania, grupurile de interes economic în Franța și holdingul în Marea Britanie și S.U.A.
Concernul

Definiție. Caracteristici.

Reprezintă un grup de societăți în care o întreprindere dominantă reunește sub o conducere unică una sau mai multe societăți care depind de aceasta. Se constituie fie printr-un contract de dominare fie prin încorporare. Deci, în ambele cazuri societățile dominate își păstrează personalitatea juridică, rămân formal distincte, doar că ele fie sunt conduse de o altă societate, fie acțiunile lor (sau o parte din aceste acțiuni) aparțin altei societăți (societății dominante).

Grupul de interese

Definiție. Caracteristici.

Este o entitate care se situează la hotarul dintre asociație și societate, permițând

²¹ Tudor Radu Popescu / Dreptul comerțului internațional, București, 1975, pag. 37

2.2.5. Comercianții persoane fizice

Statutul juridic al comerciantului persoană fizică desigur că diferă de la o țară la alta. Sistemul de drept românesc prin art. 3 alin. (2) din C. civ. consideră că sunt considerați profesioniști toți cei care exploatează o întreprindere..

societăților care o constituie să-și păstreze autonomia și să realizeze unele activități în comun. Grupul de interese nu are un capital propriu, el realizându-și obiectivele cu capitalul societăților care îl constituie. Spre deosebire de societate, grupul de interese nu urmărește în mod obligatoriu un scop lucrativ. Spre deosebire de asociație grupul de interese dobândește personalitate juridică nouă, ceea ce presupune, în lipsa unui patrimoniu propriu, răspunderea solidară și nelimitată a membrilor grupului de interese.

Holding companies

Definiție. Caracteristici.

Reprezintă o formă de grupare a societăților în care societatea denumită holding asigură conducerea economică unui număr de societăți denumite subsidiare. Sunt considerate subsidiare acele societăți în care societatea denumită holding este acționară și controlează componența consiliului de administrație - sau - societatea în care holdingul deține mai mult de jumătate din capitalul social.

Deci există două sisteme: 1. se deține un număr de acțiuni în societatea dominată prin care se asigură controlul consiliului de administrație; 2. se deține peste jumătate din capitalul social al societății (sau societăților) subsidiare - ceea ce îi asigură controlul asupra acestora.

Să ne reamintim

Noțiunea "profesionist" din Codul civil include categoriile de comerciant, întreprinzător, operator economic, precum și orice alte persoane autorizate să desfășoare activități economice sau profesionale.

2.2.6. Grupurile de societăți

Dintre formele de grupare a societăților comerciale amintim: concernul în Germania, grupurile de interes economic în Franța și holdingul în Marea Britanie și S.U.A.

2.3. Rezumat

În cadrul acestui capitol au fost prezentate subiectele dreptului comerțului internațional.



2.4. Test de autoevaluare a cunoștințelor

1) Teoria verității în identificarea comerciantului persoană fizică este:

- a. de inspirație franceză;
- b. de inspirație engleză;
- c. nu are legătură cu comerciantul persoană fizică.

2) Ce reprezintă grupul de interese?

- a. entitate care se situează la hotarul dintre asociație și societate;
- b. grupare a societăților;
- c. nicio variantă.



2.5. Bibliografie recomandată

a. Dragoș-Alexandru Sitaru, Șerban-Alexandru Stănescu, *Dreptul comerțului internațional. Partea specială. Tratat*, ed. a II-a, revizuită și adăugită, Editura Universul Juridic, București, 2017;

b. Dragoș - Alexandru SITARU, *Dreptul comerțului internațional. Partea*

generală. Tratat, ed. a II-a, revizuită și adăugită, Editura Universul Juridic, București, 2017;

c. Ioan Bindiu, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Cerma Print ,, București 2008;

d. Ioan Bindiu, *Instituții ale Dreptului Comerțului internațional* - coautor - Lector univ.dr. Marcel Bocșa, Lector univ. dr. Ion Iorga, Editura „Cerma Print” București 2009;

e. Ioan Bindiu, *Dreptul comerțului internațional*, ediție revăzută și adăugită, Editura „Cerma Print” București 2010;

f. Carmen Tamara Ungureanu, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Hamangiu, București, 2018;

g. Luminița Tulească, *Dreptul comerțului internațional. Tranzacții comerciale internaționale* Editura Universul Juridic, București, 2017.

2.6. Teme de control

Realizați un referat de maximum 3 pagini în care să tratați capacitatea comerciantului persoană fizică

Capitolul III.

Contractul de comerț internațional. Legea aplicabilă



3.1. Introducere

În cuprinsul acestui capitol este prezentat contractul de comerț internațional.

Durata medie de parcurgere a acestui capitol este de aproximativ 2 ore.



3.2. Conținut

3.2.1. Trăsăturile generale

Noțiune

Într-o opinie²² se consideră că este “*contract de comerț internațional* acel *contract comercial încheiat de un comerciant român cu o parte străină sau pe o piață străină*”. **Caractere juridice**

Contractele de comerț internațional au o serie de trăsături comune.

a) *Sunt contracte cu titlu oneros; b) Sunt contracte comerciale; c) Sunt contracte comutative; d) Sunt contracte sinalagmatice perfecte; e) Sunt acte sau fapte de comerț.*

3.2.2. Clasificarea contractelor

Sunt mai multe criterii de clasificare:

a) *după subiecții care încheie contractul*, putem avea contracte interne și contracte internaționale;

b) *după obiectul și finalitatea lor*, putem avea: contracte de import, de export, contracte de cooperare economică internațională și contracte de speculațiuni valutare.

c) *după durata încheierii lor*: contracte pe termen scurt (până la 1 an); contracte pe termen mediu (între 1 și 5 ani); contracte pe termen lung (peste 5 ani).

d) *în funcție de complexitatea contractelor*:

²² V. Babiuc - op. cit., pag. 80.

- contracte unitare - comportă un singur acord de voință între părți;
- contracte complexe - cuprind o pluralitate de contracte distincte.

e) *în funcție de prezența în legislațiile naționale a reglementărilor specifice:*

- contracte numite - cunosc reglementări specifice și în legislațiile naționale și în instrumente interstatale (contractul V - C, de mandat, de transport etc.);
- contracte nenumite - nu cunosc reglementări nici pe planul dreptului național nici în instrumente interstatale. Reglementarea pentru acestea se face prin analogie.

f) *după tipul lor:*

- tradiționale (contractul de v-c, de transport, de depozit, de locație etc.);
- moderne (contractul de know-how, de consulting-engineering, de factoring etc.).

g) *după natura juridică a participanților la contractul de comerț internațional:*

g. 1. - contracte încheiate între state; g. 2. - contracte încheiate între state - pe de o parte și comercianți din alte state pe de altă parte - așa numitele contracte mixte (states contracts); g. 3. - contracte încheiate între comercianți din diferite state.

3.2.3. Validitatea contractului de comerț internațional

Condițiile de validitate ale contractului de comerț internațional cu anumite particularități sunt cele prevăzute de art. 948 C. civ. (a. *Capacitatea părților de a contracta*. b. *Consimțământul părților*. c. *Obiectul contractului*. d. *Cauza*.).

3.2.4. Forma contractului

Practica arbitrală anterioară anului 1990 a statuat că “*forma scrisă interesează însăși existența, iar nu numai proba actului juridic*”²³. Prin consecință sa mai prezis că nerespectarea formei scrise “*... duce inevitabil la nulitatea absolută a actului juridic*”²⁴. *Considerăm că forma scrisă nu poate constitui o condiție de validitate a contractelor de comerț internațional, ci reprezintă doar o cerință de ordin probator.*

Limba contractului. În domeniul relațiilor comerciale internaționale, principiul libertății contractuale își găsește o deplină aplicare, ceea ce înseamnă că părțile sunt libere să hotărască tot în legătură cu un anumit contract, deci și în legătură cu limba acestuia.

²³ C.A.B. Hotărârea nr. 21 din 19 iunie 1972, în Raportul practicii arbitrale române de comerț exterior, 1982, p. 18.

3.2.5. Legea aplicabilă contractului de comerț internațional

Importanța determinării legii aplicabile contractelor internaționale

Pentru părțile contractante cunoașterea legii aplicabile contractului, anterior sau concomitent momentului încheierii acestuia, reprezintă un aspect important, deoarece valabilitatea și efectele contractului sunt stabilite de legea aplicabilă acestuia.

Dintr-o altă perspectivă, la nașterea unui litigiu, pentru părțile contractante se ridică următoarele probleme succesive:

Determinarea instanței competente internațional să soluționeze litigiul, cu excepția cazului în care părțile au ales, în temeiul autonomiei de voință, instanța competentă;

Determinarea legii care apreciază pretențiile părților: *lex fori* sau un drept străin;

În situația aplicării legii străine ca *lex causae* se ridică probleme suplimentare cum ar fi: proba dreptului străin, aplicarea lui din oficiu, controlul corecte aplicări a legii străine ș.a.;

Ulterior pronunțării hotărârii judecătorești/arbitrale se ridică problema recunoașterii efectelor acestei hotărâri în afara teritoriului țării în care a fost pronunțată.

Părțile stabilesc legea care le cârmuiește contractul, în temeiul normei de drept internațional privat *lex voluntatis*. *Convenția de la Roma din 19 iunie 1980* cu privire la legea aplicabilă *obligățiilor contractuale*, în art. 3.1. dispune că “alegerea trebuie să fie expresă sau să rezulte într-o manieră certă din dispozițiile contractului sau din circumstanțele cauzei”.

Internaționalitatea unui contract de comerț își are originea, fie în faptul că acesta se încheie între parteneri cu sediul în state diferite, fie între parteneri din același stat, dar referitor la o operațiune care conține un element de extraneitate, fie în faptul că tranzacția respectivă implică diverse bariere (normative, juridice, monetare, teritoriale sau fiscale) nespecifice tranzacțiilor interne, cărora li se aplică regulile dreptului comerțului internațional.

Internaționalitatea contractului, care se sprijină pe prezența elementului de extraneitate, reiese și din prevederile art. 2557 alin. (2) C. civ., conform căruia, „raporturile de drept internațional privat sunt raporturile civile, comerciale precum și alte raporturi de drept privat cu element de extraneitate”, iar contractul de comerț

internațional intră în această categorie.

În Regulamentul (CE) nr. 593/2008 (Roma I) privind legea aplicabilă obligațiilor contractuale, care se aplică direct pe teritoriul României, internaționalitatea raportului juridic reiese din faptul că o obligație contractuală implică un conflict de legi, adică vine în contact cu două sau mai multe ordini juridice statale. Convenția Națiunilor Unite asupra contractelor de vânzare internațională de mărfuri, încheiată la Viena în 1980 și Convenția de la Haga din 2005 cu privire la acordurile de alegere a forului au propriile criterii de internaționalitate. Astfel, în Convenția de la Viena, se are în vedere sediul părților, care trebuie să fie în state diferite, iar în Convenția de la Haga, reședința părților.

Momentul, modificarea și completarea alegerii legii aplicabile

De regulă părțile aleg legea aplicabilă la încheierea contractului, dar ea poate fi aleasă și ulterior, în fața instanței judecătorești sau de arbitraj, până la intrarea în fond a dezbaterilor. După acest moment, ea va fi aleasă de instanța de judecată.

Domeniul de aplicare a legii contractului.

Lex contractus reglementează: A. condițiile de validitate; B. efectele contractului.

A. *Condițiile de validitate* cuprind condițiile de fond și de formă (impuse) cerute pentru formarea contractului.

B. *Efectele contractului.* Legea aplicabilă fondului contractului (lex contractus) se aplică îndeosebi:

- a. interpretării naturii sale juridice și a clauzelor pe care le cuprinde;
- b. executării obligațiilor izvorâte din contract;
- c. consecințele neexecutării totale sau parțiale a acestor obligații, precum și evaluării prejudiciului pe care l-a cauzat;
- d. modului de stingere a obligațiilor izvorâte din contract;
- e. cauzelor de nulitate a contractului și consecințelor acesteia.

3.2.6. Formarea contractului de comerț internațional.

Încheierea contractului întreprezenți

În cazul în care părțile sunt prezente, situație rar întâlnită în relațiile comerciale internaționale, contractul se consideră încheiat în momentul realizării acordului de voință. La încheierea contractului *prin telefon*, momentul încheierii contractului este momentul convorbirii telefonice, iar în ceea ce privește locul încheierii contractului trebuie făcute următoarele două distincții. În sistemele de drept continentale locul încheierii contractului este considerat locul celui care are inițiativa telefonică, iar în

sistemele de drept de common-law - locul încheierii contractului este considerat a fi locul celui apelat telefonic.

Oferta de a contracta și acceptarea ofertei

Oferta de a contracta este o propunere a unei persoane adresată altei persoane de a încheia un anumit contract. Pentru a angaja din punct de vedere juridic, oferta trebuie să fie precisă și completă, neechivocă și fermă.

Acceptarea ofertei

Acceptarea reprezintă manifestarea de voință a destinatarului ofertei de a încheia un contract în condițiile prevăzute în ofertă. O acceptare care conține adăugiri, limitări sau modificări ale elementelor esențiale din ofertă, poate fi considerată o nouă ofertă sau contraofertă.

O ofertă verbală trebuie acceptată imediat. În situația în care într-o ofertă nu este specificat termenul de acceptare a acesteia, acceptarea trebuie să se producă într-un termen rezonabil. În cazul unei oferte cu termen, acceptarea va produce efecte numai în situația în care ajunge la ofertant înăuntrul aceluia termen.

Încheierea contractului între absenți (inter absentes).

În cazul contractelor de comerț internațional, de regulă, părțile se află în țări diferite, contractele fiind încheiate între absenți. În determinarea momentului încheierii contractului prin corespondență în doctrina juridică se cunosc patru sisteme: sistemul emisiunii acceptării, sistemul expedierii acceptării, sistemul recepției și sistemul informației.

3.2.7. Conținutul contractului de comerț internațional

Conținutul contractului se exprimă prin clauze, care pot fi atât clauze de drept comun cât și clauze specifice, determinate de particularitățile caracteristice acestui contract. De asemenea clauzele contractuale pot fi grupate după importanța lor în *clauze necesare* (care nu pot lipsi din conținutul oricărui contract) și *clauze opționale* care pot lipsi fără să impiezeze asupra valabilității contractului.

3.2.8. Executarea contractului

Executarea obligațiilor asumate în contractele de comerț internațional se poate face prin: executare voluntară, executare silită în natură și executarea prin echivalent.

Executarea voluntară a contractelor de comerț internațional.

Executarea voluntară a obligațiilor înseamnă îndeplinirea prestației asumate de debitor prin contract.

Executarea silită în natură a contractelor de comerț internațional.

Executarea silită în natură depinde și de specificitatea contractului. Nu sunt puține situațiile în care creditorul preferă să i se acorde despăgubiri²⁴. De altfel, sunt anumite contracte cum ar fi cele de consulting-engineering, de consultanță sau asistență tehnică, la care executarea silită în natură, nici nu este posibilă

Executarea indirectă (prin echivalent) a obligațiilor din contractele de comerț internațional.

Neexecutarea directă (voluntară sau silită) a obligațiilor asumate prin contractele comerciale internaționale, duce la executarea indirectă (prin echivalent) a acestora, aplicându-se regulile răspunderii contractuale, idee consacrată și de practica arbitrală²⁵.

Executarea indirectă (prin echivalent) a obligațiilor din contractele de comerț internațional.

Neexecutarea directă (voluntară sau silită) a obligațiilor asumate prin contractele comerciale internaționale, duce la executarea indirectă (prin echivalent) a acestora, aplicându-se regulile răspunderii contractuale, idee consacrată și de practica arbitrală²⁶.

²⁴ În unele sisteme de drept, executarea silită în natură are un caracter de excepție. În sistemul Common Law, de pildă, se aplică foarte rar.

²⁵ Hot. C.A.B., nr. 161/23 iunie 1980, în Repertoriul C.A.B., 1982 p. 34 care precizează că "Este de principiu că debitorul trebuie să aducă la îndeplinire obligațiile pe care și le-a asumat la termenele și în condițiile stabilite prin contractul de comerț exterior, urmând ca, în caz de neexecutare, de executare parțială sau cu întârziere, să despăgubească pe creditor pentru prejudiciul pe care acesta l-a suferit.

²⁶ Hot. C.A.B., nr. 161/23 iunie 1980, în Repertoriul C.A.B., 1982 p. 34 care precizează că "Este de principiu că debitorul trebuie să aducă la îndeplinire obligațiile pe care și le-a asumat la termenele și în condițiile stabilite prin contractul de comerț exterior, urmând ca, în caz de neexecutare, de executare parțială sau cu întârziere, să despăgubească pe creditor pentru prejudiciul pe care acesta l-a suferit.

3.2.9. Legea aplicabilă contractului

Părțile stabilesc legea care le cărmuiește contractul, în temeiul normei de drept internațional privat *lex voluntatis*. *Convenția de la Roma din 19 iunie 1980* cu privire la legea aplicabilă *obligațiilor contractuale*, în art. 3.1. dispune că “alegerea trebuie să fie expresă sau să rezulte într-o manieră certă din dispozițiile contractului sau din circumstanțele cauzei”.

3.2.10. Executarea contractului

Executarea obligațiilor asumate în contractele de comerț internațional se poate face prin: executare voluntară, executare silită în natură și executarea prin echivalent.



3.3. Rezumat

Internaționalitatea unui contract de comerț își are originea, fie în faptul că acesta se încheie între parteneri cu sediul în state diferite, fie între parteneri din același stat, dar referitor la o operațiune care conține un element de extraneitate, fie în faptul că tranzacția respectivă implică diverse bariere (normative, juridice, monetare, teritoriale sau fiscale) nespecifice tranzacțiilor interne, cărora li se aplică regulile dreptului comerțului internațional.

În prezentul capitol a fost analizat contractual de comerț internațional.



3.4. Test de autoevaluare a cunoștințelor

1) Cum se realizează executarea obligațiilor asumate în contractele de comerț internațional?

- d. prin executare voluntară;
- e. prin executare silită în natură și executarea prin echivalent.
- f. prin executare aleatorie.

2) Proba unui contract comercial se poate face:

- g. prin cerința „dublului exemplar”;
- h. prin formula „bun și aprobat”;
- i. prin orice mijloc de probă.

3.5. Bibliografie recomandată



a. Dragoș-Alexandru Sitaru, Șerban-Alexandru Stănescu, *Dreptul comerțului internațional. Partea specială. Tratat*, ed. a II-a, revizuită și adăugită, Editura Universul Juridic, București, 2017;

b. Dragoș - Alexandru SITARU, *Dreptul comerțului internațional. Partea generală. Tratat*, ed. a II-a, revizuită și adăugită, Editura Universul Juridic, București, 2017;

c. Ioan Bindiu, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Cerma Print „, București 2008;

d. Ioan Bindiu, *Instituții ale Dreptului Comerțului internațional* - coautor - Lector univ.dr. Marcel Bocșa, Lector univ. dr. Ion Iorga, Editura „Cerma Print” București 2009;

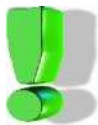
e. Ioan Bindiu, *Dreptul comerțului internațional*, ediție revăzută și adăugită, Editura „Cerma Print” București 2010;

f. Carmen Tamara Ungureanu, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Hamangiu, București, 2018;

g. Luminița Tulească, *Dreptul comerțului internațional. Tranzacții comerciale internaționale* Editura Universul Juridic, București, 2017.

Capitolul IV.

Contractul internațional de vânzare de mărfuri



4.1. Introducere

În cuprinsul acestui capitol este prezentat contractul internațional de vânzare de mărfuri.

Durata medie de parcurgere a acestui capitol este de aproximativ o oră.



4.2. Conținut

4.2.1. Considerații generale

Vânzarea ca operațiune comercială constituie instituția cea mai importantă a dreptului contractelor și este legată de circulația bunurilor; fiecare țară are în domeniile respective o serie de tradiții care sunt diferite de la un sistem la altul.

Conferința de la Viena din 1980, a reunit reprezentanții a 62 de state și 8 organizații internaționale. Textul final intitulat “**Convenția Națiunilor Unite referitoare la contractele internaționale de vânzare de mărfuri**”. Conferința a stabilit de asemenea un protocol la Convenția din 1974 privind “**prescripția**” - modificând unele din dispozițiile sale pentru a o pune în conformitate cu Convenția de la Viena²⁸.

