

# DREPTUL COMERTULUI INTERNATIONAL

## CAPITOLUL I NOTIUNI INTRODUCTIVE

### 1. Acceptiunile notiunii comertului international

### 2. Definirea dreptului comertului international 3. Obiectul dreptului comertului international

4. Caracterile raportului juridic de drept al comertului international: *Caracterul comercial si Caracterul international*

5. Cooperarea economica si tehnico-stiintifica internationala

6. Corelatia dreptului comertului international cu ramurile de drept invecinate

## Sectiunea a II a Politica statului roman in domeniul relatiilor comerciale internationale si participarea Romaniei la circuitul comercial mondial

### 1. Acceptiunile notiunii comertului international

Comertul international si cooperarea economica si tehnico-stiintifica internationala constituie, fara indoiala, un element deosebit de important pentru dezvoltarea economica, in general, precum si pentru economia nationala a tarii noastre. Cooperarea este, in acelasi timp, o conditie esentiala a noii ordini economice internationale, exprimata prin comertul international *lato sensu* care imbratiseaza o inflnita gama de operatii economice, tehnice, financiare, bancare si alte asemenea.

Toate acestea operatii se realizeaza prin instrumente juridice - cum sunt contractele - si prin cele mai diferite institutii juridice, menite sa asigure certitudinea in privinta atingerii efectelor si realizarii scopurilor, pe care partile le urmaresc, precum si justetea solutiilor, in cazul in care s-ar ivi un contencios mtre partile contractante.

Pentru cooperarea economica si tehnico-stiintifica internationala, dreptul indeplineste o functie asemanatoare a aceleia pe care o indeplineste diplomatia pentru relatiile politice internationale. Intradevar, dreptul are, in primul rand si mai cu seama, un rol preventiv acela de a evita litigiile si toate neajunsurile ce ar putea decurge de aici; o ignorare a regulilor de drept in acest domeniu al relatiilor economice internationale sau o gresita aplicare ori interpretare a lor se poate traduce prin pierderi urias si ireparabile pentru economia nationala a tarilor respective.

Aceasta se invedereaza cu atat mai mult, cu cat unele activitati ec. implica investitii urias, angajarea unor imense forte de munca si alte asemenea eforturi ce se traduc prim costuri att de mari incat nici una dintre tarile interesate nu ar putea singura sa suporte toate cheltuielile implicate.

Asa fiind, eel mai adesea aportul de materii prime este furnizat de o taraa, tehnologia de catre o alta tara, finantarea de un stat tert. In asemenea imprejurari un traumatism juridic, precum o desfiintare a relatiilor contractuale ar putea fi pentru partile contractante, ca si pentru economiile nationale implicate de-a dreptul dezastruoase.

Pentru aceste considerente studiul dreptului comertului international, in slujba acestor imperioase cerinte s-a impus cu necesitate. Comertul international a depasit de mult sfera schimburilor de bunuri, adica sfera acelor operatii care se reduceau la import si export de marfuri realizate aproape exclusiv prin contractul de vnzare cumparare, executabil la termen foarte scurt. In conditiile actuale comertul international, *lato sensu*, intreaga gama a operatiilor economice, bancare, financiare, s.a prin care se realizeaza cooperarea economica si tehnico-stiintifica internationala. Comertul international se exprima prin afaceri urias si complexe desfasurate pe termen lung si care numai pot fi infaptuite numai cu ajutorul instrumentelor juridice traditionale (contractul de vanzare-

cumparare, locatie, antrepriza,etc.), ci, ele au nevoie pentru acestea de noi forme de contracte si chiar de noi metode de contractare nereglementate in sistemele de drept nationale.

1. Practica fiind confruntata cu exigentelor afacerilor comerciale internationale si fiind silita sa gaseasca solutii tuturor problemelor care se ivesc, a imaginat noi forme juridice a caror configuratie nu este intotdeauna bine defnita ci se afla in continua transformare. Astfel alaturi de contractul de vnzare cumparare se utilizeaza tot mai mult contractele de furnizare si montaj de bunuri de echipament industrial, livrarea de instalatii imense"la cheie", contractul privind licentele, brevetele, asistenta tehnica, transferul de tehnologie sau de know-how, contractul de leasing (tot mai des utilizat de tarile in curs de dezvoltare care nu au mijloace necesare spre a cumpara instalatii de mare complexitate, implicind investitii uriase), contractul de consulting-engineering, contractele de concesiune si de investitii in doemniul petrolier si minier, contractul de factoring, acorduri complexe de proportii uriase, proiecte industriale, lucrari de geniu, civile,etc. Cel mai adesea cooperarea economica internationala se realizeaza prin asa numitele "Joint ventures" care de fapt cuprind o intreaga gama de operatii economice si juridice, de contrapartida sau de compensare in sensul larg, care ridica probleme cu totul noi."

Practica internationala a trebuit sa puna in valoare si noi metode de contractare, deoarece in conditiile unei economii care cunoaste o productie in *masa (mass production)*, o consumatie in masa (*mass merchadising*) si schimburi comerciale in serie, mijloacele de comunicatie si de transport fara precedent, vechea tehnica de a contracta in urma unor lungi si prealabile negocieri, care reclama timp, si prin urmare intarzieri in circulatia bunurilor (mai cu seama in sfera distributiei) a devenit incompatibila cu exigentele comertului international.

Pentru aceste considerente practica internationala comerciala s-a orientat spre noi tehnici de contractare si mai apoi spre o uniformizare a acestor tehnici prin intermediul contractelor tip si al conditiilor generale (exprimate ca forma tot prin contracte-tip). Aceasta tendinta a uniformizarii formelor de contractare s-a mai exprimat si in alt mod si anume prin clauze standard, formulari exprimate in termeni de cod, modele specifice unui anumit tip de contract, pentru o anumita ramura de activitate economica, sau, in cadrul unui anumit tip de contract, modele specifice obiectului contractului (cereale, bumbac,etc) ori modele de plata a pretului (credit documentar, P/D adica plata contra documente, sau P/A plata contra acceptare) etc.

Comertul international *lato sensu* se mai caracterizeaza prin prezenta unor parteneri neobisnuiti in afacerile comerciale interne si a caror pondere in acest domeniu este deosebit de importanta. Intradevar statele sunt tot mai mult interesate de dezvoltarea cooperarii economice internationale si iau parte in mod direct la aceasta. Noua situatie nu putea sa nu aiba influenta asupra instrumentelor juridice prin care se realizeaza schimburile comerciale internationale si asupra modurilor de solutionare a litigiilor ce s-ar putea ivi. Tot astfel cooperarea economica internationala se mai infaptuieste si prin intermediul marilor si puternicelor societati multinationale, a caror forta economica si putere de penetratie peste frontierele economice nationale ridica probleme noi si reclamaa solutii noi."

Putem afirma ca notiunea de comert international este susceptibila de doua acceptiuni:

- una restransa care se refera la totalitatea operatiunilor de import export de marfuri si servicii pe care le desfasoara persoanele fizice sau juridice cu parteneri externi;
- una larga care include si formele moderne de desfasurare a relatiilor economice internationale, cum ar fi de exemplu *cooperarea economica internationala*. Aceasta se defineste ca un ansamblu de relatii de conlucrare intre doua sau mai multe persoane fizice si/sau juridice apartinand unui stat, care au ca scop realizarea , prin eforturi conjugate, a unor operatiuni complexe si conexe, esalonate de regula, pe perioade de timp determinate, in productie sau in sfera neproductiva, in scopul obtinerii unor avantaje reciproce.

2. Definirea dreptului comertului international

In mod sintetic, dreptului comertului international este definit ca ramura a dreptului ce cuprinde ansamblul normelor care reglementeaza relatiile comerciale internationale.

O definitie mai cuprinzatoare ar include faptul ca dreptului comertului international este constituit din ansamblul normelor care reglementeaza raporturi patrimoniale, cu caracter de comercialitate si internationalitate, incheiate intre persoane fizice si/sau juridice romane si straine (care intrunesc calitatea de subiecte de drept pentru operatiunile de import export), inclusiv intre asemenea persoane si stat, raporturi in care partile se afla pe pozitie de egalitate juridica.

### **3.Obiectul dreptului comertului international**

Rezulta ca obiectul dreptului comertului international il formeaza raporturile juridice patrimoniale care, asa dupa cum se observa din definitie, prezinta caractere de comercialitate si internationalitate.

### **4.Caracterele raportului juridic de drept al comertului international**

Caracterul comercial si Caracterul international

Caracterul comercial

Raporturile comerciale sunt cele izvorate din acte si fapte de comert. Codul comercial roman foloseste notiunea de "fapte de comert" (art.3-5) in sens larg deoarece cuprinde atat actele juridice cat si faptele stricto-sensu.

In definirea comercialitatii sunt cunoscute urmatoarele conceptii:

- Conceptia subiectiva care are la baza calitatea de comerciant a pers. participante la raportul jd.; (de exemplu dr. german include toate operatiunile efectuate de comerc. in exercitiul profesiei sale).

Ceea ce prevaleaza este numai calit.de comerciant a pers., pentru considerarea actelor subiective de comert.De aceea,intentia sau scopul urmarit prin inche. actelor nu prezinta relevanta.

Conform acestei conceptii, calitatea de comerciant a pers. determina o prezumtie legala de comercialitate.

- Conceptia obiectiva, care se bazeaza pe natura operatiunilor indeplinite sau obiectul reglementarii. Se includ aici operatiunile privind circulatia capitalului (cumpararea si vnzarea comerciala, operatiunile bancare, operatiunile la bursa, operatiunile de constituire a unei societati comerciale, operatiunile cambiale) si activitatea de productie a intreprinderilor (operatiunile efectuate de intreprinderile de furnituri, de asigurare, constructii si manufactura, editura, spectacole publice, intreprinderile de transport si expeditii, tipografie si librerie etc)

Actele obiective de comert nu sunt definite, gasim doar o enumerare a lor. Astfel Codul comercial roman (care are la baza criteriul obiectiv), in art.3 pct. 1-20 enumera actele si faptele juridice pe care legea le considera ca "fapte de comert". Dat fiind criteriul in temeiul caruia s-au stabilit, acestea sunt denumite fapte de comert obiective. Doctrina romaneasca antebelica precum si cea postbelica au opinat in sensul ca enumerarea din art.3 cod com. are caracter exemplificativ. Acelasi criteriu il regasim si in actele normative ce au functional anterior anului 1990 ( legea de comert exterior - legea nr. 1/1971 care in art.3 al.1 stabileste care acte sau fapte sunt considerate operatiuni comerciale internationale. Prevederi similare s-au gasit si in legea contractelor economice nr.71/1969, in art.61.

- o conceptie mixta care combina cele doua criterii subiectiv si obiectiv

#### **Caracterul international**

Caracterul international al raporturilor juridice care fac obiectul dreptului comertului international este dat de existenta elementului de extraneitate.

Nu toate raporturile care contin un element strain fac obiectul dreptului acum in studiu. Raportul comercial trebuie sa cuprinda elemente de extraneitate de natura a-1 face susceptibil de incidenta mai multor sisteme de drept.

Identificarea acestor criterii, elemente poate fi facuta fie printr-o conventie internationala fie prin legislatia interna a statului al carui sistem constituie *lex causae*.

Metodele folosite nu sunt identice cu cele din dreptul international privat. In dreptul roman, atat in conventiile internationale la care Romania este parte cat si in legislatia interna, sint reglementate doua criterii de definire a *caracterului international al raporturilor juridice* care fac obiectul dreptului comertului international si anume :

- un criteriu de natura subiectiva, ca partile persoane fizice sau juridice, sa aibe domiciliul, respectiv sediul in state diferite si
- un criteriu de natura obiectiva si anume ca marfa, lucrarea sau serviciul sau orice alt bun care face obiectul raportului juridic sa se afle in circuit (tranzit) international, adica, in executarea acelui raport juridic sa treaca cel putin o frontiera.

Reglementarile internationale in care este consacrat criteriul subiectiv sunt:

1. Conv. europeana de arbitraj comercial international, de la Geneva din 1961, care se refera la pers.fz. sau jd. avand "resedinta lor obisnuita sau respectiv sediul in Statele Contractante diferite" ;
2. Conventia de la Washington din 1965 pentru reglementarea diferendelor relative la investitii intre state, care se refera la persoane care poseda "nationalitatea" altui stat (art.25 par.2 lit.a);
3. Conventia Natiunilor Unite asupra contractelor de vnzare internationala de marfuri de la Viena din 1980, care precizeaza ca " se aplica contractelor de vnzare de marfuri intre parti care isi au sediul in state diferite", iar "nationalitatea partilor" este luata in considerare pentru aplicarea conventiei (art.1). Daca o parte nu are sediu, resedinta sa obisnuita ii tine locul (art. 10 lit.b);
4. Conventia asupra prescriptiei in materie de vnzare internationala de marfuri de la New York din 1974, conform caruia "un contract de vnzare de bunuri mobile corporate este considerat ca avand un caracter international daca, in momentul incheierii contractului, vanzatorul si cumparatorul isi au sediul in state diferite ; daca o parte nu are sediu, se va avea in vedere resedinta sa obisnuita". Nationalitatea partilor nu este luata in considerare (art.2)
5. Acordul european ce instituie asocierea dintre Romania pe de o parte si Comunitatea Europeana si statele membre ale acesteia, pe de alta parte, semnat la Bruxelles la 1 februarie 1993. Acesta prevede in art.49 drept criteriu de definire a unei "companii" ca fiind "comunitara" sau "romana", locul unde se afla "sediul inregistrat" alternativ cu cel unde se gaseste "administratia centrala" si cu "locul" principal de afaceri.

In conventiile internationale din domeniul transporturilor intalnim cel de al doilea criteriu - obiectiv- (caracterul international).

Aceste conventii prevad in general, ca este international acel transport in care punctul de plecare si cel de sosire al marfurilor se afla pe teritoriile a doua state diferite.

Asemnea dispozitii gasim in Conventia de la Varsovia de unificare a unor reguli relative la transportul aerian international (art.1); Conventia privind traficul feroviar international de marfuri S.M.G.S. (art.1 para.1); Conventia din 1956 referitoare la contractul de transport international pe sosele C.M.R. (art. 1,pet. 1) ; Regulile uniforme din 1980 privind contractul de transport international feroviar al marfurilor -C.I.M.-(art.1 para.1).

In dr.rom. caracterul international al raporturilor comerciale este dat de anumite criterii. Astfel:

- in legea nr.35/1991 se precizeaza ca prin "investitori straini se inteleg persoanele fizice si juridice cu domiciliul sau dupa caz, cu sediul in strainatate" (art.4) criteriul folosit este deci, sediul sau domiciliul dupa caz;
- in fostul D.L.nr.54/1990 abrogat prin aparitia legii 208/2002 - se prevedea ca organizarea activitatilor care pot privi si unele subiecte ale drepturilor comertului international - se poate face numai de catre cetateni care au domiciliul in Romania (art.1,al.2)
- Legea nr. 105/1992 cu privire la regelementarea raporturilor de drept international privat, pune conditia ca vanzatorul si cumparatorul sa isi aibe domiciliul sau in cazul persoanelor

juridice sediul sau fondul de comert, in state diferite, pentru a considera contractul de vanzare-cumparare comerciala, international ( art.88-89).

Se observa ca spre deosebire de vechea reglementare din art.3 al.1 al legii nr. 1/1971 privind reglementarea activitatii de comert exterior, criteriul "nationalitatii partenerilor" a disparut.

## **5.COOPERAREA ECONOMICA SI TEHNICO-STIINTIFICA INTERNATIONALA**

In ultimul timp intalnim deseori in literatura de specialitate si in doctrina economica moderna termenul de *colaborare economica internationala*, care se refera tot la comert international in sensul sau cel mai larg.

Notiunea de acte si fapte de comert exterior trebuie privita intr-un sens larg, incluzand atat actele cat si faptele de comert propriu-zis cat si cele de *cooperare economica si tehnico-stiintifica internationala*.

### *Actele si faptele de cooperare economica internationala*

Cooperarea economica internationala, la care participa subiectele romane de drept al comertului international se poate realiza intr-o multitudine de domenii si variate forme si care sunt mentionate de obicei, in acordurile bilaterale de cooperare economica si tehnico-stiintifica internationala la care Romania este parte.

In mod frecvent in acordurile respective se prevad, ca domenii de cooperare : industria cu ramurile sale, domeniul energetic, transporturile, telecomunicatiile, agricultura, constructiile industriale si civile, serviciile, domeniul financiar-bancar etc.

Referitor la formele de cooperare economica si tehnico-stiintifica internationala intilnite in acorduri, acestea sunt:

- cooperarea in productia de echipamente, masini si utilaje, alte produse; subansamble si piese de schimb, in vederea satisfacerii nevoilor interne ale celor doua tari, fie a export. spre terte piete;
- proiectarea, construirea, punerea in functiune de obiective economice in cele doua tari sau in terte state ; dezvoltarea sau modernizarea capacitatilor de productie existente ;
- executarea de lucrari si prospectiuni, exploatare, explorari de minereuri; elaborarea de programe comune de cercetare, productie si utilizarea resurselor energetice disponibile in cele doua tari ; realizarea de astfel de activitati in comun;
- producerea si comercializarea in comun de marfuri inclusiv in terte tari;
- prelucrarea de produse utilizand capacitatile din cele doua tari;
- infiintarea de societati mixte de productie sau de comert, filiale, reprezentante ale intreprinderilor si companiilor, birouri tehnico-comerciale, depozite de marfuri, piese de schimb, ateliere de service si asistenta tehnica ;
- constituirea de societati mixte si birouri tehnice in domeniile inginerie, consultanta pe domenii diferite, marketing, in vederea realiz. de proiecte, studii, lucrari de constructii-montaj s.a.;
- infiintarea de banci mixte ;
- cooperare in domeniul turistic pentru realizarea de obiective turistice, prestari servicii, transport, porturi, zone libere din cele doua tari;
- transferul de tehnologie, know-how, publicatii, informatii, cunostiinte tehnice, stiintifice, licente, brevete ; schimburi de specialisti, tehnicieni pentru realizarea proiectelor de cooperare ;
- contacte, activitati de promovare a cooperarii dintre delegatii si organisme economice ; organizare de targuri, expozitii, conferinte, seminarii,etc. ;
- mai recent sint intalnite in practica modalitati noi de cooperare : livrarile de credit rambursabil in produse, productie la comanda (lohn ).

Instrumental juridic prin care se realizeaza cooperarea economica si tehnico-stiintifica internationala, este contractul. De cele mai multe ori intalnim asa numitul *contract de cooperarea*

*economica internationala*. Acesta se incheie intre subiectele de drept comercial din doua sau mai multe tari.

*Contractul de cooperarea economica internationala* apare astfel ca o institutie juridica complexa, ce, implica de regula, realizarea prealabila a unui contract cadru ce va sta ulterior la baza incheierii altor contracte de naturi juridice diferite : vanzare-cumparare, schimb, executare de lucrari, prestari servicii, intermediere, transfer de tehnologie s.a.

## **6.Corelatia dreptului comertului international cu ramurile de drept invicinate**

### **6.1. Corelatia dreptului comertului international cu dreptul comercial intern**

Raporturile juridice de drept ale comertului international se aseamana in mod esential cu cele de drept comercial (intern) prin faptul ca amandoua aceste categorii de raporturi juridice prezinta caracter patrimonial si comereial. Comercialitatea ca trasatura comuna, este data de faptul ca amandoua izvorasc din acte si fapte de comert, iar subiectele lor sunt persoane fizice si juridice care prezinta calitatea de comerciant.

Asa cum s-a remarcat in literatura de specialitate unitatea de esenta a celor doua raporturi juridice este data de faptul ca ele sunt guvernate, in parte de aceleasi acte normative interne. Astfel mai multe acte normative, care reglementeaza deopotriva raporturi comerciale interne si de comert international, supun, fara distinctie, aceste raporturi, acelorasi legi, in principal codului comereial si codului civil.

Pentru a lua exemplele cele mai relevante, mentionam articolul 223 din legea nr.31/1990 care stipuleaza ca prevederile acestei legi se completeaza cu cele ale codului comereial. De asemenea, legea nr. 15/1990 care contine dispozitii interesand deopotriva dreptul comercial si cel al comertului international supune relatii comerciale dintre regiile autonome, societatile comerciale cu capital de stat, precum si dintre acestea si stat, reglementarilor cuprinse in codul civil si codul comercial cu exceptiile decurgand din lege (art.47). In fine fostul decret-lege nr.54/1990 care la randul sau a fost mai bine de 12 ani un izvor pentru ambele materii juridice (pentru dreptul comertului international deoarece persoanele fizice-comerciantii-particularii si asociatiile cu scop lucrativ fara personalitate juridica pot face operatiuni externe), se completeaza cu dispozitiile codului comercial in masura in care nu dispune altfel (art.21 si art.27 raportat la art.19).

Asadar dreptul comertului international, ca materie pluridisciplinara preia o parte din normele care, ca esenta apartin dreptului comercial, aparand astfel, ca un drept special fata de acesta din urma, care ramane dreptul comun in domeniul raporturilor de comert.

Pe de alta parte, raporturile comerciale internationale se deosebesc de cele interne mai ales prin faptul ca in cuprinsul lor apar elementele de extraneitate specifice, care fac ca ele sa devina susceptibile de a fi supuse la doua sau mai multe sisteme de drept diferite.

Ca urmare, cu privire la raporturile de comert international apare un conflict de legi care face ca ele sa fie supuse dreptului intern roman numai daca acesta este *lex causae*, in temeiul normei conflictuale aplicabile in speta. Dar, cel mai frecvent, raporturile juridice la care ne referim sunt guvernate de conventii internationale sau alte reglementari uniforme, care apar ca izvoare specifice, ale dreptului comertului international, nu inasa si ale dreptului comercial intern. De asemenea, in materia comertului international se aplica, cu titlu de izvoare specifice, uzantele comerciale internationale.

### **6.2. Corelatia dreptului comertului international cu dreptul civil si dreptul procesual civil**

Dr. comertului internat. prezinta importante elemente comune cu dr.civil si dr.procesual civil.

Astfel in primul rand, asa cum am aratat dreptul comertului international este o disciplina pluridisciplinara, normele sale fiind, in afara celor comerciale (interne), in buna parte norme

de drept civil si procesual civil. Aceasta identitate -in esenta- de continut se manifesta si prin metoda de reglementare comuna, constand in pozitia de egalitate juridica a partilor atat dreptul civil si procesual civil, cat si dreptul comertului international facand parte, asadar, din domeniul dreptului privat.

Dreptul civil si dreptul procesual civil constituie dreptul comun fata de dr.comertului internat., asa incat prevederile lor sunt aplicabile ori de cate ori reglementarile speciale in materia comertului internat. nu sunt indestulatoare si nu exista reglementare specifica nici la nivelul dr. comercial intern, care constituie, asa cum am aratat dr. comun pentru raporturile comerciale.

Caracterul dreptului civil de drept comun fata de dreptul comertului international, ca de altfel si fata de dreptul comercial, este explicit exprimat in art.1 Cod comercial care precizeaza "In comert se aplica legea de fata. Unde ea nu dispune se aplica, codicele civil". Prin expresia *codice civil* se intelege intreaga legislatie civila inclusiv procedura civila asa cum prin expresia "legea de fata" legiuitorul a inteles sa se refere la legile comerciale in general, - deci zicem noi astazi, si la cele ale comertului international -, comertul fiind reglementat nu numai prin codul comercial, ci prin toate legile comerciale.

Se impune a fi subliniata ideea ca, cel putin in ceea ce priveste dreptul comertului international numai normele de drept procesual civil general, iar nu procedurile reglemnate pentru anumite materii speciale. Aceasta idee este exprimata cu claritate in art.52 din Regulile de procedura aplicabile in arbitrajul pentru solutionarea litigiilor de comert international, precum si in art.73 din Regulile de procedura aplicabile in arbitrajul comercial ad-hoc, ale Curtii de arbitraj comercial international de pe langa Camera de Comert si Industrie a Romaniei, care precizeaza ca aceste reguli se "completeaza cu dispozitiile de drept comun de procedura civila romana in masura in care acestea sunt aplicabile, tinand seama de caracterul international al competentei Curtii de arbitraj si de natura comerciala a litigiilor.

La randul lor anumite reglementari aplicabile cu prioritate in domeniul comertului international - si a celui intern - mai ales din Codul comercial, constituie dreptul comun pentru unele raporturi de drept civil. Astfel, de exemplu, lipsind prevederile din Codul civil pentru determinarea momentului si locului incheierii contractului intre absenti, in materie se aplica dispozitiile art.35-39 Cod comercial, dispoz. Art.413-441 Cod comercial ("Despre contractul de transport") si art.490-694 cod com.("Despre comertul maritim si despre navigatiune") constituie dreptul comun privitor la toate contractele de transport, atat comerciale cat si cele civile.

Intre dreptul comertului international si dreptul civil exista insa importante deosebiri, sub cel putin urmatoarele aspecte:

- a) in timp ce subiectele dreptului civil - persoane fizice sau persoane juridice - nu prezinta o calitate speciala, subiectele de drept al comertului international sunt persoane fizice care au capacitatea speciala de a efectua operatiuni de comert exterior;
- b) raporturile de drept civil sunt patrimoniale si personal-nepatrimoniale, in timp ce raporturile de drept al comertului international, sunt in principiu patrimoniale;
- c) raporturile juridice care fac obiectul dreptului comertului international intrunesc caracterele specifice de comercialitate si internationalitate.

### 6.3. Corelatia dreptului comertului international cu dreptul international privat

Ca si raporturile juridice care fac obiectul dreptului comertului international, cele de drept international privat prezinta caracter de internationalitate, desi in unele cazuri sfera notiunii de internationalitate este mai restransa pentru cea dintai categorie de raporturi.

Ambele materii juridice fac parte din dreptul privat, raporturile juridice care constituie obiectul lor de reglementare caracterizandu-se prin pozitia de egalitate a partilor.

Principala deosebire dintre dreptul comertului international si Dreptul international privat rezida in natura normelor juridice care intra in continutul lor. Astel in timp ce normele de drept al comertului international sunt materiale, cele care intra in continutul dreptului international privat sunt in marea lor majoritate, norme conflictuale. Obiectul lor de reglementare este de asemenea, diferit in cazul dreptului international privat, el fiind mai larg. Intr-adevar daca dreptul comertului international are ca obiect raporturi juridice care apar in domeniul comertului si cooperarii economice internationale, dreptul international privat reglementeaza raporturi juridice cu element de extraneitate din toate domeniile dreptului privat si anume, al dreptului civil propriu-zis, dreptului familiei, anumitor institutii ale dreptului muncii (de exemplu contractul de munca) si dreptul de proprietate intelectuala, cele din domeniul dreptului procesual civil, etc. De asemenea, dupa parereea noastra dreptul international privat - si anume un domeniu al sau, dreptul internat. privat comercial – reglement. si aspectele conflictuale in materia comertului internat.

#### 6.4. Corelatia dreptului comertului international cu dreptul international public

Principala deosebire dintre dreptul comertului international si dreptul international public consta in natura si pozitia juridica a subiectelor. Astfel dreptul comertului international reglementeaza, in principal asa cum am mai aratat raporturile dintre persoanele fizice sau juridice aflate pe picior de egalitate juridica. Intra de semneea in obiectul dreptului comertului international raporturile juridice comerciale la care una din parti este statul cealalta fiind o persoana fizica sau juridica apartinand altui stat. Si in acest caz conditia esentiala pentru a fi vorba de raporturi de drept al comertului international este ca partile sa se afle pe pozitie de egalitate juridica, deci statul parte la raport sa actioneze ca subiect de drept civil (*de jure gestionis*).

Raporturile juridice dintre state actionand ca puteri suverane (*de jure imperil*), dintre acestea si organizatii internationale guvernamentale, precum si dintre asemenea organizatii intra in sfera de reglementare a dreptului international public si mai precis, a dreptului international economic si dreptului international al dezvoltarii ca ramuri ale dreptului international public, atunci cand aceste raporturi juridice privesc domeniul cooperarii economice internationale.

Intre dreptul comertului international si dreptul international public exista si importante puncte de convergenta, izvorate, in primul rand, din elementul de internationalitate care caracterizeaza deopotriva, raporturile juridice, care fac obiectul lor de reglementare. Astfel principiile fundamentale ale dreptului international public se aplica si in cadrul raporturilor de drept al comertului international si, *a fortiori*, in cele la care participa statul. Corelatia dintre aceste doua materii juridice apare mai evident in anumite situatii ca, de exemplu, in ceea ce privesc consecintele pe care acordurile economice interstatuale le produc asupra contractelor din comertul international.

### 7. Autonomia dreptului comertului international

#### **Sectiunea a II a Politica statului roman in domeniul relatiilor comerciale internationale si participarea Romaniei la circuitul comercial mondial**

Principiul libertatii comertului exterior este consacrat in mod expres in Constitutia Romaniei din anul 1991 iar garantia respectarii acestui principiu este considerata o obligatie economica fundamentala a statului.

Prin adoptarea acestor prevederi constitutionale si pe baza acestora a altor legi dupa decembrie 1989, s-a inlaturat monopolul de stat asupra comertului exterior ce a dominat in perioada anilor



1946-1989. In perioada societatii comuniste, monopolul de stat a constituit principiul fundamental al politicii comerciale internationale a statului roman.

Aceasta reprezenta dr. exclusiv al statului de a organiza, conduce si controla intreaga activitate de comert exterior precum si de a efectua operatiunile de comert international prin unitatile sale autorizate, cum au fost intreprinderile de comert exterior specializate pe grupe de marfuri..

Principiul libertatii comertului exterior, reprezinta in capacitatea recunoscuta de lege persoanelor fizice sau juridice romane de a fi subiecte ale dreptului comertului international cu respectarea conditiilor referitoare la calitatea de comerciant si in acelasi timp au prevazut actul de constituire in cadrul obiectului de activitate efectuarea de acte si fapte ce comert international. Totodata in virtutea acestui principiu si a libertatii contractuale, se acorda posibilitatea fiecarui subiect de drept de a desfasura orice operatiuni comerciale internationale, inclusiv de a alege liber modalitatea de rezolvare a divergentelor dintre ele.

Din continutul principiului libertatii comertului exterior decurg si regulile fundamentale ce guverneaza alte doua institutii importante: regimul investitiilor straine in tara si regimul aplicabil licentelor de export/import.

Astfel politica Romaniei in materia investitiilor straine este bazata pe principiul libertatii formelor si modalitatilor de investire in tara ca si pe cel al liberului acces al investitorilor straini in toate domeniile vietii economice. In mod similar in doemniul licentelor functioneaza principiul libertatii exporturilor si importurilor, acestea fiind supuse licentelor numai in cazurile de exceptie prevazute de lege.

## CAPITOLUL II IZVOARELE DREPTULUI COMERTULUI INTERNATIONAL

### 11.1. Aspecte generale, clasificari

### 11.2. Izvoarele interne

#### 11.3. Izvoarele Internationale

##### 11.1. Aspecte generale, clasificari

Schimburile comerciale internationale si dezvoltarea continua a acestora implica existenta unor reglementari sub forma legilor, conventiilor, tratatelor, instrumente juridice care sa asigure comerciantilor si respectiv relatiilor comerciale stabilitate si securitate juridica.

Izvoarele dreptului comertului international pot fi clasificate in : Izvoare interne si izvoare internationale; apare deci necesitatea de a se face distinctie intre categorii in care le-am clasificat le doua categorii: izvoare internationale si izvoare interne, intre dreptului comertului international si dreptul comercial intern.