4.2.2. Definiție. Caracteristici

Marea majoritate a autorilor se rezumă a adăuga la contractul de vânzare-cumpărare clasică, cele două elemente specifice, caracterul de comercialitate și caracterul de internaționalitate. Considerăm că o vânzare este internațională atunci când elementele de internaționalitate sunt suficient de puternice ca să poată atrage un eventual conflict de legi.

4.2.3. Caracterul comercial

Datorită faptului că reglementează raporturi care i-au dat naștere în operațiunile comerciale internaționale, acest criteriu al comercialității necesar pentru calificarea unui contract că fiind de comerț internațional, creează unele dificultăți, în mod deosebit pe

²⁸ Convenția așa cum a fost ea modificată a intrat în vigoare la 1 august 1988.

plan teoretic, datorită faptului că nu toate sistemele de drept cunosc dualitatea, drept civil - drept comercial

Cât privește convențiile internaționale, este de remarcă că ele de regulă eludează problema. De exemplu, paragraful 3 al art. 1 din Convenția de la Viena (1980) precizează: *“Caracterul civil sau comercial nu este luat în considerare la aplicarea acestei convenții ”*.

4.2.4. Caracterul internațional

Încă în preambul, Convenția avertizează că ea se referă la *“contractele de vânzare internațională”*, dar noțiunea de vânzare cu caracter internațional nu este definită. Condiția generală de aplicare a Convenției de la Viena este exprimată în art.1, paragraful 1. *“Prezenta convenție se aplică contractelor de vânzare de mărfuri între părți care își au sediul în state diferite: a) când aceste state sunt state contractante; sau b) când normele de drept privat conduc la aplicarea legii unui stat contractant”*.

4.2.5. Domeniul de aplicare al convenției de la Viena - 11 aprilie 1980.

Sediul părților - criteriu de bază care determină aplicarea Convenției.

Naționalitatea părților, caracterul civil sau comercial al părților sau al contractului.

Vânzările excluse de Convenție.

Contracte de furnizare de servicii sau mărfuri ce urmează a fi fabricate sau produse.

4.2.6. Formarea contractului

Condiții de formă și momentul încheierii contractului

Conform art. 11 din Convenție, *“contractul 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”*.

Oferta de a contracta

Oferta de a contracta este definită de art. 14.1 din Convenție: *“Opropunere de încheiere a unui contract adresată uneia sau mai multor persoane determinate constituie oferta, dacă este suficient de precisă și denotă voința autorului de a se angaja în caz de acceptare ”*. În continuare Convenția stabilește că *“o propunere este suficient de precisă în cazul în care denumeste mărfurile și, expres sau implicit stabilește cantitatea și prețul sau dă indicii care permit să le determine”*.

Art.14.2 stabilește că *“o propunere adresată unor persoane nedeterminate este considerată numai ca o invitație de a oferta, în afară de cazul în care persoana care a făcut propunerea nu a indicat în mod clar contrariul”*.

Acceptarea

Acceptarea este definită de Convenție ca fiind o declarație sau o altă manifestare a destinatarului, care exprimă acordul acestuia cu privire la ofertă (art. 18.1). Se poate observa că definiția cuprinde atât acceptarea expresă cât și pe cea tacită. *“Acceptarea poate să fie expresă - atunci când se concretizează în răspunsul destinatarului ofertei ce conține acordul acestuia cu propunerea de contractare a ofertantului- și tacită- dacă se înfățișează ca un fapt juridic oarecare ce dă expresie voinței neîndoielnice a acceptantului de a perfecta în maniera propusă prin ofertă”*. În continuare textul precizează că *“tăcerea sau inacțiunea prin ele însele nu pot constitui acceptare”* (art. 18.1).

4.2.7. Efectele contractului de vânzare - cumpărare

A. Obligațiile vânzătorului.

Potrivit art. 30 din Convenție obligațiile vânzătorului sunt: predarea mărfurilor, transmiterea proprietății și remiterea documentelor referitoare la marfă.

Predarea mărfii.

“Mărfurile” ce trebuie predate.

Locul predării.

Data predării mărfurilor.

Remiterea documentelor

Art. 34 din Convenție nu enumeră documentele pe care vânzătorul trebuie să le remită cumpărătorului. Pe lângă titlurile reprezentative ale mărfii, precum conosamentul, recipisele de peron și antrepozit, vânzătorul poate fi obligat prin contract să remită certificate de asigurare, facturi comerciale, certificate de origine, de greutate sau de calitate și alte documente similare.

Obligația de transmitere a proprietății către cumpărător

Convenția de la Viena prevede explicit în art. 4 litera b) că nu reglementează efectele pe care contractul poate să le aibă asupra proprietății mărfurilor vândute.

Este însă avută în vedere una dintre consecințele netransferului de proprietate sau a unui transfer incert, în cazul predării unui bun asupra căruia există un drept sau o pretenție a unui terț (art. 41 și 42). Obligația de transfer a proprietății se va reglementa după dreptul național desemnat de norma conflictuală în general după *lex rei sitae*. Dreptul național astfel desemnat va determina când și cum se efectuează transmiterea

proprietății mărfii.

B. Obligațiile cumpărătorului.

Plata prețului

Prețul se plătește la data și locul convenit în contract în quantumul și moneda stabilite²⁹. Potrivit legii, prețul vânzării trebuie să fie determinat sau, cel puțin, determinabil². O dispoziție originală a Convenției este cea prevăzută de art. 55 care prevede că vânzarea încheiată fără indicarea prețului, fără preț determinat sau determinabil nu este nulă³⁰.

Preluarea mărfii

În primul rând cumpărătorul va fi obligat să îndeplinească *“orice act care se poate aștepta din partea lui, pentru a permite vânzătorului să efectueze predarea.*

A doua parte a obligației cumpărătorului constă în preluarea mărfurilor. Dar, practica demonstrează că în majoritatea cazurilor, părțile reglează obligațiile lor contractuale alegând, de obicei, o regulă INCOTERMS ³¹.

4.2.8. Legea aplicabilă vânzării internaționale conform convenției de la Viena

Convenția de la Viena prevede în art. 4 că: *„ Prezenta convenție cârmuiește exclusiv formarea contractului de vânzare și drepturile și obligațiile la care un astfel de contract dă naștere între vânzător și cumpărător. În special, în afara dispozițiilor contrare exprese ale prezentei convenții, aceasta nu privește:*

a) validitatea contractului, nici a vreuneia din clauzele sale și, cu atât mai puțin, cea a uzanțelor;

b) efectele pe care contractul poate să le aibă asupra proprietății mărfurilor vândute”.

²⁹ I. RUCĂREANU, B. ȘTEFĂNESCU, M. PASCU, E. GLUVACOV, N. ȘECLĂMAN - op. cit., pag. 201.

² F. DEAK, S. CĂRPENARU - op. cit., pag. 272 - 273.

³⁰ PIERRE-ALAIN GOURION, FEORGES GEYRARD - Droit du commerce international, Librairie generale de droit et de jurisprudence - E.J.D. 1994, pag.113.

³¹ A. Kassis - Theorie generale des usages du commerce, J.G.D.J., Paris, 1984, pag. 125.

4.2.9. Oferta de a contracta

Oferta de a contracta este definită de art. 14.1 din Convenție: *“Opropunere de încheiere a unui contract adresată uneia sau mai multor persoane determinate constituie oferta, dacă este suficient de precisă și denotă voința autorului de a se angaja în caz de acceptare”*. În continuare Convenția stabilește că *“o propunere este suficient de precisă în cazul în care denumește mărfurile și, expres sau implicit stabilește cantitatea și prețul sau dă indicii care permit să le determine”*.

4.2.10. Obligațiile cumpărătorului

În obligațiile cumpărătorului intră plata prețului și preluarea mărfii.



4.3. Rezumat

În cuprinsul acestui capitol a fost prezentat contractul internațional de vânzare de mărfuri.



4.4. Test de autoevaluare a cunoștințelor

1) Contractul de vânzare - cumparare:

- a. este un contract unilateral;
- b. este un contract translativ de proprietate;
- c. este un contract cu titlul gratuit.

2) Convenția de la Viena reglementează:

- a) validitatea contractului;
- b) efectele contractului asupra proprietății lucrului vândut;
- c) formarea contractului.

3) Obligațiile vânzătorului conform Convenției de la Viena sunt:

- a) predarea mărfii;
- b) remiterea documentelor;
- c) transmiterea proprietății.



4.5. Bibliografie recomandată

a. Dragoș-Alexandru Sitaru, Șerban-Alexandru Stănescu, *Dreptul comerțului internațional. Partea specială. Tratat*, ed. a II-a, revizuită și adăugită, Editura Universul Juridic, București, 2017;

b. Dragoș - Alexandru SITARU, *Dreptul comerțului internațional. Partea generală. Tratat*, ed. a II-a, revizuită și adăugită, Editura Universul Juridic, București, 2017;

c. Ioan Bindiu, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Cerma Print „, București 2008;

d. Ioan Bindiu, *Instituții ale Dreptului Comerțului internațional* - coautor - Lector univ.dr. Marcel Bocșa, Lector univ. dr. Ion Iorga, Editura „Cerma Print” București 2009;

e. Ioan Bindiu, *Dreptul comerțului internațional*, ediție revăzută și adăugită, Editura „Cerma Print” București 2010;

f. Carmen Tamara Ungureanu, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Hamangiu, București, 2018;

g. Luminița Tulească, *Dreptul comerțului internațional. Tranzacții comerciale internaționale* Editura Universul Juridic, București, 2017.

Capitolul V.

Intermedierea în relațiile comerciale



5.1. Introducere

În cuprinsul acestui capitol este prezentată intermedierea în relațiile comerciale.

Durata medie de parcurgere a acestui capitol este de aproximativ 1 oră.



5.2. Conținut

5.2.1. Considerații introductive

Intermedierea are la bază o instituție a dreptului civil, respectiv reprezentarea și în special reprezentarea convențională. În sistemele de drept continental expresia clasică a reprezentării convenționale este dată de contractul civil de mandat. Această instituție nu este cunoscută în sistemele de drept de *common-law*, în consecință, în materie de intermediere în comerțul internațional vom întâlni două sisteme de reglementare.

Raporturile de reprezentare se stabilesc între trei persoane: reprezentat, reprezentant, terț. Reprezentarea poate fi: convențională, legală, judiciară. În relațiile de comerț internațional operează doar reprezentarea voluntară, convențională.

5.2.2. Legea aplicabilă contractelor de intermediere

Convenția de la Roma din 1980 privind legea aplicabilă obligațiilor contractuale (Roma 1) nu reglementează problema intermediarii în relațiile comerciale, drept urmare, principiul *lex voluntatis* își găsește aplicația la orice contract de comerț internațional, cu urmarea că părțile vor putea desemna legea care să le cîrmuiască raportul juridic și deci și în cazul unui contract de intermediere. În ipoteza în care părțile nu au stabilit ele însele legea aplicabilă, expres sau tacit dar neîndoiește, legiuitorul român a adoptat două soluții, după cum intermediarul exercită această activitate cu titlu profesional sau nu. La contractele de intermediere debitorul prestației caracteristice este considerat a fi intermediarul.

Dacă intermediarul are mai multe sedii profesionale situate în state diferite, se va ține seama de sediul care are legătura cea mai strânsă cu actul îndeplinit de intermediar. În situația în care reprezentarea are ca obiect acte de administrare sau de dispoziție referitoare la un imobil, ea este cărmuită de legea situației bunului.

Modul de executare a împuternicirii se va face după legea statului unde are loc executarea (*lex loci executionis*). Raporturile dintre persoana reprezentată și terț vor fi reglementate de legea care a fost stabilită prin contractul pe care intermediarul l-a încheiat cu terțul. Dacă cele două părți nu au stabilit această lege, raportul dintre intermediar și terț va fi reglementat de legea statului unde se află sediul profesional al intermediarului. Dacă intermediarul nu are un asemenea sediu pentru că nu este un profesionist, raportul dintre cei doi va fi supus legii statului unde a acționat intermediarul, dacă pe teritoriul respectiv se află: sediul, domiciliul sau reședința persoanei reprezentate; sau sediul, domiciliul sau reședința terțului; sau sediul bursei, târgului sau locului unde s-a organizat o licitație la care a participat intermediarul pentru îndeplinirea împuternicirii.

5.2.3. Contractul de mandat comercial internațional

Având sediul materiei prevăzut în art. 2013 - 2042 Cod civil putem defini mandatul comercial ca fiind contractul prin care o persoană fizică sau juridică, numită mandatar se obligă către o altă persoană mandant, să îndeplinească însărcinarea primită în numele și în contul acesteia. Contractul de mandat comercial se încheie între, mandant care are întotdeauna capacitate comercială și mandatar, care datorită faptului că încheie acte juridice cu terțul *nomine alieno*, exprimă și angajează pe mandant, poate să nu aibă calitatea de comerciant.

Mandatul comercial poate fi de două feluri: mandatul cu reprezentare și mandatul fără reprezentare. Mandatul cu reprezentare este contractul prin care mandatarul se obligă să încheie acte juridice cu terțul în numele și pe contul mandantului (*nomine alino*). La mandatul fără reprezentare mandatarul este obligat să încheie acte juridice cu terțul în nume propriu (*nomine proprio*) și pe contul mandantului. Parte în contractul cu terțul în această ipoteză este mandatarul. Caracteristic contractelor de mandat este faptul că mandatarul *trebuie să facă cunoscut terțului mandatul său* (puterile sale).

Trăsături caracteristice

a). Mandatul comercial internațional poate fi *numai convențional*, este cu titlu *oneros*; *sinalagmatic*; Mandatarul se bucură de un *drept de retenție*. Mandatul comercial presupune - în ceea ce privește puterile mandatarului - posibilitatea acestuia de a încheia acte care nu sunt expres prevăzute în mandat;

Efectele contractului (obligațiile părților)

A. Obligațiile mandatarului.

Să execute mandatul; Să informeze pe mandant despre operațiunile pe care le întreprinde.

B. Obligațiile mandantului.

Să plătească remunerația stabilită. Să creeze condițiile necesare executării mandatului. Să restituie eventualele cheltuieli făcute de mandatar.

Încetarea contractului

Contractul de mandat comercial încetează prin realizarea obligațiilor convenite, expirarea termenului stipulat de părți sau imposibilitatea fortuită de executare. Dintre situațiile speciale de încetare a mandatului întâlnim: decesul mandatarului, revocarea de către mandant sau de către mandatar sub condiția informării prealabile reciproce în timp util.

Legea aplicabilă

Părțile la contract au posibilitatea să aleagă această lege. Dacă nu au făcut-o, soluțiile sunt diferite de la un sistem de drept la altul. Cele mai multe sisteme de drept, supun contractul în tăcerea părților legii în vigoare de la sediul debitorului prestației caracteristice, respectiv legii în vigoare de la sediul mandatarului, soluție adoptată și de dreptul român.

5.2.4. Contractul internațional de comision

Când o întreprindere vrea să-și dezvolte afacerile într-o altă țară, pe o piață îndepărtată, poate să trimită un auxiliar, un prepus al său, ori să înființeze acolo o sucursală ³². Dar în cazul când nu vrea să-și ia asemenea sarcini și răspunderi "ea se poate adresa unei persoane sau unei întreprinderi din acea țară, care să prospecteze piața, să încheie operațiile respective, contra unei remunerații numită comision" ³³. Aceste persoane își fac o profesie, un comerț, din operațiunile de intermediere -rentabile- prin comisionul pe care îl primesc. Contractul de comision este contractul prin care o parte

³² Tudor R. Popescu - op. cit., pag. 251.

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 numită comision, calculat procentual din cifra de afaceri. Din definiție rezultă că acest contract de comision implică participarea a trei persoane: comitentul (*dominus negotii*), comisionarul (*comerciant independent*) și terțul. Ambele părți sunt interesate în derularea contractului, astfel:

- comisionarul, este interesat să-și îndeplinească în cât mai bune condițiuni însărcinările primite, pentru că remunerația sa este calculată în funcție de volumul tranzacțiilor încheiate;
- comitentul, este scutit de grijile derulării contractului, pentru că el va beneficia de: competența profesională a comisionarului, de creditul de care se bucură în rândurile clientelei, de prestigiul pe care îl are în țara respectivă sau în zona geografică respectivă³³. Înscrișul constatator poartă denumirea de procură.

5.2.5. Contractul internațional de agent

Contractul internațional de agent nu este reglementat în legislațiile naționale ale diferitelor state, drept urmare este cunoscut sub denumiri diferite, astfel: contract de reprezentanță, contract de agenție, contract de agentură etc., denumiri incorecte. Denumirea pe care o considerăm corectă este cea instrumentată de Camera Internațională de Comerț de la Paris și anume *contract internațional de agent*³⁴

Contractul de agent se încheie între reprezentat și agent, amândoi având calitatea de comercianți - și este acel contract prin care în schimbul unui comision, agentul se obligă să încheie acte juridice în numele și pe contul reprezentatului.

Agentul comercial se va deosebi de ceilalți intermediari prin următoarele:

- a) Agentul comercial este un *intermediar independent*;
- b) Primirea unui *comision* sub forma unui procent, nu îi conferă agentului comercial figura juridică a comisionarului, datorită faptului că încheind afacerile în

³³ În acest scop comisionarul trebuie să fie o persoană care cunoaște clientela din țara respectivă (îi cunoaște cerințele, obiceiurile, pretențiile, posibilitățile economice - în sensul capacității financiare), este la curent cu nevoile pieței (sunt sau nu sunt căutate mărfurile oferite de comitent).

³⁴ Decretul din 23 septembrie 1958(Franța) definește agentul comercial ca fiind mandatarul care,, cu titlu de profesie obișnuită și independentă, fără să fie legați printr-un contract de locație de servicii acționează pe numele și pe seama producătorilor, industriași ori comercianți ”.

numele reprezentatului, *agentul menționează calitatea de reprezentant* al acestuia, pe când comisionarul încheie în mod obișnuit operațiunile comerciale în nume propriu dar în contul reprezentatului; c) În desfășurarea activității specifice agentul comercial se bucură de o *exclusivitate teritorială*; d) Spre deosebire de comișii călători, agentul comercial este caracterizat prin *stabilitate*, având libertatea de a-și organiza activitatea așa cum crede de cuviință; e) Față de mandatul de drept comun - care operează în favoarea mandantului - în cazul contractului de agent ne găsim în fața unei *reprezentări de interes comun*;

Conținutul contractului

Camera de Comerț Internațională de la Paris³⁵ are printre atribuțiile sale și aceea de a elabora modele de contracte, în vederea armonizării practicii comerciale internaționale. Exercițarea acestor prerogative reprezintă pentru statele membre și statele asociate ale Uniunii Europene³⁶, una din modalitățile de realizare a prevederilor Tratatului de la Maastricht, privind armonizarea legislației statelor comunitare³⁷.

Fiind totuși imposibilă stabilirea unor reguli uniforme, care să asigure respectarea strictă a normelor legislațiilor naționale, modelul de contract elaborat de C.C.I.³⁸, nu putea să evite și unele clauze care se află în contradicție cu dispozițiile supletive ale sistemelor de drept naționale.

Obligațiile agentului comercial

a) să se conformeze instrucțiunilor comitentului; b) să asigure promovarea produselor comitentului; c) agentul are obligația de a-l informa pe comitent asupra activităților sale, a condițiilor pieței, situația concurenței în teritoriu³⁹. d) agentul comercial va prospecta piața pentru a obține comenzi pentru comitent care este liber să le accepte sau nu; e) agentul utilizează mărcile, numele comercial și alte semne distinctive ale comitentului; f) agentul comercial nu poate primi comenzi de la

³⁵ Camera de Comerț și Industrie a României este membru a acesteia.

³⁶ România are calitatea de asociat începând cu data de 1 februarie 1995.

³⁷ Măsuri destinate armonizării legislației comerciale a statelor comunitare au fost stabilite prin Decizia nr. 86/683 din 18 decembrie 1986 a Comunității Economice Europene.

³⁸ Publicat în luna februarie 1992 de I.C.C., Publishing S.A. Paris

³⁹ Trebuie să-l informeze pe comitent asupra dispozițiilor normative care se aplică în teritoriul ce face obiectul contractului și care privesc produsele pentru care agentul și-a asumat obligații contractuale precum și activitatea agentului comercial.

clienți rezidenți pe un alt teritoriu⁴⁰, fără avizul expres al comitentului; g) în situația când nu ar exista o înțelegere expresă, agentul nu este autorizat nici să încheie contracte în numele comitentului, nici să-l angajeze pe acesta din urmă, în vreun fel, față de terți; h) dacă negociază cu clienții, agentul trebuie să ofere produse cu respectarea strictă a condițiilor de vânzare comunicate de către comitent; i) agentul trebuie să organizeze un sistem de vânzare a produselor comitentului și service-ul acestor produse pe teritoriul pe care acționează.

Cu excepția situației când părțile stabilesc limite diferite, obiectivul minimal garantat se aplică pentru întregul an. Noțiunea de „*întregul an*” trebuie înțeles ca *reprezentând durata contractului*⁴¹. j) agentul comercial *nu este autorizat să primească plăți* fără o autorizare scrisă și prealabilă a comitentului; k) în situația în *care obligația de publicitate* cu privire la produsele comitentului este în sarcina agentului, conținutul acestei activități trebuie supus aprobării prealabile a comitentului; l) la semnarea contractului, agentul comercial declară în mod solemn că el va reprezenta, distribui sau chiar produce (direct sau indirect) produsele comitentului prevăzute în lista anexă a contractului. Agentul poate angaja subagenți, sub condiția de a-l preaviza pe comitent cu cel puțin o lună înainte⁴².

Obligațiile comitentului

a) Comitentul este obligat *să pună la dispoziția agentului* toate informațiile cu privire la produsul sau produsele care fac obiectul contractului; b) *să-l informeze pe agentul comercial* asupra acordului sau refuzului său de a onora comanda unui anume client pe care agentul l-a negociat potrivit mandatului primit prin contract. Comitentul nu este îndreptățit să refuze în mod nerezonabil o comandă;

c) *să trateze direct cu clienții* de pe teritoriu, fără să-l consulte pe agent, dar va avea obligația să-l informeze pe acesta și pentru fiecare vânzare din asemenea negocieri directe *să îi plătească agentului comisionul* convenit prin contract. În situația în care prin contract sunt nominalizați în mod expres clienții cu care va purta negocieri directe, *agentul va primi o cotă diminuată* din comision, convenită la încheierea contractului;

d) pe toată durata contractului comitentul nu va autoriza nici o altă persoană sau întreprindere, aflată pe teritoriu, să-l reprezinte ori să-i vândă produsele;

e) în principiu comitentul are obligația de a asigura publicitatea produselor pe teritoriu, dar poate convenii să facă acest lucru și împreună cu agentul.

⁴⁰ Din afara zonei de exclusivitate teritorială.

⁴¹ În acest termen trebuie inclusă inclusiv durata care ar rezulta din reînnoirea contractului.

⁴² În contract se poate prevedea în mod expres că activitatea se va desfășura fără posibilitatea de angajare a subagenților.

Comisionul agentului.

Agentul este îndreptăţit să primească comisionul stabilit prin contract, pentru toate vânzările de produse care au loc pe durata contractului, faţă de clienţii aflaţi pe teritoriul agentului. Quantumul comisionului poate fi: un quantum nediferenţiat; sau un quantum care diferă în funcţie de valoarea mărfurilor vândute; sau reducerea quantumului comisionului pentru acele vânzări încheiate de comitent cu clienţii nominalizaţi de pe teritoriul agentului.

Agentul poate cere plata comisionului numai după ce clientul a achitat integral preţul prevăzut în factură, iar dacă clauzele contractului prevăd efectuarea plăţii în rate acesta va fi îndreptăţit în mod proporţional la un avans.

Indemnizaţia în caz de renunţare la contract.

Această clauză poate îmbrăca două variante:

1. Agentul comercial va fi îndreptăţit să pretindă o indemnizaţie⁴³ în situaţiile când: a adus comitentului noi clienţi sau a mărit volumul afacerilor cu clienţii existenţi şi acesta continuă să obţină profituri substanţiale pe care le realizează cu aceşti clienţi; această indemnizaţie este echitabilă în considerarea contribuţiei avute la tratarea afacerilor cu aceşti clienţi.

2. Agentul nu va cere o astfel de indemnizaţie de clientelă, dar acest lucru nu-i limitează îndreptăţirea de a pretinde despăgubiri pentru fapta dolosivă a comitentului care a dus la rezilierea contractului şi plata unor sume de bani cu titlu de despăgubiri. În ambele situaţii quantumul indemnizaţiei nu poate depăşi quantumul comisionului care a fost convenit pentru un an de activitate⁴⁴. Dreptul de a pretinde această indemnizaţie se prescrie dacă nu a fost exercitat în cel mult un an de la data încetării contractului.

Agentul nu este îndreptăţit să primească nici o despăgubire sau indemnizaţie de clientelă dacă: comitentul a fost obligat să rezilieze contractul datorită unei fapte imputabile agentului; dacă agentul comercial a avut iniţiativa rezilierii, cu excepţia

⁴³ Denumită şi „indemnizaţie de clientelă”.

⁴⁴ Acest plafon se determină prin luarea în calcul a cumulului mediu al comisionului plătit anual, pe parcursul ultimilor 5 ani. În situaţia în care durata relaţiilor contractuale de agent comercial, a fost mai mică de 5 ani, se va lua în considerare comisionul anual obţinut pentru perioada duratei efective a contractului.

situațiilor când: - rezilierea a fost determinată de situații care nu fac parte din cele care potrivit contractului model, îndreptățesc pe comitent a proceda la o asemenea reziliere; - în considerarea vârstei, invalidității sau bolii de care suferă, se poate concluziona că nu mai este rezonabil ca agentul comercial să continue a rămâne în relațiile contractuale convenite; - dacă agentul comercial transmite unui terț drepturile și obligațiile ce rezultă din contractul de agent comercial.

Durata contractului

Contractul model prevede doua variante de încheiere a contractului: contractul ce intra în vigoare la o dată determinată și este încheiat pe o perioada nelimitată; contractul este încheiat pe o perioadă determinată.

Contractul poate fi repliat din inițiativa oricărei părți sub condiția de a transmite celeilalte părți un preaviz cu cel puțin 4 luni înainte. Dacă durata contractului este mai mare de 5(cinci) ani, preavizul trebuie transmis cu cel puțin 6 luni înaintea datei expirării contractului. Părțile pot conveni la pornirea automată a contractului, pentru perioade succesive de câte 1 an.

Interdicția de cesionare. Prin art. 26 contractul model se prevede ca părțile nu pot cesiona drepturile și obligațiile lor, unui, terț, decât dacă a fost încheiat între părți, în prealabil, în acest scop, un acord în scris.

5.2.6. Intermedierea în sistemul de drept Anglo-American sau de common - law

Datorită faptului că sistemul de drept de common - law nu cunoaște dualitatea dreptului privat în drept civil și drept comercial, nu este cunoscută instituția reprezentării civile. Toate formele de reprezentare, mai puțin reprezentarea legată de dreptul familiei sunt cuprinse într-o singură instituție cunoscută sub denumirea de instituția Agency.

Comparativ cu sistemul de drept continental intermedierea se stabilește între reprezentat numit aici *principal* și reprezentant numit *agent*. Relația dintre principal și agent variază în intensitate de la *agentul servant* care se comportă întocmai ca mandatarul cu reprezentare din sistemul de drept continental, puteri formulate în așa numita *autoryty* și împuternicirea crește în intensitate până la *agentul independent* care se comportă întocmai comisionarului acționând ca și cum principalul nu ar exista.

Agentul servant în comparație cu mandatarul din sistemul de drept continental, nu poate depăși în nici un fel limitele împuternirii date de principal.

Instituția *agency* se deosebește substanțial de intermedierea și reprezentarea continentală prin următoarele:

- relația contractuală dintre principal și agent nu este neapărat o relație cu titlu oneros - *ea poate fi și cu titlu gratuit*, în consecință agentul *nu se bucură de dreptul de retenție* - el este obligat să restituie principalului sau să transmită acestuia tot ce primește de la / sau pentru principal, inclusiv darurile manuale (cadourile) primite cu titlu personal dacă au fost făcute cu scop coruptiv. Agentul are dreptul să primească numai suma pe care eventual - principalul i-a promis-o.

- a doua diferențiere are în vedere faptul că , spre deosebire de intermediarul continental care poate doar să încheie acte juridice pe contul reprezentatului -agentul- *poate săvârși în contul principalului și fapte materiale* angajându-l pe acesta.

Soluția reținută de Legea 105/1992 (în prezent abrogată), art. 2640 alin.1 din Codul civil și art. 4 din Convenția de la Roma 1980 - este aceea de a supune contractul sinalagmatic în tăcerea părților - legii în vigoare de la sediul debitorului prestației caracteristice, conduce la o soluție identică cu cea reținută de Convenția de la Haga. În 1983 la GENEVA sub auspiciile Institutului Internațional pentru Unificarea Dreptului Privat -UNIDROIT - s-a adoptat o convenție privind reprezentarea în vânzarea internațională de mărfuri.

5.2.7. Contractul internațional de Curtaj

Acestui tip de activitate de intermediere îi corespunde pe planul dreptului românesc, contractul de misiție⁴⁵ sau samsărie⁴⁶, curtierul fiind misitul sau samsarul român. Participanții la contractul de curtaj poartă denumirea de *reprezentant* și *curtier* , amândoi trebuie să aibă calitatea de comercianți. Contractul poate fi definit ca fiind convenția prin care în schimbul unei sume de bani- numită curtaj - curtierul se obligă să procure reprezentantului un cocontractant - un posibil partener de afaceri. Curtierul se obligă ca în baza cererii formulate de reprezentant să găsească un posibil partener de

⁴⁵ . Persoană care mijlocește o tranzacție comercială; intermediar, samsar; . Emisar, sol.

⁴⁶ Mijlocitor în afaceri negustorești; misit. Persoană care face din orice lucru obiect de negoț.

afaceri, care prin oferta sa poate satisface cererea reprezentantului. După cum rezultă din definiție curtierul nu se obligă să încheie nici un act juridic cu terțul ci doar să pună în contact cei doi posibili cocontractanți. În temeiul contractului de curtaj.- curtierul se obligă de asemeni să certifice reprezentantului *identitatea* cocontactantului virtual și deasemenea *bonitatea* acestuia. Curtajul se calculează ca o sumă forfetară, raportată la natura operației cu terțul - uneori chiar procentuală la valoarea acestei operații și se plătește după încheierea operației.

Curtierul *nu se bucură* de privilegiul dreptului de retenție datorită faptului că acesta nu încheie contractul cu terțul și nu primește nimic de la sau pentru reprezentant pe toată durata contractului. Părțile pot alege legea aplicabilă la contract iar dacă nu au făcut-o în practică se confruntă două soluții : o soluție prevăzută de dreptul ceh - care supune contractul în tăcerea părților legii în vigoare de la sediul reprezentantului ; soluția reținută de Convenția de la Roma din 1980 (Roma 1) potrivit căreia în tăcerea părților contractul este supus legii în vigoare de la sediul debitorului prestației caracteristice - respectiv legii în vigoare de la sediul curtierului.

Să ne reamintim

5.2.8. Contractul internațional de agent

Contractul internațional de agent nu este reglementat în legislațiile naționale ale diferitelor state, drept urmare este cunoscut sub denumiri diferite, astfel: contract de reprezentanță, contract de agenție, contract de agentură etc., denumiri incorecte.

Denumirea pe care o considerăm corectă este cea instrumentată de Camera Internațională de Comerț de la Paris și anume *contract internațional de agent*.

5.2.9. Contractul internațional de Curtaj

Acestui tip de activitate de intermediere îi corespunde pe planul dreptului românesc, contractul de misiție⁴⁷ sau samsărie⁴⁸, curtierul fiind misitul sau samsarul român.

⁴⁷ . Persoană care mijlocește o tranzacție comercială; intermediar, samsar;. Emisar, sol.

⁴⁸ Mijlocitor în afaceri negustorești; misit. Persoană care face din orice lucru obiect de negoț.

5.3. Rezumat

În cuprinsul acestui capitol a fost prezentată intermedierea în relațiile comerciale.

< ⁴ **Test** de auzire a cunoștințelor

1) Forma scrisă este cerută ca o condiție ad validitatem în cazul:

- a. contractului de depozit;
- b. contractului de vânzare în consignație;
- c. contractului de mandate.

2) Are acțiune directă împotriva terțului pentru executarea contractului încheiat cu acesta prin intermediar:

- a. curtierul;
- b. comisionarul;
- c. mandatarul cu reprezentare.

3) Nu are drept de retenție:

- a. procuristul;
- b. comisionarul ;
- c. depozitarul.

w 5.5. Bibliografie recomandată

a. Dragoș-Alexandru Sitaru, Șerban-Alexandru Stănescu, *Dreptul comerțului internațional. Partea specială. Tratat*, ed. a II-a, revizuită și adăugită, Editura Universul Juridic, București, 2017;

b. Dragoș - Alexandru SITARU, *Dreptul comerțului internațional. Partea generală. Tratat*, ed. a II-a, revizuită și adăugită, Editura Universul Juridic, București, 2017;

c. Ioan Bindiu, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Cerma Print ,, București 2008;

d. Ioan Bindiu, *Instituții ale Dreptului Comerțului internațional* - coautor - Lector univ.dr. Marcel Bocșa, Lector univ. dr. Ion Iorga, Editura „Cerma Print” București 2009;

e. Ioan Bindiu, *Dreptul comerțului internațional*, ediție revăzută și adăugită,

Editura „Cerma Print” București 2010;

f. Carmen Tamara Ungureanu, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Hamangiu, București, 2018;

g. Luminița Tulească, *Dreptul comerțului internațional. Tranzacții comerciale internaționale* Editura Universul Juridic, București, 2017.

5.6. Teme de control

Tema 1 - Capitolul 5: „Realizați un referat de maximum 5 pagini în care să analizați contractul de mandat comercial internațional”

Capitolul VI.

Contractele moderne de comerț internațional



6.1. Introducere

În cuprinsul acestui capitol sunt prezentate contractele moderne de comerț internațional.

Durata medie de parcurgere a acestui capitol este de aproximativ 1 oră.



6.2. Conținut

6.2.1. Contractul internațional de depozit

Noțiuni introductive

În activitatea de circulație a mărfurilor, în condițiile comerțului modern, există de multe ori situații când producătorul de mărfuri nu găsește întotdeauna imediat cumpărător sau când acesta din urmă nu se prezintă la timp să ridice marfa cumpărată ori când din diferite motive vasul care urma să transporte marfa nu vine la termen la locul de încărcare, acestea fiind doar câteva dintre cazurile ce pot apărea în fapt. În zilele noastre această activitate de organizare de magazine generale, antrepozite, docuri, a devenit o activitate comercială foarte rentabilă. Instrumentul juridic care stabilește cadrul păstrării mărfii în asemenea magazine este contractul comercial de depozit.

Depozitul civil

Unele contracte *transferă dreptul de proprietate* asupra bunului (vânzarea, schimbul, împrumutul de consumație), altele transferă *dreptul de a întrebuința* bunul (comodatul⁵⁰, locațiunea⁵¹), iar altele, cum este depozitul, nu transmit decât *paza lucrului*.

Art. 2103 Cod civil prevede că: "Depozitul este contractul prin care depozitarul primește de la deponent un bun mobil, cu obligația de a-l păstra pentru o perioadă de timp și de a-l restitui în natură". Depozitul propriu-zis, este în toate cazurile

⁵⁰ Contract real prin care o persoană numită comodant da cu împrumut unei alte persoane numite comodatatar un bun neconsumabil pentru a se folosi de acesta în mod gratuit.

⁵¹ Contract ce are ca obiect folosința unui lucru sau a unui fond (ex. închirierea), sau executarea unor lucrări sau servicii la un pret determinat pe un anumit termen.

convențional și poate avea ca obiect doar bunuri mobile nelitigioase.

Depozitul obișnuit (voluntar și regulat). Condițiile de validitate.

a) *Consimțământul părților*. Ambele părți trebuie să fie în deplină cunoștință de cauză, că încheie un contract de depozit.

b) Ambele părți trebuie să aibă capacitatea de a contracta.

c) *Obiectul îl formează bunurile mobile, inclusiv cele fungibile și consumptibile.*

d) *Dovada contractului de depozit voluntar*. Codul civil dispune că depozitul voluntar nu se va putea face decât prin înscris (art. 2104). Considerăm că existența înscrisului nu este cerută ad validitatem, ci ad probationem, fără să aibă vreo importanță valoarea contractului..

Obligațiile depozitarului.

a) *Obligația de a păstra bunul dat în depozit.*

b) *Obligația de a nu folosi bunul aflat în depozit.*

c) *Obligația de a păstra secretul depozitului.*

d) *Obligația de restituire a bunului depozitat.*

Restituirea bunului se va face *la locul stabilit prin contract*, iar, în absența unei asemenea clauze, restituirea se va face la locul unde se afla bunul în momentul restituirii. De asemenea, *restituirea va avea loc imediat ce deponentul a cerut-o; Depozitarul beneficiază de un drept de retenție până ce i se plătesc integral toate cheltuielile, daune-interese etc.* (art. 2135 Cod civil). Desigur, dreptul de retenție se justifică numai în cazul *cheltuielilor necesare și utile*, nu și în cazul cheltuielilor voluptorii.

Obligațiile deponentului.

Caracterul unilateral al contractului de depozit determină ca acesta să nu aibă nici o obligație față de deponent. Doar depozitarul are obligații. Cu toate acestea, pot exista situații când se nasc obligații și în sarcina deponentului.

a) *Obligația de a plăti depozitarului toate cheltuielile efectuate cu păstrarea bunului depozitat* (art. 2122 alin. 1 Cod civil). Este vorba numai de cheltuielile necesare și utile, excluzându-se cele voluptorii.

b) *Obligația de a-l despăgubi* pe depozitar de daunele produse din cauza

depozitului (art.2122 alin2 C.od civil.

c) In cazul in care depozitul a fost oneros, există obligația deponentului de a plăti renumerația datorată⁵².

Depozitul necesar

Depozitul este necesar când deponentul, fiind sub amenințarea unei întâmplări neprevăzute (chiar dacă nu era imprevizibilă) și care reprezintă un pericol real - incendiu, cutremur ori alte evenimente de forță majoră (art.2124 C.civ), - este nevoit să încredințeze lucrul său spre păstrare unei alte persoane, fără a avea posibilitatea să aleagă liber persoana depozitarului și să întocmească un înscris constatator al contractului. *Depozitul bunurilor aduse de călători în unități hoteliere* (art. 2127 Cod civil⁵³).

Depozitul este neregulat (art. 2105 C.civil) când are ca obiect bunuri fungibile și consumtibile, care nu trebuie să fie restituite în individualitatea lor, ci prin alte lucruri asemănătoare. La împlinirea termenului, depozitarul va restitui alte bunuri de același gen, cantitate si calitate.

Contractul de depozit se deosebește de alte contracte. Astfel, el se distinge de *contractul de împrumut de consumație* (mutuum); deși la ambele contracte are loc predarea lucrului, în cazul depozitului bunul se va restitui, pe când la împrumutul de consumație bunul se folosește. În cazul *comodatului*⁵⁴, comodatarul poate folosi bunul, pe când depozitarului îi este interzis acest lucru;

⁵² ART. 2123. Plata remunerației

(1) Dacă nu s-a convenit altfel, plata remunerației către depozitar se face la data restituirii bunului.

(2) În lipsă de stipulație contrară, dacă restituirea are loc înainte de termen, depozitarul nu are dreptul decât la partea din remunerație convenită, corespunzătoare timpului cât a păstrat bunul.

⁵³ Răspunderea pentru bunurile aduse în hotel

(1) Persoana care oferă publicului servicii de cazare, denumită hotelier, este răspunzătoare, potrivit regulilor privitoare la răspunderea depozitarului, pentru prejudiciul cauzat prin furtul, distrugerea sau deteriorarea bunurilor aduse de client în hotel.