##### II.2. Izvoarele interne

Izvoarele interne pot fi clasificate in doua mari categorii: Izvoare specifice si izvoare nespecifice.

###### II.2.1. Izvoare specifice ale dreptului comertului international

Analizam dreptul comertului international ca o prelungire a actiunii normelor de drept comercial national in domeniul raporturilor de comert international.

Acestea reprezinta in marea lor majoritate norme destinate reglementarii raporturilor din comertul international. Dintre acestea amintim cele mai reprezentative :

- Decretul - Lege nr. 122/1990 privind autorizarea si functionarea in Romania a reprezentantelor societatilor comerciale si organizatiilor economice straine ;
- Legea nr.35/1991 privind regimul investitiilor straine ;
- H.G.nr.265/1991 privind conditiile de contractare pentru proiectele finantate din credite si imprumuturi externe ;

- H.G.nr.215/1992 privind regimul licentelor de export si import al Romaniei si actele normative tangente ;
- Legea nr.84/1992 privind regimul zonelor libere ;
- Regulamentul privind organizarea si functionarea Curtii de arbitraj comercial de pe langa C.C.I.a Romaniei , in vigoare la 1 aprilie 1993 ; Regulile de procedura arbitrala in arbitrajul pentru solutionarea litigiilor de comert international si Regulile de procedura aplicabile in arbitrajul comercial ad-hoc, adoptate in baza Decretul - Lege nr. 139/1990
- Lege nr. 390 din 13/06/2002 privind infiintarea, organizarea si functionarea Agentiei Romane pentru Investitii Straine
- Lege nr. 406 din 20/06/2002 pentru aprobarea Ordonantei de urgenta a Guvernului nr. 42/2002 privind incetarea aplicabilitatii unor facilitate prevazute de legea nr. 35/1991 privin regimul investitiilor straine
- Lege nr. 187 din 09/05/2003 privind competenta de jurisdictie, recunoasterea si executarea in Romania a hotararilor in materie civila si comerciala pronuntate in statele membre ale Uniunii Europene
- Lege nr. 387 din 30/09/2003 privind regimul de control al exporturilor de produse si tehnologii cu dubla utilizare
- Lege nr. 511 din 28/11/2003 pentru modificarea si completarea Ordonantei de urgenta a Guvernului nr. 120/2002 privind aprobarea Sistemului de sustinere si promovare a **exportului cu finantare de la bugetul de stat**

## II. 2.2. Izvoare nespecifice ale dreptului comertului international

Acestea sunt constituite din acte normative care nu privesc in primul rand ramura dreptului comertului international, dar care contin si norme de drept in domeniu:

- Codul comercial de la 1887 - dispozitii ale codului privesc direct raporturile comerciale cu element de extraneitate, ca de exemplu cele din sectiunea VIII-a "Dispozitii relative la societatile civile si la *soc. constituite in tari straine*" art.237-250 cu exceptia celor abrogate
- Legea nr.58/1934 asupra cambiei si biletului la ordin ;
- Legea nr.59/1934 asupra cecului;
- Legea nr.507/2002 privind organizarea si desfasurarea unor activitati economice de catre persoane fizice, care abroga Decretul lege nr.54/1990 privind organizarea si desfasurarea unor activitati economice pe baza liberei initiative si H.G. nr.201/1990 privind aprobarea normelor de aplicare a acestui Decretul Lege ;
- Decretul Lege nr.139/1990 privind Camerele de Comert si Industrie din Romania ;
- Lg. nr. 15/1990 privind organizarea unitatilor economice de stat ca regii autonome si SC ;
- Lege nr.26/1990 privind registrul comertului cu modificarile ulterioare;
- Lege nr.31/1990 privind societatile comerciale cu modificarile ulterioare;
- H.G. pentru aprobarea metodologiei concesiunii, inchirierii si locatiei de gestiune ;
- Lege nr.11/1991 privind combaterea concurentei neloiale;
- Lege nr.58/1991 privind privatizarea societatile comerciale cu legislatia aferenta ;
- O.G nr.21/1992 privind protectia consumatorilor ;
- Legea nr. 66/1993 a contractului de management;
- Legea nr. 52/1994 privind valorile mobiliare si bursele de valori.
- O.U.G nr. 92/1997 privind stimularea investitiilor directe, modificata si completata de Legea nr. 241/1998;

- Ordonanta Guvernului nr. **66/1997** privind **regimul investitiilor straine in Romania, realizate prin cumparare de titluri de stat**, modificata si completata prin Ordonanta Guvernului nr. 131/1998;
- Hotararea Guvernului nr. 94/1998 privind aprobarea Normelor metodologice de aplicare a Ordonantei de Urgenta a Guvernului nr. 92/1997 privind **stimularea investitiilor directe**;
- Ordonanta de Urgenta a Guvernului nr. 24/1998 privind regimul **zonelor defavorizate**, republicata, modificata de Ordonanta de Urgenta a Guvernului nr. 75/2000;
- Ordonanta de Urgenta a Guvernului nr. **217/1999** pentru modificarea si completarea Ordonantei Guvernului nr. 70/1994 privind **impozitul pe profit**;
- Legea nr. 133/1999 privind stimularea intreprinzatorilor privati pentru infiintarea si dezvoltarea intreprinderilor mici si mijlocii;
- Ordonanta Guvernului nr. 65/2001 privind constituirea si functionarea parcurilor industriale;
- Legea nr. 332/2001 privind promovarea investitiilor directe cu impact semnificativ in economie;
- Ordonanta Guvernului nr. 24/2001 privind impunerea microintreprinderilor.
- Lege nr. 525 din 17/07/2002 pentru aprobarea Ordonantei de urgenta a Guvernului nr. 28/2002 privind **valorile mobiliare, serviciile de investitii financiare si pietele reglementate**
- Lege nr. 637 din 07/12/2002 cu privire la reglementarea raporturilor de **drept international privat in domeniul insolventei**
- Lege nr. 650 din 07/12/2002 pentru aprobarea Ordonantei Guvernului nr. 99/2000 privind **comercializarea produselor si serviciilor de piata**
- Lege nr. 507 din 12/07/2002 privind organizarea si desfasurarea unor activitati economice de catre persoane fizice

Legea nr. 509 din 12/07/2002 privind agentii comerciale permanenti

Legenr. 512 din 12/07/2002 pentru aprobarea Ordonantei de urgenta a Guvernului nr. 27/2002 privind pietele reglementate de marfuri si instrumente financiare derivate

Lege nr. 513 din 12/07/2002 pentru aprobarea Ordonantei de urgenta a Guvernului nr. 26/2002 privind organismele de plasament colectiv in valori mobiliare

Lege nr. 490 din 11/07/2002 pentru aprobarea O.G nr. 65/2001 privind constituirea si functionarea parcurilor industriale

Lege nr. 469 din 09/07/2002 privind unele masuri pentru intarirea disciplinei contractuale

Lege nr. 437 din 27/06/2002 - pentru aprobarea Ordonantei Guvernului nr. 66/2000 privind organizarea si exercitarea profesiei de consilier in proprietate industrială

Lege nr. 414 din 26/06/2002 privind impozitul pe profit

Lege nr. 370 din 11/06/2002 pentru aprobarea Ordonantei de urgenta a Guvernului nr. 76/2001 privind simplificarea unor formalitati administrative pentru mregistrarea si autorizarea functionarii comerciantilor

Lege nr. 376 din 11/06/2002 pentru aprobarea Ordonantei Guvernului nr. 40/2000 privind acreditarea agentilor de credit in vederea administrarii fondurilor pentru acordarea de microcredite

Lege nr. 365 din 07/06/2002 privind comertul electronic

Lege nr. 345 (r1) din 01/06/2002 privind taxa pe valoarea adaugata

Lege nr. 203 din 19/04/2002 pentru modificarea si completarea Legii nr. 64/1991 privind brevetele de inventie

Lege nr. 505 din 26/11/2003 privind aprobarea Ordonantei de urgenta a Guvernului nr. 129/2002 pentru modificarea Legii nr. 26/1990 privind Registrul Comertului si a Ordonantei de urgenta a

Guvernului nr. 76/2001 privind simplificarea unor formalitati administrative pentru inregistrarea si autorizarea functionarii comerciantilor

Lege nr. 357 din 11/07/2003 pentru aprobarea Ordonantei de urgenta a Guvernului nr. 194/2002 privind regimul strainilor in Romania

Lege nr. 250 din 10/06/2003 pentru aprobarea Ordonantei de urgenta a Guvernului nr. 193/2002 privind introducerea sistemelor moderne de plata

Lege nr. 252 din 10/06/2003 privind registrul unic de control

Lege nr. 111 din 02/04/2003 pentru aprobarea Ordonantei Guvernului nr. 24/2001 privind impunerea microintreprinderilor

#### **Reglementari care privesc comertul international mai gasim in:**

- Constitutia Romaniei adoptata la 21 noiembrie 1991 si aprobata prin referendum la 8 decembrie 1991, consacra principiile generale ale politicii economice si internationale a statului roman, art. 134 al.1 si 2 principiile : Economiei de piata, asigurarea de catre stat a libertatii comertului, protectia concurentei loiale; art. 10 ref. La dezvoltarea relatiilor cu toate statele intemeiate pe principiile si pe celelalte norme generale admise ale dreptului international" ;
- Codul de procedura civila - cap.X "Arbitrajul international" din cartea IV-a " Despre arbitraj" ;
- legea nr. 18/1991, art.47 (legea fondului funciar);
- legea salarizarii

Legea nr.1/1971 cu privire la comertul exterior cuprinde in mare parte norme ce nu-si mai justifica existenta in procesul de tranzitie catre economia de piata, fie ca ele sunt depasite fie abrogate implicit. Legea nu a fost abrogata in intregul ei si de aceea raman in vigoare normele compatibile si cele care se mai aplica in conditiile economiei de piata.

Legea nr.105/1992 cu privire la reglementarea raporturilor de drept international privat se distinge de celelalte acte normative elaborate de Parlamentul Romaniei dupa 1990. Ea cuprinde norme pentru determinarea legii aplicabile unui raport de drept international privat si norme de procedura in litigiile privind raporturi de drept international privat. Impactul acestei legi asupra sa drept international privat raporturilor de comert international rezulta clar din art.1 al.2 in care se arata ca " raporturile drept international privat sunt raporturi civile, comerciale, de munca, de procedura civila si alte raporturi de drept privat cu element de extraneitate".

#### *II.2.3. Izvoare interne ale dreptului comertului international din alte tari*

Natura si continutul izvoarelor dreptului comertului international din alte tari privite intr-o analiza comparativa, difera in mod semnificativ de la o tara la alta prin diferitele sisteme de drept ale fiecarei tari dar mai ales in cadrul celor doua sisteme de drept ale lumii: cel romano-germanic si cel de common-law

Importanta pentru partea romana

Sunt ca regula tot legi; acestea sunt de regula cuprinse fie intr-un cod care contine alaturi de normele de drept comercial national si reguli aplicabile raporturilor juridice comerciale cu element de extraneitate, internationalitate, fie intr-un Cod comercial destinat anume sa grupeze regulile juridice aplicabile comertului international. Ca exemplu mentionam Codul Comercial al SUA (Uniform Commercial Code) prescurtat UCC - care primeste aplicare in toate statele federatiei americane cu unele rezerve ale statului Louisiana.

#### **II.3. IZVOARELE INTERNATIONALE**

Izvoarele internat. ale dr. comertului internat. sunt formate din conventiile si uzantele comerciale.

In dreptul international un rol important il are arbitrajul, jurisprudenta si doctrina.

Conventiile comerciale internationale

*Conventiile comerciale internationale reprezintă intelegeri scrise între două sau mai multe state privind reglementarea problemelor de comerț exterior.*

În dezvoltarea schimburilor internaționale convențiile comerciale au o pondere și un rol foarte important. În cuprinsul acestora sunt precizate și obligațiile părților și prin aceasta se asigură corectă lor îndeplinire, precum și stabilitatea raporturilor juridice.

### **Convențiile multilaterale**

Convențiile comerciale multilaterale nu sunt foarte numeroase dar ele au un rol deosebit prin aceea că ele au o sferă largă de reglementare. Ele au un dublu rol în sensul că ele contribuie la unificarea normelor de drept material și conflictual privind comerțul internațional.

Din prima categorie, respectiv a convențiilor internaționale ce contribuie la unificarea normelor de drept material amintim:

- Legea uniformă pentru formarea contractelor de vânzare internațională de bunuri, (ULFIS), Haga, iunie 1964
- Convenția referitoare la legea uniformă asupra vânzării internaționale de bunuri mobile corporative Haga, iulie 1964 (ULIS)
- Convenția Națiunilor Unite de la Viena din 11 aprilie 1980 Din cea de a doua categorie, cu privire la unificarea normelor de drept conflictual cele mai semnificative sunt:
- Convenția de la Haga asupra legii aplicabile vânzării cu caracter internațional de bunuri mobile corporative din 15 iunie 1955,
- Convenția de la Haga din 22 decembrie 1986 asupra legii aplicabile vânzării internaționale de bunuri mobile corporative (scopul a fost acela de a revizui convenția din 1955 și de a suplimenta și facilita aplicarea convenției Organizației Națiunilor Unite de la Viena din 1980.
- Convenția comunitară din 19 iunie 1980 asupra legii aplicabile obligațiilor contractuale (Convenția de la Roma din 1980)
- Convenția asupra legii aplicabile contr. de intermediere și de reprezentare de la Haga din 1978 În domeniile comerțul internațional, întâlnim următoarele convenții:
- convențiile asupra arbitrajului comerciale
- convențiile privind instrumentele de plată
- convențiile vamale
- convențiile cu privire la transportul internațional
- convențiile cu privire la proprietatea industrială
- convențiile Conferinței de drept internațional privat de la Haga privind Unificarea dreptului
- convențiile sub egida ONU

### **Convențiile bilaterale**

Acestea constituie o modalitate juridică importantă și eficientă. În relațiile comerciale convențiile bilaterale sunt foarte numeroase.

Folosirea cu prioritate a Convențiilor bilaterale prin faptul că realizează un echilibru între cerințele celor două state și contribuie la menținerea unor relații favorabile schimburilor internaționale.

Facem precizarea că în mare parte, convențiile bilaterale sunt mai mult izvoare de drept conflictual decât de drept material.

În practica internațională convențiile bilaterale sunt utilizate sub forma tratatelor și acordurilor.

### **TRATATUL COMERCIAL**

Este actul juridic exprimând acordul de voință a două sau mai multe state în temeiul căruia acestea reglementează o anumită sferă a relațiilor internaționale, forma prin care statele își organizează schimburile de marfuri, creând în felul acesta norme noi de drept internațional, modificând ori abrogând norme de drept internațional existente.

Tot prin intermediul tratatelor se soluționează și aspectele adiacente relațiilor comerciale cum ar fi: transportul marfurilor, regimul vamă, tranzitul, situația juridică a reprezentanților, a agenților

comerciale, a oficiilor consulare precum si a persoanelor fizice sau juridice ce savarsesc fapte de comert pe teritoriu celuilalt stat.

Tratatele multilaterale prezinta o importanta deosebita ca izvor de drept al comertului international, deoarece statornicesc norme uniforme de drept material sau conflictual prin care se reglement. amimite raporturi de comert exterior si cooperare economica si tehnico-stiintifica.

Atunci cand problemele comerciale sunt reglementate impreuna cu cele de navigatie avem de a face cu tratatul de comert si navigatie.

### **CONTINUTUL TRATATULUI COMERCIAL**

Tratatul de comert este format din principii generale care prezinta un cadru juridic pentru o perioada mai indelungata. Pe baza acestuia (tratat anual) se incheie intelegeri comerciale.

Tratatul este alcatuit din : titlu, preambul si continut (un numar variabil de articole).

Titlul cuprinde denumirea tratatului si statele semnatare; preambulul se refera la vointa partilor de a promova si dezvolta relatiile lor comerciale. Continutul este format dintr-o serie de clauze dintre care cele mai importante sunt:

- a)clauza natiunii celei mai favorizate;
- b)clauza regimului national

Clauza natiunii celei mai favorizate inseamna ca tarile semnatare isi acorda reciproc conditii si inlesniri comerciale, la fel de favorabile ca oricarui alt stat tert. In practica relatiilor comerciale intilnim aceasta clauza in doua forme:

- forma neconditionata sau principiul egalitatii care presupune ca partile isi confera, fara rezerve sau restrictii, privilegiile si avantajele recunoscute unei tari terte
- forma conditionata sau principiul compensatiei care inseamna ca privilegiile si avantajele acordate unui stat tert sunt extinse intre parti numai in schimbul unor conditii speciale si compensatii reciproce.

Clauza natiunii celei mai favorizate poate prezenta si o forma modificata. In aceasta forma aplicarea tratamentului favorizant este sub rezerva unor anumite avantaje sau facilitati. In genere se acorda numai unor state rezultind dintr-o uniune vamala, zona a liberului schimb sau in alte intelegeri comerciale intervenite in relatiile bilaterale. Clauza regimului national sau principiul posibilitatilor egale consta in faptul ca persoanele, apartinand unei tari straine care desfasoara activitati de comert pe teritoriul statului partener, au in principiu, aceleasi drepturi si obligatii ca si nationalii.

In domeniul vast al dreptului comertului international putem intalni termeni ce desemneaza trataul, ca de exemplu: act final, acord, aranjament, conventie, declaratie, concordat, memorandum, pact, modus vivendi, protocol, gentlemen's agreement, aide memoire, statut.

### **ACORDUL COMERCIAL**

Este o intelegere convenita intre doua sau mai multe tari prin care se stabilesc modalitati si reguli de desfasurare a raporturilor comerciale al tarilor respective intre ele, ori privind cooperarea pe terte piete. Acordul se poate referi in general la comert sau numai la anumite domenii ale comertului international.

Acordul comercial reprezinta actul juridic prin care se reglementeaza schimbul de marfuri intre tarile semnatare. Prin acordul comercial international se reglementeaza de regula:

- instituirea sistemului de plati prin clearing sau devize libere
- nivelul platilor
- reduceri si scutiri de taxe vamale
- instituirea sau elimeinarea de contingente
- acordarea reciproca a clauzei natiunii celei mai favorizate.

*Acordurile comerciale internationale pot fi:*

- Pe termen scurt (adica anuale); - Pe termen mediu (2-3 ani); - Pe termen lung (5 sau mai multi ani).

### **Continutul acordului comercial international**

Un acordul comercial este alcatuit din doua parti: textul propriu-zis si anexele. Textul acordul comercial international este format din titlul, preambul si un numar de articole.

In titlu si preambul se arata obiectul, precum si scopul pentru care s-a incheiat acordul comercial. De asemenea, in preambul se specifica motivele care au stat la baza intelegerii.

Articolele acordului contin dispozitii de dr international, administrativ, sau de dr financiar. Ele se refera la urmatoarele domenii:

- contingentele de marfuri stabilite in listele anexe,
- modalitatea si termenul de contractare a contingentelor,
- nivelul de preturi,
- instituirea unui regim preferential,
- eliberarea licentelor de export si import,
- reglementari vamale,
- comisiile mixte,
- reglementarea reexporturilor,
- modul de efectuare a platilor,
- conditia persoanelor fizice si juridice straine,
- solutionarea litigiilor,
- modul de lichidare a acordurilor,
- valabilitatea acordului si modul de prelungire a acestuia.

Articolele pot cuprinde si unele stipulatii speciale; astfel pot fi reglementate o serie de operatiuni ca tranzitul, prelucrarea marfurilor, si alte prestatiuni si servicii.

Anexele au rolul de a exemplifica si interpreta principiile generate inserate in textul acordului; felul si numarul anexelor fiind determinat de specificul acordului comercial.

### **UZANTELE COMERCIALE INTERNATIONALE (Uzurile comerciale)**

Uzantele comerciale sunt reguli conturate prin folosirea repetata a unor clauze contractuale, in armonie cu obiceiurile practicate in comerțul international. Cea ce caracterizeaza uzantele sau uzurile comerciale este continuitatea, constanta si uniformitatea.

Folosirea uzantelor elimina tratativele indelungate dintre parteneri si contribuie astfel la incheirea mai rapida a contractelor.

#### **Felurile uzantelor**

Aplicand sau folosind diferite criterii putem desprinde mai multe feluri de uzante.

Sunt uzante locale, cele determinate dupa un criteriu geografic, in sensul ca se aplica la o anumita piata comerciala, localitate, port sau regiune,etc.

Uzantele speciale sunt acelea al caror criteriu il formeaza ob. contr. respective ori ramurile de activitate, cum ar fi uzantele de cereale, sau cele ale unei profesii (ca de ex.agentii de bursa).

Uzante generale sunt acelea care se aplica la intregul ansamblu de relatii comerciale, independent de obiectul contractului, ramura de activitate, profesiunea partilor sau alte asemenea criterii. De exemplu, uzantele potrivit carora daca intr-un contract nu s-au stipulat precizari cu privire la calitatea marfii aceasta calitate va fi cea locala si comerciala potrivit uzantelor de concurenta loiala.

Uzantele pot fi specifice cand se folosesc in anumite branse in genere care sunt aplicabile pentru toate marfurile. Cel mai des intilnite au ca obiect conditiile de livrare, platile dintre partenerii externi, asigurarile de marfuri ce fac obiectul unui contract international.

#### **Uzante normative si uzante conventionale**

O distictie importanta cu consecinte juridice deosebite se face intre uzantele de drept (legale sau normative) si uzantele conventionale sau de fapt.

#### **A.Uzantele normative (uzante de drept legale, denumite uneori si cutume)**

Sunt acele uzante care au valoare de norma de drept, deoarece nu-si au izvorul in vointa partilor ca uzantele conventionale, nu fac parte din domeniul autonomiei de vointa, ci isi trag forta dintr-o

practica sau jurisprudenta bine stabilita, care le acorda o autoritate proprie. La asemenea uzante se refera legea cand spune de pilda, ca un contract obliga partile nu numai la ceea ce se afla, in mod expres cuprins in el, ci si la toate consecintele ce deriva din acesta potrivit legii, potrivit uzantelor si echitatii (art.970 "*conventiile obliga nu numai la ceea ce este expres in ele dar la toate urmarile ce echitatea, obiceiul sau legea, da obligatiei dupa natura sa*") o prevedere similara gasim si in cod civil roman si in art. 1374 codului civil italian.

### **B.Uzantele conventionale**

Uzantele conventionale sunt cele care-si au originea in vointa contractantilor, care au deplina libertate, in virtutea autonomiei de vointa, sa stabileasca potrivit aprecierii lor, continutul contr. pe care incheie. Acest gen de uzante se formeaza de regula spontan, la initiativa unui partener contractual. Ele au ca urmare satisfactia ambilor contractanti, pe care acestia urmeaza a le utiliza si in raporturile lor viitoare si chiar a le oferi si altor subiecti de drept care convin sa perfecteze contr. de acelasi fel cu cel intervenit intre aceia are au statornicit uzanta respectiva.

Preluarea solutiei respective si de catre alti parteneri contractuali "cat si respectarea ei de acestia in derularea raportului juridic, a determinat formarea in timp a unei practici in acest sens". Pe aceasta cale s-au format, contractele tip, in care au fost incorporate uzantele comerciale existente in domeniul vizat de respectivele contracte.

Avand un caracter spontan uzantele conventionale prezinta inconvenientul de a fi incerte si imprecise. Aceste inconveniente pot fi inlaturate pe doua cai:

1. prin certificarea existentei si continutului lor data de camerele de comert, la cererea organului de jurisdictie sau a partii interesate atunci cand uzantele sunt invocate in fata instantei sau arbitrajului;
2. prin formularea pe care le-o dau organizatiile profesionale dintr-un anumit domeniu. Astfel, de exemplu, Camera Internationala de Comert, in domeniul bancar, a uniformizat asa numitele *Usances de credit documentaire* (*R.egulile* si uzantele uniforme la creditele documentare, Conditiiile generale de vanzare si contractele model, elaborate sub auspiciile Comisiei Economice pentru Europa a ONU, Conditiiile generale si contr. tip adoptate de asociatiile comerciale internati.

Uzantele mai prezinta un caracter colectiv, in sensul ca ele implica o practica de masa, nascuta din preluarea si repetarea, in alte ocazii, a acelorasi acte sau practici, de catre parti contractante, de obicei in aceeasi ramura de activitate sau categoric profesionala.

Uzantele comerciale sunt in esenta lor profesionale deoarece atat formularea lor cat si participarea lor (cu caracter de masa) se realizeaza cu participarea subiectilor de drept implicati in derularea comertului.

Uzantele sunt incluse, de regula, in continutul contractului, deci forta lor juridica nu o depaseste pe cea a clauzelor contractuale.

Aceasta situatie este fireasca deoarece inserarea lor in contract se face de catre parti (implicit sau explicit), cu titlu de clauza contractuala, si nu cu titlu de norma juridica apartinand sistemului de drept national din tara unde le s-au format.

Si in sfarsit, uzantele conventionale, nu pot indeplini prin ele inele, functia de drept aplicabil contractului, lucru normal, deoarece apartin domeniului contractului. Rolul lor se reduce la determinarea, precizarea, si completarea continutului contractului.

Conform punctelor de vedere exprimate in doctrina, cutuma este izvorul cel mai vechi al dreptului comertului international, deoarece multe materii ale dreptului s-au format pe cale cutumiara ca de exemplu : dreptul diplomatic, dreptul maritim international.

Ca urmare a cresterii numarului de conventii internationale si a cresterii rolului acestora in reglementarea raporturilor juridice de comert international, in prezent cutuma a inceput sa piarda o mare parte din importanta sa ca izvor al dreptului comertului international.

Prin codificare (standardizare) uzantele comerciale internat., dobandesc o mai mare certitudine pentru domeniile lor de aplicare, constituind adevarate premise ale unui drept material uniform.

Regulile INCOTERMES



Notiuni introductive

In orice contract de vanzare se pune problema stabilirii modalitatilor de livrare, a transferului riscurilor si a repartizarii intre vanzator si cumparator a cheltuielilor aferente transportului marfurilor (cheltuieli privind asigurarea marfii, contravaloarea transportului) .Este mai dificil sa rezolvi aceste chestiuni de fiecare data prin inserarea in contract a clauzelor detaliate cuprinzand reglementarea tuturor acestor aspecte. De aceea practica a imaginat o metoda de a scurta drumul pana la incheierea contractului, recurgand la termeni comerciali ce condenseaza intr-o forma cat mai simplificata posibil, situatiile cele mai uzuale.

Astfel, de exemplu, stipuland simplu intr-un contract ca marfa a fost vanduta FOB Hamburg, partile au vrut sa spuna ca vanzatorul trebuie sa incarce si sa expedieze marfa pana in portul Hamburg pe cheltuiala sa, folosind transportul maritim, in timp ce cumparatorului ii incumba obligatia sa plateasca cheltuielile de navlosire, riscurile netrecand asupra acestuia decat din momentul imbarcarii. In cazul unui acord CAP Hamburg partile s-au inteles sa puna in sarcina vanzatorului obligatiile suplimentare privind organizarea transportului si de asigurare a marfii, fara o modificare in ceea ce priveste transferul riscurilor.

Termenii acestia comerciali au fost la origine, proprii vanzarilor maritime si intelesul lor era diferit in functie de loc, de port (maritim sau fluvial), sau de tara. Acest fapt crea dificultati in ceea ce priveste cunoasterea de catre parti, care nu stiau exact consecintele exacte ale actelor lor, acestea fiind diferite in fiecare port. De exemplu, o vanzare FOB implica intr-un port obligatia vanzatorului de a incarca marfa la bordul navei, in timp ce intr-un alt port, se impunea numai sa aduca marfa la chei, langa nava. Ori aceste diferente erau stanjenitoare si erau surse de neintelegeri intre parti, fiind extrem de dificil de stabilit care a fost intentia initiala a partilor (Ce s-a convenit de fapt initial).

Pentru a inlatura aceste inconveniente Camera Internationala de Comert de la Paris , ( incepand cu anul 1920) a avut initiativa si a intreprins codificarea termenilor comerciali cei mai uzuali.

Prima codificare a avut loc in anul 1936, a fost revizuita in anul 1953, completata in 1967, 1976,1980 si 1990. Varianta cea mai recenta dateaza din 1999 fiind publicata in anul 2000 (Incoterms 2000, Publication CCI no 560). Aceasta din urma editie aduce doar mici modificari a Regulilor Incoterms 1990, considerata cea mai completa.

INCOTERMS, adica *International Rules for the Interpretation of Trade Terms* ceea ce inseamna reguli Internationale pentru interpretarea uzantelor de comert, contin un preambul in care se arata ca prevederile acestor reguli nu se impun vointei partilor ( nu au deci caracter obligatoriu), partenerii avand libertatea sa insereze in cuprinsul contractului alte dispozitii speciale. Cele doua parti se pot referi la Incoterms ca baza a contractului lor dar pot prevedea anumite modificari sau adaugiri in functie de natura marfurilor care fac obiectul contractului. Aplicarea Incoterms fiind facultativa este dependenta de vointa partilor; adoptarea de catre ele a conditiilor de livrare reglementate prin aceste uzante nu comporta alte formalitati precizari decat simpla inscriere in contractul de vanzare internationala a clauzei alese, urmata de indicarea denumirii prescurtate a regulii (de ex. F.O.B. Incoterms 1990).

In cazul in care contractantii doresc sa inlocuiasca anumite prevederi din clauza aleasa, ori sa completeze prevederile acestei clauze, vor adauga in continuare formularile convenite.

**Incoterms 1953 cuprind 11 tipuri fundamentale de livrare:**

- 1 .**Ex works** franco fabrica;
- 2.**F.O.R - F.O.T.**(*free on rail, free on track*) - franco vagon sau franco camion (punct de plecare convenit);
- 3.**F.A.S.**(*free alongside ship*) - franco de-a lungul vasului (port de imbarcare convenit);
- 4**F.O.B.**(*free on board*) - franco la bord (bord de incarcare convenit);
- 5.**C and F** (*cost and freight*) cost si navlu (port de destinatie convenit);
- 6.**C.I.F.** (*cost, insurance, freight*) cost, asigurare, navlu (port de destinatie convenit);

7. **Freight or Carriage Paid to**....Navlu sau porto platit la...(punct de destinatie convenit) conditie care se realizeaza numai pentru transporturi terestre pe trafic intern si international precum si pe caile fluviale navigabile;

8. **Ex ship**... - pe nava la....(port de destinatie convenit);

9. **Ex quay**... -pe chei... (port convenit, vamuit);

10. **Delivered at frontier**... -livrat la frontiera.... (locul convenit);

11. **Delivered**... - livrat... (loc de destinatie convenit in tara de import).

Adoptarea conditiei de livrare intr-un contract de vanzare internationala presupune luarea in considerare de catre parti a mai multor elemente precum: natura marfii, mijlocul de transport, distanta, calea de transport (aeriana, maritima, terestra).

## **INCOTERMS 1990**

### **1. Obiective**

Dupa cum am mai aratat Camera Internationala de Comert pe baza practicii comerciale, a elaborat o terminologie specializata, care a facut obiectul unei codificari internationale incepand cu anul 1920. Versiunea cea mai recenta a fost adoptata in anul 2000. Regulile Incoterms trateaza patru categorii de probleme in cadrul relatiilor dintre vanzator si cumparator, in cazul unui contract ce presupune deplasarea marfurilor intre eel putin doua tari. Acestea sunt:

Livrarile de marfuri, tranferul riscurilor de la vanzator la cumparator, cu Repartizarea cheltuielilor intre partenerii contractuali,

Incheierea unor contracte subsecvente de transport si de asigurare a marfurilor

Ambalarea sau marcarea marfurilor

Indeplinirea formalitatilor pentru export si import, plata taxelor vamale

Codificarea acestor reguli nu are valoare juridica internationala proprie, si nu constituie izvor de drept, cum este in cazul conventiilor. Autoritatea lor rezulta din folosirea frecventa in contr.

internationale a termenilor urmatiori: FOB sau GIF, cat si din faptul ca generalizarea folosirii lor poate sa ne determine sa consideram ca aceasta codificare exprima cutuma comerciala internationala.