(2) Sunt considerate ca fiind aduse în hotel:

a) bunurile aflate în hotel pe perioada cazării clientului;

b) bunurile aflate în afara hotelului, pentru care hotelierul, un membru al familiei sale ori un prepus al hotelierului își asumă obligația de supraveghere pe perioada cazării clientului;

c) bunurile aflate în hotel sau în afara acestuia, pentru care hotelierul, un membru al familiei sale ori un prepus al hotelierului își asumă obligația de supraveghere pentru un interval de timp rezonabil, anterior sau ulterior cazării clientului.

(3) Hotelierul răspunde și pentru vehiculele clienților lăsate în garajul sau în parcare hotelului, precum și pentru bunurile care, în mod obișnuit, se găsesc în acestea.

(4) În lipsă de stipulație contrară, dispozițiile prezentei secțiuni nu se aplică în cazul animalelor de companie.

⁵⁴ Contract real prin care o persoana numita comodant da cu împrumut unei alte persoane numite comodatar un bun neconsumtibil pentru a se folosi de acesta in mod gratuit.

comodantul nu poate cere restituirea bunului decât la termenul stabilit, pe când deponentul îl poate cere și mai înainte; în timp ce comodatul este în esența lui gratuit, depozitul poate fi și oneros. Deosebirea de mandat constă în faptul că, în timp ce depozitarul păstrează un lucru, mandatarul este obligat să facă ceva.

Depozitul comercial

Depozitul comercial, spre deosebire de cel civil, este un contract cu titlu oneros, depozitarul fiind plătit pentru serviciile sale prin taxa de depozit, calculată în funcție de spațiul de depozitare afectat și de durata depozitului. Art.3 pct.19 consideră faptă de comerț și depozitele pentru cauză de comerț. Asemenea depozite sunt considerate fapte de comerț doar dacă au o cauză comercială, adică să fie legate de operațiuni comerciale; de exemplu mărfurile depozitate au fost cumpărate pentru a fi revândute.

Contractul internațional de depozit, este *contractul comercial prin care o parte - deponent - dă spre păstrare unei alte părți - depozitar - cu sediul sau domiciliul în alt stat, un bun sau bunuri, cu obligația acestuia ca, în schimbul unei sume de bani - taxa de depozit - să le conserve, să le păzească și să le restituie la prima cerere.*

Caractere juridice. *Contract real, oneros, voluntar și regulat, sinalagmatic și comutativ.*

Forma contractului .

Contractul comercial de depozit de mărfuri în magazine generale se încheie, sub sancțiunea nulității, în forma scrisă prin întocmirea a trei înscrisuri cu conținut identic, respectiv *talonul*, *recipisa de depozit* și *warrantul*.

Talonul rămâne în registrul administrației depozitului și are valoare probatorie, dovedind existența contractului de depozit.

Recipisa de depozit și warrantul sunt titluri de (titluri comerciale de valoare), care încorporează marfa aflată în depozit și se remit deponentului.

Recipisa de depozit este un înscris care conferă titularului dreptul de proprietate asupra mărfurilor depozitate în magazine specializate (docuri, antrepozite etc.).

Warrantul este înscrisul care conferă calitatea de titular al unui drept de gaj asupra mărfurilor depozitate.

Obligațiile părților contractante.

Obligațiile deponentului.

- 1) *să remită* depozitarului bunul sau bunurile;
- 2) *să plătească taxa de depozit*;
- 3) *să despăgubească* pe depozitar de cheltuielile făcute, eventual, pentru păstrarea bunurilor.

Obligațiile depozitarului.

- 1) *să păstreze* bunurile date în depozit;
- 2) *să nu folosească* bunurile date în depozit;
- 3) *să restituie* bunurile la termenul stabilit sau la prima cerere a acestuia;
- 4) *să-si îndeplinească eventualele angajamente suplimentare asumate*.

Legea aplicabilă contractului internațional de depozit.

Cât privește condițiile de fond și efectele, contractului internațional de depozit, în absența unor reglementări uniforme, ar urma să fie supusă, conform principiului *lex voluntatis*, legii alese de părți. În tăcerea părților, practica supune contractul legii în vigoare la sediul depozitului, care reprezintă și sediul părții cu obligația caracteristică, respectiv depozitarului și *lex executionis*.

În general, locul unde marfa este depozitată și conservată este precizat de părți sau poate fi ușor determinat. Dacă locul depozitului nu este determinat și nici 60

determinabil, în situații cu adevărat de excepții deci, doctrina a recunoscut competența subsidiară a legii locului unde marfa a fost predată sau a legii locului de încheiere a contractului de depozit⁵⁵.

Forme ale contractului de depozit întâlnite în cadrul relațiilor comerciale internaționale.

Depozitul pentru paza și supravegherea bunurilor.

Acesta se încheie pentru paza și supravegherea unor bunuri ca: obiecte prețioase, blănuri, covoare, automobile etc.. Acesta este un contract particular în care depozitarul își asumă obligația de a supraveghea obiectele depozitate și uneori de a le acorda îngrijirile necesare⁵⁶. Un astfel de depozit este întotdeauna cu titlu oneros. **Depozitul hotelier.**

Un depozit frecvent, în turismul internațional, este depozitul hotelier prin care bunurile clienților ce locuiesc într-un hotel sunt date "în depozit", spre pază, aceluși hotel; acest depozit este însă⁵⁷ un depozit necesar. Depozitul hotelier este, de fapt, un accesoriu al contractului hotelier, al contractului de turism ori al altor raporturi juridice⁵⁸. Reglementarea acestui depozit, separat de raportul juridic al cărui accesoriu este, se impune totuși, cel puțin pentru următoarele motive: interesele generale reclamă, în acest domeniu, un regim juridic unitar, spre deosebire de regimul contractului principal care poate fi diferit de la caz la caz și guvernat de convenția părților; Dispozițiile prevăzute de Codul civil⁵⁹ pentru hoteluri și hanuri sunt aplicabile și camerelor din stațiuni, balneo-climaterice, din case de odihnă sau de turism etc.. *Dovada* depozitului hotelier se poate face cu orice mijloc de proba indiferent de valoarea bunurilor depozitate⁶⁰. Pentru furtul săvârșit de străini, hotelierul este exonerat de răspundere doar dacă dovedește că s-a comis "cu forța majoră", de exemplu cu ocazia

⁵⁵ H.Batiffol, Traite de droit international prive, editia aIV-a, nr 586; H.Batiffol, Les conflicts de lois en matiere de contracts, nr 241-243

⁵⁶ Ripert, Boulanjer, Droit civil, tit.II, n.2285; Tunc, Lecontract de garde, Paris, 1941

⁵⁷ Călătorul își alege liber hotelul, însă este nevoit să aducă lucrurile sale la acel hotel și deci depozitul are în acest caz caracter oarecum necesar.

⁵⁸ Francisc Deak, Tratat de drept civil. Contracte speciale, Ed Actami, Buc., 1999, p 424

⁵⁹ Art. 2137

Localuri asimilate hotelurilor

Dispozițiile prezentei secțiuni se aplică în mod corespunzător și bunurilor aduse în localuri destinate spectacolelor publice, sanatorii, spitale, restaurante, pensiuni, vagoane de dormit și altele asemănătoare.

⁶⁰ Art. 2133 C. Civ.

cutremurului, inundației etc.

Deși legea nu precizează, este evident că hotelierul nu răspunde dacă paguba a fost cauzată de călător sau de persoane pentru care răspunderea îi revine lui (inclusiv vizitatorii lui). În caz de culpă comună, hotelierul urmează să fie exonerat parțial.

Depozite cuprinse în alte contracte.

În comerțul internațional există multe operații comerciale care presupun - în derularea lor - și un contract de depozit, precum *vânzarea prin consignatie* - ipoteza în care consignatarul este și depozitarul mărfurilor consignantului, sau *concesiune comercială* - contract în cadrul căruia, concesionarul este și depozitarul mărfurilor concedentului.

Depozitul bancar.

Interesul marilor bănci a determinat reglementarea contractului de depozit bancar. Acesta este o variantă de depozit neregulat. Depozitul neregulat intervine ori de câte ori în locul bunului primit în depozit, depozitarul este autorizat să restituie lucruri de același fel, cantitate sau calitate⁶¹.

Contractul de depunere de sume de bani la bănci constituie o varietate a contractului de depozit neregulat, încheiat între bancă în calitate de depozitar și o persoană fizică sau juridică, în calitate de deponent prin care depozitarul se obligă să păstreze sumele de bani depuse și să le restituie la cerere, cu dobânzile aferente, titularului depunerii sau reprezentantului sau.

Concluzii, probleme de drept comparat.

După cum se poate observa, în cadrul relațiilor comerciale internaționale se întrebuințează mai multe feluri de contracte de depozit. Dintre acestea un interes deosebit prezintă *depozitul de mărfuri în magazinele generale, antrepozite, docuri* etc.. Acesta este un contract real ce se perfectează în formă scrisă prin întocmirea a trei înscrisuri cu conținut identic, respectiv talonul, recipisa de depozit și warrantul.

Dreptul englez, cunoaște o reglementare diferită, în sensul că depozitarul eliberează doar recipisa de depozit, eventualul gaj realizându-se prin girarea acestuia.

Warrantul, ca formă specială a contractului de gaj prezintă avantajul de a crea

⁶¹ Brindusa Stefanescu, I. Rucareanu, *Dreptul Comerțului Internațional*, Ed. Didactica și pedagogică, Buc. 1983, p162

posibilitatea deponentului să înstrăineze marfa din depozit, deși aceasta este gajată.

În ceea ce privește legea aplicabilă contractului de depozit, se întâlnesc unele reglementări diferite în sistemele de drept. În comerțul internațional majoritatea sistemelor de drept sunt guvernate de principiul *lex voluntatis* conform căruia părțile sunt libere să aleagă legea aplicabilă contractului .

Dreptul românesc⁶², dispune: ”Contractul este supus legii alese prin consens de părți” - fără a condiționa în vreun fel alegerea părților. Alte sisteme de drept limitează facultatea părților cu privire la desemnarea legii contractului, de a avea o anumită legătură obiectivă sau semnificativă cu contractul. Spre exemplu în Germania și Belgia, părțile desemnează expres sau implicit legea aplicabilă contractului, iar în absența unei astfel de alegeri, organul de jurisdicție caută să stabilească voința lor prezumată; în Spania și Turcia, *lex contractus* trebuie să fie determinată în mod expres; în Anglia și Italia, legea care va cârmui contractul poate să fie indicată expres sau implicit fără a fi relevant comportamentul părților, ulterior momentului actului.

6.2.2. Contractele internaționale de transfer de tehnologie

6.2.2.1. Noțiuni generale

Contractul are o consfințire pe plan internațional, la nivelul documentelor internaționale. În anul 1974 Adunarea Generală a Organizației Națiunilor Unite a adoptat „Carta drepturilor și obligațiilor economice ale statelor”, document de aplicație mondială, prin care se reconfirmă dreptul statelor, indiferent de întinderea geografică, de puterea economică sau de alte criterii, de a avea acces liber la tehnologia avansată.

Tratatul de la Marrakech⁶³, care înființează Organizația Mondială a Comerțului, confirmă dreptul de acces al statelor la tehnologia avansată.

⁶² Art.2640 C. civ., art.3 și art.4 din Convenția de la Roma 1980

⁶³ Actul final al Rundei Uruguay (**Runda Uruguay** a fost o rundă de negocieri comerciale care s-a desfășurat între septembrie 1986 și aprilie 1994 și a dus la transformarea GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) în OMC (*Organizarea Mondială a Comerțului*). A fost inițiată la Punta del Este în Uruguay (de unde și numele) și au fost urmată de negocieri la Montreal, Geneva, Bruxelles, Washington D.C. și Tokyo. La final au fost semnate 20 de acorduri - Acordul de la Marrakech. Au participat 125 de țări.

6.2.2.2. Contractul de licență de brevet

Caracteristici.

Este un contract *consensual*⁶⁴, este un contract *sinalagmatic*⁶⁵, de regulă, încheiat pe o *perioadă determinată*, este un contract *nenumit*. Din punct de vedere al formei contractul trebuie încheiat în formă *scrisă* ca o condiție ad validitatem.

Definiție.

Este contractul care se încheie între titularul unui brevet, în calitate de licențiat și licențiar, prin care, în schimbul plății, primul (licențiatul) transmite celui deal doilea (licențiarului) dreptul de a utiliza, de a folosi invenția protejată prin brevet.

Conținutul contractului. Obligațiile părților.

Licențiatul se obligă:

- să transmită licențiarului folosința invenției respective;
- să-i acorde licențiarului asistență tehnică în utilizarea invenției;
- să nu licențieze respectivul brevet unor potențiali licențiatari concurenți;
- să pună la dispoziția licențiarului know-how-ul legat de exploatarea invenției;
- să perfecționeze invenția, pe parcursul contractului.

Licențiarul se obligă:

- să protejeze în țara sa brevetul în cauză;
- să beneficieze de know-how și asistența tehnică din partea cedentului;
- să acționeze în contrafacere orice persoană care are drepturile născute din brevetul de invenție.
- să nu sublicențieze invenția;
- să-l plătească pe licențiat.

De regulă, plata presupune o sumă modică, plătită la încheierea contractului, la care se adaugă anuități calculate asupra cifrei de afaceri realizată de licențiar prin utilizarea invenției respective.

⁶⁴ Principiu ce guvernează, în sistemul Codului civil român, încheierea actelor juridice civile și de specificul căreia este recunoașterea valabilității contractului încheiat prin simplul acord de voință al părților, indiferent de forma în care acestea se exteriorizează.

⁶⁵ Contract ce naște, din momentul încheierii acestuia, obligații reciproce și interdependente în sarcina ambelor părți (denumit și bilateral).

Legea aplicabilă

- a) Părțile contractante pot alege legea aplicabilă contractului.
- b) Dacă nu au ales-o, se va aplica legea în vigoare la sediul licențiatului (debitor al prestației caracteristice), cu respectarea normelor de aplicațiune necesară de la locul utilizării invenției.

6.2.2.3. Contractul de cesiune de brevet

Definiție

Este contractul prin care, în schimbul unei plăți, *cedentul vinde* cesionarului invenția în cauză. Contractul poate fi încheiat sub două forme și anume:

- *cesiune totală* — când cedentul vinde cesionarului invenția în cauză și dreptul absolut de licențiere a acesteia;
- *cesiune parțială* — cedentul vinde brevetul și dreptul de licențiere, dar își reține pentru sine dreptul de a utiliza invenția în interes propriu (acesta își rezervă dreptul de exploatare, putând folosi invenția în interes propriu fără a putea fi acuzat de contrafacere).

Conținutul contractului. Obligațiile părților.

Cedentul se obligă:

- *să primească* integral remunerația datorată de cesionar;
- *să transmită* cesionarului proprietatea invenției în cauză;
- *să pună la dispoziția* cesionarului know-how-ul legat de exploatarea invenției;
- *să nu licențieze* terților acea invenție;
- *să respecte* caracterul exclusiv și total al cesiunii.

Cesionarul se obligă:

- *să protejeze* invenția respectivă în țara sa (dacă nu a fost protejată anterior);
- *să protejeze drepturile* personale de autor aparținând cedentului;
- *să acționeze* în contrafacere orice persoană care are drepturile născute din brevetul de invenție;
- *să-l plătească* pe cedent.

Plata presupune:

Legea aplicabilă

Părțile contractante pot alege legea aplicabilă contractului, dacă nu au făcut-o, contractul va fi guvernat de legea în vigoare la sediul cedentului (debitor al prestației caracteristice).

6.2.2.4. Contractul de know - how.

Contractul de know-how este contractul prin care una dintre părți, numită comunicant de know-how, transmite celeilalte părți, numită beneficiar, contra unui procent (redevențe), cunoștințele tehnice ne brevetabile sau brevetabile, dar ne brevetate încă, necesare pentru fabricarea, funcționarea, întreținerea ori comercializarea unor mărfuri sau pentru elaborarea și punerea în lucrare a unor tehnici sau procedee.

Noțiunea de know-how cuprinde ⁶⁶ **următoarele elemente:**

a) *abilitatea și dexteritatea tehnică* a unui „tehnician” pe care a dobândit-o în privința unor operații în care s-a specializat.

b) *experiența tehnică* - experiența dobândită de către un tehnician .

c) *cunoștințele tehnice* - cunoștințele dobândite în tehnica curentă; cunoștințele rezultate din asimilarea progresului tehnic, privind administrarea întreprinderii, privind rezultatele din cercetarea științifică;

d) *procedee și mijloace tehnice de aplicare* - se referă⁶⁷ la o grupare de operații tehnice dispuse într-o ordine anumită vizând finalizarea operațiunii principale.

Natura juridică

Prima observație care se impune este de a înlătura confuzia care se face între contractul de know-how și *contractul de licență* asupra unui brevet. În timp ce contractul de licență transmite unei alte persoane dreptul de a exploata invenția brevetată, ceea ce implică obligația pentru titularul de brevet de a nu exercita dreptul de interdicție pe care legea i-l atribuie spre a-l ocroti împotriva terților, contractul de know-how transmite dreptul la cunoștințele furnizorului către beneficiar, cu efecte relative.

Prin contractul de licență de brevet, titularul brevetului își asumă o obligație de a nu face - pe când posesorul contractului de know-how dă naștere la o obligație de a face în persoana furnizorului.

Contractul de know-how *se deosebește de contractul de antrepriză*⁶⁸ prin aceea că obligația pe care o creează în sarcina furnizorului de know-how este una de mijloace și nu o obligație de rezultat cum este aceea a antreprenorului. Contractul de

⁶⁶ T.R. Popoescu - Dreptul comerțului internațional, București, 1975

⁶⁷ D. Mazilu - Dreptul comerțului internațional, Editura Lumina LEX, București 2000, p. 282

⁶⁸ I. Macovei - op. cit., p. 295

know-how se deosebește și *de contractul de vânzare-cumpărare* sau de locațiunea de lucruri deoarece el nu poate transmite cu efecte *erga omnes* proprietatea sau folosința elementelor încorporate pe care le presupune în mod necesar. Know-how-ul se caracterizează printr-o noutate relativă, spre deosebire de invenție - de exemplu - care se definește prin noutate absolută și este brevetat și de cele mai multe ori brevetabil.

Încheierea contractului.

Problema specifică pe care o ridică încheierea contractului de know-how este aceea a mijlocului juridic de asigurare a păstrării secretului divulgat de furnizor, în calitate de ofertant, potențialului beneficiar spre a-l determina să încheie contractul. Un prim mijloc este acela *al unui angajament unilateral* din partea destinatarului ofertei - angajament asumat anterior începerii negocierilor pentru încheierea contractului prin care se obligă să păstreze confidențialitatea informațiilor primite.

Un al doilea mijloc⁶⁹ este acela care constă în încheierea unei *convenții ad-hoc*, cunoscută sub denumirea de "*contract de opțiune*". Prin acest contract de opțiune o parte se obligă să comunice unele elemente ale know-how-ului său, iar cealaltă parte se obligă să le trateze ca strict confidențiale, să nu le divulge și să nu le exploateze decât după încheierea contractului.

Clasificarea contractului.

Contractele de know-how se pot clasifica după următoarele criterii.

1. După *gradul de complexitate* a operațiunilor⁷⁰ de efectuat contractele de know-how se împart în:

1.1. contracte prin care se transferă o tehnologie sau un procedeu, în stadiul determinat de momentul încheierii, prin acte simple;

1.2. contracte care cuprind aceleași operațiuni de transfer, dar prin acte mai complexe și succesive, stabilite în mai multe faze;

1.3. contracte prin care se transferă produse și procedee tehnice dintr-un domeniu de activitate, care au rezultat din cercetări proprii sau se vor obține succesiv, pe o perioadă de timp determinată;

2. În raport *cu gradul de interferență* cu alte operații tehnico-economice, contractele de know-how pot fi:

2.1. când transferul nu este condiționat de o altă operațiune;

2.2. *combinat*, când transferul este accesoriu a altor operații.

2.3. *complementar*, când condițiile de transfer necesare realizarea unor condiții distincte, se stabilesc separat.

Obiectul contractului.

Obiectul contractului de know-how îl constituie transferarea cunoștințelor tehnice

⁶⁹ Andre Francon, Know-how - propriété industrielle, Dijon, 1974, p. 310

⁷⁰ D. Mazilu, op. cit, p.264

de către furnizor și plata prețului de către beneficiar. *Este caracteristic* abilității tehnice faptul că acesta nu poate fi disociată de persoana specialistului.