Datorita naturii lor contractuale, regulile pot fi modificate prin vointa partilor ceea ce poate crea, in acelasi timp,dificult.de interpretare sau de coerenta daca ne indepartam prea mult de modelul propus. Insași aceasta natura juridica a lor le confera o prioritate de aplicare fata de dispozitiile legii sau cele conventional supletive.

Ultima revizuire s-a datorat faptului ca ele au trebuit adaptate schimbarilor mijloacelor moderne de transport pe de o parte si cresterii schimbului de date informatizate pe de alta parte. Cu aceasta ocazie, regulile Incotermes au fost grupate in patru categorii, identificate prin litera initiala, dupa obligatiile vanzatorului.

Termenul E (EXW) corespunde cerintei minime deoarece vanzatorul pune marfa la dispozitia cumparatorului in depozitele sale, apoi

Termenii F (FCA, FAS, FOB), C (CFR, GIF, CPT, CIP) si D (DAF,DES,DEQ,DDU,DDP) acestea corespunzand, obligatiunilor sporite de vanzare. Conform termenilor F, vanzatorul este obligat sa puna marfa la dispozitia unui transportator desemnat de cumparator.

Dupa termenii C, vanzatorul trebuie sa incheie contractul de transport fara sa-si asume riscul pierderilor sau deteriorarii marfurilor si nici cheltuielilor suplimentare datorate unor fapte ulterioare mcarcarii sau expedierii.

Si, in sfarsit, termenii D lasa in sarcina vanzatorului toate costurile si riscurile antrenate de traseul marfurilor pana la tara de destinatie. O alta clasificare importanta a noilor reguli Incoterms este in functie de modul de transport utilizat. Transportul maritim traditional a pastrat termenii obisnuiti FAS,FOB, CFR, DBS, DEQ) in timp ce alti termeni (CFA,CPT,CIP, DAF, DDU, DDP) s-au aplicat tuturor mijloacelor de transport. In consecinta acestia s-au adaptat perfect tuturor tipurilor de transport iar folosirea lor trebuie sa ia amploare.

Initierea in regulile Incoterms presupune urmatorul avertisment: "Comerciantii care doresc utilizarea prezentelor reguli vor specifica faptul ca in mod obligatoriu contractul lor va fi guvernata de Regulile Incoterms 1990" Este vorba de o precautie mai ales in contractele in care una din parti este americana, deoarece practica comerciala din SUA utilizeaza termeni identici (FOB de exemplu) dar cu mari diferente ce au fost codificati in codul comercial Uniform (UCC).

### **CAPITOLUL III PARTICIPANTII LA RAPORT. JD. DE COMERT INTERNAT.**

Subiectele rap. juridice din comertul international sunt, in principal comerciantii persoane fizice si societatile comerciale. Calitatea de comerciant a acestor doua categorii de subiecte este prevazuta expres in art.7 C.comercial, acesta fiind valabil pt raporturile juridice interne dar si pt cele din comertul international din moment ce codul nu distinge.

La aceste doua categorii principale de subiecte se adauga si alte categorii de comercianti si anume regiile autonome, organizatiile cooperatiste si asociatiile in participatiune, precum si alte subiecte ale dreptului comertului international (asociatiile cu scop lucrativ si institutiile de stat ca si alte persoane juridice fara scop lucrativ).

De asemena in anumite cazuri, statul roman actionand *de jure gestionis*, participa la raporturile juridice din comertul international. In asemena cazuri, fara a dobandi calitatea de comerciant, statul este supus legilor si uzantelor comerciale internationale, devenind astfel un subiect specific al dreptului comertului international.

#### **A. Comerciantii persoane fizice**

Conform art.7 din C.comercial roman dobandesc calitatea de comercianti, aceia care efectueaza acte si fapte de comert, avand comertul ca profesie obisnuita.

O data astfel dobandita calitatea de comerciant, functioneaza prezumtia legala (art.4 C.comercial), ca orice alte acte si fapte ale persoanei respective, sunt de asemena comerciale, dar cu exceptiile prevazute de lege in art.4 si art.5 din C.comercial.

*Capacitatea persoanelor fizice romane* de a efectua operatiuni de comert ca o activitate comerciala independenta a fost recunoscuta prin decretul lg.nr.54/1990 (abrogat) privind organizarea si desfasurarea unor activitati economice pe baza liberei initiative, precum si H.G. nr.201/1990 pentru aprobarea normelor de aplicare a decretului lg. nr.54/1990. In prezent sediul materiei il constituie Lg. nr. 507 din 12/07/2002 privind organizarea si desfasurarea unor activitati economice de catre persoane fizice.

Exercitarea legala a calitatii de comerciant este conditionata, pe plan administrativ, de dobandirea in prealabil de catre respectiva persoana, a autorizatiei de functionare ca persoana fizica cu activitate comerciala independenta. Competente pentru emiterea acestor autorizatii sunt prefecturile judetene sau primaria municipiului Bucuresti in care respectiva persoana isi are domiciliul sau resedinta.

In obiectul de activitate al comerciantului persoana fizica, mentionat in autorizatie, trebuie precizate, in mod explicit operatiunile de import-export, pentru ca respectiva persoana sa dobandeasca in mod legal, dreptul de a efectua asemena operatiuni.

In afara de obtinerea autorizatiei administrative mentionate conform dispozitiei art.1 din legea nr.26/90 privind registrul comertului, pers. fizice care exercita in mod obisnuit acte de comert internationale trebuie sa se supuna conditiei prevazute pentru toti comerciantii, si anume aceea ca inainte de inceperea acestei activitati, sa ceara inmatricularea la registrul comertului, iar in cursul exercitarii si la incetarea activitatii, sa ceara ca in acelasi registrul sa se faca mentiunile respective.

*Capacitatea persoanelor fizice straine* de a efectua acte de comert pe teritoriul Romaniei, este supusa legii lor nationale fiind un element al capacitatii de folosinta a acestor persoane (art. 11 din legea nr. 105/92 privind reglem.rap. de dr.int.privat."Starea, capacitatea si relatiile de familie sunt carnuite de legea sa nationala afara numai daca, prin dispozitii speciale, nu se prevede altfel").

Elementul de extraneitate relevant pentru ca o persoana fizica sa fie considerata comerciant strain, este domiciliul sau in strainatate, conform prevederilor art. 3 din legea nr.35/1991 ("Prin *investitori straini* se intelege persoanele fizice sau juridice cu domiciliul sau dupa caz sediul in strainatate, care efectueaza investitii in Romania, in oricare din modalitatile prevazute de prezenta lege". In consecinta, cetatenia este irelevantă sub aspectul aplicării regimului juridic pe care îl prevede legea privind regimul investițiilor străine. Precizăm ca același element de extraneitate care face distincția dintre investitorul autohton și cel strain, este prevăzut și de art.1 din D.L.nr.54/1990.

Sub aspectul terminologiei se remarcă, în dreptul intern, faptul ca numeroase acte normative aparute după 1989 utilizează ca notiune generică termenul de "agenți economici", termen ce acoperă toate categoriile de persoane participante la circuitul comercial intern și internațional. Conținutul acestei notiuni a fost precizat în art.2 din O.G. nr.21/1992 privind protecția consumatorilor. Conform acestui act normativ agent economic este "orice persoană fizică sau juridică care produce, importă, transportă, depozitează sau comercializează produse ori părți din acestea, ori prestează servicii". Notiunea de agent economic concorda, numai parțial cu cea de subiect de drept al comerțului internațional, deoarece, pe de o parte, unii din agenții economici nu pot face operațiuni comerciale externe (cum sunt de ex. Asociațiile familiale) iar pe de altă parte, pot fi subiecte ale dreptului comerțului internațional persoane juridice fără scop lucrativ (instituții de stat, asociații, fundații) care nu sunt agenți economici.

#### COMERCIANTUL CU FIRMA INDIVIDUALA

Dreptul de a face comerț este recunoscut și garantat persoanelor fizice în toate codurile comerciale ale statelor lumii. Libertatea deplină a comerțului ca instituție juridică, este garantată de baza economiei de piață. În determinarea notiunii de comerciant persoană fizică se cunosc două criterii:

- Unul subiectiv consacrat de Codul comercial german (H.G.B.), elvețian
- Un criteriu obiectiv prevăzut de Codul comercial francez

#### **Conceptia subiectiva**

Conform acestui criteriu comerciant este acea persoană fizică ce având o profesie comercială face parte dintr-o organizație sau breaslă comercială și are numele sau firma înregistrată în registrul de comerț ținut de tribunalul districtual. Înscrisura în registrul de comerț determină calitatea de comerciant. Înregistrarea este constitutivă indiferent de împrejurarea dacă persoana fizică face sau nu acte de comerț prin natura lor.

Consecința practică a concepției subiective constă în faptul că pers. respectivă suportă procedura falimentului comercial, fără să aibă posibilitatea legală de a contesta calitatea de comerciant. În reglementarea germană există totuși o excepție, pentru o singură categorie de persoane, o excepție de strictă interpretare. Pers. fizice titulară ale organizațiilor comerciale expres arătate de lege, cum ar fi acelea care au ca obiect cumpărarea de marfuri în scop de revanzare, operațiunile de asigurare, de bancă, de editură, sau de transp. marfurilor și călătorilor, dobândesc calitatea de comerciant chiar dacă nu și-au înscris numele sau firma la registrul de comerț.

#### **Conceptia obiectiva**

În conformitate cu acest criteriu (obiectiv), comerciant poate fi orice persoană fizică, ce face acte de comerț prin natura lor, în mod obișnuit și cu titlu profesional, indiferent de faptul înregistrării numelui sau firmei comerciale. Acest sistem a fost adoptat de dreptul belgian, italian, spaniol și portughez, fiind consacrat în aproape toate statele din America Latină.

Codul comercial francez are în vedere la stabilirea notiunii de comerciant, conceptul de act de comerț. Dar în cadrul codului nu există o definiție a actului de comerț, ci doar o enumerare a actelor considerate comerciale, încât exercitiul unora din ele, în mod obișnuit și cu titlu profesional, determină calitatea de comerciant a persoanei fizice. Faptul înscrierii în registrul de comerț devine fără importanță.

Consecinta practica a conceptiei obiective consta in aceea ca in caz de incetare de plati persoana respectiva are posibilitatea legala de a contesta oricand calitatea sa de comerciant, evitand astfel pronuntarea unei hotarari declarative de faliment.

In calificarea juridica a notiunii de comerciant persoana fizica in codurile care folosesc criteriul obiectiv se prevad urmatoarele elemente:

- 1.Exercitarea unor acte de comert prin natura lor
- 2.Exercitarea unor acte de comert sa fie facuta cu titlu profesional
- 3.Autorul actelor de comert sa lucreze in nume propriu
- 4.Existenta intentiei speculative
- 5.Existenta unei raspunderi nemarginite.

Intre cele doua conceptii (subiectiva si obiectiva) se constata o anumita apropiere prin largirea cuprinsului notiunii de comerciant. Dreptul francez extinde enumerarea limitativa facuta prin cod actelor de comert si asupra altor acte, cum ar fi, unele operatiuni de speculatiune asupra imobilelor. De asemenea, dreptul german prevede ca devin comercianti, la cererea lor, persoanele care se ocupa cu o profesie accesorie unei intreprinderi agricole sau forestiere, desi codul comercial nu contine dispozitii similare.

### **FIRMA COMERCIALA**

Firma comerciala reprezinta numele sub care comerciantul semneaza, folosindu-l in exercitiul comertului sau. (art. 30 din legea 26/1990 privind Registrul comertului). In legislatiile statelor dreptul la firma este considerat ca un drept patrimonial. El confera titularului o folosinta exclusiva. Firma comerciantului persoana fizica trebuie sa coincida cu numele intreg al acestuia, sau cu numele si initiala comerciantului sau felul comertului sau cf.a art.31 din legea 26.

Firma poate sa fie individuala si sociala.

*Firma individuala* este proprie si derivata. Firma individuala proprie contine numele si prenumele comerciantului scrise in intregime sau prin prescurtare. De asemea se pot adauga si alte mentiuni dar numai cu conditia sa precizeze persoana comerciantului sau felul comertului.

In ceea ce priveste compunerea firmei individuale se cunosc urmatoarele conceptii:

- Conceptia veracitatii firmei admisa in dreptul statelor din Europa continentală
- Conceptia libertatii firmei consacrata de dreptul anglo-saxon.

In conceptia veracitatii firmei denumirea trebuie sa corespunda cu adevaratul nume al proprietarului intreprinderii, sa fie conforma cu starea lui civila.(De ex. In dreptul elvetian persoana care conduce o intrepr. fara a avea vreun asocial nu poate folosi ca firma decat numele si prenumele sau).

In conceptia libertatii firmei, comerciantul are deplina autonomie in stabilirea denumirii firmei. El are numai oblig. de a-si inscrie firma aleasa in RC, daca difera de adevaratul sau nume.

*Firma individuala, derivata* constituie reputatia comerciala a unei intreprinderi pe care o conduce dobanditorul fondului de comert. In cazul cesiunii firmei tertele persoane trebuie sa fie instiintate de catre dobanditor. In acest scop, el va inscrie pe firma cuvantul succesor. Mentiunea semnifica incetarea raportului intre firma si persoana care era titularul ei. Datorita modificarii intervenite firma este derivata.

In literatura juridica italiana notiunea de firma derivata este folosita numai pentru firmele dobandite prin succesiune, nerecunoscandu-se dreptul unui comerciant de a ceda folosinta firmei sale chiar in cazul instrainarii fondului de comert.

Conform dreptului roman (legea nr.26/1990 privind registrul comertului) in cap.IV intitulat *Regimul firmelor si emblemelor*, art.27 "firma este numele sau dupa caz, denumirea sub care un comerciant isi exercita comertul si sub care semneaza". Firma unui comerciant persoana fizica se compune din numele comerciantului scris in intregime sau din numele si initiala prenumele acestuia. Nu este permisa nici o mentiune, adaugire la numele firmei care sa induca in eroare asupra naturii sau intinderii comertului ori situatiei comerciantului. Sunt permise in schimb mentiunile care sa arate mai precis persoana comerciantului sau felul comertului sau.....vezi s.c.l.din lege

Emblema este un element de identificare facultativ, fiind definit de art.30 al.2 ca fiind semnul sau denumirea care deosebeste o societate de o alta societate care desfasoara acelasi fel de activitate.

### **REGISTRUL DE COMERT**

Registrul de comert este un instrument juridic prin intermediul caruia tertele persoane ce trateaza cu un comerciant se pot informa oricand asupra situatiei sale.

Institutia Registrul de comert a fost preluata si adaptata din dreptul feudal, de codul comercial german (H.G.B.). Ulterior institutia a trecut si-n legislatia celorlate state. In dreptul statelor, registrul de comert are o organizare diferita. In unele sisteme de drept, registrul de comert este o institutie constitutiva de drepturi in ceea ce priveste calitatea de comerciant. De asemenea registrul este un instrument de informare pentru tertele persoane. In alte sisteme de drept registrul de comert este numai o institutie informativa, constituind un cazier comercial. In acest fel registrul asigura securitatea creditului necesar comertului.

In conformitate cu prevederile art.1 din legea nr.26/1990 privind registrul comertului, comerciantii au obligatia ca , inainte de inceperea comertului, sa ceara inmatricularea in registrul comertului, ca si incetarea comertului, mentione ce va fi facuta in acelasi registru.

Inregistrările se fac numai pe baza unei incheieri a judecatorului delegat, sau dupa caz a unei hotarari judecătorești definitive. Registrul comertului este public si se tine de catre oficiul registrului comertului organizat in fiecare judet. Oficiul registrului comertului se organizeaza si functioneaza fie pe langa fiecare camera de comert si industrie teritoriala, fie sub Ministerului de Justitie (cum este cazul Romaniei unde dupa modific legii Reg com a trecut in subordinea M.J.).

A se vedea si ultima modificarea a legii privitoare la subordonarea ORC

### **CAPITOLUL IV SOCIETATILE COMERCIALE**

#### **NOTIUNI GENERALE ASUPRA SOCIETATILOR COMERCIALE**

Comertul international se desfasoara si se realizeaza aproape in exclusivitate de catre intreprinderi specializate ce se prezinta sub forma de persoane juridice.

De aceea se impune cu necesitate cunoasterea structurilor societăților comerciale, atat acelor care functioneaza pe teritoriul tarii noastre care sunt persoane juridice romane (ce sunt supuse legii romane) cat si acelor care pot functiona pe teritoriul altor tari fiind supuse, sub aspectul regimului juridic, sistemelor de drept al acelor tari. Datorita dezvoltarii schimburilor comerciale internationale si mai ales a cooperarii economice si tehnico-stiintifice internationale, prezinta interes cunoasterea si altor instrumente juridice moderne cum sunt societatile multinationale sau gruparile de interese economice.

#### **CONTRACTUL DE SOCIETATE**

In conformitate cu definitia data de codul civil roman in art. 1491 societatea este un contract prin care doua sau mai multe persoane se invoieesc sa puna ceva in comun, in scop de a imparti foloasele ce ar putea rezulta. Codul civil reglementeaza si societatea civila dar spre deosebire de aceasta, societatea comerciala nu reprezinta numai un simplu contract, ci ea este si o persoana juridica. In sistemele de drept mai sunt reglementate si alte personae juridice cum ar fi asociatiile si fundatiile persoane juridice fara scop lucrativ. Societatea comerciala se caracterizeaza prin aceea ca are in primul rand un scop lucrativ.

O definitie mai cuprinzatoare si mai apropiata de esenta contractului de societate este cea data de art. 1832 cod civil francez in urma modificari aduse de legea din 11 iulie 1985. "societatea este instituita de doua sau mai multe persoane care convin printr-un contract sa afecteze unei intreprinderi comune bunurile sau industria lor in vederea impartirii beneficiului, sau de a profita de pe urma economiei ce ar putea rezulta. Asociatii se obliga sa contribuie la pierderi".

Desigur vom face distinctia necesara intre intreprinderea individuala ce apartine unei persoane fizice comerciantului individual, si intreprinderea sociala sau societatea comerciala ce are personalitate juridica proprie distincta de a asociatilor ce o formeaza, fiind deci subiect de drept autonom, distincta de terti (art.78 al.3 cod comercial) sau de membrii asociati ce o compun.

Referitor la denumirea de societate comerciala aceasta este folosita in legislative statelor unde dreptul comercial are o existenta autonoma, in legislatia celorlate state nu exista o distinctie formala intre societatile civile si cele comerciale.

### **Elementele esentiale ale contractului de societate**

Societatea comerciala este o persoana juridica ce ia nastere printr-un contract de societate, statut (cazul asociatului unic), sau printr-un act constitutiv.

In mod obligatoriu pe langa elementele specifice oricarui contract, mai trebuie sa cuprinda elemente specifice cum ar fi: aportul asociatilor, realizarea de beneficii ca scop al infiintarii societatii, exercitiul comun al unor activitati comerciale.

**Conditiiile generale de validitate:** sunt cele prevazute de art.948 cod civil si anume capacitatea de a contracta, consimtam. valabil al partilor ce se obliga, un obiect determinat si o cauza licita.

### **Aportul asociatilor**

Capitalul social este constituit prin aportul fiecarui asociat, fiecare asociat avand obligatia de a aduce aceasta contributie numit aport. Acesta nu este in mod obligatoriu egal intre asociati si nu trebuie adus in mod necesar in momentul incheierii contractului de societate.

Aporturile pot fi: in numerar, in natura, in industrie.

Aportul in numerar este obligatoriu la constituirea oricarei forme de societate. Este necesar deoarece in absenta numerarului, societatea s-ar afla in stare de insolventa.

Aportul in natura are ca obiect anumite bunuri altele decat sume de bani si pot fi bunuri mobile, imobile corporale sau necorporale (creante, fond de comert) asociatilor

La constituirea SC poate fi orice bun care din punct de vedere economic reprezinta o valoare:

- Un fond de comert
- O marca de fabrica
- Un drept de concesiune (cand acesta nu are caracter strict personal)
- Actiuni ale societatilor comerciale
- O promisiune de vanzare
- Un procedeu de fabricatie, know-how
- Un aport in munca (adica "in industrie", dar nu in societatea pe actiuni unde nu ar prezenta o garantie suficienta pentru terti carora le confera o certitudine capitalul, sau in societatea cu raspundere limitata cum se prevede expres in legea nr.31/1990. Asociatii care aduc aport in munca pot primi actiuni industriale adica actiuni care dau dividende, fara sa reprezinte vreo parte din capitalul social.
- Creditul personal sau comercial
- Dreptul de folosinta asupra unui bun situat in care proprietarul pastreaza nuda proprietate, iar in caz de dizolvare il poate recupera cu usurinta.

Aportul in industrie consta in obligatia pe care si-o asuma asociatul de a pune la dispozitia societatii cunostintele sale tehnice, serviciile sau munca sa. Aportul in industrie nu poate servi drept gaj creditorilor, legea prevede ca acesta nu poate constitui aport la formarea sau majorarea capitalului social. Nu este permis in cazul societatilor pe actiuni si al societatilor cu raspundere limitata; este permis insa asociatilor din societatile in nume colectiv, comanditatilor din SC simpla deoarece acestia raspund cu intregul lor patrimoniu pentru obligatiile societatii.

In cazul aportului constand in le savoir faire sau know-how parerile sunt impartite. Majoritatea autorilor considera ca ar fi un aport in munca. Trebuie facuta o distinctie dupa cum le savoir faire consta intr-o serie de cunostinte de specialitate tehnice sau industriale, prezente sau viitoare, atunci este vorba de un aport in industrie. Daca insa este vorba de un procedeu de fabricatie cu studii, planuri, schite atunci este un aport in natura.

O problema care se pune este aceea a evaluarii aportului fiecarui asociat care in principiu se face la valoarea de la data varsarii lui. In cazul intarzierii varsarii lui asociatul este raspunzator fata de societate de daunele cauzate si obligat de drept, fara a fi pus in intarziere, la plata dobanzilor legale.

Capitalul social este o suma pe care asociatii convin sa o lase in pasivul societatii si care suma reprezinta un interes contabil. Reprezinta garantia ca in anumite situatii creditorii se pot indestula din el. Astfel capitalul social se constituie din aportul in numerar si in natura. Notiunea de "capital social" nu trebuie confundata cu cea de "activ social" aceasta din urma avand un sens mai larg cuprinzand toate bunurile pe care le posedea societatea. La inceput, in momentul constituirii ele pot coincide cat timp societatea nu a inceput sa functioneze si nu are deci nici beneficii, nici pierderi si tot activul sau este constituit din capitalul social.

### **Participarea la beneficii**

Urmare activitatii comerciale a societatii beneficiile vor fi impartite intre asociati in mod corespunzator si in aceeasi proportie si pierderile intervenite. Derogari de la regula privind impartirea beneficiilor si a pierderilor in procente pe care asociatii le-au stabilit prin contractul de societate, nu sunt permise. O asemenea eventuala clauza prin care un asociat isi stipuleza totalitatea beneficiilor sau aceea prin care se dispune ca unul sau mai multi asociati sa fie scutiti de participarea la pierderi poarta numele de *clauza leonind*. Evident o asemenea clauza este nula, restul actului (contractului de societate) ramanand valabil (nulitate partiala).

Esenta constituirii societatii comerciale este reprezentata de impartirea beneficiilor intre asociatii care si-au unit aporturile in societate. Beneficiile care se impart intre asociati se numesc dividende. Acestea se formeaza din beneficiul net (adica excedentul activului fata de pasiv) dupa ce s-au dedus cheltuielile si cotele destinate fondului de rezerva si amortizare.

Asociatii vor fi indreptatiti la plata dividendelor atunci cand vor fi indeplinite urmatoarele conditii:

1. Exista beneficii reale si nu o simpla reevaluare a activului
2. Beneficiile sunt constatate printr-un bilant intocmit cu respectarea formelor legale, aprobat de adunarea generala, etc
3. Quantumul beneficiilor sa fie stabilit prin contract sau statut ori act constiutiv.

Prin hotararea adunarii generale cu privire la dividende, asociatul dobandeste un drept de creanta exigibil impotriva societatii (pentru suma reprezentand dividendele corespunzatoare actiunilor sale). Astfel suma respectiva nu mai face parte din patrimoniul societatii iar in caz de faliment, asociatul se inscrie cu suma reprezentand dividendele ce i se cuvin, la masa falimentara, ca orice creditor al societatii. *Animus societatis*

Scopul asocierii sub forma societatii comerciale, exercitiul comun al unor activitati producatoare de venituri, a conlucra in vederea realizarii de catre societate a obiectului sau de activitate de beneficii; altfel spus vointa asociatilor de a colabora pentru realizarea scopului comun; de a se asocia, in scopul obtinerii si impartirii castigurilor, suportand riscul eventualelor pierderi, se numeste *affectio societatis* sau *animus societatis*. Daca acest spirit lipseste contractul de societate este nul.

Ponderea elementului *affectio societatis* este diferita in functie de forma si de dimensiunea societatii fiind maxima in cadrul societatilor de persoane si aproape inexistent in cazul societatilor pe actiuni cotate la bursa..

### **Caracterele contractului de societate**

Acest tip de contract se distinge de alte contracte prin trasaturile sale specifice:

- Este un contr.plurilateral deoarece sunt mai multe parti ce activeaza pt un interes propriu;
- Este un contract consensual deoarece se perfectueaza prin consimtamantul partilor (predarea bunului fiind o executare a contractului) spre deosebire de contractul real (unde predarea bunului este conditia existentei lui)
- Reprezinta o uniune de interese, spre deosebire de contr. sinalagmatice, in care partile au interese opuse
- Cu executare succesiva motivat de faptul ca obiectul si scopul contractului se realizeaza pe toata durata societatii



- Cu titlu oneros, prin participare la constituirea societatii fiecare urmareste un avantaj (*lucrum*)
- Comutativ (si nu aleatoriu) intrucat intinderea prestatilor datorate de parti este certa si se poate aprecia chiar din momentul incheierii contractului

**Asociatii.** Numarul asociatilor este de minim doua persoane (cu exceptia s.r.l. asoc. unic cf. Legii romane) ca la orice contract sinalagmatic; pentru societatile pe actiuni legea romana prevede un minim de 5 persoane. In societatile cu raspundere limitata numarul asociatilor nu poate fi mai mare de 50 cf legii 31 la fel ca in legislature Frantei, Belgiei. In Germania, Italia si Elvetia numarul maxim nu este limitat.

Societatile comerciale pot participa la formarea unei alte societati; in acest mod s-au constituit marile trusturi denumite si holding-uri. Un holding trust detine actiunile mai multor societati pe care le conduce; societatile pot colabora sub forma de carteluri (intelegeri in cadrul carora fiecare societate isi pastreaza individualitatea, intelegerea privind doar anumite activitati cum ar fi aceea de a cumpara in comun materii prime pentru a mentine pretul produsului, etc. Atunci cand se realizeaza o fuziune intre mai multe soc., mai mult sau mai putin reala, se creeaza un trust.

#### **FUNCTIONAREA SOCIETATII (ORGANELE DE CONDUCERE SI CONTROL)**

Societatile comerciale sunt conduse de organe care exprima vointa insasi a societatii si care sunt organizate in mod foarte diferit, in functie de tipul de societate. Desigur atributiile acestor organe, aratate de lege sau desemnate prin statut, sunt circumscrise in cadrul regulii specialitatii obiectului societatii, iar pentru securitatea si interesul tertilor exista cerinta pubscitatii cu privire la numirea, revocare sau incetarea in alt mod a functiilor organelor de conducere, pt. a le face opozabile tertilor. Mai mult in unele sisteme de drept daca unele organe de conducere isi depasesc limitele puterii lor, se aplica teoria mandatului aparent in favoarea tertior de buna credinta.

Cat priveste controlul activitatii societatilor comerciale acesta este infaptuit in mod diferit, in raport cu tipul de societate si cu legile statului respectiv. In genere controlul se realizeaza prin intocmirea unor documente contabile: inventar, bilant, contul de profit si pierderi, etc. si prezentarea unor rapoarte scrise asupra activitatii societatii pe o anumita perioada. Mai nou se prevede prin acte normative, prin lege deci, obligativitatea procedurii la amortizari industriale sau financiare.

Exista de asemenea la unele tipuri de societati comerciale un control organizat in mod diferit, prin persoane specializate numite cenzori.

#### **4. DIZOLVAREA SOCIETATII COMERCIALE**

Fiind creata printr-un contract societatea comerciala isi inceteaza activitatea prin vointa partilor contractante adica ceea ce s-a incheiat *mutuus consensus* poate sa se desfacă *mutuus dissensus*, Aceasta dizolvare anticipata a societatii se face in conditiile stabilite in statut.

Societatea se mai dizolva in cazul in care ii lipseste un element constitutiv, cum ar fi:

- Realizarea scopului pentru care a fost creata
- Diparitia obiectului sau faptul ca el a devenit ilicit sau imposibil
- Trecerea timpului pentru care a fost constituita (daca nu s-a prorogat termenul in conditii statutare)
- Disparitia asociatilor, prin reunirea tuturor partilor sociale in mana unei singure persoane (cu exceptia situatiei in care legislatia statului respectiv prevede posibilitatea existentei societatii cu un singur asociat), sau prin scaderea numarului asociatilor sub minimul admis de lege (in societatile de capitaluri reducerea capitalului sub minimul admis de lege poate constitui o cauza de dizolvare a societatii)
- Existenta unor motive ce impun dizolvarea pe cale judiciara (de exemplu ivirea unor neintelegeri mari care fac imposibila colaborarea, lipsind astfel societatea de un element esential *affectio societatis*).

In afara de acestea exista cauze de dizolvare care tin de importanta pe care o are elemental *intuitu personae*. Astfel in societatile de persoane sunt cauze de dizolvare: moartea unui asociat, incapacitatea, interdictia de a mai practica profesiunea de comerciant, falimentul unui asociat.

## 5. LICHIDAREA

Prin lichidarea unei societati comerciale se intelege ansamblul de operati necesare pentru terminarea afacerilor in curs, transformarea activului in numerar (realizarea activului), plata creditorilor societati si impartirea intre asociati a activului net ramas.

O regula fundamentala a lichidarii este aceea potrivit careia pe tot timpul cat dureaza de lichidarea si numai pentru nevoile lichidarii, personalitatea juridica a societati subzista pana la ultimul act de lichidare, cu toate prerogativele ce decurg de aici (denumirea, la care se adauga mentiunea "in lichidare", sediul social, patrimoniul care continua sa fie gajul general al creditorilor societati, calitatea de a sta in justitie etc.). Soc. dizolvata poate sa-si continue operatiile in curs si chiar sa intreprinda noi operati, in masura in care acestea nu contravin scopului lichidarii.

Din momentul dizolvării societății încetează puterile administratorilor societății, dar subzistă funcțiile organelor de control, cărora li se pot adăuga eventual alte organe de control.

Drepturile creditorilor societății dizolvate nu sunt, în principiu, modificate pe timpul lichidării; ei păstrează dreptul lor de gaj general asupra patrimoniului și vor fi plătiți înaintea asociaților, precum și înaintea creditorilor personali ai asociaților.

Procedura lichidării este de regula stabilită prin statutul societății (este deci o lichidare amiabilă sau convențională) și numai în măsura în care statutul nu prevede o reglementare a procedurii lichidării, intrvine lichidare legală care în anumite cazuri este judiciară.

Persoanele cărora le revine sarcina lichidării au cele mai întinse puteri pentru a realiza activul societății, deoarece ele reprezintă societatea; drept urmare, acestea pot vinde bunurile societății, pot tranzacționa, pot încheia o convenție de arbitraj (compromis sau clauza compromisorie), pot urmări realizarea creanțelor societății etc. Dar au și unele îndatoriri, ca, de pildă, de a răspunde de îndeplinirea sarcinilor. De altfel, pe timpul lichidării, organelor de control ale societății își continuă funcțiile, iar asociații își exercită dreptul lor de control. Lichidatorii au răspunderii, nu numai pe planul dreptului civil, ci și pe planul dreptului penal.

Dacă după plata creditorilor societății, mai există un activ, se procedează la împărțirea lui între asociați, care sunt în principiu, creditori ai societății, atât pentru valoarea aporturilor cât și pentru partea ce li se cuvine din aceea ce rămâne după restituirea aporturilor (sold care se cheamă "supraactiv" sau "beneficiu de lichidare" și care figurează în bilanț la pasiv).

Asociații cer restituirea aporturilor, dacă au efectuat un aport în folosință (și deci au păstrat nuda proprietate) și vor primi aportul în natură.

Activul net sau "beneficiul de lichidare" se împarte între asociați proporțional cu aportul fiecăruia la capitalul social.

### **Forma contractului și publicitatea**

De regula contractul de societate are forma scrisă (înscris sub semnătura privată), iar în cazul societăților pe acțiuni se cere chiar ca înscrisul să fie autentic, mai ales când constituirea societății se face prin subscripție publică (motivată de siguranța operațiunii juridice). În dreptul român, (urmare modificărilor legii 31/1990 prin OUG 32/97 și OUG 76/2001 privind simplificarea formalităților administrative pentru înregistrarea și autorizarea funcționării comercianților, aprobată și modificată prin legea 370/2002 și modificată din nou prin OUG nr.26/2002), SNC; SCS se constituie prin contract, iar SA, SC pe

actiuni si SRL prin contract de societate si statut. Noua reglementare prevede posibilitatea reunirii contractului de societate si a statutului intr-un in scris unic numit act constitutiv.

Daca vechea reglementare cerea pt actul de constituire a tuturor formelor de asociere a fost ceruta forma autentica -. Dupa legii cerinta formei autentice a ramas doar pentru urmatoarele situatii - prev de art.5 al.(5):

- Cand printre bunurile subscrise ca aport in natura la capitalul social se afla un teren;
- Cand forma juridica a societatii comerciale implica raspunderea nelimitata a asociatilor pentru obligatiile sociale, sau a unora dintre ei;
- cand constituirea societatii se face prin subscripție publica

Actul scris (forma in scrisului sub semnatura privata sau in scrisul autentic) este cerul *ad validitatem* lipsa atragand nulitatea actului constitutiv. Societatea nu se poate considera constituita mai inainte de indeplinirea unor formalitati, printre care si in scrisul constatator al contr. de societate.

Contractul de societate, statutul sau actul constitutiv trebuie publicat in Buletinul Oficial, masura ceruta pt interesul tertilor. La acesta se adauga si obligativitatea ca in orice document ce emana de la societate sa se prevada in antet alaturi de denumirea societatii, sediul si capitalul social, forma juridica: SRL, SA,etc.

Modificarile de esenta ale contractului (cele privind denumirea, sediu, capitalul social, durata) sunt supuse formelor de publicitate fara de care modificarile nu sunt opozabile.

### **DOBANDIREA PERSONALITATII JURIDICE**

#### a) Intocmirea documentelor constitutive

Ca orice persoana juridica si societatea comerciala in vederea dobandirii personalitatii juridice trebuie sa existe un grup de persoane care sa aibe un sediu, o organizare proprie si un patrimoniu propriu distinct de cel apartinand fiecaruia din membrii sai.

In acest scop se vor intocmi documentele constitutive ale societatii (contract si statut, sau numai statut sau doar un singur act constitutiv ce inlocuieste cele doua). Acestea trebuie sa contina in mod obligatoriu anumite elemente pe care legea le cere in mod expres:

- Denumirea, cu particularitatile pt fiecare tip, forma de societate si pt cazul filialelor sau sucursalelor unei societati straine in Romania.
- Numele, cetatenia, nationalitatea, sediul persoanelor fizice sau juridice ce constituie societatea
- Capitalul social subscris sau varsat
- Participarea la beneficii si la pierderi
- Obiectul de activitate conform codificarilor existente in fiecare tara
- Modul de varsare a sumelor la care s-au obligat si care reprezinta aportul in numerar,
- Organizarea, conducerea si functionarea societatii (datele personale ale administratorilor, Consiliului de administratie,etc)
- Existenta filialelor sau a sucursalelor
- Modul de lichidare sau dizolvare,
- Durata societatii

#### b) autentificarea documentelor constitutive

In genere se cere forma autentica pt actul constitutiv, contract sau statut. Acest fapt se realizeaza prin prezentarea la notarul public prin plata unei taxe notariale. Conform modificarilor aduse legii 31/1990 forma autentica se cere numai in cazurile aratate expres de lege, iar pt celelate forme de soc com se cere doar un in scris sub semnatura privata.

#### c) Inregistrarea la ARD

Aceasta etapa este specifica doar procedului de constituire a societatilor comerciale cu capital strain in Romania

d) Interventia instantei de judecata

Judecatorul delegat verificand existenta tuturor documentelor (act constitutiv, contract, statut), existenta unui capital subscris si varsat, a unui sediu social, administrator fara cazier, avizul ARD, avizul Camerei de Comert si Industrie si a continutului lor, va dispune publicare in Monitorul Oficial si inscrierea societatii in registrul comertului. Din acest moment societatea dobandeste personalitate juridica. In cazul societatilor cu participare straina dupa incheierea procesului de constituire legala se va elibera *certificatul de investitor strain*.

Societatile comerciale cu participare straina cu sediul in Romania sunt persoane juridice romane conform art.1 al.2 din legea nr.31/1990 "*societatile comerciale...*". Particularitatea lor esentiala si anume existenta elementului de extraneitate, constand in existenta partenerului si a capitalului strain, face ca aceste societati sa aibe o particularitate proprie in cadrul celorlate persoane juridice de nationalitate romana.

Criteriul sediului ca element definitoriu pt determinarea nationalitatii societatilor comerciale este traditional in dreptul international privat roman si se deduce din prevederile codului comercial roman (art.237, 239, 246, art.1 a.2 din legea 31/1990 si din legea nr. 105/1992 privind reglementarea raporturilor de drept international privat.

*Art.40 prevede ca "Persoana juridica are nationalitatea statului pe al cdrui teritoriu si-a stabilit, potrivit actului constitutiv, sediul social. Daca exista sedii in mai multe state determinant pentru a identifica nationalitatea persoanei juridice, este sediul real.*

*Prin sediul real se intelege locul unde se afla centru principal de conducere si de gestiune a activitatii statutare, chiar daca hotararile organului respectiv sunt adoptate potrivit directivelor transmise de actionari sau asociati aflati in alte state".*

Tema societatile comerciale este studiata separat in cadrul unei discipline care se numeste dreptul societatilor internationale (droit des societes)

### **1.1.Sediul materiei**

In dreptul englez societatile comerciale sunt reglementate in acte normative diferite, in functie de tipul de societate avut in vedere. Astfel exista Partnership Act din 1890, Limited Partnership Act din 1907 in materia societatilor in nume colectiv din dreptul romanist si respectiv a societatilor in comandita simpla si in participatiune.

In materia societatilor comerciale de capitaluri (companies) principalul izvor de drept scris (Statutory Law) este Companies Act 1985.

In dreptul francez, societatile comerciale cu exceptia celor in participatie(supuse disp. Art.1871-1873 din codul civil) sunt reglementate de legea nr.66-537 din 24 iulie 1966 si decretul 67-236 din 23 martie 1967 asupra societatilor comerciale.

In sistemul de drept german regimul juridic al diferitelor tipuri de societati este prevazut in mai multe legi. Astfel pentru societatile in nume colectiv, in comandita simpla si in participatiune, sunt aplicabile dispozitiile codului comercial (H.G.B.), pentru cele pe actiuni Lg.asupra SA (Aktengesetz -AktG) din 6 sept. 1965, iar pentru cele cu raspundere limitata (Gesetzbetreffend die Gesellschaften mit beschaenkter Haftung GmbHg) din 20 aprilie 1892.

### **TIPURIDE SOCIETATISIFUNCTIONAREA LOR**

1.Tipuri de societati comerciale; 2. Clasificarea societatilor comerciale

#### **1.Tipuri de societati comerciale**

In sistemele de drept german si francez sunt reglementate urmatoarele tipuri de societati comerciale: societatea in nume colectiv, societatea in comandita simpla, societatea in participatie, societatea

pe actiuni (care pot fi la randul lor anonime pe actiuni si in comandita pe actiuni) si cu raspundere limitata.

In dreptul englez exista Partnerships sau General Partnerships, echivalentele societatilor in nume colectiv, Limited Partnerships echivalentul societatilor in comandita simpla si in participatie. Mai exista reglementate si Companies care la randul lor sunt Unlimited Companies unde raspunderea nelimitata a asociatilor fac sa fie putin raspandita practic si Limited Companies unde actionarii (shareholders) raspund limitat la valoarea actiunilor lor (shares). Limited Companies pot fi la randul lor publice sau private.

Legea romana privind societatile comerciale legea nr.31/1990 reglementeaza 5 tipuri de societati comerciale: societatea in nume colectiv, societatea in comandita simpla, societatea in comandita pe actiuni, societatea pe actiuni si societatea cu raspundere limitata.

In raport de forma lor de constituire si functionare sunt reglementate urmatoarele tipuri de SC:

- societatea in nume colectiv, • societatea in comandita simpla, • societatea in comandita pe actiuni, • societatea cu raspundere limitata
- societatea in participatiune, • societatea anonima pe actiuni, • soc. anomima pe cote parti.

## **2. Clasificarea societatilor comerciale**

Societatile comerciale sunt susceptibile de mai multe clasificari pe baza unor criterii diferite:

A) Potrivit criteriului importanței pe care-l are elementul *intuitu personae*, ele se grupeaza in doua clase si anume:

- societatile de persoane. In aceasta clasa se includ: societatea in nume colectiv, societatea in comandita simpla si societatea in participatiune. Aceste societati se formeaza intuitu personae pe baza incederii reciproce si a calitatii personale
- societatile de capitaluri din clasa carora fac parte: societatea in comandita pe actiuni, societatea anonima. Acestea se intemeiază pe baza aportului actionarilor la formarea capitalului social, persoana lor fiind fara importanta

Societatea cu raspundere limitata (SRL-ul) este considerata in literatura juridica aceasta ca avand elemente din ambele grupe si de la societatile de persoane si de la societatile de capitaluri.

B) dupa criteriul raspunderii asociatilor, societatile comerciale se grupeaza in:

- Societati comerciale cu raspundere nelimitata in clasa carora sunt incluse societatile de persoane mai putin societatea cu raspundere limitata. In cadrul acestei soc. obligatiile sociale ale partenerilor sunt garantate cu patrimoniul social si cu raspunderea solidara si nemarginita a tuturor.
- societatile cu raspundere limitata in care sunt incluse societatile de capitaluri si SRL si in care obligatiile sociale ale partenerilor sunt garantate numai cu patrimoniul social.
- Societatile cu raspundere atenuata sau mixta in care obligatiile sociale ale partenerilor sunt garantate cu patrimoniul social si cu raspunderea solidara si nemarginita a asociatilor comanditai si cu raspunderea limitata a asociatilor comanditari. Acesta este cazul societatii in comandita simpla si a societatii in comandita pe actiuni.

C) dupa obiectul activitatii societati comerciale pot fi:

- Societati de desfacerea marfurilor
- Societati de productie de marfuri
- Societati de constructii montaj si exploarari miniere
- Societati de prestari servicii.

Societatile multinationale sunt societati comerciale care, inca de la infiintare, au o structura compusa din elemente fara caracter national si lipsite de legatura juridica cu un anumit stat.

Elementele componente si care nu au caracter national sunt:

Capitalul care este in mod obligatoriu multinational, provenind de la societati din diferite tari,

Asociatii

Organele de directie si uneori chiar

Sediul este fixat in tari diferite (deci cu mai multe sedii in acelasi timp) fie ca functioneaza alternativ in fiecare dintre tarile respective

### **SOCIETATILE DE PERSOANE**

In aceasta clasa se includ: societatea in nume colectiv, societatea in comandita simpla si societatea in participatiune. Aceste societati se formeaza intuitu personae pe baza incederii reciproce si a calitatii personale.

### **SOCIETATEA IN NUME COLECTIV**

(in alte legislatii: la societate en nom collectif, societate in nome collective, offene Haldelsgesellschaft) In acest tip de societate pe langa aportul lor patrimonial asociatii participa si personal la activitatea intrapinderii indeplinind un rol un anumit rol in cadrul acesteia ( spre deosebire de societatile anonime de exemplu unde actionarii de multe ori nu-si cunosc decat numele intrapinderii care este imprimat pe actiuni).

Societatea in nume colectiv a aparut ca o uniune familiala impotriva faramitarii capitalului prin mostenire, exprimand adeseori, executarea unei dispozitii testamentare. Astfel s-a constituit cel mai adesea ca uniune a rudelor mostenitoare ale unei intrapinderi, dupa moartea proprietarului.

Ceea ce caracterizeaza acest tip de societate comerciala este raspunderea solidara si nemarginita a asociatilor pt datorii, asociatii obligandu-se in nume colectiv. In situatii speciale ei raspund in subsidiar si cu propriul lor patrimoniu portiv dreptului comun.

Firma sociala se compune din numele asociatilor sau din numele asociatilor sau din firmele lor comerciale individuale, sau numai a unora dintre ei cu precizarea ca mai sunt si altii (Smith, Graham & Co).

Obligatii asumate sub firma sociala vor fi numai sub senatura sociala a administratorilor adica a persoanelor autorizate sa efectueze acte de administrare si in consecinta numai acestea vor angaja raspunderea solidara si nelimitata a asociatilor. Daca prin actul de infiintare nu s-au numit administratori si nici ulterior se prezuma ca toti asociatii si-au acordat reciproc dreptul de a administra unul pt altul iar cand se opun se decide prin majoritate. Aceasta reprezinta singura situatie in care se cere majoritatea absoluta in luarea deciziilor.

De regula se numesc administratori care vor actiona in limita puterilor acordate si astfel vor angaja societatea. Prin contract se stabileste de asemenea care dintre administratori au dreptul la semnatura sociala respectiv care dintre ei va angaja societatea in raporturile cu tertii. Acest drept in principiu nu se cedeaza.

Pt modificarea contractului de societate se cere acordul tuturor ca si pentru unele operatiuni. Membrii asociati au obligatia de a nu intrebuinta capitalul sau bunurile societatii decat in scopul propus si numai cu acordul celorlalti; de a nu lua fonduri mai mari decat cele fixate pentru cheltuieli personale; de a nu se angaja intr-o alta societate cu raspundere nelimitata avand acelasi obiect si facand aceleasi gen de comert pe cont propriu. Aceasta obligatie apare ca o masura impotriva concurentei nelociale. Asociatul se poate angaja in schimb intr-o societate cu raspundere limitata pentru ca in aceasta situatie nu-si va face siesi concurenta.

Excluderea asociatilor. Acestia pot fi exclusi atunci cand nu-si indeplinesc obligatiile fata de societate (nu aduc aportul la care s-au obligat prin contract) sau comit fraude folosindu-se de calitatea de asociat, folosind semnatura sociala, capitalul societatii, etc. Ca urmare a excluderii raspunderea se va limita la obligatiile contractate de societate pana in momentul excluderii.

Orice activitate a soc. va inceta ca urmare a ajungerii la termenul fixat (durata soc. pe un anumit termen fixat initial prin actul constitutiv) sau datorita situatiilor specifice soc. de pers. ce se constituie *intuitu personae*: interdictia, incapacitatea, moartea, falimentul oricaruia dintre asociati.

De regula prin actul de constituire se specifica forma asocierii; in cazul in care s-a omis a se face aceasta precizare privind natura societatii, aceasta va fi considerata societate in nume colectiv.

## **SOCIETATEA IN COMANDITA SIMPLA**

(in alte legislatii: la societate en commandite simple(fr), societa in accomandita semplice(it), Limited Partnership(engl), Kommanditgesellschaft(germ))

Tipul acesta de societate isi are originea in imprumuturile medievale (commenda), in care o persoana (sau mai multe) numita *commendator* sau *commendans* incredinta altei persoane numita *comendatarius* sau *tractor* un capital in marfuri sau bani pt a face comert in tarile straine, ducand sau aducand marfuri. In 1673 in Ordonanta lui Colbert gasim denumirea de societatea in comandita simpla de unde a fost preluata si reglementata in C. com. francez.

In cadrul societatilor in comandita simpla intalnim doua categorii de asociati:

- Comanditatii care au statutul asociatilor de la societatea in nume colectiv, deci raspund in mod solidar si nemarginit pt datoriile societatii si
- Comanditarii care raspund numai pana la concurenta aportului lor.

Societatea in comandita simpla se foloseste mai ales atunci cand o parte din asociati doresc sa ramana necunoscuti tertilor.

Comanditarii nu pot face acte de gestiune externa sub sanctiunea de a deveni comanditatti pt actele respective. Comanditarii au dreptul ca periodic sa li se comunice registrele si documentele societatii si sa fie informati in legatura cu gestiunea sociala.

Datorita modului de reglementare acest tip de societate este rareori intilnit, iar in unele state nu este nici reglementat (Finlanda, Norvegia, Suedia).

## **SOCIETATEA IN PARTICIPATIUNE**

(in alte legislatii: la societate en participation(fr), Associazione in partecipazione(it), Sleeping Partnership(engl), Stille Gesellschaft(germ))

Este reglementata de codul civil francez in art.1871-1873, in HGB art.335-342 iar in dreptul englez elementele sale esentiale se regasesc in Limited Partnerships Act 1907.

Societatea in participatiune reprezinta un contract prin care partile se asociaza, urmarind realizarea de beneficii si impartirea lor. Este lipsita de personalitate juridica, are un caracter ocult (ascuns) in sensul ca nu este adusa la cunostinta tertilor. Nu se inmatriculeaza la registrul comertului si nu se cere indeplinirea altor forme de publicitate. Bunurile aduse de asociati nu formeaza un capital social si de aceea drepturile asociatilor nu pot fi reprezentate prin titluri negociabile.

Toate aspectele legate de obiectul de activitate, modul de participare la beneficii, organizarea si functionarea societatii sunt stabilite in mod liber prin contract.

Societatea este condusa de un administrator numit de contractanti. Administratorul nu are calitatea de a reprezenta societatea. el lucreaza in nume propriu si raspunde personal pt intreaga activitate desfasurata. Ceilalti asociati pot exercita un control intern asupra gestiunii sociale in aceleasi conditii ca si comanditarii. Deoarece ei nu participa la gestiunea sociala acestia trebuie sa astepte "in tacere" rezultatele activitatii administratorului, ceea ce justifica denumirea de "soc. tacuta" (Stille Gesellschaft, Sleeping Partnership) data acesteia in unele sisteme de dr.

### **Incetarea societatii**

- pt. cauze comune ...

Lichidare, dizolvare.. ca si la celelalte societati....

Neexistand un patrimoniu propriu lichidarea cuprinde numai o reglementare de conturi, asociatii urmand sa primeasca aportul depus si eventual beneficiile conform contractului lor.

## **SOCIETATILE DE CAPITALURI**

In aceasta categ sunt cuprinse: societatea anonima pe actiuni, societatea anonima pe cote-parti.

### **SOCIETATEA ANONIMA**

(in alte legislatii: la societate anonyme- SA - (fr), Societa per azioni(it)- S.p.A, Public Company (engl), Aktiengesellschaft -AG-(germ), Corporation, business corporation, business stock corporation, sau share corporation in dr. american)

Societatea anonima pe actiuni este acel tip de societate la care capitalul social este impartit in parti egale numite actiuni; obligatiile comerciale sunt garantate in mod limitat numai de patrimoniul societatii si fiecare asociat raspunde numai in limita aportului (adica numai cu sumele la care s-a obligat sa le aduca in societate sau cu valoarea actiunilor sale). Aceasta societate se caracterizeaza prin aceea ca are o raspundere limitata, iar faptul ca actiunile sunt titluri negociabile (in marile soc. trec foarte usor de la un detinator la altul) ii da soc. caracterul anonim.

Constituirea societatii se face in doua feluri:

1. constituire continuata (prin subscriptie publica)
2. constituire simultanac(fara apel la subscriptie publica)

Forma de constituire cel mai utilizata este aceea a constituirii simultane in care se subscrie de la inceput tot capitalul. Aceasta forma ofera si avantajul ca imediat dupa subscrierea intregului capital actiunile se pot vinde la un pret mai ridicat decat cel nominal de emisiune.

**Conditii de constituire:** pe langa actul constitutiv al societatii se mai cer indeplinite urmat conditii:

- Minimul de asociati, numarul acesta difera de la o legislație la alta (cel puțin 7 potrivit C. comercial roman si legii franceze asupra societăților comerciale, minimum 5 persoane potrivit legii germane, 3 persoane potrivit legii elvetiene, 2 pers. cf. Dr. italian)
- Minimum de capital - in genere legislațiile moderne fixeaza un minim fara de care aceste persoane juridice nu se pot infiinta
- Varsarea in prealabil a unei cote din capital (3/10 in dr.italian) ca dovada a seriozității in a contribui la formarea capitalului social si a de a deveni actionar
- Forma autentica a actului constitutiv ( ca urmare a nr mare de persoane ce pricipa la o societate anonima si o garantie pt indeplinirea formelor de publicitate. In ceea ce privesc societățile de persoane este suficient actul sub semnatura privata
- Un anumit cuprins al actului constitutiv (denumirea, semnul distinctiv al întreprinderii fata de altele, poate fi o denumire generica (*Dundrea, Ceahlăul,etc*) sau poate fi si numele unuia dintre actionari (*Pirelli, Erba,etc*)
- Sediul societatii, filialele sau sucursalele, reprezentantele comerciale
- Felul si natura afacerilor ce constituie obiectul activității, deoarece o societate nu poate face operatiuni in afara acestui scop
- Capitalul scris si cel varsat
- Asociatii si domiciliul lor, valoarea actiunilor cu aratarea daca sunt nominale sau la purtator
- Valoarea creantelor sau a altor bunuri aduse in societate
- Modul in care trebuie sa se faca bilanțurile si impartirea beneficiilor,
- Avantajele si drepturile speciale acordate fondatorilor
- Numele administratorilor, dr si indatoririle lor cu indicarea celor care au drept la semnatura sociala
- Competentele consiliului de administratie, a adunării generale, exercitiul dreptului la vot
- Numarul cenzorilor

#### **Titlurile sau valorile mobiliare emise de societate**

Valorile mobiliare emise sunt actiunile si obligatiunile.

Actiunile sunt titluri reprezentative ale partilor sociale constituind fractiuni ale cap. social.

O actiune reprezinta:

- a) o fractiune a capitalului social, in mod obligatoriu de valoare egala (spre deosebire de societatea anonima pe cote ale caror cote pot fi de valoare inegala)
- b) titlul de credit constatator al drepturilor si obligatiilor derivand din calitatea de actionar, adica inregistrat in care dreptul actionarului este incorporat
- c) o expresie a rap dintre actionar si soc.cuprinsa in notiunea de "actiune"(care da calit.de actionar).



Actiunea ca titlu (cu valoare de titlu) cuprinde : denumirea societatii, data actului constituiv, cifra capitalului social, nr si suma totala a actiunilor, durata societatii.

In principiu actiunile sunt egale, de egala valoare si confera dr. egale, dar prin actul de constituire se pot crea actiuni privilegiate ce confera dr. la dividende speciale, vot plural, fie unui drept la dividende care nu acorda calitatea de asociat ("actiunile industriale" pentru aport in munca).

Actiunile sunt de doua feluri; nominative(numele este aratat si pe titlu si in registrul actionarilor si in caz de cesiune trebuie mentionata in registrul societatii pentru a fi opozabil tertilor) si la purtator (numele posesorului nu este mentionat pe titlu, ele sunt proprietatea celui care le posedea, transmiterea lor se face prin simpla traditie a titlului).

Obligatiunile sunt titluri de credit care nu trebuie confundate cu actiunile. Cand capitalul social se dovedeste a fi insuficient pentru operatiunile societatii aceasta poate sa recurga la mai multe mijloace:

1 .o sporire de capital care inmulteste si numarul actionarilor, se emit noi actiuni

2.un imprumut pe termen scurt pe piata

3.emiterea de obligatiuni in schimbul sumelor de bani imprumutate,cand nevoile soc. impun un imprumut pe termen lung, care nu poate fi acordat de piata mai ales in momente de criza si fluctuatii.

In timp ce actiunea este o fractiune de capital si posesia ei confera, calitatea de asociat cu drepturile aferente acestei calitati, obligatiunea confera calitatea de creditor pentru suma respectiva si dreptul la restituirea sumei indiferent daca societatea produce sau nu beneficii...

### **SOCIETATEA IN COMANDITA PE ACTIUNI**

Aceasta societate se deosebeste de societatea pe actiuni prin faptul ca are o firma personala, compusa din numele comanditatilor ori numai a unuia dintre acestia, iar obligatiile sociale sunt garantate si cu patrimoniul comanditatilor. Poate fi si un singur comanditar. Comanditarii au partile sociale sub forma de actiuni, de egala valoare.

Spre deosebire de SCS, administratorii sunt numiti si revocati de adunarea generala in care sunt comanditarii. Asociatul numit administrator devine comanditar chiar daca era comanditar.

### **CAPITOLUL V FALIMENTUL (Lichidarea judiciara)**

Institutia o gasim reglementata sub doua titulaturi si anume: faliment sau lichidarea judiciara.

Autorii romani cum ar fi Dragos Alexandru Sitaru prefera denumirea de lichidarea judiciara pe care a preluat-o din dreptul francez asa dupa cum si legea romana - Legea privind procedura reorganizarii si lichidarii judiciare - publicata in M.Of. nr.130/ 1995 s-a inspirat din el. Considera ca legea franceza, reglementarea franceza reprezinta, exprima o tendinta moderna in materie si anume aceea de a parasi institutia (si notiunea) clasica de faliment, inlocuind-o cu cea a lichidarii judiciare, mai flexibila si mai inclinata spre salvarea intreprinderilor aflate in dificultate.

#### **Definitia si conditiile lichidarii judiciare**

Falimentul (Lichidarea judiciara) constituie o procedura judiciara speciala, prin natura ei comerciala avand de regula, caracter colectiv, general sau unitar, concursual si egalitar al carui obiect este executarea asupra bunurilor debitorului aflat in stare de insolventa comerciala, in scopul satisfacerii creditorilor.

Din definitie rezulta ca trebuie indeplinite 2 conditii de fond si una de procedura:

- Debitorul trebuie sa aiba calitatea de comerciant persoana fizica sau societate comerciala
- Debitorul trebuie sa se afle in stare de incetare a platilor adica imposibilitatea de a satisface pasivul exigibil cu activul disponibil.

Notiunea de insolventa comerciala nu trebuie confundata cu cea de insolvabilitate. Insolventa comerciala poate rezulta direct sau indirect, debitorul nu are lichiditatile necesare pentru a-si onora datoriile la scadenta. Starea de incetare a platilor declanseaza procedura falimentului. Insolventa comerciala se deosebeste de insolvabilitate si difera de simpla neplata a datoriilor la scadenta, ca de exemplu simplul refuz la plata care se poate datora altor cauze (suma nedatorata).

Cea de a treia conditie pe care am numit-o de ordin procedural se refera la: • Existenta hotararii judecatoresti prin care s-a pronuntat lichidarea judiciara

## PROCEDURA FALIMENTULUI

Declararea falimentului se face la cererea:

1. debitorului comerciant
2. creditorilor cand cererea va fi facuta de toti creditorii sau de catre unul din creditorii
3. din oficiu

La societatile comerciale incetarea platilor se anunta de administratori sau directori care au si obligatia de a sesiza tribunalul comercial intr-un termen de 15 zile. Tot acestia sau lichidatorii vor depune si documentele contabile.

La cererea proprie a debitorului comerciant, falimentul se poate pronunta dupa ce acesta depune la grefa tribunalului o serie de acte: bilantul contabil, contul de profit si pierderi, tabloul cheltuielilor personale si registrele comerciale.

In situatia in care incetarea platilor este notorie sau se manifesta prin fapte de necontestat procedura falimentului poate fi declansata si din oficiu de catre tribunalul comercial. In dreptul englez si german procedura falimentului nu poate fi declansata din oficiu.

### Efectele falimentului

Acestea sunt patrimoniale, nepatrimoniale care actioneaza atat pt trecut cat si pt viitor.

In ceea ce privesc **efectele nepatrimoniale** ele constau in decaderea comerciantului din unele drepturi : falitul nu mai are dreptul de a alege de a fi ales, de a fi tutore, curator sau mandatar si nu mai are dreptul chiar de a intra in localul bursei. Daca s-a comis infractiunea de bancruta frauduloasa comerciantul poate fi cercetat si penal si chiar arestat.

In ceea ce privesc **efectele patrimoniale** ele constau desesizarea comerc. de administrarea tuturor bunurilor sale si in consecinta el pierde dr. de a face comert, e a sta in instanta, de a primi corespondenta. O alta consecint. directa este aceea ca toate datoriile existente devin scadente.

**Masa falimentului** este formata din toate bunurile falitului. Mai poarta denumirea de masa concursuala sau masa activa. Aceasta constituie o universalitate de bunuri avand o destinatie speciala: satisfacerea tuturor creditorilor.

**Masa credala** sau masa activa reprezinta totalitatea creditorilor uniti legal si pe deplin drept. Ea este reprezentata de sindic sau curator si are o individualitate proprie. Functioneaza din momentul declansarii procedurii falimentului.

In dr francez si cel italian intervalul dintre incetarea platilor si declansarea falimentului poarta denumirea de perioada suspecta. De aceea toate actele incheiate in aceasta perioada sunt suspecte de fraudă. In dreptul german situatia este putin diferita in sensul ca se are in vedere si se evalueaza natura, obiectul actului ca si data incheierii lui.

In calitate sa de reprezentant al masei credale sindicul poate cere ca actele perfectate in detrimentul creditorilor sa fie anulate si declarate inopozabile.

Ca urmare a pronuntarii hotararii de faliment SC se vor dizolva si apoi vor intra in faza de lichidare.

### Administrarea falimentului

Este efectuata de catre judecatorul sindic, adunarea creditorilor si tribunalul comercial.

Se urmareste indeplinirea urmatoarelor operatiuni:

1. **Constatarea, conservarea si intregirea patrimoniului**
2. Stabilirea pasivului si a masei credale
3. Lichidarea activului
4. Plata creditelor

Practic, putem spune ca lichidarea implica doua operatiuni principale: Realizarea activului si plata pasivului. Realizarea activului pp. incasarea creantelor pe care debitorul le are, transf. bunurilor sale in numerar, ceea ce se infaptuieste prin vanzarea la licitatie publica.