Cuantumul redevențelor va fi stabilit în funcție de următoarele criterii: *gradul de noutate* al cunoștințelor transmise; *complexitatea* cunoștințelor comunicate; *calitatea mărfurilor* realizate prin cunoștințele tehnice transmise; *transmiterea* cu promptitudine a *perfecționărilor* continue; *însemnătatea ramurii* de activitate industrială sau comercială cărora le aparțin cunoștințele; *domeniul în care se utilizează* cunoștințele.

Obligațiile părților.

Obligațiile furnizorului de know-how.

Să transmită beneficiarului cunoștințele stabilite în contract, să-i asigure utilizarea acestora, să asigure asistența tehnică pe perioada contractului.

Dacă ulterior încheierii contractului *furnizorul dobândește un brevet* pentru cunoștințele ce fac obiectul contractului de know-how, el nu poate opune acesta beneficiarului. Dacă *o terță persoană obține un brevet* asupra cunoștințelor transmise de furnizor acesta este îndreptățit, după caz, să înceteze plata redevențelor, să ceară reducerea lor sau rezilierea contractului.

În situația în care contractul de know-how *are un caracter exclusiv*, furnizorul este obligat să păstreze față de terți secretul cunoștințelor tehnice transmise beneficiarului pe întreaga durată de valabilitate a contractului, iar dacă părțile o convin și după expirarea acesteia pe o durată rezonabilă în raport cu împrejurările.

De asemenea furnizorul mai poate fi ținut să acorde beneficiarului: garanții asupra rezultatului; dreptul de folosire a mărcii sale de fabrică; să comunice perfecționările ulterioare; obligația de garanție de vicii ascunse.

Obligația beneficiarului de know-how.

Principala obligație⁷¹ a beneficiarului este *de a plăti prețul* stabilit. Plata unui know-how poate consta *într-o sumă de bani*, în produse sau în alte *cunoștințe tehnice*. O altă obligație a beneficiarului este aceea de *a păstra secretul cunoștințelor* transmise de furnizor pe toată durată de valabilitate a contractului.

Beneficiarul trebuie *să asigure menținerea calității* mărfurilor produse și comercializate de furnizor ori de câte ori furnizorul îi conferă dreptul de a aplica marca sa pe mărfurile fabricate sub licență.

Obligația de a-și comunica reciproc perfecționările aduse cunoștințelor tehnice transmise de furnizor beneficiarului. La *expirarea contractului*⁷² de know-how atât beneficiarul cât și furnizorul sunt îndreptățiți să exploateze gratuit și în deplină libertate cunoștințele ce au făcut obiectul contractului.

Legea aplicabilă.

Dacă părțile nu au ales *lex contractus* se va aplica legea sediului furnizorului de

⁷¹ B. Ștefanescu, I. Rucăreanu op.cit. p.221

⁷² T.R. Popescu op..cit.,p.177

know-how, ca lege a părții căreia îi incumbă prestația caracteristică. Când obligația de a comunica reciprocă a perfecționărilor cunoștințelor tehnice, în împrejurările concrete ale cauzei, face dificil de stabilit care parte execută prestația caracteristică, se va aplica legea țării care, luând în considerație toți factorii relevanți, prezintă cele mai semnificative legături cu contractul.

6.2.2.5. Contractul internațional de consulting - engineering. Semnificația și definiția noțiunii de consulting-engineering.

În *Marea Britanie*, acest termen se folosea cu sensul de construcție mecanică, astfel numeroase societăți care cuprindeau în obiectul lor de activitate acest termen nu erau în realitate decât ateliere de fabricare a produselor mecanice. În *Statele Unite ale Americii* termenul a fost inițial folosit pentru a desemna o largă gamă de activități conceptuale sau operaționale subliniind arta și știința inginerului.

Definim noțiunea de engineering ca fiind acea activitate care include atât cercetările preliminare de ordin economic și financiar, inclusiv examinarea resurselor de materii prime și materiale, căi de comunicație, mâna de lucru, posibilității de desfacere și altele, care permit luarea unor decizii fundamentale cu privire la soluția tehnică și la rentabilitatea investiției, cât și concretizarea într-un proiect general de execuție a soluției adoptate inclusiv a devizului estimativ, iar faza de execuție privește elaborarea planurilor de detaliu, alegerea echipamentului tehnic și a constructorului, stabilirea ritmurilor de livrare a utilajelor și de montaj a acestora, pentru ca în final să includă controlul lucrărilor executate și supravegherea recepției⁷³.

Neavând reglementări proprii, practica comerțului internațional a creat anumite uzanțe, materializate în contracte model și condiții generale, elaborate de organisme internaționale sau asociații profesionale și care se vor aplica în temeiul principiului libertății contractuale, în măsura în care dispozițiile imperative ale legii competente să cârmuiască contractul o permit⁷⁴.

Organizația de consulting-engineering.

Consulting-ul, constă în acordarea de asistență în vederea organizării unor activități economice, a perfecționării conducerii și funcționării unor întreprinderi.

Engineering-ul reprezintă ansamblul de operații, în special de ordin intelectual,

⁷³ V.Babiuc, *Contractul de engineering*, în *Dreptul comerțului internațional*, Ed. Atlas Lex, București, 1994, p.148-149.

⁷⁴ Astfel în Franța - Federația Internațională a inginerilor consultanți; Federația de construcții și lucrări publice; În Anglia - Institution of civil Engineers; The Associations of Consulting Engineers; Institution of Electrical Engineers Model Form of conditions of export-contrats:

care urmăresc realizarea de investiții în condiții de eficiență maximă și care reprezintă totalul activităților anterioare, concomitente și ulterioare ce însoțesc realizarea unui proiect dat⁷⁵. Activitatea de engineering cuprinde mai ales prestații legate de executarea obiectivului de investiții⁷⁶. După obiectul lor de activitate, organizațiile de engineering pot fi clasificate altfel:

- . *Organizații specializate în proiectare și construcții;*
- . *Organizații specializate în organizarea și conducerea activității întreprinderilor care execută prestații specifice managementului;*
- . *Organizații specializate în cercetare-elaborarea de noi procedee tehnologice, mărfuri cu introducerea lor în fabricație sau în circuitul comercial*⁷⁷.

Caracterele juridice ale contractului de consulting-engineering.

Contractul C.E este un contract sinalagmatic (bilateral), cu titlu oneros, intuitu personae, comutativ, cu executare succesivă și consensual.

Încheierea contractului de consulting-engineering.

În practica internațională, acest contract poate apare în două ipostaze: a) ca *un contract autonom*, fiind încheiat de către societatea de consulting-engineering, fie cu antreprenorul sau furnizorul general, fie direct cu beneficiarul dintr-un contract complex sau de construcții montaj; b) ca *un contract accesoriu*.

Efectele contractului de consulting-engineering.

Părțile contractante.

În funcție de tipul contractului încheiat, contract „la cheie”, contracte separate pentru fiecare operațiune și contracte combinate⁷⁸ putem avea părți contractante diferite.

Contractul „la cheie” - este acel contract în virtutea căreia furnizorul îi livrează clientului întreaga instalație contractantă, în stare de funcționare, fără ca la rândul său, clientul să fi contribuit cu ceva, fără nici o obligație din partea acestuia decât de a plăti prețul. La acest tip de contract părțile vor fi: beneficiarul sau clientul și organizația de engineering. La contractele *separate* pentru fiecare operație pot apărea următoarele două situații. O primă situație când beneficiarul posedă tehnologia el trebuie să încheie

⁷⁵ Vezi, St.Puiu, *op.cit.*, p.233.

⁷⁶ Activitatea cuprinde culegerea de date de teren, efectuarea pe baza lor a calculelor tehnice și stabilirea fluxurilor tehnologice; elaborarea planurilor de ansamblu și de detaliu ale instalațiilor și echipamentelor, amplasarea optimă a acestora; stabilirea posturilor de lucru și a personalului eficient necesar, etc.)

⁷⁷ V.Babiuc, *op.cit.*, p.150.

⁷⁸ T.R.Popescu, *Contractul de engineering*, în *Dreptul comerțului internațional*. Tratat, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1976, p.401.

contracte cu un antreprenor și cu furnizorul de utilaje. În situația în care clientul nu are tehnologia și trebuie să o procure, va încheia în acest scop un contract cu terțul care i-o va furniza, dar care în raport cu garanțiile ce i s-ar cere va putea pretinde un control asupra echipamentului și eventual, dreptul de a livra el o parte din acestea, precum și un control asupra instalației. În alte cazuri tehnologia va putea fi procurată de către furnizor. La *contractele combinate* presupune că în fața clientului se află un furnizor general ce își asumă răspunderea realizării întregii instalații, mai puțin construcțiile civile care urmează a fi înfăptuite de către client. **Obligațiile părților.**

Obligațiile organizației de engineering.

Principala obligație a organizației de engineering constă în executarea prestațiilor intelectuale, gamă vastă de prestații care poate cuprinde:

- întocmirea studiilor tehnico-economice, vizând stabilirea oportunității și posibilităților de realizare a obiectivului, stabilirea amplasamentului, resurselor energetice, căilor de comunicație, forței de muncă, alegerea și definirea procesului tehnologic, organizarea obiectivului, etc.;
- întocmirea listelor și caietelor de sarcini pentru furnizarea materialelor și echipamentelor;
- analiza ofertelor primite și transmiterea comenzilor; participarea la adjudecarea lucrărilor;
- încheierea contractelor cu furnizorii și antreprenorii;
- dacă organizația de engineering a adus propriul său know-how, în raport de valoarea acestuia poate încheia un contract separat;
- să păstreze confidențialitatea asupra cunoștințelor tehnice primite de la beneficiar, de a păstra secretul asupra realizărilor și rezultatelor obținute;
- să notifice beneficiarului eventualele inexactități ale desenelor sau specificațiilor când acestea sunt furnizate de către beneficiar conform contractului;
- prestația intelectuală de a califica personalul beneficiarului.
- răspunderea de a garanta obținerea performanțelor stipulate în contract.
- coordonarea, conducerea și supravegherea lucrărilor de construcții-montaj, a furnizorilor de echipamente, încercări, recepții.

Obligațiile beneficiarului.

Principala obligație a beneficiarului este de plată a prețului. Beneficiarul are obligația de a păstra secretul specificațiilor și al desenelor. Este deosebit de important să se menționeze în contract și momentul transferului către beneficiar al dreptului de proprietate asupra specificațiilor, desenelor și a diverselor date tehnice, cu scopul ca acesta să le utilizeze pentru întreținere, reparații, producerea unor piese de schimb cu o uzură de mare frecvență, însă nu și al dreptului de a construi instalații. O obligație de frontieră, asumată de societate este cea de colaborare în realizarea obiectivului care formează obiectul contractului.

Legea aplicabilă contractului de consulting-engineering.

În practica contractuală internațională se utilizează, în materie, fie contracte-model, elaborate de asociații de ingineri consultanți, specializați pe domenii, fie condiții generale elaborate de asemenea asociații sau de organisme ONU⁷⁹. Alegerea legii aplicabile contractului trebuie să fie expresă sau să rezulte neîndoiește din cuprinsul acestuia sau din circumstanțe (art. 74). În lipsa unei legi alese în consens de către părți, contractul este supus legii statului cu care are legăturile cele mai strânse. Se consideră că există atare legături cu legea statului în care debitorul prestației caracteristice are, la data încheierii contractului, după caz, domiciliul sau, în lipsă, reședința, ori fondul de comerț sau sediul statutar. Contractul de engineering, cu multitudinea sa de obligații, de naturi diferite, poate fi apreciat că are drept prestație caracteristică cea de natura executării de lucrări sau a prestării de servicii⁸⁰ și, în consecință, lex contractus va fi legea țării prestatorului și anume, legea țării unde își are sediul organizația de engineering. Nu este acceptată divizarea contractului în sensul supunerii fiecărei obligații legii țării în care se execută.

În ipoteza în care nu se poate stabili care obligație este caracteristică, se va adopta soluția supunerii contractului de engineering legii țării în care s-a încheiat contractul.

⁷⁹ Astfel, în 1957, Federația Internațională a Inginerilor Consultanți și Federația de Construcții și Lucrări Publice au elaborat *Conditions of contract (international) for work of civil engineering construction with forms of tender and agreement*, iar în 1963 au elaborat *Conditions of contract (international) for electrical and mechanical works*; contracte model au fost elaborate, spre exemplu, de către Association of Consulting Engineering, The Institution of Civil Engineers, The Institution of Electrical Engineers (*Model Form of conditions of export contract*).

⁸⁰ Victor Babiuc - Contractul de engineering, în *Dreptul comerțului internațional*, Editura Atlas Lex, 1994, pag. 157

6.2.2.6. Contractul internațional de franciză.

Noțiuni introductive.

Istoricul francizei.

Apariția francizei a fost determinată de necesitățile de distribuție a supraproducției apărută după anii '50, prin acoperirea unei cât mai largi piețe fără a prejudicia asupra calității ofertei comerciale.

Cadrul legal și instituțional.

Până în prezent, numai în SUA, România și Republica Moldova au fost adoptate legi speciale pentru activitatea de franchising. În alte țări (Franța, Germania, Rusia) cadrul legal se conține în alte legi (cod civil, activitatea de antreprenoriat etc.) sau este reglementat prin acte normative adoptate de guvern sau organizații neguvernamentale specializate.

Sub *aspect instituțional*, sistemul de franchising este reprezentat și promovat de către Federația Europeană de Franchising (FEF). În țara noastră o reglementare în această materie a intervenit prin Ordonanța Guvernului nr. 52/1997 privind regimul juridic al francizei aprobată, cu modificări, prin Legea nr. 79/1998.

Contractul de franciză.

Noțiune, structură.

Funcția definitorie a francizei constă în aptitudinea acesteia de a transpune pe o altă piață, în aceleași condiții și parametri, o afacere care și-a dovedit deja succesul pe o altă piață⁸¹.

<<*Franciza este un sistem de comercializare a produselor, serviciilor și tehnologiilor, bazat pe o colaborare strânsă și continuă între persoane fizice și juridice, independente din punct de vedere financiar, prin care o persoană, denumită francizor, acordă unei alte persoane, denumită beneficiar, dreptul de a exploata o afacere, un produs sau un serviciu*>>. Contractul de franciză este contractul de concesiune în care licența de marcă ocupă cel mai mare loc.

Clasificarea francizelor.

1. În doctrină și practica internațională, franciza se clasifică, *în funcție de*

⁸¹ Gheorghiu Ghe., Turcu Gabriel - Revista de drept comercial, Nr. 3/2000, pag.49.

obiectul ei, în trei categorii principale:

A. *Franciza industrială (sau de producție)*, vizează *producția de bunuri*.

B. *Franciza de distribuție (sau de produse)*, franchisorul este, fie *un producător*, care desface produsele sale prin intermediul unui francizat, fie *un angrosist*, care revinde produsele sub marca sa unor francizați.

C. *Franciza de servicii*.

Franchisorul care a pus la punct o *metodă sau tehnică specifică de prestare a serviciilor*, autorizează pe francizat să utilizeze aceste metode și tehnici în prestarea aceluiași gen de servicii.

II. După nivelul de intermediere.

- *Franchisingul direct*. Există un singur franchisor care colaborează în direct cu mai mulți francizați din diferite teritorii.

- *Master franchising*. Franchisorul semnează un *acord de franciză principală* cu un *subfranchisor pe un anumit teritoriu*, iar acesta, la rândul său - semnează contracte de franchising cu mai mulți francizați în cadrul teritoriului respectiv.

III. După gradul de participare a partenerului la capital.

- *Fondarea întreprinderii de către francizat*.

- *Fondarea întreprinderii în comun.*
- *Atragerea în calitate de fondator a organelor puterii locale.*

IV. După modalitățile particulare de exploatare a francizei, aceasta se clasifică în mai multe categorii:

Franciza financiară este întâlnită în proiectele investiționale care necesită mobilizarea de mari capitaluri, precum cele din domeniul hotelier sau al restaurantelor.

Franciza de stand. Acest sistem permite deschiderea unor mici centre care nu necesită un efort investițional mare din partea beneficiarului

V. În raport cu părțile din contractul de franciză: francizorul și beneficiarul sau francizatul.

1) **In ce privește francizorul**, deosebim:

1.a. *Polidistribuția* (rețele mixte).

1.b. *Polifranciza* creează mai multe rețele de franciză, dominate de o societate holding.

1.c. *Franciza încrucișată* presupune un francizor ce devine beneficiarul unei alte rețele de franciză.

1.d. *Franciza de stand* (<< de colț >>). Un comerciant independent oferă, în cadrul magazinului său, posibilitatea vânzării produselor fabricate de un producător renumit, conform prescripțiilor acestuia.

1.e. *Franciza internațională.* Francizorul care înființează întreprinderi în străinătate sau își extinde activitatea în diferite zone geografice externe, are la alegere una dintre formele : *franciza directă; în co-întreprindere și principală.*

2) **In ce privește beneficiarul**, amintim următoarele forme:

3) a. *Multifranciza, subfranciza, ierarhizată, plurifranciza.*

Caractere și natura juridică.

Contractul de franchising (cu sau fără elemente de internaționalitate) se distinge prin următoarele **caractere juridice**: este *sinalagmatic, oneros, comutativ, consensual*, cu *executare succesivă*, *intuitu personae* este un contract numit. *Contractul de franciză are un statut juridic autonom*, bucurându-se de reglementări 75

specifice proprii. Concepută ca un << sistem substanțial, identificat și reiterabil >>, bazată pe comunicarea de know-how, franciza presupune, în esență, **conjuția originală a trei elemente**: dreptul de proprietate asupra semnelor distinctive pentru francizori: marca, firma, emblema, sigla, logo etc; *dreptul de folosință* al unui knowhow, al unei experiențe; *ansamblul de produse și/sau servicii și/sau tehnologii* ce urmează a fi exploatate și/sau dezvoltate.

Părțile contractante și interesul lor.

Calitatea de francizor. Pentru ca un agent economic să devină francizor, trebuie să îndeplinească, conform legislației următoarele condiții de bază: este *titularul drepturilor asupra unei mărci înregistrate*; conferă *dreptul de a exploata ori de a dezvolta o afacere, un produs*; asigură *beneficiarului o pregătire inițială* pentru exploatarea mărcii înregistrate; *utilizează personal și mijloace financiare* pentru promovarea mărcii sale, cercetării și inovatiei, asigurând dezvoltarea și viabilitatea produsului.

Interesul francizorului. Să pătrundă pe *noi piețe de desfacere*, fără cheltuieli și investiții; să-și *diversifice activitatea*, operând acțiuni de extindere și reinvestiții; francizorul se va bucura de o sumă plătită de beneficiar la încheierea contractului și de *redevențe periodice* rezultate din vânzarea produselor etc; nemaivând grija comercializării mărfurilor pe piața concesionarului, francizorul *se poate concentra* asupra activităților de *producție* și a integra activitatea concesionarului în politica sa comercială.

Avantajele francisorului. *Extinderea afacerii cu investiții minime, obținerea veniturilor suplimentare, evitarea unor probleme legislative, economia de cheltuieli general-administrative.*

Dezavantajele francisorului. *Nereușita eventuală a unui francizat se reflecta asupra întregului sistem. Contradicția poziției francizatului în sistemul de franchising.*

Calitatea de francizat.

Beneficiarul - este un comerciant persoană fizică sau juridică, selecționat de francizor, care aderă la principiul omogenității rețelei de franciză, așa cum este ea definită de către francizor.

a) **Interesul beneficiarului (concesionarul-franchisee-ul).** Beneficiarul folosindu-se de numele, marca, experiența și tehnica comercială a francizorului se poate lansa pe o piață, pe care nu s-ar putea lansa singur prin mijloace proprii;

valorificând cu pricepere mijloacele puse la dispoziție de concedent, francizatul își poate asigura o clientelă stabilă și își poate extinde operațiunile comerciale;

Avantajele francizatului. Aderarea la o afacere de succes; instruirea personalului și monitorizarea afacerii de către francizor, extinderea experienței de succes în cadrul sistemului, beneficierea de o gamă largă de servicii din partea francizorului, finanțarea parțială din partea francizorului, avantaje bazate pe puterea de cumpărare a francizorului, protecția teritorială bazată pe drepturile exclusive de distribuție.

Dezavantajele francizatului.