Plata pasivului se face prin satisfacerea cu prioritate a creditorilor privilegiati si cu garantii reale, iar activul ramas dupa deducerea anumitor cheltuieli (cele privind lichidarea), se imparte intre toti

creditorii, de unde si caracterul concursual al procedurii. Impartirea se face in mod egalitar adica proportional cu creanta fiecaruia.

Procedura declansata se inchide prin terminarea lichidarii bunurilor falitului sau prin insuficienta masei active. In aceasta situatie indiferent de intinderea acoperirii creantelor uniunea creditor. inceteaza. Daca mai au ceva de executat ei pot s-o face numai printr-o procedura individuala.

### **Redresarea judiciara**

Reflectand tendintele moderne in materia falimentului, in sensul de a acorda debitorului cat mai multe sanse de a-si continua activitatea comerciala, legea franceza din 1985 confera lichidarii judiciare un caracter subsidiar, falimentul putand fi pronuntat de instanta numai daca, dupa o perioada de observatie, redresarea judiciara nu este posibila.

Redresarea este, la randul sau o procedura judiciara al carei scop este satisfacerea creditorilor in conditiile mentinerii activitatii intreprinderii debitorului. Procedure de redresare judiciara poate fi pornita la cererea

- debitorului insusi,
- a unuia sau mai multor creditor,ii,
- a procurorului
- sau de instanta, din oficiu.

Hotararea de redresare judiciara produce importante consecinte cu privire la patrimoniul debitorului:

- deschide o perioada de observatie, in scopul intocmirii unui bilant economic si social al intreprinderii si propunerea unui plan de redresare sau a lichidarii judiciare (se acorda 3 luni, putand fi prelungita in cond. Legii)
- va fi stabilita data incetarii de fapt a platilor printr-o hot. judec., ceea ce prezinta importanta in ceea ce priveste regimul actelor juridice indicate de debitor in per. consid. suspecta.
- Instanta desemneaza organele care administreaza procedura de observatie: judecatorul delegat cu supravegherea si accelerarea procedurii, unul sau mai multi administratori si reprezentantul creditorilor. Principala atributie a tuturor acestora este intocmirea bilantului si intocmirea planului de redresare sau lichidarii
- Instanta stabileste modalitatile de administrare a intrep debitoare. Imputerniceste pe administratori sa supravegheze operatiunile de gestiune, sau sa asiste pe debitor pentru actele privind gestiunea (restrangere a capacitat. de exercitiu)
- Interdictie de a plati orice creanta nascuta anterior hot. de redresare sub sanct nulitatii platii
- Din mom. pronunt hot. Singurul abilitat sa actioneze in numele si pe seama creditorilor este reprezentantul acestora, desemnat de instanta.
- Majoritatea actelor juridice incheiate de debitor in per. suspecta (de la incetarea platilor si pana la pronunt. hotararii sunt nule), fiind prezumate ca facute in fraudarea drepturilor creditorilor.
- Curgerea dobanzilor pt crentele impotriva debitorului este, in principiu, suspendata
- Ipotecile, gajurile, precum si orice acte sau decizii judiciare translativ sau constitutive de dr. reale asupra bunurilor debitorului nu mai pot fi transmise dupa pronuntarea hotararii de redresare.

Planul de redresare stabileste fie continuarea activitat. intrep., fie cesiunea (vanzarea) acesteia, fie continuarea insotita de o cesiune partiala. Mai fixeaza atrib. administratorilor si celorlalte persoane insarcinate cu aducerea lui la indeplinire. Tribunalul decide continuarea activitatii numai atunci cand exista posibilitati serioase de refacerea economica si de plata a pasivului.

In unele sisteme de drept de exemplu in cel italian, spaniol, belgian, este reglementata intitutia moratoriului si a concordatului.(suspendarea si incetarea falimentului)

### **MORATORIUL**

Moratoriul este pronuntat de instanta la cererea debitorului. Dupa consultarea masei credale instanta poate dispune suspendarea pe un anumit termen pana intr-un an, a hotararii declarative de faliment. Debitorul trebuie sa faca dovada ca in acest termen este in masura sa si achite obligatiile fata de creditorii. Hotararea tribunalului privind moratoriul confera dreptul ca debitorul, pe durata

moratoriului, sa-si recapete dreptul de administrare si de dispozitie asupra bunurilor precum si dreptul de a sta in justitie.

### **CONCORDATUL**

Este o conventie intervenita intre debitor si masa credala, omologata de instanta, in temeiul careia starea de faliment incheie, debitorul redobandind, in principiu, dreptul de administrare si de dispozitie asupra bunurilor in genere asupra patrimoniului avand obligatia de sa-si achite obligatiile fata de creditorii la termenele stabilite prin concordat.

Conventia de concordat se incheie, cu ajutorul majoritatii (numerice) a creditorilor si daca acestia reprezinta un anumit procent, (de regula %) din totalul valorii creantelor. Dupa omologarea de catre instanta el devine, obligatoriu pt toti creditorii, inclusiv cei ramasi in minoritate si cei ale caror creante sunt verificate si admise ulterior.

### **REABILITAREA**

Actioneaza in situatia cand pasivul a fost platit si eventual pedeapsa executata comerciantul falit poate fi reabilitat. Efectele falimentului se inlatura printr-o procedura speciala.

In situatia unui faliment cu bancruta frauduloasa falitul nu mai beneficiaza de posibil.reabilitarii.

### **CAPITOLUL VI FORMAREA CONTRACTELOR DE COMERT INTERNATIONAL**

*Introducere referitoare la importanta contractelor ca instrumente juridice in infaptuirea politicilor economice, a dezvoltarii schimburilor comerciale la nivel international.....*

De aceea formarea contractului prezinta o deosebita importanta pentru desfasurarea comertului international, in conditii optime, desi o atare desfasurare este posibila numai daca si executarea contractului se face in conditii optime.

Formarea si executarea contractului apar ca fiind doua aspecte diferite, dar totodata independente apartinand aceleiasi realitati- contractul - apt sa puna in valoare scopurile urmarite de partenerii de afaceri (contractanti).

Marea majoritate a contractelor de comert international se incheie prin corespondenta, generand in multe cazuri probleme deosebite, in sensul ca, in intervalul cuprins dintre momentul emiterii ofertei si acela al exprimarii acceptarii pot surveni anumite evenimente neprevazute (ex. moartea sau incapacitatea uneia din parti).

Totodata se pune problema daca in intervalul de timp mentionat poate fi revocata oferta sau daca poate fi revocata acceptarea si eventualitatea unei rezolvari pozitive a acestei probleme.

Formarea contractelor externe se realizeaza printr-o serie de actiuni premergatoare avand rolul de a preintampina riscurile unor operatiuni intimplatoare, ocazionale. Astfel aceste activitati pregatitoare presupun anumite etape si anume:

- a) Studierea pietei externe
- b) Publicitatea comerciala
- c) Alegerea partenerului extern
- d) Contactarea partenerului extern

- a) Studierea pietei externe
  - Necesitatea studierii pietei externe

Piata este o categorie economica ce a aparut odata cu productia de marfuri si exprima totalitatea relatiilor de schimb, avand ca functie principala legatura intre productie si consum, prin confruntarea cererii cu oferta.

Avand in vedere raportul care exista intre participanti poate determina ca o anumita piata sa fie a vanzatorului sau a cumparatorului, situatie influentata si de nivelul stiintei, tehnicii si stadiul concurentei. Desi activitatea de studiere a pietei este dificila si costisitoare ea este indispensabila in reusita operatiunilor de comert international. De aceea este necesara prospectarea pietei. Aceasta constituie o actiune complexa de studiere a conditiilor concrete de comercializare. Prospectarea pietei are urmatoarele obiective:

- Cuantificarea si evolutia cererii si a ofertei

- Pregatirea documentatiei necesare in vederea promovarii exporturilor
- Orientarea productiei, a serviciilor spre marfurile, sortimentele, categoriile solicitate

Activitatea de prospectarea pietei se poate realiza la nivel macroeconomic din birou, prin intocmirea de studii preliminare pe baza statisticilor publicate; si cercetarea la locul desfacerii, nemijlocit asupra pietei si beneficiarului. Aceasta permite o cunoastere directa a pietei respective sub toate aspectele.

In scopul cunoasterii si a realizarii actiunilor privind prospectarea pietei, de o deosebita importanta sunt sursele de informare. Acestea trebuie sa fie corecte, operative, promte si sa furnizeze informatii cu privire la preferintele cumparatorilor, preturi, taxe vamale, probleme fiscale si valutare, restrictiile la import.

Informatiile pot fi obtinute din: documente folosite la operatiunile fundamentale ale intreprinderilor (achizitionarea, receptia inmagazinarea, productia vanzarile, platile), studii si date provenite din rapoarte, note si informarii, literatura de specialitate, periodice (de afaceri, de specialitate pe diferite domenii, editate de guvern), date staistice din publicatii ale firmelor, bancilor, camere de comert, ministere, organizatii internationale,etc), studii ale firmelor specializate.

Studiul pietei trebuie sa contina date cu privire la trasaturile calitative si cantitative ale pietei, pozitia concurentei, pozitia pe piata a firmei, analiza conjuncturala a pietei. Pe baza acestora se elaboreaza previziunile de piata ce urmaresc obtinere de conditii avantajoase, sporirea aportului realizat din tranzactii externe, orientarea justa a investitiilor, elaborarea de programe de dezvoltare a schimburilor pe perioade indelungate.

Pentru realizarea unei informari cat mai complexe si luarea unor decizii fundamentate, ca o premisa indispensabila, prospectarea pietei externe continua cu cercetarea de marketing.

Termenul de marketing provine de la verbul *to market* care insemana a comercializa si are valente multiple in comertul international. Marketingul inseamna o actiune de cercetare a pietei, a cererii si a ofertei, investigarea, organizarea si planificarea productiei, pregatirea personalului, crearea de noi produse, vanzarea si service-ul; este, reprezinta o atitudine, o optica noua in arta de a descoperi noi pietee, si clienti, in a mentine si cultiva piesele si clientii traditionali. Marketingul contribuie la realizarea operatiunilor comerc. in cond.de eficienta sporita.

#### b) Publicitatea comerciala

In mod practic, dupa alegerea pietei externe si a momentului favorabil trebuie ca potentialii clienti sa cunoasca si sa devina sensibili la anumite marfuri sau servicii.

Publicitatea comerc. se realizeaza prin totalitatea metod.si mijl.folosite pentru a face cunoscut publicului consumator un produs sau un serviciu, pentru a atrage asupra calitatii, particularitatile si posibilit.de utilizare,trezind astfel interesul cumparatorilor, detreminandu-i sa cumpere.

Formele de publicitate: alegerea formei adecvate este in functie de destinatarul mesajului, natura marfurilor.Cele mai utilizate forme sunt:

- publicitatea prin presa; - scrisoarea publicitara; - catalogul de export; - brosură, prospectul, plinatul; - afisul;
- mijloace mass-media: televiziunea, radioul, cinematograful; - targuri si expozitii internationale.

#### c. Alegerea partenerului extern

De obicei partenerul extern este o persoana fizica sau juridica, ponderea desmand-o cele din urma. De aceea alegerea partenerului implica lamurirea unor aspecte:

- nationalitatea societatii comerciale, (reg.juridic, apartenenta unui stat, sistem juridic)
- conditia juridica a societatii (tipul de societate, legalitatea constituirii)
- obiectul statutar al activitatii, strans legat de capacitatea de exercitiu.

Atunci cand intreprinderile producatoare nu exporta direct (comertul mondial se desfasoara cel mai frecvent astfel) apeleaza la firme specializate (case de comert, firme). Acestea pot fi universale, specializate, firme en-gros, firme cu amanuntul.

#### d). Contactarea partenerului extern

Legat. cu partenerul extern se pot stabili prin intermediul contactelor directe sau a contact. indirecte. In cazul contactelor directe partenerii intra in relatii de afaceri nemijlocit, fara a recurge la intermediari. In mod traditional contactarea directa are loc prin corespondenta, schimburi de scrisori, fax, email.

Metoda contactelor indirecte implica activitatea agentilor intermediari, prin incheierea unui contract de mijlocire comerciala. Cei mai frecvent intalniti sunt agentii si comisionarii. Acestia sunt pers.fz. sau jd. (SC) care participa la incheierea operatiunilor in contul exportului.

## CAPITOLUL VII NEGOCIEREA CONTRACTELOR EXTERNE

O data partenerul extern identificat urmeaza faza dialogurilor precontractuale. In aceasta faza partile urmaresc eliminarea divergentelor si concretizarea intelegurilor intr-un contract.

### **Demersurile precontractuale**

Perfectarea contractelor de comert international comporta in general anumite demersuri precontractuale, sistematizate in doctrina juridica, dupa cum urmeaza:

#### **a) demersurile exploratorii**

De regula incheierea contractelor este precedata de unele activitati de prospectare, investigare si informare cu privire la conjunctura existenta pe pietele externe pt ca exportatorul si respectiv importatorul sa poata actiona in cunostinta de cauza cu privire la operatiunea comerciala pe care doreste sau urmareste a o incheia. Astfel cercetarea de marketing ii permite sa obtina date orientative si de prognoza privind raportul dintre cerere si oferta.

De obicei prospectarea sistematica a unor pietele straine se face in paralel cu utilizarea in tarile preferate, a mijloacelor locale de propaganda comerciala, de reclama si publicitate prin diverse mijloace: presa, radio, televiziune, difuzare de pliante, prospecte, cataloage de export si chiar a unor mostre de reclama.

Uneori se organizeaza adevarate campanii publicitare, contactandu-se in atare scop, firme specializate din statul (tara) respectiv(a) cu care se incheie un contract de publicitate, in virtutea caruia acestea vor actiona pt a se face cat mai larg cunoscute de potentialii interesati a intentiilor de a contracta manifestate de exportator sau, dupa caz, de importator.

#### **b) initierea dialogului contractual**

Acesta poate fi propus de oricare dintre cei interesati sa contracteze (exportator, importator, intermediari, etc.) dar intotdeauna negocierile au un caracter facultativ, ele fiind ca o conditie prealabila incheierii contr.

Practica de perfectare a contactului de comert international demonstreaza ca in majoritatea cazurilor, incheierea unor asemenea contracte este precedata de negocieri.

Atunci cand initiativa dialogului contractual apartine exportatorului de produse sau de servicii, ori a executantului de lucrari, acesta lanseaza o oferta publicitara la care destinatarul va replica in masura in care este interesat, printr-o cerere de oferta.

Daca insa aceasta initiativa apartine importatorului, ea se va concretiza in toate cazurile chiar si atunci cand nu exista o prealabila oferta publicitara, printr-o cerere de oferta directa, adresata exportatorului dintr-o tara straina.

In consecinta oferta publicitara si cererea de oferta pregatesc terenul pentru negocierile subsecvente. Ambele au caracter facultativ, nu constituie manifestari de vointa obligatorii pt raportul juridic contractual. Daca totusi ele au avut loc, s-au produs, pot fi oricand retrase, de catre emitent, fara a suporta consecinte juridice.

#### **c) Desfasurarea dialogului contractual**

Formarea vointei juridice comune partilor se realizeaza de regula prin tratative prelabile (negocieri) intre ele care au ca punct de sprijin si de referinta, oferta ferma, pt cazul in care propunerea de contractare apartine exportatorului si comanda in cazul in care propunerea vine din partea importatorului.

Cele doua instrumente juridice - oferta ferma si comanda - constituie totodata mijloacele necesare pt realizarea cerintelor esentiale, necesare pt formarea consintamantului partenerilor contractuali, de a se obliga juridiceste reciproc.

Astfel comunicarea presupune o discutie deschisa si detaliata intre parteneri de tratative prin care acestia isi fac cunoscute unul altuia, dorintele preferintele, pretentiile, optiunile referitoare la obiectul, continutul si executarea contractului ce urmeaza a-1 negocia.

Concesia reprezinta renuntarea unilaterala de catre unul dintre partenerii tratativelor la una sau la unele din conditiile formulate, in scopul realizarii acordului.

Compromisul este solutia la care ajung partenerii de negocieri prin acordarea de concesi reciproc, in scopul deblocarii tratativelor si facilitarii perfectarii contractului.

Negocierile comporta, de obicei, concesi si compromisuri, pe care partenerii de tratative le propun si le accepta in functie de circumstantele concrete ale situatiei date, tinand seama de interesele lor reale.

Argumentatia reprezinta mijlocul utilizat de catre fiecare negociator in scopul convingerii partenerului de tratative, sa accepte conditiile de contractare oferite. Aceasta presupune o cunoastere reala a nevoilor si cerintelor interlocutorului, prezentarea de probe suficiente pentru a-1 convinge de avantajele ce le-ar obtine prin incheierea contractului negociat.

Obiectiunile formulate de parteneri sunt argumente invocate pentru a combate in totalitate sau in parte, argumentatia prezentata de catre cel cu care negociaza, pentru a-1 determina sa-si modifice punctul de vedere privind conditiile de contractare. Acestea pot fi formale sau reale (de fond). Obiectiunile de forma se fac din motive tactice, avand scopul de a obtine anumite concesi sau de a realiza cat mai eficient propriile interese. Obiectiunile reale vizeaza aspecte esentiale ale conditiilor de contractare oferite de catre partenerul de negocieri. Uneori pot avea drept consecinta esecul tratativelor.

### **RASPUNDEREA PARTILOR IN PERIOADA NEGOCIERILOR**

In faza negocierilor acei partenerii de discutii pot sa-si produca prejudicii, din culpa lor. Atragerea raspunderii celui aflat in culpa pt pagube este strans legata de faptul daca prin culpa precontractuala s-a impiedicat sau nu incheierea contractului.

Partea care se considera prejudiciata are la indemana o actiune, solicitand daune interese pt revocarea intempestiva a ofertei sau utilizarea de informatii in detrimentul partenerului.

Acestea sunt situatii luate din practica, pot fi si altele dar in situatia in care culpa precontractuala este anterioara ofertei, existenta unui prejudiciului, provocat de intreruperea tratativelor, este greu de demonstrat.

#### **a) pentru revocarea intempestiva a ofertei**

Oferta publicitara nu produce efecte, doar oferta ferma are un caracter obligatoriu. Daca revocarea intervine inainte de implinirea unui termen conventional, necesar sau uzual, ofertantul este obligat sa raspunda pt daunele cauzate.

Cu privire la natura raspunderii pentru pagubele cauzate in literatura s-au emis mai multe opinii. Astfel intr-o opinie se considera ca ne aflam in fata unei raspunderi delictuale (Traian Ionascu- *Teoria generala a contractelor si obligatiilor*, Bucuresti 1942, pag.220 si urm., Ion Rucareanu - *Rdspunderea in comertul international*, Revista economica 1978, pag.131 si urm); Intr-o alta opinie temeiul juridic al raspunderii se bazeza pe teoria abuzului de drept (Constantin Stasescu, *Drept civil, Teoria generala a obligatiilor*, Partea I, Bucuresti, 1971, pag.71).

Exista insa opinii care argumenteaza raspunderea pe terenul contractual, fie motivat de faptul ca oferta fiind cu termen nimic nu se opune pe planul dreptului de a se considera contractul ca si incheiat sau raspunderea ofertantului s-ar explica prin culpa de contrahendo, savarsita cu ocazia incheierii contractului. Se considera ca oferta are o natura dubla cuprinzand elemente ce se refera la doua contracte diferite, unul pt care s-a facut propunerea iar celelalte accesoriu inclus in oferta. Practic simpla emitere a unei propuneri ar crea ofertantului obligatia de contractare.

## **b) utilizarea de informatii in detrimentul partenerului**

In perioada negocierilor una din parti poate sa valorifice anumite informatii in interes propriu, si printr-o conduita neloiala sa-si asigure unele avantaje in dauna celui alt partener, prin folosirea unor doc. sfarseste prin a nu mai incheiat contr., aprovizionandu-se de la alti furnizori.

Pentru ca in lege nu gasim un text care sa reglementeze natura raspunderii ca si in situatia precedenta (raspunderea pentru revocarea intempestiva a ofertei) in doctrina s-au emis opinii dupa cum s-a finalizat sau nu contractul. In cazul unei tranzactii care nu se mai realizeaza raspunderea va fi de natura delictuala; daca se incheie un contract solutia va fi raspunderea contractuala.

In practica internationala in cadrul contractelor de know-how pentru a se pastra secretul informatiilor, inainte de inceperea tratativelor beneficiarul emite un document prin care se obliga sa tina strict confidential toate informatiile primite sau ca o alta modalitate, de prevenire... intre partenerii potentiali se incheie o conventie.

## **CAPITOLUL VII INCHEIEREA CONTR. INTERNATIONALE. ELEMENTENTELE CONTR.**

- conditiile de incheiere a contractului sunt de fond si de forma. Conditii referitoare la fond, cf. Art.948 C.civil roman (ca si in legislatia multor alte state) elementele esentiale pt validitatea contractului sunt: capacitatea de a contracta, consimtamantul valabil al partilor, un obiect determinat si o cauza licita (in dr. german si elvetian nu este cunoscuta notiunea iar in dr. englez, se numeste *consideration*)

### **LEGEA APLICABILA INCHEIERII CONTRACTULUI**

Conditii incheierii sunt reglementate de legea contractului (*lex contractus*). Legea nr. 105/1992 consacra pe planul juridic principiul autonomiei de vointa (art.73)

Urmeaza a se expune regula, depechage, splitting, momentul alegerii, posterior, cele doua conditii, prestatia caracteristica, etc

Dar in domeniul contractelor internationale regimul cerintelor de validitate prezinta unele particularitati in sensul ca, prin exceptie pot fi supuse altei legi decat *lex contractus*. *Lex contractus* guverneaza aspectele legate de intreaga operatiune comerciala si se aplica formarii raporturilor comerciale contractuale.

Astfel, capacitatea de a contracta este supusa legii personale (art. 11 din legea nr. 105/1992 "starea, capacitatea si relatiile de familie ale persoanei fizice sunt carmuite de legea sa nationala") indiferent de locul incheierii contractului; legea personala poate fi *lex domicilii* sau *lex patriae*. In ceea ce priveste persoana juridica aceasta are nationalitatea statului pe teritoriul caruia si-a stabilit, potrivit actului constitutiv, sediul social (art.40 din legea nr. 105/1992).

Totusi in unele state cum ar fi Anglia, Statele Unite capacitatea de a contracta este supusa lui *lex contractus*, iar in Elvetia Italia capacitatea se apreciaza potrivit legii teritoriale, chiar daca dupa legea sa nationala, contractantul este incapabil.

Consimtamantului i se aplica *lex contractus*, ca si obiectul si cauza.

Forma este guvernata de o regula ce are caracter facultativ, legea locului unde s-a format actul (*locus regit actum*). Conform dreptului roman conditiile de forma ale unui act juridic sunt stabilite de legea care este aplicabila fondului.(art.71).

### **MOMENTUL INCHEIERII CONTRACTULUI**

Dintre contractele incheiate in cadrul relatiilor internationale numai acelea care se incheie prin corespondenta, dau nastere la probleme deosebite. Aceasta pt ca, pe de o parte legislatiile nu reglementeaza contractele intre absenti (codul civil francez si codurile care l-au avut ca model), lasand in sarcina codurilor comerciale, iar pe de alta parte reglementarea nu priveste contactele cu caracter international ci numai contractele interne.

In cazul contractelor prin corespondenta sau *inter absentes* sunt contracte in care acceptarea nu intervine imediat dupa manifestarea ofertei, ci dupa o oarecare perioada de timp. In acest interval pot interveni evenimente care pot influenta incheierea contractului.



Momentul incheierii contractului poate avea efecte cu privire la:

- capacitatea partilor (deoarece contractul trebuie sa fie incheiat in mod valabil)
- existenta viciilor de consintamant, care se apreciaza la momentul formarii contractului
- moartea sau incapacitarea uneia din partile contractante, poate impiedica formarea contractului (cum ar fi in cazul contractelor care se incheie *intuitu personae*)
- momentul incheierii contractului constituie punctul de plecare al tuturor efectelor pe care acesta urmeaza sa le produca. Astfel in unele sisteme de drept efectele reale ale contractului se realizeaza in momentul acordului dintre parti, in contractele care au ca obiect transmiterea proprietatii, constituirea sau transmiterea unui drept real, proprietatea sau dreptul real respectiv se transmite si se dobandeste ca efect al consintamantului partilor, desi remiterea bunurilor nu a avut loc. Tot din acest moment riscurile pierderii fortuite a lucrului (obiect al contractului), trece la dobanditor, fiindu-i aplicabila regula *res perit domino*.
- solutionarea conflictelor de legi in timp, contractul continua sa fie carmuit de legea in vigoare la momentul formarii lui (*tempus regit actum*)
- momentul formarii contractului constituie punctul de plecare al anumitor termene cum ar fi cele pentru prescriptia extinctiva
- pt determinarea pretului in contractele in care pretul este cel curent, din ziua contractarii,
- exercitiul actiunii pauliene nu apartine decat creditorilor chirografari anteriori datei formarii contractului fraudulos
- in privinta actelor savarsite in perioada suspecta de catre cel declarat in stare de faliment
- Contractul reprezinta un acord de vointa iar momentul realizarii acestuia marcheaza incheierea contractului.

**In practica internat., este necesar sa facem distinctia dupa cum partile sunt prezente sau absente**

- incheierea contractului intre prezenti, cand partenerii se afla la aceeiasi data si in acelasi loc, iar contractul se considera incheiat in momentul semnarii lui.

In cazul contractului incheiat prin telefon se considera ca partile au fost prezente, acordul lor de vointa intervine simultan, aplicandu-se regulile de la incheiere acontractului intre prezenti

**Dar sunt situatii cand partile care incheie contractul se afla in tari diferite si astfel suntem in situatia**

- incheierii contractului intre absenti

#### **Sisteme privind momentul incheierii contractului**

- *sistemul emisiunii sau declaratiunii de vointa*. In aceasta teorie contractul se considera incheiat in momentul cand destinatarul si-a manifestat vointa de a accepta oferta;
- *sistemul expedierii sau transmisiei declaratiei*, contractul se considera incheiat in momentul in care destinatarul ofertei a expediat acceptarea sa.(se regaseste in dreptul englez, american, spaniol, japonez, sirian)
- *sistemul receptiei*, contractul se considera incheiat in momentul in care acceptarea ajunge la ofertant.(sitemul de drept german, elevetian - o varianta a teoriei)
- *sistemul informatiei*. In acest sistem contractul se considera incheiat in momentul cand ofertantul ia cunostinta despre acceptarea destinatarului.(in legislatiile statelor ca: Venezuela, Honduras, Filipine. In dreptul roman s-a consacrat sitemul informatei in art.814 al.1Cod civil si art.35 al.1 C.com. "contarctul se incheie cand ofertantul a luat efectiv cunostinta de acceptare.

#### **LOCUL INCHEIERII CONTRACTULUI**

Este imporatnt pentru localizarea contractului in spatiu, care la randul sau este imortant pt determinarea competentei teritorial, precum si pt determinarea dreptului aplicabil fondului litigiului; influenteaza aplicarea uzurilor locale aplicabile contractului in speta, precum si pt interpretarea cuvintelor si termenilor utilizati care trebuie sa fie intelesi in sensul semnificatiei lor de la locul incheierii contractului.

## **FORMA INCHEIERII CONTRACTULUI**

Prin forma se intelege un numar de elemente care exteriorizeaza contractul. Forma contractului reprezinta o notiune materiala, care se poate materializa cu usurinta. Cel care a observat ca intre forma si cerintele de fond ale contractului exista deosebiri carora li se aplica reguli distincte, a fost Charles Dumoulin (sec. a XVI-lea).

In ceea ce priveste lg aplicabila cu privire la forma contractului exista o norma conflictuala acceptata in genere de toate sistemele juridice: *locus regit actum*. In legislatia noastra regula *locus regit actum* si-a gasit consacrarile (in lipsa unei alegeri facute de parti) in lg nr.105/1992, in art.71 al.2 pct.a.

## **CONTINUTUL CONTRACTULUI**

Contractul international trebuie sa satisfaca cerintele comertului international, sa fie un instrument rentabil. Pentru aceasta el trebuie sa contina o serie de clauze care sa rezolve toate aspectele juridice si economice, practice.

In mod firesc, principalele clauze ale unui contract extern sunt determinate natura obiectului. De aceea stipularea precisa si ferma a calitatii produselor si a raspunderii in caz de nerespectare, sunt de o importanta deosebita.

Contractul contine in principal un numar de reguli stabilite in comun, prin care sunt stabilite elemente juridice si economice:

1. Identificarea partilor
2. Obiectul contractului
3. Durata
4. Pretul si modalitatile de plata
5. Garantiile pentru calitatea marfii livrate
6. Conditiiile pentru ambalaj, marcare, etichetare, expediere si transport
7. Clauze asiguratorii corespunzatoare

De asemenea mai pot fi si clauze referitoare la:

- clauza privind determinarea dreptului aplicabil, *electio juris*, (*pactum de lege utendd*)
- clauza compromisorie
- clauze referitoare la plata despagubirilor, clauza penala
- exonerarea de raspundere
- clauza privind rezerva de proprietate
- clauza privind solutionarea litigiilor

## **CONTRACTELE TIP SI CONDITIILE GENERALE DE LIVRARE**

Contractele tip si conditiile generale de livrare constituie un procedeu des utilizat intrunind preferintele multor participanti la schimburile comerciale internationale deoarece formeaza un cadru juridic ce faciliteaza prefigurarea clauzelor contractuale intr-un minim de timp pentru realizarea operatiunilor comerciale.

Se regasesc in legislatiile statelor sub denumirea de condition generale, general conditions ori standard terms, condizioni generali

Se regasesc de asemenea intocmite de organizatii profesionale ale comerciantilor sau federatiei exportatorilor cum ar fi Asociatia comerciantilor de cerealecu sediul in Londra (London Corn Trade Association- L.C.T.A. sau Asociatia exportatorilor de bumbac din Alexandria - Alexandria Cotton Exporters Association). In comertul international sunt utilizate contracte tip si pt comertul cu lana, cherestea, electronice (conditiile generale de vanzare ale producatorilor din industria electrotehnica, produse petroliere, etc.

## **VANZAREA INTERNATIONALA**

Vanzarea internationala cuprinde:

- Contractul de vanzare-cumparare internationala
- Vanzarea prin burse internationala
- Vanzarea prin licitatii internationale

## **Contractul de vanzare-cumparare internationala**

Contractul de vanzare-cumparare internationala constituie principalul instrument juridic prin care se desfasoara comerțul international. Pe langa forma clasica el cunoaste si forme noi, moderne. De aceea acest tip de contract poate fi considerat "universal" deoarece schimburile comerciale internationale au cunoscut o dezvoltare fara precedent, prin intermediul vanzarii asigurandu-se circulatia marfurilor de la producator la consumator in cadrul relatiilor comerciale internationale.

Fara pretentia de a formula o definitie, preocupat de delimitarea obiectului dreptului comerțului international, consideram ca doua elemente caracterizeaza in principal contractul: existenta unui element de extraneitate si caracterul comercial (faptul ca in joc sunt interese legate strict de comerțul international). In ceea ce ce privesc elementele de extraneitate, acestea nu pot fi decat cele care prezinta o semnificatie sau sunt de o natura deosebita. Sunt considerate astfel criteriile proprii: sediul partilor, miscarea obiectelor vandute, locul incheierii contractului, locul predarii lucrului vandut.

### **Definitia contractului de vanzare-cumparare internationala:**

Contractul de vanzare-cumparare in comerțul international este actul juridic prin care partile vanzator si cumparator, avand sediile in state diferite, se obliga primul sa transfere proprietatea unui bun iar cel de al doilea sa achite pretul convenit.

### **Denumire**

- contract de vanzare-cumparare, contract de vanzare, contract de cumparare, contract de import, contract de export, contract de export-import, etc

Cu titlu de exemplu in Conventia de la Haga din 1964 care fara a defini vanzarea internationala, in articolul al doilea precizeaza ca :

"Prezenta este aplicabila contr. de vanzare incheiate intre parti care isi au sediul, sau in lipsa de sediu, isi au resedinta obisnuita pe teritoriul unor state diferite", in fiecare din cazurile exhaustiv aratate de text.

Se diferentiaza de contractul de vanzare intern prin aceea ca pe langa elementul comercial ce caracterizeaza contractele comerciale, apare *caracterul international* dat de elementul de extraneitate (cetatenia partilor, sediul, locul incheierii contractului, locul executarii). Din aceasta cauza contractul de vanzare-cumparare internationala este susceptibil de a fi guvernata de doua sau mai multe sisteme de drept, ridicandu-se astfel probleme legii aplicabile.

Conventia Natiunilor Unite asupra contractelor de vanzare internationala de marfuri de la Viena din 1980, care precizeaza ca " se aplica contractelor de vanzare de marfuri intre parti care isi au sediul in state diferite", iar "nationalitatea partilor" este luata in considerare pt aplicarea conventiei (art.I). Daca o parte nu are sediu, resedinta sa obisnuita ii tine locul (art. 10 lit.b);

Opinia general acceptata in doctrina cu privire la continutul notiunii de vanzare a fost aceea ca prin vanzare se intelege contractul prin care o parte numita vanzator se obliga sa livreze un bun, iar cealalta parte numita cumparator, sa plateasca pretul. Conventia de la Viena stabileste in art.30 si 53 care sunt obligatiile vanzatorului si respectiv ale cumparatorului.

Deci, textele conventiilor internationale multilaterale intaresc convingerea ca definitia data este corecta si cuprinde aspectele esentiale. Pe baza acestor texte, ajungem la aceeași concluzie, ca vanzarea este un contract incheiat intre doua parti prin care una din ele numita vanzator se obliga sa predea celeilalte o marfa si sa-i transmita proprietatea, in schimbul unui pret platit de cealalta parte numita cumparator.

In ceea ce privesc legea aplicabila contractului de vanzare internationala, *Lex contractus* va carmui: interpretarea contractului, drepturile si obligatiile partilor, existenta si validitatea contractului si elementele sale, inclusiv formarea contractului (oferta si acceptarea) conditiile de validitate, legalitatea platii, a mijloacelor si modalitatilor de plata. *Lex contractus* poate fi stabilita de parti conform *lex voluntatis* sau va fi determinata pe baza regulilor de DIP, iar in cazul statelor Uniunii Europene semnatare ale conventiei comunitare, va fi aplicat art.4 din Conventia de la Roma

din 1980 privitoare la legea aplicabila obligatiilor contractuale, iar in cazul statelor sud americane Conventia cu privire la legea aplicabila obligatiilor contractuale.....

### **Obiectul contractului**

Obiectul contractului de vanzare-cumparare il constituie marfa vanduta Conventia de la Viena din 1980 utilizeaza notiunea de marfa incepand chiar cu titlul ei. Acest fapt a fost critical in literatura de specialitate pe motiv ca notiunea de marfa este nejuridica si nu permite realizarea distinctiilor necesare intre bunurile mobile corporale si bunurile imobile, respectiv intre bunurile mobile corporale si bunurile mobile incorporale.

In comentariul asupra textului Conv. de la Viena, Secretariatul ONU a aratat, in termeni neechivoci, ca art.1 se aplica vanzarilor de bunuri corporale. In dr. afacerilor, prin marfa se intelege un bun mobil, evaluabil in bani, susceptibil sa formeze ob. unor tranzactii comerciale.

Determinarea obiectului contractului este importanta fiind legata strict de natura marfurilor si in functie de aceasta stabilirea parametrilor calitativi. Astfel la marfurile fungibile obiectul se stabileste prin parametri calitativi si cantitativi, iar la bunurile nefungibile se determina prin elemente precise si amanuntite.

### **Efectele contractului de vanzare internationala de marfuri**

In practica comerciala pentru aceasta notiune se mai foloseste si denumire de executare sau derulare a contractului. Este posibil sa se aplice dreptul roman, dreptul comercial (intern), sau dispozitiile uniforme, cum ar fi cele din Conventia de la Viena din 1980 care reprezinta un cadru legal al vanzarilor internationale, daca ambele parti sunt parte la conventie, si de altfel situatia multora din statele lumii, inclusiv pentru Romania care a ratificat aceasta conventie.

Mai sunt aplicabile normele legii romane de drept international privat si legile altor state sub aspectul dreptului aplicabil potrivit normelor de drept international privat.

Dar multe din contractele de vanzare se incheie pe baza de conditii generale, iar in ceea ce privesc efectele contractului se indica tipul de vanzare pe care-l incheie, referindu-se la clauzele *Incoterms*. (Vanzarea GIF, FOB,etc).

### **Transmiterea proprietatii si a riscului**

Cu privire la acest aspect exista mai multe sisteme (reglem diferite de la stat la stat).

Momentul incheierii contractului constituie punctul de plecare al tuturor efectelor pe care acesta urmeaza sa le produca. Astfel in unele sisteme de drept efectele reale ale contractului se realizeaza in momentul acordului dintre parti, in contractele care au ca obiect transmiterea proprietatii, constituirea sau transmiterea unui drept real, proprietatea sau dreptul real respectiv se transmite si se dobandeste ca efect al consimtamantului partilor, desi remiterea bunurilor nu a avut loc. Tot din acest moment riscurile pierderii fortuite a lucrului (obiect al contractului), trce la dobanditor, fiindu-i aplicabila regula *res peril domino*.

In dreptul roman regula este cea stabilita de codul civil in art. 1295, este facultativa deci partilor pot deroga de la dispozitiile ei.

Desi reglementari diferite putem grupa (dupa momnetul in care se transmite proprietatea si implicit riscurile) in doua situatii:

- Proprietatea se transmite in momentul realizarii acordului de vointa (in acest sens codul civil francez, italian, polonez,etc)
- Proprietatea se transmite in momentul predarii marfii vandute (codul civil german B.G.B., austriac, spaniol, grec, olandez,etc.)

Dupa cum am mai aratat, in practica comerciala internationala, prin recurgerea la contractele tip si la clauzele *Incoterms*, se simplifica foarte mult situatia, in sensul ca momentul transmiterii riscului si al proprietatii va fi stabilit prin acord, de catre parti.

Transmiterea proprietatii si tarnsmitemera riscurilor pot reprezenta momente diferite, nu este obligatoriu ca ele sa fie tratate in bloc, dar pentru aceasta partile trebuie sa stipuleze in mod clar in contr. lor, intentia pe care o au privind considerarea a doua momente distincte, independente. De

aceea in absenta unei clauze exprese, transferul riscurilor este supus lui *lex contractus*. In sprijinirea acestui punct de vedere invocam Legea aplicabila vanzarilor cu caracter international de bunuri mobile corporale (art.5 pct.3) si Lg. aplicabila transmiterii proprietatii in cazul vanzarii cu caracter international de bunuri mobile corporale, semnata la Haga in 1958 (15 aprilie)

In situatia in care partile nu au desemnat legea aplicabila contractului lor, se va determina *lex contractus* care se va aplica si in ceea ce priveste transmiterea proprietatii si a riscurilor. Art.73 legea nr. 105/1992, *lex voluntatis*, legea care are cele mai stranse legaturi cu contractul, prezumtii.. .prestatia caracteristica; art.4 din Conv.Roma

Art. 89 din lege prevede ca vanzarea va fi supusa legii statului in care vanzatorul are la data incheierii contractului, dupa caz, domiciliul, sau in lipsa resedinta, ori fondul de comert, sau sediul social. Prin exceptie vanzarea comerciala va fi supusa legii statului in care cumparatorul are fondul de comert sau sediul social, daca:

- Negocierile au fost purtate si contractul a fost incheiat de catre parti prezente in acel stat, sau
- Contr. prevede in mod expres ca vanzatorul trebuie sa execute oblig. de livrare a marfii in acel stat

In cazul licitatiilor si vanzarilor la bursa sau targuri contractul este supus legii statului unde are loc incheierea contractului. Daca legea statului pe teritoriul caruia se organizeaza licitatiea, bursa sau targul permite partilor sa-si desemneze o lege aplicabila atunci acestia vor desemna legea pe care o doresc sa le guverneze contractul.

#### **A. Obligatiile vanzatorului**

In temeiul contractului de vanzare internationala, vanzatorul are urmatoarele obligatii principale:

- Predarea marfii
- Transmiterea proprietatii asupra acesteia
- Remiterea documentelor referitoare la marfa (documentatia tehnica)
- Conformitatea marfurilor cu stipulatiile clauzelor contractului

Referitor la prima si cea mai importanta obligatie, predarea marfii vandute, important este termenul livrarii care trebuie sa fie determinat sau cert ori determinabil sau indicativ; locul predarii care de obicei este locul convenit prin contract, in raport de conditia de livrare; si desigur raspunderea pentru neexecutarea obligatiei de predare situatie in care cumparatorul are doua posibilitati legale:

1. sa ceara executarea in continuare a contractului
2. sa declare rezolutia contractului

Exonerarea de raspundere. In situatia cand neexecutarea obligatiei de predare se datoreste unui caz de forta majora.

Referitor la obligatia vanzatorului privind conformitatea marfurilor cu stipulatiile clauzelor contractului, marfa livrata trebuie sa posede calitatile si particularitatile prevazute expres sau tacit in contract (conformitatea marfii), fara defecte sau vicii. Desigur marfa trebuie livrata in cantitatea stabilita in contract.

#### **B. Obligatiile cumparatorului**

Cumparatorul are doua obligatii principale:

##### **1. Plata pretului 2. Luarea in primire a bunurilor**

##### **1. Plata pretului**

Obligatia cumparatorului de a plati pretul cuprinde pe aceea de a lua toate masurile si a indeplini formalitatile necesare prevazute in contract si lege spre a permite plata pretului.

In ceea ce priveste pretul el este cel contractual, determinat direct sau implicit prin referire sau prin dispozitie care sa permita determinarea lui. In situatia in care contractul de vanzare a fost valabil incheiat, fara insa pretul marfurilor sa fi fost fixat in contract, in mod expres ori implicit printr-o dispozitie care sa permita determinarea lui, se considera ca partile s-au referit (fara a exista o alta stipulate

contrara) la pretul din momentul incheierii contractului; daca pretul a fost stabilit in functie de greutatea marfurilor, atunci pretul va fi detreminat dupa greutatea neta.

Conventia Natiunilor Unite asupra contractelor de vanzare internationala de marfuri de la Viena din 1980, la care si Romania este parte si care constituie dreptul comun in materie, precizeaza in art.53 Obligatiile cumparatorului "cumparatorul trebuie sa platesca pretul pentru marfuri si sa le preia asa dupa cum a fost stabilit in contract sau prezenta conventie. Art 54 "Obligatia cumparatorului de a plati pretul include indeplinirea tuturor formalitatilor care sunt cerute de contract sau de lege si alte reglementari privind plata ce urmeaza a fi facuta." De asemenea vanzatorul va fi obligat sa suporte orice cheltuiala suplimentara determinata de schimabarea sediului ce a avut loc dupa incheierea contractului.

**a) locul platii.** Daca cel care cumpara marfa nu a fost obligat sa platesca pretul intr-un anumit loc stabilit prin contract, atunci el (cumparatorul) trebuie sa-l platesca vanzatorului:

- la sediul vanzatorului sau
- daca plata urmeaza sa se faca contra livrarii documentelor ce insotesc marfa, ori a marfii, atunci plata se va face la locul unde are loc primirea doc. ori a marfii (locul unde are loc livrarea)

**b) data platii.** Daca nu este fixata contractual atunci vanzatorul trebuie sa platesca pretul in momentul in care (conform contractului si Conventiei de la Viena din 1980), el pune la dispozitia cumparatorului fie marfurile, fie documnetele reprezentative ale marfurilor; vanzatorul poate sa faca din plata o conditie a remiterii marfurilor si documentelor.

In cazul unui contract in care este implicat si un tarsport de marfuri, ; vanzatorul poate sa efectueze expeditia ca aceasta si documentele reprezentative nu vor putea fi remise cumparatorului decat contra platii (P/D).Cumparatorul nu va fi obligat la plata pretului mai inainte de a fi avut posibilitatea sa examineze marfurile, cu exceptia situatiei cand in contract se prevede altfel. In toate cazurile plata pretului tb. sa se faca la data prevazuta in contr. (sau in lg.) fara a fi nevoie de vreo alta formalitate din partea vanzatorului (*dies interpellat pro hominem*).

**2. Luarea in primire a marfii (cea de a doua oblig.a cump.) consta in indeplinirea oricarui act care poate fi cerut in mod rezonabil cumparat. si care sa permita vanzatorului sa efectueze livarea.**

## VANZAREA PRIN BURSE

Bursele sunt institutii unde se negociaza si se vand valori mobiliare sau marfuri, dupa o anumita procedura si numai de anumiti intermendiari, sub supravegherea unei autoritati, de obicei a statului.

Bursa este o piata specifica tarilor cu economie de piata

Aparitia primelor burse dateaza din Evul mediu primind aceasta denumire de la familia venetiana Delia Borsa (in flamanda van der Burse) care la finele sec.XIV a infiintat la Bruges (Flandra) un local pentru negocierea periodica a diferitelor valori (marfuri, AUR, argint, platina si hartii de valoare).

Bursa ca piata mobiliara se caracterizeaza prin urmatoarele:

- negocierile se fac fara aportul real si fara o verificare a titlurilor respective, care sunt vandute intocmai ca bunurile fungibile, prin simpla indicare a cantitatii si calitatii lor;
- vanzarea si cumpararea nu se face decat prin intermediari, titularii titlurilor (vanzatori sau cumparatorii) nu se cunosc.
- Detinatorii titlurilor cumpara spre a revinde, si vand spre a rascumpara urmarind sa castige din diferenta de pret; pentru ca nu au intentia de ale pastra ei fac operatiuni de specula. 1.TR POPESCU/Dr.co.int.1983

Exista si valori care nu se negociaza la bursa, nu au deci cote la bursa .

### Funcțiile bursei:

- bursa stabileste pretul sau cursul valorilor negociate in functie de cerere si oferta : cresterea cererii determina o crestere corespunzatoare a pretului sau cursului. Pretul sau cursul se publica in lista de preturi sau cursuri bursiere care se difuzeaza pe piata. Preturile sau cursurile nu sunt unice:

exista preturi sau cursuri de vanzare usor superioare celor de cumparare, preturi sau cursuri la vedere si la termen.

- mijloacele schimburilor de valori fara ca acestea sa fie prezentate de vanzatori si examinate de cumparatori, la marfurile susceptibile de a fi determinate prin numar, volum sau greutate, precum si faptul ca pot fi schimbate cu altele de acelasi fel si in aceeasi cantitate. Astfel exista bursa de cereale, de bumbac, de cafea, dar nu exista o bursa a operelor de arta sau antichitati. Mirecea N.Costin. Drept comercial international-ghid alfabetic, editura Dacia,1987, pag.83

### **Organizarea bursei**

Bursa are un local propriu in care se reunesc cu regularitate, la intervale de timp scurte, de obicei zilnic, reprezentantii comertului si ai bancilor, precum si alte persoane participante la afaceri - agentii de bursa - care potrivit dreptului anglo-american sunt numiti *brokeri* (cei care lucreaza in contul unei firme, *jobberi*, numiti astfel cei ce lucreaza pe cont propriu; potrivit dreptului francez asemenea agenti se numesc *courtieri*, iar la bursele germane *borsenmakler*).

Bursa functioneaza pe baza unui regulament care stabileste structura organizatorica (ca forma de organizare, bursele sunt constituite sub forma unor SA, capitalul social este impartit in actiuni sau certificate, dar acestea confera numai dreptul de a participa la afaceri nu la dividende), felul valorilor ce se negociaza, modul de recrutare a membrilor, desfasurarea operatiunilor, stabilirea preturilor de vanzare-cumparare (cotatia).Sunt conduse de un comitet denumit Commission de la Bourse, Board of Directors, Committee in Anglia sau Board of Managers in SUA.

### **Procedura si incheierea operatiunilor la bursa**

Operatiunile la bursa se incheie in cadrul sedintelor care au loc zilnic. Preturile aici se stabilesc zilnic, se transmit in toata lumea si se numesc *cotatii* sau *cursuri*.

Tranzactiile se incheie in cadrul sedintelor (una sau chiar doua sedinte la unele burse) care au loc zilnic. Procedura este stabilita de uzante si reglementari legale.(vezi reglem.romana). Marfurile sau efectele de comert ce se tranzactioneaza trebuiesc inscrise oficial la bursa de catre un comitet special care stabileste si limita valorica minima a operatiunii.

Tranzactiile se incheie prin strigari publice de oferta si cerere a agentilor care stau in jurul unui perimetru circular numit ring sau corbeille. Momentul perfectarii operatiunii este marcat prin cuvintele "am cumparat" si "am vandut".

Activitatea este controlata de sindicul bursei care este seful curtierilor si care fixeaza cursul de deschidere si de inchidere. Comisia cotei si sindicul impreuna alcatuiesc lista tranzactiilor consemnate si intr-un registru de procese verbale; prin intermediul sistemelor electronice acestea sunt inregistrate automat. Tranzactiile incheiate initial in forma orala se definitiveaza in scris de regula sub forma contractelor tip.

In scopul facilitarii incheierii operatiunilor si al eliminarii neintelegerilor ce pot avea drept consecinta aparitia litigiilor, la bursele de marfuri se folosesc conditii uniforme inspirate de uzantele comerciale.Au fost uniformizate calitatea marfii, marimea tranzactiei, locul de livrare, termenul de livrare si de plata, ambalajul.

### **Operatiunile la bursa**

In cadrul burselor se efectueaza doua tipuri de operatiuni:

1.operatiuni cash, pe bani gata

2.operatiuni la termen la care livrarea marfii are loc la o data ulterioara

Operatiunile la termen pot avea caracter efectiv sau speculativ si prin crearea unor aparente privind cererea sau oferta ele influenteaza preturile mondiale.

### **Operatiunile speculative**

Operatiunile speculative la termen sunt de doua feluri: *a la hausse* si *a la baisse*.

In cazul operatiunilor a la hausse cumparatorul achizitioneaza marfa pe care o vinde la termenul de livrare, cu un pret mai mare; el speculeaza prin urcarea sau majorarea pretului. In cazul operatiunilor

a la baisse, vânzătorul vinde o marfa pe care și-o procura ulterior la o valoare mai redusă și astfel el speculează prin scăderea sau micșorarea pretului.

Operațiunile la termen pot fi:

- a) operațiuni ferme atunci când părțile se înțeleg că la termenul stabilit să-și îndeplinească obligațiile prin încheierea unui contract;
- b) operațiuni cu prima sau reziliabile, prin care unul din parteneri își rezervă dreptul de a rezilia contractul, plătiind o sumă de bani numită *prima*. Astfel pierderile sunt limitate la nivelul primei.

Operațiunile cu prima se întâlnesc în următoarele variante:

- **prima simplă a la hausse** (cumpărătorul poate opta între livrarea marfii și rezilierea contractului)
- **prima simplă a la baisse** (posibilitatea de alegere aparține vânzătorului)
- **prima dublă, double option to put and call** (cel care speculează se poate declara fie vânzător, fie cumpărător în ziua lichidării)
- **operațiuni facultative multiple, option for call of more** (una din părți are dreptul de a dubla, tripla volumul tranzacției).

În cadrul acestor operațiuni cumpărătorul plătește un curs mai mare, iar vânzătorul vinde cu unul mai mic; această diferență față de cursul zilei se numește *ecart*.

- **Filiera, notice of delivery** (constituie o formă specială de speculație). Astfel până în ziua lichidării marfa cumpărată poate fi vândută printr-un număr de operațiuni repetate. Pentru evidența marfii se emite de către vânzătorul inițial, un document numit filiera. Filiera este un titlu la ordin, reprezentând o anumită cantitate de marfa livrată la o anumită dată, care se transmite prin gir sau andosare. Filiera se întocmește pe loturi sau părți de marfuri. Toate aceste operațiuni succesive, derularea contractelor se face prin casele de lichidare de pe lângă burse care decontează diferențele de pret, prin cumpărătorii intermediari, stabilind profiturile și pierderile.
- **Corner -Ring** (operațiune speculativă folosită de cumpărătorii a la hausse astfel: la termenele convenite vânzătorii a la baisse pot să nu-și îndeplinească obligațiile de livrare atunci când cumpărătorii a la hausse se unesc și achiziționează prin intermediari anumite marfuri disponibile și astfel prețurile vor fi stabilite de cumpărătorii a la hausse. Dar o asemenea operațiune presupune fonduri uriașe care se realizează prin reunirea cumpărătorilor a la hausse într-o asociație ad-hoc și prin implicarea instituțiilor de credit.
- **Arbitrajul la termen** -se realizează printr-o cumpărare și o vânzare simultană și reprezintă diferența de pret dintre două termene de livrare sau dintre două piețe
- **Operațiunile de hedging** - sau acoperirea la bursă este o combinație ce diminuează riscurile unor tranzacții reale. Acestea pot fi de vânzare sau de cumpărare. Ca urmare a fluctuației prețurilor, pierderile la bursă pot fi acoperite prin tranzacții în sens invers.

La bursă, în situația când părțile nu-și realizează intențiile speculative până în ziua lichidării, termenul poate fi prelungit, prin intermediul următoarelor operațiuni:

- a) **Reportul** practicat de cumpărător constând în obținerea de credite pentru plata marfii ce va fi revândută, într-o conjunctură mai favorabilă, la un preț mai mare;
- b) **Deportul** practicat de vânzător și reprezintă un procedeu invers reportului, urmărindu-se scăderea prețului

## **CLASIFICAREA BURSELOR**

Bursele pot fi clasificate după mai multe criterii astfel:

### **I. După criteriul varietății tranzacțiilor**

- *Burse generate* (la care se negociază marfuri și hârtii de valoare)
- *Burse specializate* (la care se tranzacționează grupe de marfuri, anumite produse sau numai valori)

### **II. După obiectul lor:**

1. *Burse de marfuri sau comerț* care sunt piețe pentru produsele fungibile înrudite calitativ, substituibile și conservabile. Acestea pot fi la rândul lor:



a) burse generale (care cuprind un nomenclator un larg de marfuri)

b) burse specializate (se utilizeaza numai pentru anumite marfuri)

2. *Bursele de valori se impart in:*

- Burse de efecte (de fonduri) si au ca obiect hartiile de valoare
- *Burse de devize*, care sunt folosite pentru vanzarea si cumpararea de bani straini, ca mijloc de schimb si de plata
- 3. Burse pentru operatiuni ajutatoare comertului international, care pot fi:
- Burse de asigurari • Burse de navlosiri

III. *Dupa forma de organizare sunt:*

- Burse private (infiintate si organizate de particulari) • Burse infiintate si organizate de stat

IV. *Dupa admiterea participantilor.*

- Burse la care participarea nu este limitata sau se face pe baza unui bilet de intrare
- Burse la care sunt admisi numai cei care au calitatea de membri
- V. *Potrivit obiectului tranzactiilor* care pot fi marfuri, valori mobiliare, valute, devize, bursele pot fi grupate in trei grupe:
- Burse de marfuri • Burse de actiuni si obligatii • Burse valutare sau de devize

VI. *Dupa obiectul negocierilor bursele sunt de doua feluri:*

1. *burse de valori* 2. *burse de marfuri.*

Bursele de valori sunt acele institutii in cadrul carora se vand (negociaza) valori mobiliare care, datorita faptului ca se negociaza numai la brusa se mai numesc titluri de bursa. Cele mai mari burse de valori sunt: Stock Exchange din Londra, Stock Exchange din New York sau cum este ades numita Wall Street dupa numele strazii unde este situata, bursa din Bruxelles, Amsterdam, Zurich, Milano, Montreal, Tokyo, etc.

### **VANZAREA PRIN LICITATII**

Licitatia este o vanzare catre cel care ofera pretul cel mai mare sau, invers o cumparare de la cel care isi ofera marfa la pretul cel mai mic. Exista deci licitatii intemeiate pe preturi crescatoare si licitatii intemeiate pe preturi descrescatoare.

Licitatia bazata pe preturi crescatoare consta in comunicarea pe care o face licitatorul despre lotul de marfuri si pretul nominal de incepere a licitatiei. Cumparatorii prezenti ridica acest pret, urmarindu-se in permanenta care este ultimul din cumparatori care a oferit pretul cel mai mare.

Marfa se adjudeca aceluia dintre cumparatori care a oferit ultimul, pretul sau. In ipoteza in care acest pret nu satisface pe vanzator, regulile stabilite la unele licitatii, permite acestuia sa-si retraga marfa de la licitatie, urmand ca dupa licitarea celorlalte marfuri sa fie supusa din nou licitarii..

Licitatia bazata pe preturi descrescatoare are loc prin comunicarea unui pret maxim de la care se porneste, licitatorul anuntand apoi preturi din ce in ce mai mici, pana cand unul dintre cumparatori ofera primul, unul din preturile anuntate, adjudecandu-se astfel marfa.

Licitatiile internationale contituie o piata speciala care concentreaza oferta si cererea de marfuri netipizate. De aceea licitatiile in raport cu bursele prezinta o serie de caracteristici:

- Mostrele sau marfurile se gasesc la locul unde se desfasoara licitatia
- Programul de functionare nu este continuu.

Funcția licitatiilor in practica comertului international consta in valorificarea marfurilor care nu pot fi incadrate in tipurile uzuale folosite la bursa. Datorita acestui fapt, marfurile supuse licitatiei trebuie sa fie vizionate de catre eventualii cumparatori.

In ceea ce priveste modul de organizare a licitatiilor, acesta este determinat de legea tarii unde se tine licitatia, iar in ceea ce priveste legea aplicabila licitatiei, Legea romana (legea nr.105/1992) in art.90 prevede ca "vanzarea prin licitatie, prin burse sau targuri este supasa legii statului unde are loc incheierea pe aceasta cale a contractului, afara numai daca legea statului respectiv, admite ca partile sa aleaga prin acord legea aplicabila si ele au procedat explicit la o asemenea alegere".

### **CLASIFICAREA LICITATIILOR**

Se clasifica dupa mai multe criterii:

a) după posibilitățile de participare licitațiile se împart în două grupe:

- licitații deschise sau publice la rândul lor pot fi judecătorești sau benevole, voluntare), la care pot lua parte orice firmă, organizație, comerciant, etc interesați
- licitații închise, limitate sau restrictive, la care pot participa numai firmele, organizațiile invitate de către organizatori b) după periodicitatea organizării sunt de două feluri:
- Licitații periodice (se organizează, se desfășoară la anumite perioade)
- Licitații ocazionale (se organizează ad-hoc)

c) după poziția sau calitatea organizatorilor licitațiile prezintă mai multe forme

- Licitații pentru vânzări de marfuri
- Licitații pentru cumpărare de produse, instalații și atribuire de lucrări de construcții montaj

După cum la ele poate participa oricine (orice firmă) ori sunt chemate să participe numai anumite firme adică invitate în acest scop, în cadrul comerț. internat. licitațiile sunt de două feluri:

- Deschise (publice)
- Închise

Licitatiile închise se organizează de regulă când este vorba de cumpărarea unor utilaje speciale sau unicate care sunt foarte scumpe și atunci când prestigiul unor firme din domeniu, al unor firme specializate, face inutilă prezenta altora mai puțin recunoscute. Uneori în cadrul licitațiilor închise pot exista cazuri excepționale, când organizatorul licitației convoacă o singură firmă care, de obicei, deține monopolul producerii unor utilaje, iar cumpărătorului îi este prohibită prin legea țării sale, încheierea unui contract obișnuit (adică fără licitație) pentru achiziționarea de la o asemenea firmă a utilajelor care îl interesează. Această formă de licitație este denumită licitația unică.

Licitatiile închise sunt folosite pe scară foarte largă, mai ales în țările în curs de dezvoltare, contr. încheiate în acest mod fiind duble (numeric) față de cele încheiate la licitațiile deschise.

În comerțul internațional licitațiile sunt organizate fie direct de către firmele producătoare, ori cele comerciale, fie de către instituții specializate în acest domeniu. În țările în curs de dezvoltare, la organizarea licitațiilor participă, în multe cazuri, și băncile comerciale care finanțează firmele cu activitate de comerț exterior.

O formă practică tot mai des de participanți la licitațiile internaționale constă în prezentarea ofertelor lor prin intermediul unor firme din țara unde se organizează licitația, mai ales că, în unele țări această formă de ofertă (brokeraj) este obligatorie prin lege.

### **Licitatii pentru vanzari de marfuri**

Licitatii pentru vanzari de marfuri sunt cunoscute din antichitate. Denumirea provine din latina de la *audio*. Licitatiile pentru vanzari de marfuri sau licitatiile de export ofera posibilitatea vanzarii marfurilor in conditii avantajoase si permit obtinerea de credite din partea bancilor.

### **ORGANIZAREA LICITATIEI**

Licitatii pentru vanzari de marfuri se instituie de vanzatori, de cumparatori sau de catre institutiile specializate cum sunt Hudson s Bay Company din Londra, Nederlandsche Handels Maatschapy din Amsterdam. De regula licitatiile internationale se organizeaza de agenti specializati, societati comerciale si banci. Agentii specializati se numesc *auction brokers*.

Pregatirea licitatiei presupune efectuarea unei publicitati prin anunturi in presa, tiparirea de prospecte, cataloage, invitatii. Marfurile ce vor face obiectul licitatiei se expun spre vizionare. Conditiiile de livrare redactate de organizatori prevad conditiile de participare, vizionarea loturilor, atribuirea lor, conditiile de plata, modalitati de livrare si transport a marfurilor achizitionate si modalitati de solutionare a litigiilor.

Licitatiile sunt supravegheate de stat (in Franta, Belgia, Olanda) si de aceea la desfasurarea sedintelor participa delegati oficiali numiti de autoritati (*commissaires priseurs* in Franta, *deurwaarder* in Olanda si *huissier* in Belgia).

In vederea indeplinirii obligatiilor din oferte, ofertantii trebuie sa depuna, de regula, anumite garantii sub forma unei scrisori de garantie bancara, sau participantii sunt obligati sa depuna, inainte de licitatie, o *cautiune*, care in mod obisnuit este de pana 10% din valoarea ofertei.

Orice licitatie se termina cu adjudecarea marfii catre acela care a castigat licitatia. In acest caz oragnizatorul, pe baza specificatiei tehnice, transmite comanda ferma catre furnizor, in cond. de livrare si plata mentionate in "conditiile licitatiei". Furnizorul verifica daca respectiva comanda corespunde conditiilor de participare la licitatie, specificatiei tehnice a produselor licitate, conditiilor si modalitatilor de plata si in urma acestei verificari, remite clientului confirmarea de comanda. Pentru a se evita eventualele neintelegeri dintre parti se pot incheia contracte scrise.

Celelalte operatii privind derularea contractului (cum ar fi procurarea autorizatiei de export, remiterea unei copii a contractului la intreprinderea producatoare, transmiterea dispozitiilor de tansport si vamuire pentru export) sunt la fel ca pentru derularea unui contr. obisnuit de export.