Costul francizei. Taxa inițială, royalty și taxa publicitară sunt uneori destul de împovărătoare, în special când vânzările nu merg prea bine. *Aderența strictă la operațiuni standardizate.* Deși este proprietarul afacerii, francizatul nu este total independent, încadrarea în anumite standarde fiind obligatorie. *Restricții asupra cumpărărilor.* Francizorul deseori impune francizaților cumpărarea echipamentelor, produselor, materialelor, etc. de la depozitele sale sau de la anumiți furnizori agreeți de francizor.

• *Linie limitată de produse, programe de instruire necorespunzătoare, teritoriul francizei este dificil de a fi impus pieței, francizatul nu este liber să vândă franciza, francizatul are mult mai puține pârghii de influență asupra francizorului.* **Rețeaua de franciză.**

Art. 1 lit. e din O.G. 52/1997 definește *rețeaua de franciză* ca <<un ansamblu de raporturi contractuale între un francizor și unul sau mai mulți beneficiari, în scopul promovării unei tehnologii, unui produs sau serviciu, precum și pentru dezvoltarea producției și distribuției unui produs sau seviciu>>. Francizorul poate să încheie 77

contractul de franciză *direct cu beneficiarii* din altă țară sau încheierea contractului de franciză *prin intermediul unei reprezentanțe*.

O altă variantă este încheierea unui *contract principal de franciză* cu un beneficiar aflat în țara unde se dorește a se pătrunde. Prin acest contract francizorul cedează subfrancizorului - beneficiarul principal - dreptul exclusiv de a deschide el însuși unități francizate sau de a încheia contracte de sub-subfranciză cu beneficiarii din țara respectivă. O altă formă de francizare externă constă în realizarea de către francizorul extern a unei *societăți mixte* alături de un partener din țara în care dorește să-și dezvolte rețeaua de franciză.

Încheierea contractului.

Francizatul, s-a dovedit a fi în multe dintre situațiile întâlnite, o persoană având un statut modest fără o experiență comercială suficient de particularizată. *Poziția ingrată, de ignoranță pe care o are aspirantul la integrarea în rețea, dublată de iluzia “vie” a câștigului profilat - ale cărui implicații, precum și a cărui virtualitate nu le vede - îl determină deci pe “candidatul la integrarea în rețea” să-și asume angajamente pe care nu le poate aduce la îndeplinire și să accepte condiții financiare ruinătoare*⁸². Urmărind structura legii, în prezentarea noastră vom distinge o fază precontractuală (A), o fază contractuală (B) și o fază postcontractuală (C).

(A) Faza precontractuală.

Aceasta este perioada primordială a procesului de francizare, când francizorul face publice anumite informații despre afacere cu scopul *selecției de francizați*, iar francizații „aleg” francizorul pe baza informațiilor care li se pun la dispoziție. În cazul în care cele două părți *cad la un acord echitabil*, faza precontractuală se încheie cu semnarea unui **contract de rezervare**. Cea mai importantă parte a contractului de rezervare o reprezintă *clauza de confidențialitate și non-concurență*, ambele părți se obligă, indiferent de rezultatele negocierilor să nu folosească informații într-un mod care ar dezavantaja cealaltă parte.

(B) Faza contractuală.

Principalul interes al membrilor rețelei este dezvoltarea acesteia. În funcție de necesitățile practice, următoarele clauze pot fi incluse în contractul de franciză:

conceptul de franciză; condițiile *recuperării* de către francizor a elementelor corporale și incorporate care îi aparțin în caz de cesiune a drepturilor francizatului decurgând din contract; *condițiile de utilizare* de către francizat a semnelor de atragere a clientelei aparținând francizorului; clauza de *neconcurență*; clauza de *confidențialitate*; clauza de *exclusivitate teritorială*; clauza de *aprovizionare exclusivă* sau clauza de *preferință* în caz de înstrăinare a francizei. Există anumite obligații care, fiind prevăzute de lege, revin părților chiar dacă ele nu sunt indicate expres în contractul de franciză.

Contractul de exclusivitate se va încheia la propunerea francizorului cu respectarea următoarelor cerințe: dacă este încasată o taxă de intrare în rețeaua de franciză, la semnarea contractului de franciză, suma privind drepturile de exclusivitate, prevăzută în contract, este proporțională cu taxa de intrare și se adaugă la aceasta; în lipsa unei taxe de intrare în sistem, modalitățile de rambursare a taxei de exclusivitate sunt precizate în cazul rezilierii contractului de franciză⁸³; taxa de exclusivitate poate fi destinată pentru a acoperi o parte a cheltuielilor necesare implementării francizei, sau pentru a delimita zona, sau pentru know-how-ul transmis;

Contractul de exclusivitate trebuie să prevadă o clauză de reziliere, convenabilă ambelor părți, iar durata acestuia este determinată în funcție de caracteristicile proprii fiecărei francize.

În ce privește *prețul contractului de franciză* numit redevență (*royalty*), acesta se plătește de către francizat periodic, iar cuantumul său diferă în funcție de criteriile alese de către părți (procent din cifra de afaceri / marjă comercială sau o taxă fixă în cazurile în care francizorul nu are un control eficient al volumului de vânzări). **Taxa de intrare** se plătește o singură dată și este destinată să acopere cheltuielile făcute de francizor în cadrul *procesului de recrutare*, precum și pentru *asigurarea sprijinului* francizatului până în ziua inaugurării afacerii. **Taxa de publicitate** nu este un venit al francizorului, ci este o sumă *destinată promovării rețelei* de franciză. **Taxa de exclusivitate** se datorează în cazul în care părțile încheie un contract de exclusivitate în beneficiul francizatului pentru o anumită rază teritorială. **Taxa de training** a personalului francizatului acoperă costurile francizorului cu masa, cazarea, călătoria, precum și costul pregătirii propriu-zise. **(B) Faza postcontractuală.**

La încetarea raporturilor contractuale, relațiile dintre părți trebuie să respecte regulile unei concurențe loiale. În acest sens vor fi incidente obligațiile asumate prin *clauza de confidențialitate* sau *clauza de _neconcurență*.

⁸³ Se poate trage concluzia că un contract de franciză se poate încheia și fără obligativitatea plății unei taxe de intrare.

Încetarea contractului de franciză.

Încetarea *existenței uneia dintre părți*; *expirarea termenului* pentru care a fost încheiat contractul de franciză; *anularea contractului de franciză*, în condițiile dreptului comun; *rezilierea contractului*, în cazul neexecutării obligațiilor asumate.

Să ne reamintim

6.2.3. Organizația de consulting-engineering.

Consulting-ul, constă în acordarea de asistență în vederea organizării unor activități economice, a perfecționării conducerii și funcționării unor întreprinderi.

Engineering-ul reprezintă ansamblul de operații, în special de ordin intelectual, care urmăresc realizarea de investiții în condiții de eficiență maximă și care reprezintă totalul activităților anterioare, concomitente și ulterioare ce însoțesc realizarea unui proiect dat⁸⁴. Activitatea de engineering cuprinde mai ales prestații legate de executarea obiectivului de investiții⁸⁵.

6.2.4. Caractere și natura juridică ale contractului de **franchising**.

Contractul de franchising (cu sau fără elemente de internaționalitate) se distinge prin următoarele **caractere juridice**: este *sinalagmatic, oneros, comutativ, consensual*, cu *executare succesivă, intuitu personae* este un contract numit. *Contractul de franciză are un statut juridic autonom*, bucurându-se de reglementări specifice proprii.



6.3. Rezumat

⁸⁴ Vezi, St.Puiu, *op.cit.*, p.233.

⁸⁵ Activitatea cuprinde culegerea de date de teren, efectuarea pe baza lor a calculelor tehnice și stabilirea fluxurilor tehnologice; elaborarea planurilor de ansamblu și de detaliu ale instalațiilor și echipamentelor, amplasarea optimă a acestora; stabilirea posturilor de lucru și a personalului eficient necesar, etc.)

În cuprinsul acestui capitol au fost prezentate contractele moderne de comerț internațional.



6.4. Test de autoevaluare a cunoștințelor

- 1) Părțile contractante au obligația să-și comunice reciproc eventualele perfecționări în cazul:**
 - a. contractului de licență de brevet;
 - b. contractului de cesiune de brevet;
 - c. contractului de leasing;
 - d. contractului de comunicare de know-how.

- 2) Forma scrisă este cerută ca o condiție ad validitatem în cazul:**
 - a. contractului de depozit;
 - b. contractului de vânzare în consignatie;
 - c. contractului de know-how;
 - d. contractul de curtaj.

- 3) Clauza de nonconconrență caracterizează:**
 - a. contractul de leasing;
 - b. contractul de comunicare de know-how;
 - c. contractul de licență de brevet;
 - d. nici un răspuns valabil.



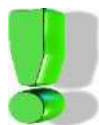
6.5. Bibliografie recomandată

- a.** Dragoș-Alexandru Sitaru, Șerban-Alexandru Stănescu, *Dreptul comerțului internațional. Partea specială. Tratat*, ed. a II-a, revizuită și adăugită, Editura Universul Juridic, București, 2017;
- b.** Dragoș - Alexandru SITARU, *Dreptul comerțului internațional. Partea generală. Tratat*, ed. a II-a, revizuită și adăugită, Editura Universul Juridic, București, 2017;
- c.** Ioan Bindiu, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Cerma Print „, București 2008;
- d.** Ioan Bindiu, *Instituții ale Dreptului Comerțului internațional* - coautor - Lector univ.dr. Marcel Bocșa, Lector univ. dr. Ion Iorga, Editura „Cerma Print” București 2009;

- e. Ioan Bindiu, *Dreptul comerțului internațional*, ediție revăzută și adăugită, Editura „Cerma Print” București 2010;
- f. Carmen Tamara Ungureanu, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Hamangiu, București, 2018;
- g. Luminița Tulească, *Dreptul comerțului internațional. Tranzacții comerciale internaționale* Editura Universul Juridic, București, 2017.

Capitolul VII.

Soluționarea litigiilor rezultate din comerțul internațional



7.1. Introducere

În cuprinsul acestui capitol sunt prezentate cunoștințele referitoare la soluționarea diferendelor rezultate din comerțul internațional.

Durata medie de parcurgere a acestui capitol este de aproximativ 2 ore.



7.2. Conținut

7.2.1. Generalități privind arbitrajul comercial internațional

Arbitrajul comercial internațional a încetat să fie o alternativă de soluționare a litigiilor comerciale internaționale, și a devenit singura metodă realistă de soluționare a diferendelor ce se nasc în legătură cu tranzacțiile comerciale internaționale⁸⁶.

Operatorii economici preferă soluționarea litigiilor lor prin intermediul arbitrajului pentru incontestabilele sale avantaje rezultate din următoarele principii ale arbitrajului:

- ***Dosarul unui litigiul arbitral este confidențial.*** Nicio persoană, în afara celor implicate în desfășurarea litigiului respectiv, nu are acces la dosar fără acordul scris al părților. Desigur, ședințele de arbitrare sunt nepublice.

Curtea de Arbitraj, tribunalul arbitral, precum și personalul Camerei de Comerț și Industrie a României au obligația să asigure confidențialitatea arbitrajului, neavând dreptul de a publica sau a divulga datele de care iau cunoștință în îndeplinirea atribuțiilor ce le revin, fără a avea încuviințarea părților.

- ***Dreptul părților de a alege forma arbitrajului*** - ad-hoc sau instituționalizat, ex aequo et bono -, ***legea aplicabilă fondului litigiului și locul soluționării litigiului***

⁸⁶ S.I. Strong, *International Commercial Arbitration: A Guide for U.S. Judges*, Federal Judicial Center International Litigation Guide, 2012, p. 7, document disponibil on-line pe web site: <https://www.Jjc.gov/content/international-commercial-arbitration-guide-us-judges-0>.

arbitral.

- ***Soluționarea cu celeritate a litigiului arbitral.*** Termenul de soluționare a unui litigiu arbitral intern este de 6 luni de la data constituirii tribunalului arbitral, sub sancțiunea caducității arbitrajului, termen ce se dublează în litigiile arbitrale internaționale ce se vor soluționa în termen de 12 luni de la data constituirii tribunalului arbitral.

- ***Specializarea arbitrilor.***
- ***Dreptul părților de a alege arbitrii ce vor soluționa litigiul arbitral,*** posibilitate neregăsită în cazul soluționării litigiilor prin intermediul instanțelor de judecată statale.

- ***Dreptul părților de a alege limba în care se desfășoară procedura arbitralăș.a.***

Principalele reglementări internaționale în materia arbitrajului comercial internațional, la care România a aderat prin ratificare, sunt următoarele:

- ***Convenția europeană privind arbitrajul comercial internațional de la Geneva 1961*** (denumită în continuare Convenția de la Geneva) și
- ***Convenția internațională privind recunoașterea și executarea sentințelor arbitrale străine de la New York 1958*** (denumită în continuare Convenția de la New York).

Legea română reglementează arbitrajul comercial internațional prin:

- **Codul de procedură civilă:**
 - S ***Cartea a IV-a - Despre arbitraj*** - art. 541 - 621 C. pr. civ.,
 - S ***Cartea a VII-a - Procesul civil internațional, titlul IV - Arbitrajul internațional și efectele hotărârilor arbitrale străine, capitolul I - Procesul arbitral internațional și capitolul II - Efectele hotărârilor arbitrale străine*** - art. 1111 - art. 1133 C. pr. civ.

Dispozițiile Codului de procedură civilă se vor aplica unui litigiu arbitral internațional atunci când sediul instanței arbitrale se află în România și cel puțin una dintre părți nu avea, la data încheierii convenției arbitrale, domiciliul sau reședința, respectiv sediul în România, atunci când părțile nu au exclus în mod expres, prin

convenția arbitrală sau prin alt înscris ulterior, aplicării acestora.

• **Regulile din 2014 de Procedură Arbitrală** (denumite în continuare RPA) **ale Curții de Arbitraj Comercial Internațional** de pe lângă Camera de Comerț și Industrie a României (denumită în continuare Curtea de Arbitraj) se aplică în arbitrajul comercial intern și internațional organizat de Curtea de Arbitraj atunci când părțile sau tribunalul arbitral au stabilit sau nu au exclus aplicarea acestora.

Conform principiilor generale, RPA se completează cu dispozițiile Codului de procedură civilă, în măsura în care acestea nu sunt incompatibile cu arbitrajul și cu natura litigiilor.

Curtea de Arbitraj a redactat un proiect al noilor Reguli de procedură arbitrală care, probabil, vor fi adoptate până la sfârșitul anului 2017 și vor putea intra în vigoare la 1 ianuarie 2018, dacă vor fi rezolvate incompatibilitățile unor dispoziții ale acestuia cu dispoziții imperative ale Codului de procedură civilă.

Menționăm că Codul de procedură civilă reprezintă dreptul comun în materia procedurii civile, și conține principii și dispoziții imperative de la care nu se poate deroga prin reguli sau norme de procedură arbitrală.

În acest sens sunt dispozițiile art. 541 alin. (2) C. pr. civ. conform cărora: „În administrarea acestei jurisdicții, părțile litigante și tribunalul arbitral competent pot stabili reguli de procedură derogatorii de la dreptul comun, cu condiția ca regulile respective să nu fie contrare ordinii publice și dispozițiilor imperative ale legii”.

Arbitrajul comercial internațional are o dublă semnificație, referindu-se atât la modalitatea de soluționare a litigiilor, cât la și instituția prin intermediul căreia se soluționează litigiile arbitrale.

Arbitrajul este o jurisdicție alternativă având caracter privat, conform dispozițiilor art. 541 C. pr. civ.

În esență, arbitrajul se înfățișează ca o justiție sau jurisdicție (alternativă) voluntară și privată, la care părțile apelează pentru a sustrage litigiul lor din competența justiției de stat, pentru a fi soluționat de către unul sau mai mulți arbitri investiți cu această sarcină de către părțile aflate în litigiu.

Din această perspectivă, *prorogarea convențională a competenței jurisdic-*

ționale, respectiv sustragerea litigiilor de sub competența jurisdicției statale spre a fi supuse spre soluționare unor persoane ce au calitatea de arbitri, constituie esența arbitrajului.

Litigiu arbitral este orice litigiu derivând dintr-un contract sau în legătură cu contractul, inclusiv referitor la încheierea, interpretarea, executarea sau desființarea lui, precum și din alte raporturi juridice arbitrabile.

Pentru determinarea caracterului intern sau internațional al litigiului arbitral se utilizează două criterii: un criteriu juridic și unul economic.

Conform criteriului economic este internațional litigiul/arbitrajul care are o cauză ce interesează comerțul internațional sau care privește operații de comerț internațional.

Din punct de vedere juridic, definitoriu pentru calificarea unui litigiu arbitral internațional este elementul de extraneitate al litigiului.

Analizarea dreptului comparat relevă abordări diferite sub aspectul criteriilor utilizate pentru a distinge între arbitrajul intern și cel internațional. Spre exemplu, Franța a optat pentru utilizare exclusivă a criteriului economic⁸⁷; iar *legea română a optat pentru criteriului juridic întemeiat pe existența elementului de extraneitate*⁸⁸.

Litigiul arbitral este **intern** când *părțile au naționalitatea sau cetățenia română, respectiv a statului forului, iar raportul juridic nu conține elemente de extraneitate care să pună în discuție aplicarea legii străine.*

Litigiul arbitral este **internațional** când *se naște dintr-un raport de drept privat cu element de extraneitate*⁸⁹ *sau din operații de comerț internațional între persoane fizice sau juridice având, în momentul încheierii convenției de arbitraj*⁹⁰, *reședința lor obișnuită sau sediul în state (contractante) diferite*⁹¹.

⁸⁷ Pentru detalii, v. Ph. Fouchard, E. Gaillard, B. Glodman, *Traite de l'arbitrage commercial international*, Litec, Paris, 1996, p. 38.

⁸⁸ În acest sens, v. C. Seraglini, *op. cit.*, p. 848.

⁸⁹ Art. 1111 alin. (1) C. pr. civ și art. 3 alin. (4) din Regulile de procedură arbitrală.

⁹⁰ Este avută în vedere convenția de arbitraj, aceasta fiind singura semnificație ce poate fi admisă. În acest sens, în literatura de specialitate există aceeași opinie. A se vedea O. Căpățînă, *Litigiul arbitral de comerț exterior*, Ed. Academiei Române, București, 1978, p. 18; R.B. Bobei, *Arbitrajul internațional. Texte. Comentarii. Mentalități*, *op. cit.*, p. 245.

⁹¹ Art. 1 pct. 1 lit. a) din Convenția de la Geneva.

Din perspectiva Convenției de la Geneva 1961, care se aplică cu prioritate, litigiul este internațional dacă sunt întrunite cumulativ două condiții:

s Litigiul să privească operații de comerț internațional,

s Litigiul să existe între persoane fizice sau juridice având, în momentul încheierii Convenției, reședința lor obișnuită sau sediul în state contractante diferite.

În aceste condiții, Convenția de la Geneva 1961 utilizează atât criteriul juridic cât și cel economic pentru determinarea caracterului internațional al litigiului și, implicit, al arbitrajului.

La nivel european arbitrajul internațional voluntar este și comercial, fiind utilizată sintagma arbitraj comercial internațional. Avem în vedere în principal Convenția europeană privind arbitrajul comercial internațional aplicabilă „convențiilor de arbitraj încheiate pentru reglementarea litigiilor născute sau care se vor naște din operații de comerț internațional”, respectiv **litigiilor comerciale internaționale.**

Mențiunea este necesară, întrucât în sistemul nostru de drept, având în vedere unitatea dreptului privat introdusă prin noul Cod civil, s-a renunțat la reglementarea arbitrajului comercial internațional preferându-se, în mod inadecvat, utilizarea sintagmei: arbitraj internațional.

Pe de altă parte, trebuie menționată și **distincția dintre arbitrajul voluntar și arbitrajul impus prin convenții internaționale sau prin diferite reglementări naționale.**

7.2.2. Convenția de arbitraj

Existența convenției de arbitraj reprezintă premisa, condiția esențială pentru organizarea tribunalului arbitral și pentru soluționarea unui litigiu, determinat sau determinabil, prin intermediul arbitrajului.

Convenția de arbitraj este o înțelegere prin care părțile se obligă să supună unui arbitraj instituționalizat sau ocazional litigiile (de comerț internațional) care sau ivit sau ar putea să se ivească între ele privitoare la un raport de drept determinat, contractual sau extracontractual, renunțând la dreptul de a se adresa în acest scop instanțelor judecătorești.

Convenția de arbitraj nu este definită în legea română sau de Convenția de la Geneva, aceste acte normative limitându-se la reglementarea și definirea formelor în care se concretizează convenția de arbitraj.

Astfel cum este cunoscut și recunoscut atât de legea română, cât și de convențiile internaționale, există posibilitatea ca părțile să aleagă legea ce guvernează convenția de arbitraj în temeiul *lex voluntatis*, lege ce se aplică și condițiilor de fond ale convenției arbitrale, mai puțin capacității părților determinată exclusiv de legea personală a acestora.

Principalele criterii propuse pentru determinarea legii aplicabile convenției de arbitraj, în lipsa alegerii acesteia de către părți, au în vedere legea aplicabilă contractului principal și legea țării în care sentința arbitrală urmează să fie pronunțată⁹². Acest din urmă criteriu a fost preluat și în art. VI pct. 2 lit. b) din Convenția de la Geneva din 1961, și este utilizat în situațiile în care părțile nu au ales legea aplicabilă convenției de arbitraj.

Concept de gen, convenția arbitrală include în sfera sa trei tipuri, specii distincte:

- clauza compromisorie;
- compromisul;
- înțelegerea scrisă făcută în fața tribunalului arbitral.

7.2.3. Tribunalul arbitral

Tribunalul arbitral, soluționează litigiul arbitral și este format dintr-un arbitru unic sau din mai mulți arbitri, respectiv trei arbitri în acest din urmă caz, dintre care unul este supraarbitru; numărul arbitrilor trebuie să fie impar.

Dacă părțile aflate în litigiu nu au stabilit numărul arbitrilor, litigiul se judecă de către trei arbitri, câte unul numit de fiecare parte și un supraarbitru desemnat de cei doi arbitri.

În situația în care părțile nu desemnează un arbitru sau există neînțelegeri în numirea arbitrului unic, precum și atunci când cei doi arbitri numiți de părți nu cad de

⁹² Conform prevederilor art. V alin. (1) din Convenția de la New York 1958.

acord cu privire la persoana supraarbitrului, desemnarea se va face fie de către președintele Curții de Arbitraj, fie de către instanța judecătorească, respectiv tribunalul din circumscripția căruia va avea loc arbitrajul.

Mecanismul de desemnare al arbitrilor este cunoscut sub denumirea de ***appointing authority***, și are funcția de desemnare a arbitrilor atunci când părțile refuză să facă această nominalizare, precum și desemnarea supraarbitrului¹, când arbitrii nu se înțeleg cu privire la acesta.

Posibilitate părților de a-și alege arbitrul/arbitrii ce vor judeca litigiul lor este specifică arbitrajului, și este un „act de conservare a unui drept procesual al părții respective”⁹³.

Dispozițiile Codului de procedură civilă și ale RPA reglementează în detaliu mecanismul de numire, revocare și înlocuire al arbitrilor.

Conform RPA, arbitrii sunt independenți și imparțiali în îndeplinirea atribuțiilor jurisdicționale, și nu sunt reprezentanții părților.

Fiecare Curte de Arbitraj are propria sa listă de arbitri și supraarbitri dintre care părțile își vor alege arbitrii.

Potrivit Regulamentului de organizare și funcționare a Curții de Arbitraj Comercial Internațional de pe lângă Camera de Comerț și Industrie a României (denumit în continuare, ROF), poate fi arbitru înscris pe listele arbitrilor Curții de Arbitraj, orice persoană, cetățean român sau străin, care are capacitate deplină de exercițiu, se bucură de o reputație neștirbită și are o înaltă calificare și experiență profesională în domeniul dreptului privat, relațiilor economice interne și internaționale și al arbitrajului commercial.

Acceptarea numirii de către arbitri se face în formă scrisă, prin semnarea *declarației de acceptare*, iar acceptarea numirii va fi comunicată părților.

Tribunalul arbitral este constituit pe data acceptării însărcinării de către supraarbitru sau de către arbitrul unic, după caz.

Din momentul constituirii tribunalului arbitral acesta este investit cu judecarea cererii de arbitraj și a tuturor cererilor formulate în cadrul procedurii arbitrale, cu

⁹³ O. Căpățînă, B. Ștefănescu, *Tratat de drept al comerțului internațional*, vol. I, Partea generală, *op. cit.*, p. 248.

excepția cererilor care sunt în competența instanțelor judecătorești, potrivit normelor legale imperative.

Puterea arbitrilor, respectiv a tribunalului arbitral, are ca sursă convenția părților și legea, având ca și arbitrajul o dublă natură.

Din această perspectivă, prerogativele esențiale ale instanțelor au în vedere capacitate de a spune dreptul - *jurisdictio* - și de a dispune măsuri coercitive - *imperium*.

7.2.4. Procedura arbitrală

Procedura arbitrală este o varietate a procedurii civile și, prin urmare, se fundamentează pe principiile procedurii civile, și are aceleași reguli de desfășurare a procesului, cu particularitățile impuse de specificitatea arbitrajului.

Suplimentar, în litigiile arbitrale comerciale internaționale se aplică și prevederile convențiilor internaționale la care România este parte.

În litigiile arbitrale ***părțile au posibilitatea de a alege regulile de procedură aplicabile arbitrajului sau pot acorda acest drept arbitrilor.***

Când părțile au optat pentru arbitrajul instituționalizat, se vor aplica regulile de procedură ale instituției de arbitraj. În toate celelalte cazuri se aplică regulile de procedură arbitrală din Codul de procedură civilă, dacă părțile nu au ales sau nu au stabilit alte reguli de procedură arbitrală.

Codul român de procedură civilă stabilește reguli de procedură arbitrală de drept comun ce vor completa Regulile de procedură arbitrală ale Curții de Arbitraj, dacă normele Codului de procedură civilă sunt compatibile cu arbitrajul și cu natura arbitrajului.

În cazul arbitrajului ad-hoc, alegerea procedurii arbitrale de către părți este limitată doar de ordinea publică, principiile fundamentale ale dreptului, respectiv egalitatea de tratament, respectarea dreptului la apărare și respectarea principiului contradictorialității.

În derularea procesului arbitral, întocmai ca în procesele de drept comun, pentru respectarea drepturilor și libertăților fundamentale ale părților, trebuie să se asigure părților respectarea principiilor fundamentale ale procesului civil:

- egalitatea de tratament, respectiv garantarea respectării drepturilor pro-cesuale, în mod egal și fără discriminări;

- garantarea dreptului la apărare;
- contradictorialitatea;
- disponibilitatea;
- oralitatea, procesele dezbătându-se oral;
- nemijlocirea, respectiv administrarea probelor de către instanța de arbitraj;
- celeritatea judecării cauzei;
- confidențialitatea dosarului.

- Codul de procedură civilă și RPA, stabilesc că atunci când părțile nu au convenit altfel, tribunalul arbitral trebuie să pronunțe hotărârea în termen de ***cel mult șase luni de la data constituirii sale***.

Termenul se suspendă pe timpul soluționării excepției de neconstituționalitate sau al judecării unei cereri incidente adresate instanței judecătorești competente ori al completării tribunalului arbitral ș.a., precum și în cazul suspendării litigiului în baza unei dispoziții legale.

Părțile pot consimți, oricând în cursul litigiului, la prelungirea termenului arbitrajului, fie în scris, fie prin declarație orală, dată în fața tribunalului arbitral și consemnată în încheierea de ședință.

Termenul se prelungește de drept cu trei luni în cazul încetării personalității juridice sau al decesului uneia dintre părți.

Trecerea termenelor prevăzute de lege sau de Regulamentul de procedură arbitrală nu poate să constituie un motiv de caducitate a arbitrajului, în afară de cazul când una dintre părți a notificat celeilalte părți și tribunalului arbitral, până la prima zi de înfățișare, că înțelege să invoce caducitatea.

În arbitrajele litigiilor comerciale internaționale, durata termenelor se dublează prin raportare la termenele stabilite în litigiile arbitrale interne. Prin urmare, în litigiile comerciale internaționale, termenul de soluționare a litigiului arbitral este de

12 luni.

Ca regulă, înainte sau în timpul procesului arbitral, măsurile asigurătorii și vremelnice cu privire la obiectul litigiului sau constatarea anumitor împrejurări de fapt sunt încuviințate de instanța judecătorească - tribunalul în circumscripția căruia are loc arbitrajul - la cererea părții interesate, măsurile încuviințate fiind aduse la cunoștința tribunalului arbitral de partea care le-a solicitat. La cererea prin care se solicită încuviințarea măsurilor asigurătorii se anexează, în copie, cererea de arbitrare și convenția de arbitraj.

Prin excepție de la regulă, pe parcursul procedurii arbitrale, tribunalul arbitral va putea să încuviințeze aceste măsuri, dar fiind o instanță fără *plena potestas*⁹⁴, în caz de împotrivire, executarea acestor măsuri se va dispune de către instanța de judecată⁹⁵.

Participarea terților în litigiul arbitral. Dată fiind relativitatea convenției arbitrale și inopozabilitatea acesteia față de terți, *participarea acestora din urmă în procesul arbitral este condiționată de consimțământul ambelor părți, precum și al terțelor personae.*

7.2.5. Hotărârea arbitrală

Ca în orice proces civil, *procedura arbitrală ia sfârșit prin pronunțarea hotărârii arbitrale, denumită sentință arbitrală.*

Dacă pârâtul recunoaște o parte dintre pretențiile reclamantului, tribunalul arbitral, la cererea acestuia, va da o sentință parțială în măsura recunoașterii, iar dacă reclamantul renunță la arbitraj sau la însuși dreptul pretins, mai înainte de constituirea tribunalului arbitral, procedura arbitrală se finalizează printr-o încheiere a Președintelui Curții de Arbitraj.

De îndată ce tribunalul arbitral va considera că toate împrejurările cauzei sunt suficient lămurite va închide dezbaterile, trecând la deliberare și luarea hotărârii în ședință secretă, cu participarea tuturor membrilor săi.

Când tribunalul arbitral este compus dintr-un număr impar de arbitri, hotărârea se

⁹⁴ I. Băcanu, *Atribuțiile instanțelor judecătorești în domeniul arbitrajului privat*, în Dreptul nr. 9/1997, pp. 14-15.

⁹⁵ Art. 585 C. pr. civ., raportate la art. 38 și art. 39 RPA.

ia, dacă nu se întrunește unanimitatea, cu majoritate de voturi. Arbitrul care a avut o altă părere își va redacta și va semna opinia separată, cu arătarea considerentelor pe care aceasta se sprijină. În modalitate similară se va proceda cu opinia concurentă.

Când tribunalul arbitral este compus dintr-un număr par de arbitri și aceștia nu cad de acord asupra soluției, se va proceda la numirea unui supraarbitru, conform înțelegerii dintre părți sau, în lipsă, de către Președintele *Curții de Arbitraj*. Supraarbitrul numit se va ralia la una dintre soluții, o va putea modifica sau va putea pronunța o altă soluție, dar numai după ascultarea părților și consultarea celorlalți arbitri.

Dacă în cadrul deliberării și mai înainte de pronunțarea hotărârii, tribunalul arbitral considera că sunt necesare noi lămuriri, litigiul poate fi repus pe rol în vederea unor dezbateri suplimentare, stabilindu-se un nou termen de arbitrare, cu citarea părților, sub condiția încadrării în termenul arbitrajului.

Îndată după deliberare și stabilirea soluției, se întocmește dispozitivul sentinței, care se semnează de către toți membrii tribunalului arbitral, iar dacă exista opinie separată, ea se va menționa în dispozitiv.

Sentința arbitrală se redactează în scris.

Sentința arbitrală poate fi completată, îndreptată sau lămurită sub aspectul înțelesului, întinderii și aplicării dispozitivului sentinței arbitrale.

Sentința arbitrală va fi comunicată părților în cel mult o lună de la data pronunțării ei. Pentru rațiuni bine întemeiate, Președintele Curții de Arbitraj poate prelungi acest termen cu cel mult 30 de zile.

Hotărârea arbitrală este obligatorie și definitivă de la data la care este comunicată părților.

Așadar, sentința arbitrală comunicată părților este definitivă și executorie. Ea trebuie executată de bunăvoie de către partea împotriva căreia s-a pronunțat, de îndată sau în termenul stabilit prin hotărârea arbitrală.

De asemenea, *hotărârile arbitrale beneficiază de puterea lucrului judecat* de la data împlinirii termenului de exercitare a acțiunii în anulare, dacă nicio parte nu formulează acțiune în anulare, sau de la data respingerii acțiunii în anulare, respectiv a recursului formulat împotriva hotărârii pronunțate în acțiunea în anulare ori de la data împlinirii

termenului de recurs, dacă nu se formulează recurs împotriva hotărârii pronunțate în acțiunea în anulare.

Hotărârea arbitrală este obligatorie și executorie de la data la care este comunicată părților. Calea de atac ce poate fi formulată împotriva sentinței arbitrale este acțiunea în anulare.

Hotărârea arbitrală reprezintă titlu executoriu și, după investirea cu formulă executorie în cadrul procedurii încuviințării silite, se execută silit întocmai ca o hotărâre judecătorească. Sentința arbitrală se execută la cererea părții în favoarea căreia s-a pronunțat hotărârea, iar cererea de încuviințare a executării silite se introduce la instanța de executare stabilită conform prevederilor art. 651 C. pr. Civ.

Calea de atac ce poate fi formulată împotriva sentinței arbitrale este *acțiunea în anulare*, ce poate fi exercitată pentru motivele de anulare prevăzute de art. 608 C. pr. Civ.

Hotărârea arbitrală poate fi desființată prin calea **de atac a acțiunii în anulare, cale de atac *sui generis***, cu o dublă natură juridică: acțiune și cale de atac, apropiată de cea a recursului.

7.2.6. Recunoașterea și executarea hotărârilor arbitrale străine

Pentru invocarea autorității de lucru judecat pe teritoriul României a unei hotărâri arbitrale străine este necesară recunoașterea acesteia **prin** procedura specială a recunoașterii hotărârii arbitrale străine.

În situația în care hotărârile arbitrale străine nu se aduc la îndeplinire de bună voie pot fi executate silit pe teritoriul României, după ce a fost obținută încuviințarea executării silite a hotărârii arbitrale străine.

Ca regulă, toate hotărârile arbitrale străine sunt recunoscute și pot fi executate în România, în condițiile legii.

Prin excepție, *instanța judecătorească va refuza recunoașterea sau executarea unei sentințe arbitrale străine atunci când:*

- diferendul formând obiectul acesteia nu putea fi soluționat pe cale arbitrală în România (sau conform legii țării în care se cere recunoașterea și executarea hotărârii

arbitrale străine);

- hotărârea conține dispoziții contrare ordinii publice³ de drept internațional privat român (sau legii țării în care se cere recunoașterea și executarea hotărârii arbitrale străine).

Competența de soluționarea a cererii de recunoaștere și/sau de executare a unei hotărâri arbitrale străine aparține tribunalului în circumscripția căruia se află domiciliul, respectiv sediul celui împotriva căruia a fost obținută respectiva hotărâre arbitrală. În lipsa unui asemenea sediul sau domiciliu, competența aparține Tribunalului București.

Cererea de recunoaștere sau de executare a hotărârii arbitrale străine trebuie însoțită de hotărârea arbitrală a cărei recunoaștere sau executare se solicită, precum și de convenția arbitrală în temeiul căreia a fost pronunțată respectiva hotărâre arbitrală, în original și în copie.

Procedura recunoașterii sau executării hotărârii arbitrale străine este o procedură contencioasă, astfel că cererea de recunoaștere sau de executare a hotărârii arbitrale străine se soluționează prin hotărâre dată cu citarea părților, hotărâre ce poate fi atacată cu apel.

Să ne reamintim

7.2.7. Tribunalul arbitral

Tribunalul arbitral, soluționează litigiul arbitral și este format dintr-un arbitru unic sau din mai mulți arbitri, respectiv trei arbitri în acest din urmă caz, dintre care unul este supraarbitru; numărul arbitrilor trebuie să fie impar.

7.2.8. Căile de atac

Hotărârea arbitrală poate fi desființată prin calea **de atac a acțiunii în anulare, cale de atac *sui generis***, cu o dublă natură juridică: acțiune și cale de atac, apropiată de cea a recursului.



1.3. Rezumat

În cuprinsul acestui capitol au fost prezentate cunoștințele referitoare la soluționarea diferendelor rezultate din comerțul internațional.



7.4. Test de autoevaluare a cunoștințelor

1) Hotărârea arbitrală este:

- a. obligatorie și executorie de la data la care este comunicată părților;
- b. voluntară și executorie de la data la care este comunicată părților;
- c. obligatorie și neexecutorie.

2) La determinarea caracterului intern sau internațional al litigiului arbitral se utilizează criteriile:

- a. criteriu juridic și economic;
- b. criteriu comercial și economic;
- c. criteriu fizic și juridic.



7.5. Bibliografie recomandată

a. Dragoș-Alexandru Sitaru, Șerban-Alexandru Stănescu, *Dreptul comerțului internațional. Partea specială. Tratat*, ed. a II-a, revizuită și adăugită, Editura Universul Juridic, București, 2017;

b. Dragoș - Alexandru SITARU, *Dreptul comerțului internațional. Partea*

generală. Tratat, ed. a II-a, revizuită și adăugită, Editura Universul Juridic, București, 2017;

c. Ioan Bindiu, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Cerma Print „, București 2008;

d. Ioan Bindiu, *Instituții ale Dreptului Comerțului internațional* - coautor - Lector univ.dr. Marcel Bocșa, Lector univ. dr. Ion Iorga, Editura „Cerma Print” București 2009;

e. Ioan Bindiu, *Dreptul comerțului internațional*, ediție revăzută și adăugită, Editura „Cerma Print” București 2010;

f. Carmen Tamara Ungureanu, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Hamangiu, București, 2018;

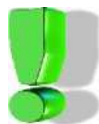
g. Luminița Tulească, *Dreptul comerțului internațional. Tranzacții comerciale internaționale* Editura Universul Juridic, București, 2017.

7.6. Teme de control

Tema 1 - Capitolul 7: „Realizați un referat de maximum 5 pagini în care să analizați hotărârea arbitrală”

Capitolul VIII.

Cooperarea economică internațională



8.1. Introducere

În cuprinsul acestui capitol sunt prezentate cunoștințele referitoare la cooperarea economică internațională.

Durata medie de parcurgere a acestui capitol este de aproximativ 1 oră.



8.2. Conținut

8.2.1. Noțiuni introductive

Cooperarea economică internațională, caracteristică a epocii noastre, este un reflex al revoluției tehnico-științifice contemporane, a interdependențelor dintre economiile statelor lumii, a creșterii participării statelor la circuitul comercial internațional.

Cooperarea economică internațională, la care participă subiectele române de drept al comerțului internațional se poate realiza într-o *multitudine de domenii și variate forme*, care sunt menționate de obicei, în acordurile bilaterale de cooperare economică și tehnico-științifică internațională la care România este parte.

În mod frecvent în acordurile respective se prevăd, ca **domenii de cooperare** : industria cu ramurile sale, domeniul energetic, transporturile, telecomunicațiile, agricultura, construcțiile industriale și civile, serviciile, domeniul financiar-bancar etc.

Referitor la **formele de cooperare** economică și tehnico-științifică internațională întâlnite în acorduri, acestea pot fi : *cooperarea în producție; proiectarea, construirea, punerea în funcțiune de obiective economice; executarea de lucrări și prospecțiuni, exploatarea; producerea și comercializarea în comun de mărfuri inclusiv în terțe țări; prelucrarea de produse utilizând capacitățile din cele două țări; înființarea de societăți*

mixte de producție sau de comerț, filiale, etc.; constituirea de societăți mixte și birouri tehnice în dif. domenii; înființarea de bănci mixte ; cooperare în domeniul turistic; transferul de tehnologie, know-how, publicații, informații, cunoștințe tehnice;

8.2.2. Contractul de cooperare economică

Contractul de cooperare economică internațională apare astfel ca o instituție juridică complexă, ce implică de regulă, realizarea prealabilă a unui contract cadru ce va sta ulterior la baza încheierii altor contracte de naturi juridice diferite : vânzare-cumpărare, schimb, executare de lucrări, prestări servicii, intermediere, transfer de tehnologie s.a. Cooperarea economică internațională se poate realiza prin următoarele două modalități:

1. **Cooperare interstatală** - care la rândul ei presupune două modalități de realizare: a) cooperarea *într-un cadru instituționalizat, permanent*, prin organizațiile interguvernamentale de cooperare economică; b) cooperarea în baza unor *acorduri bilaterale sau multilaterale*.