### **Licitatiile pentru cumpar. de produse, instalatii si atribuire de lucrari de construct. montaj**

Licitatii pentru cumparare de produse, instalatii si atribuire de lucrari de constructii montaj mai sunt denumite si licitatii de import sau tratative de concurenta. Ca forma de comert acestea au avantajul ca asigura obtinerea unui numar mare de oferte, contribuie la cunoasterea pietei externe si faciliteaza luarea unei decizii obiective si rentabile.

Aceasta forma de licitatie a fost practicata pe scara larga in comertul international in perioada postbelica si a urmarit achizitionarea de utilaje si agregate industriale, de tehnologii de fabricatie a diferitelor produse sau realizarea unor ansambluri industriale si civile.

Licitarea masinilor si a utilajelor comporta o procedura deosebita. In ziua si la ora stabilita are loc in mod public deschiderea plicurilor, care contin ofertele, fiind prezenti si reprezentantii furnizorilor, sau dupa caz ai, firmelor agent, ce vor prezenta documente sa ateste ca pot actiona in numele firmei furnizoare. Pentru examinarea minutioasa a comenzilor, in sensul conformitatii lor cu conditiile licitatiei, iar in cazul utilajelor complexe, pentru verificarea conditiilor de credit pe care le poate acorda fiecare firma furnizoare, a situatiei lor financiare si materiale, a posibilitatilor de productie, etc., este necesara o perioada de timp mai indelungata, care, practic face imposibila luarea unei hotarari imediate, ca in cazul celorlalte marfuri.

Extinderea practicarii este stimulata de faptul ca Banca Mondiala acorda credite cu precadere in temeniul contractelor incheietae pe aceasta cale. De asemenea incheierea contractelor cu furnizori externi in vederea realizarii proiectelor finantate prin imprumuturi acordate de BIRD, se face in toate cazurile, pe baza de licitatie unde sunt admise numai firme din tarile membre ale acestei banci si din Elvetia.

## **CONTRACTELE DE INTERMEDIERE IN COMERTUL INTERNATIONAL VANZARE INTERNATIONALA PRIN FOLOSIREA INTERMEDIARILOR**

### **Notiuni - tipuri de contracte - reglementari**

In conditiile in care pe planul comertului international formele si tehnicile de realizare a tranzactiilor se diversifica continuu, unele din ele avand un grad ridicat de complexitate datorita naturii operatiunilor si ariei geografice pe care se desfasoara, in tarile cu economie capitalista intermedierea, ca activitate comerciala distincta, capata un rol bine definit. Desigur, sfera ei de activitate este in functie si de natura marfurilor, de legislatia si practica din diferite tari.

Astfel, bunaoara, in Marea Britanie, brokerii constituie asociatii puternice, care poseda capitaluri insemnate, finantand tranzactiile efectuate prin intermediul lor, acordand credite cumparatorilor si avansuri exportatorilor, datorita legaturilor pe care le au cu bancile. De asemenea, unele firme de intermediere create in ultimii ani, tind la specializarea activitatii de intermediere. Asa se prezinta situatia in cazul firmei engleze creata in anul 1970, "Overseas Marketing Corporation Ltd.", care are rolul de agent comercial al intrepr. industriale ce din diferite motive nu-si creeaza compartimente proprii pentru dezvolt. comertului cu parteneri externi.

În Franța, intermedierea a luat, în ultimul timp, o formă organizată la nivel macroeconomic. Tot mai multe firme franceze producătoare pentru export recurg, pentru a pătrunde pe noi piețe, la serviciile societăților de comerț internațional (S.C.I.), reunite în Camera societăților de comerț internațional, cu sediul în Paris. Având birouri de reprezentare în țările sau zonele vizate, acestea mențin un contact permanent cu importatorii potențiali, organizează acțiuni de promovare și tehnico-comerciale (întâlniri de afaceri, expoziții și demonstrații de produse, participarea la târguri, conferințe, negocieri și redactarea de contracte pentru care li s-a încredințat mandat, etc.). Exportatorii încheie cu S.C.I. contracte pe termen mai lung (cel puțin 3 ani), care pot fi reziliate dacă partile nu realizează venitul scontat; plata serviciilor se face pe baza de comision, care se varsă pentru contractele de livrare încheiate.

Recurgerea la forma de vânzare internațională prin folosirea intermediarilor este impusă fie de necesitatea de a fi introduse marfuri noi pe anumite piețe, fie de majorarea substanțială a volumului de exporturi, datorită rețelei comerciale de care dispun acestea; în unele țări, potrivit dreptului internațional, folosirea intermediarilor autohtoni este obligatorie.

Intermediari în vânzarea internațională pot fi atât persoane fizice care au calitatea de comerciant, cât și persoane juridice - societăți comerciale (inclusiv societățile mixte de naționalitate străină, cu participare românească).

### **Tipuri fundamentale de contracte de intermediere**

Intermedierea internațională nu dispune într-o măsură suficientă de norme de drept uniforme; este și motivul pentru care în ultima perioadă s-au depus eforturi în această direcție în cadrul Institutului pentru Unificarea Dreptului Privat - UNIDROIT. Pe această linie, în 1979 a avut loc la București Conferința diplomatică UNIDROIT pentru adoptarea Convenției internaționale asupra Legii uniforme a reprezentării în materia vânzării comerciale internaționale.

În continuare, vom expune principiile generale ale contractelor de intermediere, așa cum rezultă din dreptul național al țărilor europene, precum și cele consacrate în dreptul anglo-american.

**a) Contractul de mandat comercial** a cunoscut o judicioasă reglementare în dr. român, fiind preluat din dr. civil al statelor moderne; pe măsura ce relațiile comerciale s-au intensificat, iar reprezentarea în afaceri a devenit o necesitate vitală, institua mandatului din dr. civil a fost împrumutată de dreptul comercial care se deosebește de prima nu prin structură, ci prin funcția sa. Mandatul comercial poate fi definit ca fiind contractul prin care o persoană fizică sau juridică numită mandatar se obligă către o altă persoană numită mandant să îndeplinească însărcinarea primită în numele și în contul acestuia. Iată deci că trăsătura esențială este faptul că mandatarul nu îndeplinește operațiunile de comerț în numele sau, deși în cele mai frecvente cazuri, este un comerciant, ci în numele și în contul mandantului.

Spre deosebire de mandatul civil, cel comercial se caracterizează printr-o serie de elemente proprii:

- dacă în dreptul civil mandatul poate fi legal, juridic sau conventional, mandatul comercial, în toate cazurile, se naște numai în urma unei convenții (contract), prin care se stabilesc limitele lui;
- mandatul comercial este întotdeauna un contract cu titlu oneros, mandantul având obligația să retribuească, de regulă sub formă procentuală asupra volumului afacerilor încheiate, serviciile mandatului;
- mandatul comercial dat pentru o anumită operație comercială implică împuternicirea mandatului de a face toate actele necesare executării ei (indiferent dacă partile au prevăzut sau nu expres această împuternicire în contractul încheiat); cu alte cuvinte, în cadrul activității sale, mandatarul se bucură de independență angajând pe mandant peste prevederile mandatului expres primit, dacă asemenea acte sunt necesare îndeplinirii în bune condiții a afacerii care i s-a încredințat;
- dacă potrivit dreptului civil revocarea mandatului se poate face de către mandant *ad nutum*, mandatul comercial fiind fundamental pe un interes comun nu poate, potrivit practicii și doctrinei, să fie revocat unilateral, decât dacă se dovedesc motive întemeiate; în caz contrar,

revocarea fiind socotita ca un abuz de drept, cel vinovat poate raspunde pentru daunele provocate partii lezate.

**b) *Contractul de comision*** este o forma de intermediere mult utilizata intr-o serie de domenii comerciale, fiind reglementata de codurile comerciale ale tarilor capitaliste care au adoptat sistemul francez si cel vest-german. Trăsatura esentiala a contractului de comision, care il deosebeste de contractul de mandat, consta in faptul ca comisionarul efectueaza operatiunile comerciale incheind actele juridice in numele sau, dar in contul comitentului. Ca si la contractul de mandat, contractul de comision prezuma existenta a doua persoane: comitentul - persoana reprezentata; comisionarul - persoana care reprezinta pe comitent si are calitatea de comerciant independent.

Operatiunile de comision fac obiectul activitatii comerciale a unor firme proprii comerciale.

Comisionarul poate avea sediul sau fie in tara exportatoare, fie in tara importatoare; el poate primi insarcinari din partea comitentului, fie ca sa vanda, fie ca sa cumpere anumite marfuri.

Operatiunile de vanzare-cumparare nu constituie unicul obiect de activitate al comisionarului; aceasta forma de intermediere cunoaste o raspandire deosebita si in domeniul expeditiilor si transportului international. Complexitatea unor asemenea operatiuni a impus specializarea acestei activitati pe plan international functionand reductabile firme de expeditii si transport care activeaza in baza contractului de comision incheiat, de regula, cu expeditorii marfurilor.

Lucrand in nume propriu operatiunile de intermediere datorita reprezentarii indirecte a comitentului pot ramane secrete; operatiunea poate fi perfect incheiata fara ca vanzatorul initial si cumparatorul final sa se cunoasca. Aceasta trăsatura proprie contractului de comision implica o raspundere mai mare a comisionarului, fata de cea a mandatarului; in cazul in care comisionarul se constituie printr-o clauza speciala garant al terrei persoane cu privire la executarea contractului perfectat, raspunderea din conventia de incredere, astfel incheiata, opereaza ca orice raspundere contractuală, comitentul fiind aparat de riscurile care pot decurge din executarea necorespunzatoare a tranzactiei respective.

Din faptul ca comisionarul lucreaza in nume propriu mai rezulta o caracteristica specifica acestui contract: comisionarul este parte in contractul incheiat cu terța persoana, avand o garantie constituita din privilegiul pe care il are asupra marfurilor detinute in contul comitentului.

Asa cum se remarca in literatura de specialitate, prin functiile sale contractul de comision corespunde unor exigente ale comerțului international:

- Prin privilegiul pe care il are comisionarul asupra marfurilor apartinand comitentului, se realizeaza o garantie a creantelor pe care le-ar putea avea asupra acestuia din urma;
- prin mentinerea comisionarului in contractul incheiat cu participarea lui ca intermediar, se garanteaza executarea acestuia; ambele functii contribuie deci la intarirea creditului - nerv central al operatiunilor comerciale contemporane.

**c) *Contractul de consignatie***. Adeseori, conditiile pietei necesita ca, indeosebi, comisionarul din tara importatoare sa dispuna de un stoc din marfurile cu vanzarea carora este insarcinat. In acest caz, comisionarul devine consignatar, iar comitentul care-i trimite marfurile se numeste consignant. Prin crearea de depozite de consignatie se tinde la accelerarea desfacerii, deoarece comisionarii-consignatari din tara importatoare au o retea proprie de desfacere.

Contractul de consignatie, ca forma particulara a contractului de comision, este reglementat de legislatia comerciala a tarilor capitaliste cu scopul de a apara interesele consignantului, de a-i asigura dreptul de proprietate asupra marfurilor pe care le-a expeditat, pana in momentul vanzarii lor, iar dupa aceea asupra contravalorii lor.

In contractul de consignatie se stabileste valoarea si sortimentul marfurilor, modul de comercializare si, in functie de vanzarile efectuate, comisionul. Pentru a se apara de pierderi, consignantul isi rezerva dreptul de proprietate asupra marfurilor, pana in momentul vanzarii lor si chiar pana la incasarea si depunerea sumelor in contul sau.

**d) Contractul de agency.** Dreptul anglo-american nu cunoaste contractul de mandat comercial si nici pe cel de comision; corespunzator acestor institutii juridice in dreptul la care ne referim exista institutia juridica numita *agency*, care reglementeaza toate formele de intermediere.

In mod curent, prin *agency* se intelege raportul juridic care ia nastere si in virtutea caruia o persoana numita *the agent* actioneaza, incheind anumite acte juridice sau indeplinind prestatii materiale, din imputernicirea unei alte persoane numita *the principal*. Mentionam ca reprezentarea nu este de esenta contr. de agentie, ci de natura lui. In afara de cateva cazuri de speta, in care purtarea agentului lasa sa se vada ca a lucrat pe contul lui, practica judiciara engleza admite insa intotdeauna dovada - chiar in lipsa oricarei mentiuni in acest sens - ca un contr. a fost incheiat de catre una din parti in calitate de agent al unei terte pers., fie in numele si pentru aceasta, fie numai in contul ei.

Institutia *agency* se caracterizeaza prin urmatoarele trasaturi proprii: poate lua nastere prin conventia partilor sau ca rezultat al unei prezumtii legale, asa cum se intampla in cazul in care comandantul unei nave vinde unele marfuri perisabile pentru a salva valoarea lor, in contul proprietarului; in functie de starea de dependenta a agentului fata de principal, respectiv al controlului pe care il exercita acesta din urma, primul poate fi agent-servant sau independent contractor agent; agentul se obliga sa actioneze pentru principal, notiune in care se include atat efectuarea de acte juridice, cat si prestarea unor servicii manuale (*manual service*); ca si in cazul mandatului sau comisionului, agent poate fi atat o persoana fizica, cat si una juridica, avand facultatea ca prin actiunile sale sa creeze in sarcina principalului raspunderi contractuale.

Raporturile juridice de *agency* au o mare raspandire in domeniul comertului international si iau nastere, de regula, din contracte de agentie, in care se regasesc elemente ale mai multor institutii de drept printre care: reprezentarea, mandatul, contractul de munca, contractul de antrepriza, gestiunea de afaceri, etc. (64; 347). In afara de contract, raportul de *agency* mai poate lua nastere si dintr-o singura intelegere (*agreement*), fara consideration (contraprestatie), fapt care inseamna ca actiunea intreprinsa de agent este gratuita.

Ca si in cazul contractului de reprezentare, agentii pot fi: *general-agent* si *special-agent* (care este imputernicit sa efectueze numai anumite acte si, de regula, fara continuitate).

In cadrul unui raport de *agency* imputernicirea pe care principalul o da agentului de a-l reprezenta poarta numele de *authority*, iar actul prin care se acorda aceasta imputernicire se numeste *authorization*, act care corespunde in dreptul nostru cu procura.

**e) Contractul de trust** are ca obiect un raport fiduciar referitor la drepturi patrimoniale, in virtutea caruia o persoana, numita *setlor*, transmite un bun unei alte persoane numita *trustee*, care se obliga sa dispuna de bunul respectiv in folosul unei a treia persoane, numita *cestui que trust* (beneficiar), in conditiile stabilite. In practica noastra de comert exterior, se apeleaza la aceasta institutie, in special in domeniul bancar. Astfel, bunaoara, B.R.C.E. transmite o cambie unei banci straine corespondente (devenita banca *trustee*), cu ordinul de a fi predada unui partener de afaceri al unei intreprinderi de comert exterior, contra documentelor de livrare a unor marfuri determinate.

## **1. CONTRACTUL DE MANDAT COMERCIAL**

Mandatul comercial este contractul prin care o persoana -mandatar- se obliga catre o alta persoana numita mandant, sa indeplineasca o insarcinare primita in numele si in contul acestuia.

Elementele proprii care individualizeaza mandatul comercial de madatul obisnuit sunt urmatoarele:

- mandatul comercial poate fi numai conventional;
- reprezentarea este de natura contractului si nu de esenta lui;
- mandatul comercial este intotdeauna un contract cu titlu oneros,
- mandatul este imputernicit de a face toate actele necesare execut. operat. cu care a fost insarcinat;
- mandatul comercial se revoca numai pentru motive intemeiate.

Acest contract este folosit in activitatea de intermediere a agentilor, acestia avand functia de reprezenta accidental sau continuu, interesele mandantului lor.

*Agentul* este un intermediar imputernicit sa mijloceasca in strainatate tranzactii comerciale. Activitatea sa este independenta, are caracter profesional si de durata, raporturile dintre parti avand la baza un interes comun.

Agentul comercial poate actiona ca mandatar cu sau fara reprezentare. In calitate de mandatar cu reprezentare, agentul negociaza si incheie operatiuni comerciale. Ca simplu mandatar el transmite ofertele si comenzile primite mandantului, care va decide asupra lor.

*Reprezentantul* este un agent caruia o firma producatoare sau comerciala, din tara sau din strainatate, ii incredinteaza desfacerea curenta a marfurilor sale.

Prin *contr. de reprezentanta* se stabileste ca *reprezentantul* sa se ocupe cu plasarea marfurilor, sa ia masuri pentru a crea conditii cat mai favorabile si sa reprezinte interesele *reprezentantului*.

*Agentul reprezentant* poate avea si obligatia de a transmite informatii comerciale curente, de a organiza propaganda si reclamma in tara importatoare, de a inchiria mijloace de transport si de a apara drepturile asupra brevetelor, patentelor si marcilor de fabrica.

*Curtierul* este un intermediar ce se ocupa cu mijlocirea incheierii contractelor prin punerea in legatura a celor doi parteneri. Acesta isi desfasoara activitatea pe baza unor ordine izolate, fara a avea relatii contractuale de durata. El nu incheie personal contractul, ci numai constata perfectarea lui, pe baza consimtamantului exprimat de parti. In practica dovada incheierii se face prin inregistrarea efectuata de intermediar (Bursa are un local propriu in care se reunesc cu regularitate, la intervale de timp scurte, de obicei zilnic, reprezentantii comertului si ai bancilor, precum si alte personae participante la afaceri - agentii de bursa - care potrivit dreptului anglo-american sunt numiti *brokeri* (cei care lucreaza in contul unei firme, *jobberi*, numiti astfel cei ce lucreaza pe cont propriu; potrivit dreptului francez asemenea agenti se numesc *courtieri*, iar la bursele germane *borsenmakler*.)

Ca intermediari pot lucra si doi curtieri din partea ambelor parti. In principiu curtierul nu poate fi cumparator sau vanzator al marfurilor tranzactionate.

## **2. CONTRACTUL DE COMISION**

Comisionul este un contract prin care o persoana numita *comisionar*, se obliga, din insarcinarea altei persoane numita *comitent*, sa efectueze operatiuni comerciale incheind acte juridice.

Contr. de comision reprezinta o forma comerc. a reprezentarii si se poate incheia in doua forme:

- a) comisionarul sa lucreze in nume propriu, dar in contul comitentului;
- b) comisionarul sa actioneze in numele comitentului.

Comisionul comercial are urmatoarele trasaturi:

- existenta relatiilor de madat in raporturile dintre comisionar si comitent;
- comisionarul care a lucrat in numele comitentului apare ca un adevarat mandatar fara a stabili raporturi juridice intre el si tert;
- comisionarul care a actionat in nume propriu, are calitatea de parte in raportul perfectat cu tertul, garantand executarea contractului;
- privilegiul comisionarului asupra bunurilor incredintate ca o garantie a creantelor impotriva comitentului.

In practica comertului international, contractul de comision este folosit in vanzarea-cumpararea de marfuri, in domeniul transporturilor si in operatiunile asupra valorilor imobiliare.

*Comisionarul* este acea persoana care are sarcina de a vinde sau de a cumpara anumite marfuri. El poate avea sediul in tara exportatoare sau importatoare. Marfurile nu pot fi valorificate de comisionar decat in conditiile stabilite prin contract. Partile prin acordul lor, fixeaza o limita de pret, conform intereselor lor. Ca masura de siguranta impotriva eventualelor riscuri, comitentul poate inscrie in contract clauze privind garantarea stocului de marfuri din depozitul din strainatate si decontarea sumelor incasate din valorificarea marfurilor. Daca valorificarea marfurilor se poate face si pe credit, comisionarul va raspunde si de achitarea ratelor de catre cumparator. In atare caz el are dreptul la o suma suplimentara numita *delcredere*.

## Consignatarul

Uneori cerintele pietii impun ca in tara importatoare, *comisionarul* sa primeasca in depozit marfuri in consignatie, devenind astfel *consignatar*, iar comitentul devenind *consignanat*.

Contractul de consignatie este reglementat ca o forma particulara a contractului de comision.

Prin contr. de consignatie se urmareste accelerarea desfacerii si apararea intereselor consignatarului.

Consignatarul isi rezerva intotdeauna dreptul de proprietate asupra marfurilor trimise, pana in momentul vanzarii sau depunerii in cont a contravalorii marfii.

## 4. CONTRACTUL DE AGENCY

Prin acest contract o persoana numita *agent*, se obliga sa actioneze in contul unei alte persoane, numita *principal* sau patron.

Deoarece in dreptul anglo-american, nu exista o reglementare a contractului de mandat comercial sau a contractului de comision, institutia intermediarii se realizeaza pe baza contractului de agency, atunci cand are loc o intelegere numita *agreement*.

Contractul de agency (agentie) se incheie prin acordul partilor sau poate fi rezultatul unei prezumtii legale, stabilite in favoarea tertilor.

*Agentul* indeplineste acte juridice si prestatii materiale sub controlul principalului.

El actioneaza pe seama sau in interesul principalului, in baza unei imputerniciri numite *authority*.

Aceasta imputernicire poate fi reala sau aparenta.

In functie de controlul pe care-l are principalul, agentul poate fi *agent-servant* sau *independent contractor-agent*.

Contractul de agency (de agentie) indeplineste functiile atat ale madatului, cat si ale comisionului, principalele obligatii ale partilor fiind urmatoarele:

- agentul are indatorirea sa actioneze potrivit promisiunii facute;
- el trebuie sa livreze numai in interesul principalului si sa respecte instructiunile primite;
- in cazul in care este platit, el are obligatia de a depune o anumita competenta si diligena;
- principalul este tinut sa furnizeze agentului informatii necesare si sa plateasca suma stabilita pentru serviciile prestate;
- pentru serviciile efectuate de agent, in limitele imputernicirii sale, *principalul* are o raspundere atat contractuala, cat si una delictuala. In ceea ce privesc delictele civile, principalul raspunde numai pentru actele comise de un *agent-servant*.

Agentii comerciale care lucreaza pe baza *contr. de agency* sunt *brokerii* si *factorii*.

Brokerul este un agent comercial care-si desfasoara activitatea in numele principalului. Ca reprezentant al acestuia, el incheie tranzactii comerc. fara a avea posesia si controlul bunurilor negociate.

Firmele de brokeri asigura desfacerea marfurilor, ofera garantia executarii ordinelor primite, calitatea corespunzatoare a marfurilor si finantarea tranzactiilor efectuate si in schimbul unei taxe suplimentare garanteaza si realizarea tranzactiei.

(Bursa are un local propriu in care se reunesc cu regularitate, la intervale de timp scurte, de obicei zilnic, reprezentantii comertului si ai bancilor, precum si alte personae participante la afaceri - agentii de bursa - care potrivit dreptului anglo-american sunt numiti *brokeri* (cei care lucreaza in contul unei firme, *jobberi*, numiti astfel cei ce lucreaza pe cont propriu; potrivit dreptului francez asemenea agenti se numesc *courtieri*, iar la bursele germane *borsenmakler*)

In Anglia si Statele Unite brokerii formeaza asociatii comerciale dupa marfurile pe care le intermediaza; aceste firme asigura desfacerea de marfuri s.c.l. aratate mai sus pentru matrii prime cum ar fi lemenul, cauciucul, etc.

Factorul este un intermediar care lucreaza in nume propriu, la fel ca si comisionarul. Activitatea sa consta in vanzarea bunurilor incredintate de principal; asupra acestor bunuri factorul are un drept de posesie si control, iar vanzarea produce efecte asupra tertilor de buna credinta, autorizarea proprietarului fiind prezumata.



## **CONTRACTELE DE TRANSFER DE TEHNOLOGIE IN COMERTUL INTERNATIONAL**

Dezvoltarea schimburilor comerciale a dus la aparitia unor contracte de tip nou in care elementul esential nu mai sunt marfurile, de aceasta data, ci inteligenta umana, cunostintele sale, procedeele tehnice, in termeni generici: transferul sau schimbul de tehnologie etc.

In practica putem intalni un contract al carui obiect principal sa fie transferul de tehnologie si atunci avand in vedere natura juridica, ele prezinta mai multe forme, dupa cum urmeaza:

1- Contractul de licenta 2 -Contractul de know-how 3 -Contractul de consulting - engineering

### **CONTRACTUL DE LICENTA**

Prin contractul de licenta, titularul unui brevet numit licentiat, transmite unui beneficiar numit licentiat, dreptul de folosinta al unei inventii.

Acest contract prezinta are un caracter *intuitu personae* intrucat se incheie in vederea calitatilor personale ale licentiatului si in lipsa unei prevederi exprese, este un contract incesibil.

Obiectul contractului este dat de acordarea dreptului si autorizarea folosirii licentei. Acest contract nu implica un act de dispozitie asupra dreptului exclusiv de brevet. Licentiatul transmite numai folosinta dreptului de exploatare, care poate fi totala sau partiala.

In functie de intinderea drepturilor care se atribuie prin contract, licenta poate fi de doua feluri:

a) licenta exclusiva, prin care licentiatul renunta la posibilitatea de a mai acorda alte licente, licentiatul avand un drept exclusiv de utilizare a inventiei.

In functie de caracterul lor licentele exclusive, pot prezenta mai multe forme si anume:

- licente nelimitate (depline), atunci cand licentiatul beneficiaza de exclusivitate pe toata durata de valabilitate a brevetului;
  - licente limitate, cand dreptul de folosire a inventiei, desi este exclusiv, prezinta unele ingradiri
- b) licenta neexclusiva sau simpla prin care licentiatul are dreptul de a utiliza sau transmite brevetul, iar licentiatul de a folosi inventia in conditiile convenite. Licentele neexclusive pot fi la randul lor neexclusive depline si neexclusive limitate.

### **OBLIGATIILE PARTILOR**

1. Licentiatul are obligatia de a asigura beneficiarului o exploatare optima a inventiei si de a garanta existenta dreptului acordat

2. Licentiatul are obligatia sa foloseasca inventia in conditiile stabilite si sa plateasca pretul.

In contractul de licenta pretul se poate plati prin folosirea mai multor modalitati si anume: o suma forfetara integrala; o suma globala initiala; un procent (royalty) aplicat la valoarea productiei sau a vanzarilor; ori sume suplimentare pentru compensarea diferentelor.

Contractul de licenta poate inceta datorita urmatoarelor situatii:

- la expirarea duratei pentru care a fost incheiat
- la intrarea inventiei in domeniul liberei concurente, dupa perioada stabilita de lege.

Prin incheierea contractului de licenta (licentiatul) are urmatoarele avantaje:

- evita barierele vamale sau masurile restrictive cu caracter netarifitar
- repartizarea zonelor de desfacere si inlaturarea concurente de piata
- stimularea exporturilor de utilaje, masini si materii prime
- valorificarea rezultatelor cercetarii precum si a potentialului de proiectare
- obtinerea de participatii directe la beneficiile obiectivelor realizate licentiatul are urmat. avantaje:
- realizarea de economii valutare prin reducerea importurilor de marfuri similare sau identice
- introducerea unei tehnici avansate
- asimilarea unor produse tehnice complexe
- promovarea exporturilor de marfuri de produse sub licenta

(vezi sediul materiei in dreptul roman)

### **CONTRACTUL DE KNOW - HOW**

In doctrina notiunea de know-how este definita printr-o multitudine de formulari care cuprind criterii diferite. Indiferent de acceptiunea folosita elementele unui know-how sunt urmatoarele:

- dexteritatea (abilitatea) tehnica, incluse in abilitatea generala a unui tehnician datorita aptitudinilor si ingeniozitatii sale
- experienta tehnica ca urmare a unei practici indelungate, implicand solutionarea problemelor. Acest element implica un grad mai inalt de activitate intelectuala, ca de exemplu in informatica unde prezinta o mai mare importanta modul de a se servi de masini, programarea ideilor ce se introduc - *software* - decat masinile in sine - *hardware*.
- cunostintele tehnice ce pot cuprinde o gama larga, variabila d.p.v. al aportului intelectual. De exemplu in cazul in care diversele elemente componente ale unui procedeu tehnic, au fost deja publicate, dar ansamblul sau combinarea acestora nu a fost adusa inca la cunostinta generala, divulgarea lui catre o alta intreprindere de catre o persoana poate constitui o incalcare a obligatiilor de a pastra secretul de serviciu cu toate consecintele ce decurg din aceasta actiune (breach of confidence). Dar cunostintele tehnice ca element al know-how-ului nu se limiteaza la domeniul industrial, ci au importanta si in alte domenii cum ar fi in administrarea (magazinele pot fi amenajate intr-o gama infinita de combinatii, iar observatiile de *merchandising* o vor arata pe cea mai satisfacatoare, publicitatea poate fi in cele mai diferite feluri etc.)
- procedeele de aplicare, metode tehnice ori mijloace in scopul obtinerii unui rezultat; ele pot fi brevetabile sau nebrevetabile, imprejurare in care pot constitui un element de know-how.

Contr. de know-how reprezinta calea specifica de transmitere a tehnologiei, procedurii sau cunostintelor de tehnice de specialitate, completat cu asistenta teh. Asemenea cunostinte teh. nebrevetate, dar transmisibile, prezentand numai o noutate numai relativa si subiectiva, se numesc know-how.

Formula know-how provine de la expresia americana "the know-how to do it" care in limba franceza se exprima prin "le fait de savoir comment s'y prendre" (mai scurt savoir-faire) adica "faptul de a sti cum sa procedezi" Sediul materiei: .....

Obiectul contractului este dat de transmiterea de cunostinte tehnice, de informatii si de documentatii de la cele mai simple pana la procedee si tehnologii complexe.

Transmiterea know-how-ului de la titular la beneficiar se poate face in mai multe moduri:

1. trimiterea documentatiei (planuri, desene, manuale, formule)
2. furnizarea de material sau unei parti din material incorporand know-how-ul
3. primirea de tehnicieni de la beneficiar, spre formare si specializare in uzina transmitatorului, aceasta fiind solutia cel mai des intalnita.

#### **Efectele contractului**

In privinta efectelor contractului de know-how trebuie invederat inconvenientul provocat de faptul ca nu exista brevet si in consecinta daca beneficiarul a primit know-how-ul, acesta nu mai poate fi retras, chiar daca beneficiarul nu mai vrea sa plateasca redeventa.

#### **Furnizorul sau transmitatorul are obligatia in principal de:**

- a transmite cunostintele tehnice;
- de a da garantii asupra rezultatului
- de a asigura asistenta tehnica
- de a garanta dreptul exclusiv de folosinta
- dreptul de folosire a marcii sale de fabrica

Beneficiarul sau dobanditorul are urmatoarele obligatii: - plata pretului; - pastrarea secretului; - mentinerea calitatii produselor obtinute.

Plata unui know-how poate consta in bani in produse sau in alte cunostinte tehnice. Atunci cand contravaloarea know-how-ului se achita in bani, plata se face printr-o suma globala, o suma forfetara, sau prin cote parti din valoarea productiei rezultate.

Contractul poate contine diferite clauze privind obligatii reciproce sau unilaterale, cum ar fi:

- raspunderea pentru neexecutarea obligatiilor contractuale
- regimul taxelor fiscale

- comunicarea eventualelor modificari, perfectionari aduse obiectului contractului

### **CONTRACTUL DE CONSULTING ENGINEERING**

Consulting-ul consta in studierea si cercetarea pentru un anumit beneficiar, a posibilitatilor tehnice si comerciale, in baza stadiului actual al stiintei si practicii, intr-un anumit domeniu si acordarea corespunzatoare de asistenta tehnica. Ca activitate de acordare a consultatiilor, cuprinde o sfera larga de operatiuni, activitate ce se suprapune cu interesele beneficiarului, consultantul propunand doar solutii, fara a putea lua decizii.

Engineering-ul este un complex de operatiuni prealabile sau concomitente de conceptie si elaborare, precum si de coordonare si executare a proiectelor si lucrarilor pentru realizarea unui obiectiv.