2. **Cooperarea între comercianți** din diferite state - se poate realiza în două forme: a) *Instituționalizată*, prin societăți comerciale cu participare străină, aceasta interesând regimul investițiilor străine; b) Cooperarea realizată *pe baze strict contractuale*.

Caracteristicile contractului

Cadrul juridic al cooperării economice internaționale este asigurat, la *nivel macroeconomic*, de acordurile de cooperare și alte înțelegeri încheiate între diferite state ale lumii, cum ar fi acordurile de garantare a investițiilor, cele de evitare a dublei impunerii, iar *la nivel microeconomic*, de contractele de cooperare pe care agenții economici le încheie cu parteneri din diferite țări și de legea care cârmuiește aceste contracte (*lex contractus*).. *Executarea contractelor de cooperare*, îndeosebi dacă au ca obiect o activitate de cercetare sau pentru fabricarea în comun a unui produs, presupune coordonarea sarcinilor concrete și stabilirea unei direcții comune în practica derulării prestațiilor. De asemenea contractul de cooperare poate cuprinde și *operații de compensație*.

1. . Contractul de cooperare este un **contract nenumit**. Ca orice contract însă, el trebuie să cuprindă angajamentele și prestațiile determinate sau determinabile ale părților contractante, chiar dacă ele au adesea un caracter destul de vag, cum ar fi: de a face, *ce este rezonabil*, ceea ce este *posibil* sau cât e *necesar* în realizarea modalităților stabilite de către acestea în vederea îndeplinirii scopului (obiectivului comun). 2). Contractele de cooperare sunt contracte **intuitu personae**. 3). Mai mult, între prestațiile părților există, *o anumită solidaritate* de natură diferită. 4). Deși **indivizibile în rezultatul cooperării**, prestațiile părților sunt **distincte** în timpul executării contractului. 5). Obstacolele ivite pe parcursul executării contractului creează deseori necesitatea de a **renegocia** și **reajusta** întinderea prestațiilor ce revin părților contractante sau de a-și asuma obligații noi. 6) Spre deosebire de contractele comerciale tradiționale, în care interesele părților sunt preponderent opuse, contractul de cooperare economică dă naștere la *o comunitate de interese*, părțile, indiferent de întinderea drepturilor ce le revin, urmărind realizarea unui obiectiv comun: obiectul cooperării. 7) **Scopul comun** urmărit de părți constituie *piatra unghiulară a cooperării* economice, care atrage mijloacele prin care poate fi realizat, iar obligațiile asumate în momentul încheierii contractului sau pe parcursul executării sale trebuie să permită realizarea acestui scop. De aici decurge *o altă obligație* caracteristică, cea de **colaborare permanentă**. 8) Pentru modul în care sunt executate obligațiile la care dă naștere contractul de cooperare economică internațională, **răspunderea** revine fiecărei părți titulare de obligații, *potrivit cu clauzele contractului* și legea care-l cârmuiește. 9) Contractul de cooperare economică internațională se caracterizează prin **durata îndelungată**. 10.) Este un **contract bi sau multilateral**. 11) Este un **contract consensual**. 12). Este un **contract cu titlu oneros**. 13) Este un contract care dă naștere la **obligații complexe**;

Contractul cadru; contractul de cooperare.

În analiza unei operații de cooperare trebuie distinse două situații, după cum beneficiarul cooperării este sau nu parte la contractul de cooperare. *Prima ipoteză* este caracteristică situației în care obiectul cooperării depășește capacitatea sau, în orice caz, solicită un efort prea mare pentru capacitatea tehnică, economică, financiară a unui 100 agent economic. Pentru realizarea obiectivului urmărit, beneficiarul încheie un contract de cooperare (sau mai multe) cu una sau mai multe părți, în cadrul căruia execută și el

o sumă de prestații, potrivit cu natura operației și cele convenite prin contract, rezultatul cooperării revenindu-i însă în întregime. *A doua ipoteză* (în care beneficiarul nu este parte la contractul de cooperare) se întâlnește mai ales când se urmărește creșterea eficienței unei întreprinderi, pătrunderea pe o piață cu exigențe sporite, asigurarea unei aprovizionări rentabile pe lungă durată etc. În această ipoteză, beneficiarul cooperării este un terț față de contractul de cooperare și beneficiază de rezultatul cooperării în temeiul unui alt contract (de vânzare-cumpărare, de închiriere etc.) pe care îl încheie cu una sau toate părțile care cooperează.

Contractul cadru cuprinde, pe lângă părțile contractante, obiectul și durata cooperării, clauze privind confidențialitatea datelor tehnice, economice sau comerciale comunicate reciproc de către părți în cursul negocierilor sau care se vor comunica ulterior, măsuri de întreprins pentru realizarea cooperării și contractele ce urmează să fie încheiate, procedura de coordonare și armonizare a diferitelor legi, aplicabile și modul de soluționare a eventualelor diferende, consecințele pe plan patrimonial în caz de neexecutare a obligațiilor contractuale prin contractul cadru, inclusiv pentru cazul în care nu se trece la realizarea cooperării.

Contractul cadru nu constituie însă instrumentul juridic de realizare a cooperării economice, el *este doar o premisă* a acestei cooperări, cu valoare de antecontract. *Instrumentul juridic prin care se realizează în concret cooperarea* îl constituie contractul (sau contractele) care se încheie pe baza contractului cadru. Prin acest contract se stabilește, în special: **obiectul cooperării**; probleme **privind raporturile dintre părți** ; probleme ținând **de raporturile cu terții**; **răspunderea** pentru modul în care sunt executate obligațiile în cadrul relațiilor dintre părți cât și față de beneficiarul cooperării sau față de terțe persoane; **durata cooperării**, care de regulă este pe mai multi ani; cazurile **de forță majoră**; cazurile de **încetare a contractului**; **legea aplicabilă și modul de soluționare a eventualelor litigii**.

Aspecte conflictuale

Un contract de cooperare economică este internațional în măsura în care 101

elementul de extraneitate pe care îl conține, care poate fi *sediul* sau *naționalitatea* uneia din părți ori *piața* pe care se realizează respectiva operație, este suficient de puternic pentru a atrage un conflict de legi. Legea aplicabilă poate fi desemnată de părțile contractante în temeiul principiului *lex voluntatis* sau în lipsa acestei alegeri de către instanța de jurisdicție. În această perspectivă, pot fi luate în considerație două soluții:

2. fie să se divizeze operația de cooperare în părțile sale constitutive, supunându-se fiecare parte (contract) legii determinate cu ajutorul normei conflictuale specifice;

3. fie să se țină seama de elementul dominant al operației, pentru a se determina legea aplicabilă și care să fie extinsă apoi întregii operații (tuturor contractelor).

8.2.3. Tipuri de contracte

Contractul de consorțiu

Prin intermediul său se realizează gruparea, a mai multor agenți economici, cu scopul de a obține și executa împreună o anumită furnitură de bunuri sau servicii. În acest scop unul din parteneri își asumă, de regulă, o poziție preponderentă, îndeplinind rolul unui mandatar comun al celorlalți parteneri.

Prin toate activitățile sale mandatarul comun trebuie să evite de a se prezenta ca purtătorul de cuvânt al unei grupări pentru a nu crea în nici un fel aparența că ar acționa în numele unei societăți de fapt sau în participațiune.

Contractul de fabricare în comun a unui produs.

În temeiul unui asemenea contract, doi sau mai mulți parteneri se angajează să coopereze pentru fabricarea unuia ori mai multor produse determinate, fie prin utilizarea unei unități productive comune, în care caz este necesar să se prevadă natura și importanța contribuției fiecărei părți, fie prin repartizarea sarcinilor de fabricație pentru operațiunile care este cel mai apt.

Furnitura de echipamente complexe.

Prin acest contract una dintre părțile contractante își asumă obligația de a efectua diferite prestații ce au ca obiect realizarea și punerea în funcțiune de

echipamente, complexe, cum sunt: rafinării, uzine, porturi, aeroporturi, sosele etc.

Sub aspect juridic, dacă prestațiile asumate sunt de servicii sau, în principal de servicii, proiecte, executare de lucrări, asistență etc., *contractul este de antrepriză*. Dacă însă obiectul prestației este livrarea unei furnituri, contractul este de vânzare-cumpărare, bineînțeles cu condiția ca operațiunea de livrare să fie diferită față de prestația de serviciu. În fine, pentru a asigura transferul de tehnologie contractul este *de licență de brevete* sau de *Know-how*. De regulă, *prestator este un concern* care, având o „rețea”, este mult mai bine adecvat pentru realizarea unei game foarte mari de prestații, dar poate fi și un *agent economic ce lucrează în mod strict individual*. De asemenea, contractul va trebui să cuprindă *reguli privind recepția lucrărilor*, modul de formare a prețului și modalitățile de plată, în funcție de specificul prestațiilor.

Contractul de cercetare.

Având ca obiect o prestație de servicii, contractul de cercetare este un contract de antrepriză de lucrări prin care un agent economic comandă altuia efectuarea unei cercetări în schimbul unei remunerații. Cercetarea poate consta din efectuarea unor studii, acordarea de asistență tehnică, punerea la punct a unui prototip, comunicarea de informații, de noi idei sau de devize. Contractul este, prin natura sa, „*intuitu personae*”, întrucât prestatorul activității de cercetare a fost ales datorită calităților specialiștilor săi. Concomitent cercetătorul își asumă o *obligatie de nonconcurență*, în virtutea căreia el nu mai poate încheia un alt contract având același obiect de cercetare.

Cooperarea în comercializare.

Este profitabilă pentru ambii parteneri, prin diversificarea mărfurilor fără investiții suplimentare, în consecință, prin atragerea clientelei. Presupune: - fie schimbul de produse între magazine comercializarea în magazinele proprii ; - fie comercializarea în comun de mărfuri aparținând celor doi parteneri, în spații comune sau în spațiul unuia dintre ei.

Cooperarea în cercetarea științifică.

Presupune realizarea în unitățile proprii de cercetări științifice schimbarea rezultatelor între parteneri sau realizarea în comun, în unități comune sau în unitatea

unuia dintre parteneri, de asemenea cercetări, ambii parteneri având acces egal la

rezultatele cercetării.

Exploatarea pe risc.

Un partener face investiții de descoperire, punere în valoare a unor zăcămintele în țara celuilalt partener, plata făcându-se în produse de zăcămintele. Nu există norme uniforme, doar niste contracte tip (specializarea în producție) și ghiduri de contractare, elaborate de comisia europeană de cooperare (în industria mecanică, pentru contractul de cooperare — specializarea în producție). *Legea aplicabilă.* Dacă părțile nu au ales legea aplicabilă, soluțiile sunt foarte variate; în practică se conferă preferința legii locului de realizare a obiectivului cooperării. Litigiile se soluționează, de regulă, pe calea arbitrajului în echitate.

Contractul internațional de montaj industrial. (antrepriza pentru construcții- montaj).

Este contractul încheiat între montator și beneficiar, prin care primul se obligă, în schimbul plății, să realizeze pentru al doilea montarea unei linii tehnologice, instalații sau a unor ansambluri industriale.

Obligațiile părților. Montatorul: să prezinte proiectul de execuție; să furnizeze know-how-ul; să asigure service-ul în perioada de garanție și asistență tehnică aferentă; să furnizeze specialiști (forța de muncă calificată); să furnizeze uneltele specializate și aparatura de control care, împreună, formează inventarul special de montaj.

Beneficiarul: să organizeze și să deschidă șantierul; să obțină autorizațiile necesare; să asigure căile de acces, sursele de apă potabilă și industrială, de energie, spațiile de odihnă pentru specialiștii montatorului, uneltele obișnuite, ce formează inventarul obișnuit de montaj; să aducă la locul montajului instalațiile, materiile prime și materialele; să obțină autorizațiile necesare pentru introducerea în țară a inventarului special de montaj; să-l sprijine pe montator în obținerea vizelor de intrare și de sejur pentru specialiștii acestuia; să comunice montatorului normele de aplicație necesară de la locul montajului; să-l plătească pe montator;

Plata. Dacă durata contractului este mai mare, plata se poate face și în rate, de regulă cu un avans de 20%, ratele ulterioare plătindu-se pe baza recepției intermediare, regularizarea având loc la recepția finală.

Legea aplicabilă. Nu există, în această materie, norme uniforme de aplicație

imperativă. Dacă părțile nu au ales legea aplicabilă contractului, practica majoritară este în sensul aplicării legii în vigoare la sediul montatorului, cu respectarea normelor de aplicațiune necesară de la locul montajului.

Contractul internațional de service și asistență tehnică.

Poate să apară în două ipostaze: Ca o prestație accesorie, grefată pe un contract de export complex, de montaj industrial, de livrare uzine la cheie sau de vânzare de bunuri de folosință îndelungată. Dacă este o prestație accesorie, prețul service-ului este inclus în prețul contractului principal. De regulă, se întinde doar pe perioada de garanție (a lucrării, a bunului). Piese uzate, schimbate în acest interval rămân în proprietatea prestatorului. Ca o prestație de sine stătătoare, în temeiul unui contract de service.

Aici prestatorul se obligă: să asigure beneficiarului un stoc de piese de schimb; să pună la dispoziția beneficiarului, în limba acestuia sau într-o limbă de circulație internațională, convenită cu acesta, normele tehnice de utilizare; să pregătească în țara sa sau în țara beneficiarului personalul manipulant al bunului, instalației respective; să sprijine organizarea în țara beneficiarului a unor puncte de service sau asistență tehnică, deservite de personalul beneficiarului.

Beneficiarul se obligă: să nu reexporte piesele de schimb aflate în stoc sau piesele schimbate (ce sunt proprietatea beneficiarului); să îl plătească pe prestator; să aducă la cunoștința manipulantului sau a prestatorului normele tehnice de utilizare. Legea aplicabilă contractului. Părțile pot alege legea. Dacă nu au făcut-o, se va aplica legea în vigoare la sediul prestatorului de service.

Contractul internațional de export complex.

Are ca obiect livrarea de instalații, ansambluri industriale, linii tehnologice, până la livrarea de uzine la cheie. Contractul își dovedește complexitatea prin obiect (instalații complexe) și prin numărul mare de operațiuni juridice: furnizare; montaj industrial; service; licențe; know — how; consulting — engineering etc. Contractul 105

se încheie sub două modalități:

- *sub forma contractelor multiple*, încheiate de beneficiar cu fiecare subprestator (contracte separate). Acesta are avantajul unei fiscalități mai reduse, pentru ca valoarea fiecărui contract este mai mică și dezavantajul rezultat din urmărirea mai multor prestatori.

- *sub forma contractului unic (principal, „la cheie”)*. Contract prin care antreprenorul unic ia în sarcina sa totul : - concepție; - studii; - proiecte; - transfer de tehnici; - furnituri de echipamente și materiale; - instalarea echipamentelor; - construcția cladirilor, drumurilor și altor lucrări civile de infrastructură și de suprastructură. Avantajul aici rezultă din faptul că beneficiarul urmărește numai un singur prestator, iar dezavantajul din fiscalitatea mai mare, datorită prețului mai mare.

În acest contract, de regulă, apare clauza de renegociere a prețului. Litigiile, de regulă, sunt soluționate de arbitrajul în echitate. Legea aplicabilă contractului. Există în domeniu un ghid de contractare, dat sub egida ECOSOC și ONUDI și Condiții generale, sub egida Comisei economice a ONU:

nr. 188A — furnizarea la export de echipament industrial. Potrivit acestora, contractul este supus, în tăcerea părților, legii în vigoare la sediul furnizorului;

nr. 188 B — furnizarea la import de echipament industrial. Potrivit acestora, contractul este supus, în tăcerea părților, legii în vigoare la sediul beneficiarului;

nr. 574A — furnizarea la import și export de echipament industrial. Acestea prevăd, aceasta fiind soluția cea mai răspândită, supunerea contractului legii în vigoare la sediul furnizorului/constructorului, cu respectarea normelor de aplicațiune necesară de la locul construcției, ce poate fi diferit de sediul beneficiarului.

Să ne reamintim

8.2.4. Contractul de cooperare economică

Contractul de cooperare economică internațională apare astfel ca o instituție juridică complexă, ce implică de regulă, realizarea prealabilă a unui contract cadru ce va sta ulterior la baza încheierii altor contracte de naturi juridice diferite : vânzare-cumpărare, schimb, executare de lucrări, prestări servicii, intermediere, transfer de tehnologie s.a.

8.2.5. *Contractul internațional de service și asistență tehnică.*

Poate să apară în două ipostaze: Ca o prestație accesorie, grefată pe un contract de export complex, de montaj industrial, de livrare uzine la cheie sau de vânzare de bunuri de folosință îndelungată. Dacă este o prestație accesorie, prețul service-ului este inclus în prețul contractului principal. De regulă, se întinde doar pe perioada de garanție (a lucrării, a bunului). Piese uzate, schimbate în acest interval rămân în proprietatea prestatorului. Ca o prestație de sine stătătoare, în temeiul unui contract de service.

8.3. Rezumat

În cuprinsul acestui capitol au fost prezentate cunoștințele referitoare la cooperarea economică internațională.



8.4. Test de autoevaluare a cunoștințelor

1. Contractul de cooperare este un contract:

- a) translativ de proprietate;
- b) contract nenumit;
- c) contract real.

2. Conform Condițiilor generale nr. 188 A legea aplicabilă poate fi:

- a) legea de la sediul furnizorului;
- b) legea de la sediul beneficiarului;
- c) lex fori.

3. Sunt considerate contracte de cooperare:

- a) contractul de consorțiu;
- b) contractul de montaj industrial;
- c) contractul de service și asistență tehnică.



8.5. Bibliografie recomandată

- a. Dragoș-Alexandru Sitaru, Șerban-Alexandru Stănescu, *Dreptul comerțului internațional. Partea specială. Tratat*, ed. a II-a, revizuită și adăugită, Editura Universul Juridic, București, 2017;
- b. Dragoș - Alexandru SITARU, *Dreptul comerțului internațional. Partea generală. Tratat*, ed. a II-a, revizuită și adăugită, Editura Universul Juridic, București, 2017;
- c. Ioan Bindiu, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Cerma Print „, București 2008;
- d. Ioan Bindiu, *Instituții ale Dreptului Comerțului internațional* - coautor - Lector univ.dr. Marcel Bocșa, Lector univ. dr. Ion Iorga, Editura „Cerma Print” București 2009;
- e. Ioan Bindiu, *Dreptul comerțului internațional*, ediție revăzută și adăugită, Editura „Cerma Print” București 2010;
- f. Carmen Tamara Ungureanu, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Hamangiu, București, 2018;
- g. Luminița Tulească, *Dreptul comerțului internațional. Tranzacții comerciale internaționale* Editura Universul Juridic, București, 2017.

Răspunsuri la testele de autoevaluare a cunoștințelor

Capitolul 1. Noțiuni particularități, principii fundamentale, izvoarele și codificarea dreptului comerțului internațional

- 1) a,b
- 2) a,b
- 3) b,c

Capitolul 2. Subiectele dreptului comerțului internațional

- 1) a
- 2) a

Capitolul 3. Contractul de comerț internațional. Legea aplicabilă

- 1) a,b
- 2) c

Capitolul 4. Contractul internațional de vânzare de mărfuri

- 1) b
- 2) c
- 3) a,b

Capitolul 5. Intermedierea în relațiile comerciale

- 1) a
- 2) b
- 3) a

Capitolul 6. Contractele moderne de comerț internațional

- 1) d
- 2) a
- 3) b

Capitolul 7. Soluționarea litigiilor rezultate din comerțul internațional.

- 1) a
- 2) a

Capitolul 8. Cooperarea economică internațională

- 1) b
- 2) a
- 3) a

²⁴ C.A.B., *Hotărârea nr. 15 din 28 aprilie 1972*, în Repertoriul practicii române de comerț exterior, 1982, p. 17.

³³ Ibidem.