Operatiunile de engineering se realizeaza in cadrul a doua faze si anume:

- faza de studii, care include cercetarile in baza carora se elaboreaza un proiect, studii preliminare sau prestudii;
- faza de executie si anume lansarea comenzilor, procurarea materialelor, montaj, constructii, receptii, punerea in functiune, etc.

Consulting-engineering-ul este o activitate de natura intelectuala care se concretizeaza, in principal, in furnizarea de solutii sau studii tehnice, acestea reprezentand rezultatul unor cercetari rationale (operation research), oferind partenerului contractual posibilitatea de a lua decizii obiective si eficiente.

Notiunile de consulting si engineering se folosesc impreuna dar si separat, fiecare activitate in parte reprezentand trasaturi proprii. In principal aceste activitati se desfasoara de ingineri si tehnicieni care sunt grupati in societati sau organizatii de specialitate.

Astfel ei sunt grupati in :

- Societati autonome, care sunt organizatii sau cabinete de ingineri consultanti; gradul lor de autonomie fiind determinat de aportul adus de bancile sau firmele industriale care participa la capitalul social.
- Societati integrate care depind nemijlocit de firmele industriale, fiind filiale sau servicii de studii ce lucreaza pentru terti. Prin activitatea lor, societatile integrate indeplinesc si serviciile care sunt premergatoare incheierii operatiunilor comerciale internationale.

#### **Clasificare**

In functie de obiectul lor, societatile se pot grupa in modul urmatoar:

- societati de proiectare si constructii; -societati specializate in conducerea activitatii intreprinderilor, -societati de cercetare

#### **Cadrul juridic al activitatii de engineering**

Desi gama contractelor prin care se realizeaza activitatea de engineering este atat de vasta, s-ar putea desprinde cateva tipuri de contracte incheiate in acest scop:

- contractul "la cheie" este cel in virtutea caruia furnizorul ii livreaza clientului intreaga instalatie contractata in stare de functionare fara ca la randul sau clientul sa fi contribuit cu ceva, deci fara nici o alta obligatie din partea acestuia decat aceea de a plati pretul.

Un atare "contract" unitar prin obiectul si scopul sau, cuprinde in realitate mai multe contracte sau feluri de contracte precum:

- contract de vanzare cumparare (la export sau import)
- un contract de licenta asupra unor brevete sau pentru transmiterea know how-ului care ar avea ca obiect dreptul de folosinta asupra brevetelor vanzatorului sau dreptul de a folosi know how-ul acestuia
- un contract de locatie de servicii avand ca obiect asistenta tehnica acordata de catre vanzator
- un contract de imprumut pentru creditul acordat de catre vanzator.

Desi practica internationala cunoaste asemenea contracte, in fapt, ele sunt rare, din mai multe considerente.

**CONTRACTELE DE FINANTARE** Sunt:

1 .Contractul de factoring; 2.Contractul de leasing

## **1. CONTRACTUL DE FACTORING**

### **Definitie. Precizari preliminare:**

Contractul de factoring este acel contract prin care o persoana, numita aderent, cedeaza dreptul asupra creantelor sale comerciale unei alte persoane, numite factor, care se obliga sa preia activitatea de incasare in schimbul unei remuneratii.

In dr. roman, contr. de factoring este definit astfel: „Factoring-ul este un contr. incheiat intre o parte, numita aderent, furnizoare de marfuri sau prestatoare de servicii si o soc. bancara sau institutie financiara specializata, denumita factor, iar aderentul cedeaza factorului, cu titlu de vanzare, creantele nascute din vanzarea de bunuri sau prestarea de servicii catre terti" (art.6, alin.2, lit b din Lg.nr.469 din 9 iulie 2002 cu privire la unele masuri pentru intarirea disciplinei contractuale).

Aderentul cedeaza factorului creantele rezultate din vanzarea unor bunuri, executarea unor lucrari sau prestarea unor servicii, materializate in facturi, iar factorul ii plateste valoarea creantelor acceptate, urmand sa le incaseze la scadenta. In aceste conditii, factorul se subroga in dr. aderentului, asumandu-si si riscul insolvabilitatii clientilor (debitorilor) aderentului. In ceea ce il priveste pe debitor, acesta trebuie sa aiba calitatea de comerciant. De asemenea, se impune ca facturile ce sunt cedate factorului sa nu fi fost refuzate sau acceptate cu rezerve de catre debitori.

Contractul de factoring reprezinta o forma speciala de creditare pe termen scurt ce presupune vanzarea de bunuri sau prestarea de servicii, o clientela stabila, creante pe termen scurt si creditul acordat de catre factor. Transmiterea creantelor catre factor se realizeaza prin intermediul unei subrogari conventionale. Prin simpla transmitere a facturilor, fara vreo alta formalitate, decat notificarea catre debitor, factorul devine proprietarul creantelor acceptate si dobandeste toate drepturile si garantiile fara a beneficia de o actiune de regres impotriva aderentului. Totusi, prin exceptie, in cazul inexistentei totale sau partiale a creantelor, factorul are o actiune in repetitiune a platii nedatorate. Astfel, in baza unui contr. de factoring, factorul isi ia asupra sa numai riscul insolvabilitatii debitorilor, nu si alte riscuri ce ar tine de domeniul asigurarii marfurilor sau al fidejusiunii ori de incorectitudinea comerciala sau administ. a aderentului. In aceste conditii, pentru a preveni o atare situatie de risc, factorul retine o suma reprezentand o parte din valoarea facturilor (de circa 10%). Opozabilitatea catre terti a transmiterii creantei este subordonata cunoasterii de catre debitor a cesiunii intervenite. In acest sens, aderentul are obligatia de a-l notifica pe debitor cu privire la aceasta operatiune.

### **Partile contractului:**

Contr. de factoring implica participarea a trei persoane:

1. *Aderentul*, care este un vanzator de bunuri sau un furnizor de servicii;
2. *Factorul*, deci cesionarul creantelor, care este, de obicei, o intreprindere specializata in acest domeniu. In acest sens, Legea nr. 469 din 9 iulie 2002 cu privire la unele masuri pentru intarirea disciplinei contractuale aminteste, in mod implicit, ca factor poate fi doar o societate bancara sau o institutie financiara specializata in domeniu;
3. *Clientul*, adica persoana ce cumpara bunurile vandute de catre aderent sau beneficiaza de serviciile prestate de catre acesta.

In factoringul international participa, de regula, doi factori, unul din tara exportatorului si unul din tara importatorului. In aceste conditii, factorul la export cedeaza corespondentului sau creantele pe care aderentul le are asupra importatorilor straini, iar factorul la import, in situatia in care le accepta, le preia si continua activitatea de incasare.

In relatiile create de factoringul international, problema opozabilitatii catre terti a cesiunii creantelor se complica prin interventia normelor de drept international privat referitoare la legea aplicabila, fie ca este vorba despre *pactum de lege utenda*, si deci de normele ce carmuiesc alegerea legii aplicabile, fie ca legea aplicabila trebuie determinata in lipsa unei stipulatii a partilor (*electio juris*). Situatiia se complica si din cauza ca este vorba, in realitate, de doua cesiuni de creante, una efectuata de catre aderent catre factorul la export si cealalta de catre acesta din urma catre factorul la import. In aceste conditii, s-ar putea ca ambele cesiuni sa nu fie carmuite de aceeași lege, ci de catre legi diferite, care prevad conditii diferite. In acest caz se pune problema de a sti daca nerespectarea prevederilor uneia dintre legi afecteaza si validitatea celeilalte cesiuni aflate sub imperiul altei legi.

#### **Caractere juridice:**

Contractul de factoring, la fel cu majoritatea contractelor de comert international, este un contract bilateral, consensual, comutativ, cu titlu oneros si cu executare succesiva. In plus fata de trasaturile mentionate, contractul de factoring mai prezinta si un caracter intuitu-personae, in ceea ce il priveste pe aderent. In literatura de specialitate s-a avansat si ideea potrivit careia contractul de factoring, in majoritatea cazurilor, ar fi si un contract de adeziune la clauzele impuse de catre factor. De asemenea, acest contract cuprinde de obicei si o clauza de exclusivitate in favoarea factorului, caruia aderentul ii cedeaza totalitatea creantelor sale.

Contractul de factoring indeplineste un *dublu rol*: de instrument de finantare pe termen scurt (aderentul incaseaza imediat valoarea facturilor sale, beneficiind de capitalul necesar pentru desfasurarea activitatii comerciale si, implicit, de o crestere a cifrei de afaceri) si de instrument de gestiune comerciala (aderentului ramanandu-i numai sa tina evidenta contului de factoring).

#### **Origine:**

Originea contr.de factoring o intalnim in practica participantilor la activitatea de comert din Anglia secolului al XVIII-lea. Ulterior, aceasta operatiune juridica a dobandit o amploare deosebita in S.U.A., in conditiile expansiunii comertului cu coloniile. Contr. de factoring a fost pentru prima data reglementat in dreptul nord-american, prin The Factoring Act, din 1889 si mai apoi printr-o lege speciala din anul 1923. In sfarsit, in The Uniform Comercial Code au fost incluse dispozitii speciale menite sa faciliteze operatiunile efectuate prin intermediul factoring-ului.

Factoring-ul este tot mai mult utilizat in diferite tari europene, chiar impotriva legislatiilor care nu sunt de natura sa ii inlesneasca in mod efectiv dezvoltarea. In majoritatea legislatiilor, operatiunile de factoring sunt supuse dispozitiilor prevazute de legile civile referitoare la cesiunea de creanta sau la subrogarea conventionala. Pentru a facilita dezvoltarea operatiunilor de factoring, in unele legislatii s-au simplificat procedurile de opozabilitate a cesiunii si de transmitere a creantelor. Astfel, in unele sisteme de drept, incunostintarea debit. se poate face chiar si printr-o simpla scrisoare. De asemenea, in unele legislatii se permite ca insasi facturile sa poata fi transmisibile.

#### **Natura juridica:**

Contractul de factoring constituie un contract original si complex, ce prezinta elemente comune cu cesiunea de creanta si cu subrogatia conventionala, dar si asemanari cu imprumutul, mandatul comercial, scontul si operatiunea de asigurare a creditului.

Totusi, contractul de factoring nu poate fi identificat cu nici una dintre aceste operatiuni mentionate. Astfel, in timp ce mandatarul se obliga sa transmita mandantului numai sumele incasate efectiv, in cazul contractului de factoring, factorul se obliga sa plateasca intreaga valoarea a creantelor aderentului asupra clientilor sai. De asemenea, spre deosebire de mandatar, factorul isi asuma riscul insolvabilitatii debitorilor. In cazul operatiunii de scont, se cedeaza o creanta izolata, iar tertul este intotdeauna solvabil, imprumutul garantand acest fapt, in timp ce in cazul contractului de factoring, de regula este stipulata o clauza de exclusivitate pentru toate operatiunile (cel putin pentru cele dintr-o anumita tara), iar factorul suporta riscul insolvabilitatii debitorilor. De asemenea, daca in

cazul scontului, imprumutul garanteaza succesul operatiunii, in cazul contr.de factoring, acesta nu garanteaza decat existenta creantelor.

In aceste conditii, factoring-ul se dovedeste a fi un contract comercial *sui -generis* care utilizeaza tehnici moderne, de natura a facilita expansiunea comertului international.

### **Reglementare:**

In dreptul intern nu avem o reglementare explicita a contractului de factoring. Totusi, legiuitorul aminteste de existenta acestei operatiuni juridice in cuprinsul Legii nr. 469 din 9 iulie 2002 cu privire la unele masuri pentru intarirea disciplinei contractuale.

Astfel, art. 6 al acestui act normativ stipuleaza ca:

„Partile contractante pot realiza platile prin utilizarea urmatoarelor instrumente de plata garantate si/sau mecanisme de mobilizare a creantelor:

- a) ordin de plata;
- b) cec, certificat conform Legii cecului nr. 59 din 1934, cu modificarile ulterioare;
- c) cambie si bilet la ordin, avalizate de o societate bancara si acceptate in prealabil de obligatul principal, conform Legii cambiei si biletului la ordin nr. 58 din 1934, cu modificarile ulterioare;
- d) forfetare sau factoring”.

De asemenea, legiuitorul schiteaza o definitie a factoring-ului in art. 6, alin. 2, lit. b din Legea nr. 469 din 9 iulie 2002: „Factoring-ul este un contract incheiat intre o parte, numita aderent, furnizoare de marfuri sau prestatoare de servicii si o societate bancara sau institutie financiara specializata, denumita factor, iar aderentul cedeaza factorului, cu titlu de vanzare, creantele nascute din vanzarea de bunuri sau prestarea de servicii catre terti”.

In dreptul international, contractul de factoring este reglementat prin Conventia cu privire la Factoring-ul international, incheiata la Ottawa, in anul 1988, sub egida UNIDROIT.

Potrivit prevederilor acestei Conventii, prin contractul de factoring, o parte (oferant, producator) repartizeaza celelalte parti (factorul) titluri de credit rezultand din contractele de vanzare de bunuri incheiate intre producator si clientii sai (debitorii sai), cu exceptia celor ce au ca obiect bunuri personale, de uz familial sau gospodaresc ale debitorilor (art.1, alin. 2, pct.a).

De asemenea, si Comisia Natiunilor Unite pentru Drept Comercial International a initiat ample negocieri in vederea adoptarii unor Reguli Uniforme in domeniu, sub forma unei Conventii asupra cesiunii de creanta, la initiativa reprezentantilor Frantei, Belgiei si Italiei. Totusi, aceste negocieri nu au cunoscut inca o finalizare concreta.

### **Forme de factoring:**

Dupa criteriul momentului in care sunt achitate creantele de catre factor, operatiunea de factoring cunoaste doua forme: factoring-ul traditional si factoring-ul la scadenta.

In operatiunile de factoring traditional (*old line factoring*), factorul plateste creantele imediat ce le primeste in posesie, data cesiunii fiind insasi data creantei. Aceasta este forma obisnuita in care s-a consacrat contractul de factoring.

In operatiunile de factoring la scadenta (*maturity factoring*), factorul plateste creantele in momentul exigibilitatii lor, situatie in care data cesiunii coincide cu data scadentei lor.

In dreptul englez mai exista si un *Undisclosed Factoring* sau „money without barrowing”, constand in incheierea concomitenta a doua contracte, un contract de vanzare-cumparare si un contract de comision, ambele incheiate intre un factor si furnizor, in temeiul carora factorul cumpara marfa furnizorului pe care il numeste in acelasi timp reprezentant al sau (*trustee*) si il insarcineaza sa o vanda cumparatorului efectiv si sa incaseze pretul.

### **Efectele contractului de factoring:**

In cadrul contractului de factoring, relatiile dintre parti sunt determinate de subrogarea factorului in drepturile de creanta ale aderentului.

### **Funcțiile factorului:**

Conform art. 1, alin. 2, pct.b din Convenția UNIDROIT cu privire la Factoring-ul internațional, funcțiile ce pot fi îndeplinite de către factor sunt:

1. efectuarea plății producătorului (inclusiv împrumuturi, plăți în avans);
2. supravegherea conturilor bancare - în conexiune cu operațiunile legate de titlurile de credit;
3. preluarea plăților efectuate - în temeiul titlurilor de credit;
4. asigurarea protecției împotriva răilor platnici.

Potrivit aceluiași text de lege, factorul, în executarea unui contract de factoring, trebuie să îndeplinească cel puțin două dintre aceste funcțiuni enumerate mai sus.

### **Obligațiile factorului:**

- a) În primul rând, factorul trebuie să îi *plătescă aderentului valoarea creanțelor cedate*. Factorul este ținut să achite numai creanțele acceptate în prealabil, ținând cont de garanțiile pe care le prezintă. Prin contractul de factoring factorul își rezervă dreptul de a decide să nu accepte facturile unor clienți pe care, pe plan comercial nu li agreează, fiindcă nu prezintă suficientă garanție.

Factorul poate prelua și creanțele neacceptate, dar în calitate de mandatar (factoring fără notificare). În acest caz, factorul nu mai creditează contul aderentului decât în măsura încasării efective a facturilor. În această situație, debitorul cedat poate ridica împotriva factorului (mandatar) toate excepțiile pe care le are împotriva aderentului (mandant).

După forma de factoring utilizată, plata se poate face înainte de scadență, pe măsura cedării facturilor sau la scadență.

Facturile sau copiile lor legalizate trebuie prezentate la termenul stabilit în contract, msoțite de un borderou ce cuprinde mențiuni referitoare la facturile cedate (cu garanții și cu documente justificative), declarația aderentului în sensul că le transmite în proprietatea factorului și cererea de plată a facturilor, în schimbul unei chitanțe subrogatorii.

Facturile primite de către factor vor fi contabilizate și grupate în conturile personalizate ale clienților agreeți. De asemenea, factorul poate deschide și aderentului un cont curent. În această situație, la credit se va trece valoarea nominală a facturilor cadute, iar la debit, comisionul factorului. Existența acestui cont curent conferă aderentului atât garanția încasării facturilor, cât și posibilitatea compensației.

De asemenea, factorul are și dreptul de a revinde creanța unui alt factor.

- b) În al doilea rând, factorul va *incasa, la scadență, facturile* de la clienți.
- c) Factorul *suportă riscul eventualei insolvențe a debitorilor*. Totuși, acest risc poate fi acoperit prin valoarea comisionului perceput de factor și prin selecționarea clienților bun-platnici, evidențiată prin refuzul acceptării creanțelor asupra clienților rau-platnici.
- d) De asemenea, factorul poate presta pentru aderent și o serie de *servicii administrative*. Cu titlu de exemplu, pot fi menționate următoarele activități: prospectarea pieței, selecționarea clienților, punerea la dispoziția aderentului a unor metode moderne de gestiune și contabilitate, procurarea de informații și prestarea de asistență juridică.

### **Obligațiile aderentului:**

În ceea ce îl privește pe aderent, acesta are obligația de a transmite factorului creanțele sale, de a notifica debitorilor această operațiune, de a menționa în cuprinsul facturilor că plata se va efectua în mod obligatoriu către factor, de a garanta existența creanței la data cesiunii, de a coopera cu factorul în cursul executării obligațiilor sale contractuale și de a plăti acestuia remunerația convenită.

De asemenea, pentru a nu perturba derularea normală a contractului de factoring, aderentul este dator să își îndeplinească și obligațiile ce îi revin în baza contractelor încheiate cu proprii săi clienți.

Această obligație se impune în mod firesc, întrucât în caz contrar, clienții s-ar putea îndrepta împotriva

factorului - in anumite conditii - pentru a ii solicita restituirea sumelor platite catre acesta, pe motiv ca producatorul nu si-a respectat obligatiile contractuale.

Aderentul accepta si o clauza de exclusivitate, in temeiul careia el se obliga sa cedeze totalitatea facturilor comerc. prezente, dar si pe care le va avea in viitor, pe o durata expres determinata in cuprinsul contr.

In dreptul american exista si un privilegiu special in privinta creantelor factorului care il feresc de concurenta celorlalti creditori ai aderentului aflat in stare de faliment.

### **Obligatiile clientului (debitorului):**

Potrivit art. 6, alin. 1 din Conventie, cesiunea titlurilor de credit facuta de catre aderent in favoarea factorului va produce efecte chiar daca intre aderent si client (debitor) „exista o conventie de inlaturare a posibilitatii cesiunii”. Totusi, alin. 2 al aceluiasi articol precizeaza ca „o asemenea cesiune nu va produce insa efecte fata de debitorul cedat, daca in momentul incheierii contractului debitorul isi are sediul intr-unul din statele care au facut declaratie” privind rezervele sale fata de Conventie.

In masura in care subrogarea le-a fost notificata, clientii aderentului au obligatia de a plati numai factorului. Totusi, potrivit art. 8, alin. 1 din Conventie, obligatia debitorului de a plati factorului subzista „numai si numai in situatia in care debitorul nu are cunostinta despre existenta unui drept prioritar la plata, detinut de catre o alta persoana”.

In absenta altor dispozitii contractuale, debitorii ii vor putea opune factorului toate exceptiile inerente creantei. Orice alte exceptii pot fi invocate numai daca sunt preexistente subrogarii.

Astfel, potrivit art. 9 alin. 1 din Conventie, daca factorul promoveaza o actiune impotriva debitorului - pe baza unui titlu de credit rezultat dintr-un contract de vanzare-cumparare de bunuri - „debitorul se poate apara invocand orice aparare care izvoraste din contract si care ar fi putut fi invocata impotriva producatorului (aderentului)”. Alin. 2 al aceluiasi articol stipuleaza ca debitorul poate ridica impotriva factorului „orice actiune care ar fi putut fi promovata impotriva producatorului (aderentului) la momentul in care notificarea cesiunii i-a fost facuta”. Astfel, de exemplu, daca mai inainte de efectuarea subrogarii a operat compensatia legala, aceasta poate fi opusa factorului, intrucat el nu poate avea mai multe drepturi decat aderentul (*nemo plus juris ad alium transfere potest quam ipse habet*). Dupa subrogare, compensatia nu mai putea opera, deoarece nu era indeplinita conditia reciprocitatii creantelor respective (creanta nu mai apartinea aderentului, ci factorului).

O alta prevedere a Conventiei UNIDROIT cu privire la Factoring-ul international, ce se refera la client (debitor), este cea stipulata in art. 10, alin. 1. Astfel, neindeplinirea, indeplinirea cu intarziere sau indeplinirea defectuoasa a obligatiilor contractuale de catre producator (aderent) „nu va conferi debitorului dreptul de a cere restituirea sumelor platite factorului, in situatia in care debitorul are posibilitatea de a-si recupera banii de la producator”. Totusi, potrivit alin. 2 al aceluiasi articol, debitorul se va putea indrepta impotriva factorului daca acesta nu si-a indeplinit obligatia de plata fata de aderent (obligatie ce rezulta in temeiul titlurilor cesionate) sau daca factorul a facut o plata aderentului in momentul in care avea cunostinta de neindeplinirea, indeplinirea cu intarziere sau indeplinirea defectuoasa de catre producator a obligat. rezultate din contr.de v-c.

### **Incetarea contractului de factoring:**

De regula, contractul de factoring isi inceteaza efectele la *expirarea perioadei de cedare a creantelor* sau prin *reziliere*. De asemenea, intrucat acest contract prezinta un caracter intuitu-personae in ceea ce il priveste pe *aderent*, Incetarea lui va interveni si in situatia in care acesta *decadeaza sau devine incapabil*.

## **Mijloacele de plata in comerțul international**

### **1. Notiuni generale**

Mijloacele de plata in comerțul international reprezinta totalitatea posibilitatilor materiale prin care se poate stinge o creanta internationala.

Acestea difera in functie de interesul partilor, de natura tranzactiei, de locul si momentul platii, de pozitia concurentei si de uzantele pietei.



Prin mijloace de plata in comertul international se intelege lichiditatea internationala, rezervele de aur si devizele folosite in relatiile internat., aflate la dispozitia guvernelor sau a altor detinatori.

Mijloacele de plata se clasifica in:

- lichiditati neconditionate, adica acele mijloace de plata de care autoritatile monetare pot dispune oricand (aur, devize, drepturile speciale de tragere, creditele in forma unei prime transe de la F.M.I.);
- lichiditati conditionate, adica acele mijloace de plata de care autoritatile monetare pot dispune numai in anumite situatii (creditele de la F.M.I, in cadrul celorlalte transe, imprumuturi interguvernamentale sau de pe pietele de capital).

Existenta lichiditatilor permite desfasurarea in conditii normale a tranzactiilor comerciale internat. Absenta unor atare lichiditati se traduce prin practicarea de catre tarile aflate intr-o astfel de situatie a restrictiilor de import si a restrictiilor valutare.

## **2. Aurul**

Aurul reprezinta un mijloc universal de plata, fiind echivalentul general al marfurilor. Totodata, aurul reprezinta si un instrument de acumulare de rezerve.

Pana in secolul al-XIX-lea, tranzactiile comerciale internationale s-au bazat pe bimetalismul aur-argint. Incepand cu anul 1819, bimetalismul aur-argint este inlocuit cu monometalismul aur.

Acesta din urma presupune libera circulatie a aurului atat in interiorul, cat si in exteriorul tarii.

Sistemul amintit a fost utilizat initial in Anglia, pentru ca ulterior sa fie utilizat in toate relatiile comerciale internationale.

In relatiile comerciale internationale, in mod traditional, aurul a fost utilizat in una din urmatoarele trei forme: etalonul aur-moneda, etalonul aur-lingouri, etalonul aur-devize. In ultimul timp, ca urmare a desfasurarii tranzactiilor comerciale internationale si pe cale electronica, se vorbeste despre e-gold, adica despre etalonul aur-electronic.

Etalonul aur-moneda (gold specie standard) se caracterizeaza prin libera batere si circulatie a monedelor de aur, pe de o parte, si prin convertibilitatea bancnotelor in aur, pe de alta parte. Acesta si-a gasit expresia in stabilitatea paritatilor dintre unitatile banesti nationale prin intermediul miscarilor de aur, a modificarii masei monetare, a cresterii si descresterii preturilor si venitur. interne.

Etalonul aur-lingouri (gold bullion standard) se caracterizeaza prin aceea ca aurul nu mai circula ca moneda, fiind depozitat in forma de lingouri, in rezervele emitentului bancnotelor.

Etalonul aur-devize (gold exchange standard) care se caracterizeaza prin pastrarea - sub forma de rezerva - de catre bancile centrale a unor valute convertibile.

La Conferinta monetara si financiara de la Bretton Woods a fost instituit etalonul aur-dolar. Acesta a functionat pana in 1971, cand s-a renuntat la functiile monetare ale aurului, etalonul aur-dolar fiind inlocuit cu etalonul dolar.

In timp, aurul ca mijloc de plata in comertul international a inregistrat o evolutie cel putin interesanta. Astfel, ca urmare a pretului fluctuant si a distributiei inegale a acestuia, aurul a deczut de la rangul sau de mijloc principal de stingere a unei creante internationale. A fost utilizat pe mai departe ca mijloc de plata in relatiile comerciale internationale in cazurile in care nu putea fi utilizat un alt mijloc de plata.

Actualmente, evolutia aurului ca mijloc de plata in comertul international este evident pozitiva. Nu numai ca acest metal este utilizat cu succes in echilibrarea balantei de plati, dar el "circula" astazi, fiind folosit la stingerea creantelor internationale in forma e-gold (a aurului-electronic).

Astfel, etalonul aur-electronic se caracterizeaza prin aceea ca aurul nu circula fizic, ci doar pe cale electronica. E-gold presupune totusi existenta unei cantitati reale de metal pretios. Etalonul aur-electronic de astazi este succesorul etalonului aur-lingouri; aceasta inseamna ca aurul este depozitat (in forma electronica) in rezervele emitentului. E-gold permite ca toate platile efectuate prin acest mijloc de plata sa fie exprimate in moneda nationala ceruta de importator sau de exportator.

Aurul-electronic a fost creat pentru ca toti aceia care apeleaza la un astfel de mijloc de plata sa fie la adapost de orice rise financiar (aceasta deoarece e-gold nu se raporteaza la nici o moneda nationala si nici nu presupune pastrarea in conturi bancare). Totusi, lipsa riscului financiar nu inseamna absenta riscului de schimb; astfel, raportat la o moneda nationala, valoarea e-gold continua sa fluctueze.

### **3. Valutele**

Valuta este moneda nationala a unei tari, utilizata ca mijloc de plata in decontarile internationale. Valutele imbraca mai multe forme, clasificandu-se in raport de criterii diferite:

#### **I. In functie de posibilitatile de preschimbare, valutele sunt de doua tipuri:**

- Valute convertibile - pot fi preschimbate in alte valute;
- Valute neconvertibile - nu pot fi preschimbate in alte valute.

#### **II. In raport de forma lor, valutele pot fi:**

- Valute efective - se prezinta in forma de numerar, bancnote sau monede divizionare;
- Valute in cont - se prezinta in forma de disponibil la o banca.

Valuta efectiva, daca este depusa intr-un depozit bancar, se transforma in valuta in cont, iar valuta in cont, cand este ridicata, devine valuta efectiva.

Raporturile valorice dintre valute imbraca forma paritatilor monetare si a cursurilor de schimb.

Paritatea monetara reprezinta raportul stabilit pe baza valorilor paritare a doua monede. Valoarea paritara este reprezentata de continutul valoric al unitatii monetare nationale. Stabilirea valorii paritare a monedelor poate avea ca etalon: un metal pretios, o valuta sau dreptul special de tragere. In consecinta, se poate vorbi despre paritatea metalica, paritatea valutara si paritatea D.S.T.

Paritatea metalica este aceea in care raport. valorice sunt exprimate in metale pretioase: aur, argint, platina.

Paritatea valutara este aceea in care valorile paritare sunt exprimate in valuta de rezerva cu functii de moneda internationala, asa cum este cazul dolarului S.U.A. si al monedei europene unice.

Paritatea D.S.T. este acea paritate in care valorile paritare sunt exprimate in Drepturi Speciale de Tragere.

Marimea paritatilor este determinate de nivelul cursurilor de schimb de pe pietele valutare.

Cursul de schimb (cursul valutar) reprezinta raportul valoric dintre moneda unui stat si moneda unui alt stat. Dupa modul in care este stabilit, cursul de schimb este oficial sau liber.

- Cursul oficial este un curs fix determinat de autoritatea monetara competenta.
- Cursul liber (cursul pietei) este un curs flotant, fiind determ. de cererea si oferta existenta pe piata valutara.

Cursul de schimb se poate abate de la paritate numai in limita unor marje de fluctuatie.

Cursul liber (cursul pietei) este determinat prin cotation. Determinarea cotationei se face prin doua metode:

- Cotatia directa (cotatia incerta) este acea cotation prin care unitatea monetara straina se exprima in moneda nationala;
- Cotatia indirecta (cotatia certa) este acea cotation prin care unitatea monetara nationala se exprima in moneda straina). Modalitatea de stabilire a cotatiilor este specifica fiecărei burse.

### **4. Devizele. Devizele sunt titluri de credit pe termen scurt, exprimate in moneda straina.**

#### **I. Dupa forma, devizele se prezinta astfel:**

- cambii; • bilete la ordin; • cecuri; • obligatiuni; • actiuni ale societatilor comerciale.

#### **II. Dupa regimul de utilizare sau calitate, devizele sunt:**

- convertibile; • neconvertibile; • de clearing.

Devizele reprezinta o componenta majora a disponibilitatilor banesti ale unui stat. Acestea provin din exp.de marfuri, prestari de servicii, credite externe sau alte operatiuni efectuate cu strainatatea.

### **MODALITATILE DE PLATA**

In comerțul internațional modalitățile de plată care se practică în mod obișnuit sunt:

- Creditul documentar;
- Incasă documentar;

I. Creditul documentar - se utilizează în următoarele două forme

1. Acreditivul documentar;
2. Scrisoarea de credit comercială

Clasificarea acreditivelor comerciale (mai multe criterii):

- natura angajamentului; - locul de plată; - clauzele cuprinse în document I. În raport de natura, caracterul, fermitatea sau garanția lor, se împart în patru categorii:
1. Acreditivele revocabile;
  2. Acreditivele irevocabile;
  3. Acreditivele revocabile neconfirmate;
  4. Acreditivele irevocabile confirmate

#### **II. În raport de locul de plată sau domiciliul uneia din părți:**

1. Acreditivele domiciliat în țara importatorului;
2. Acreditivele domiciliat în țara exportatorului;
3. Acreditivele domiciliat într-o țară terță

#### **III. Având în vedere clauzele pe care le conțin acreditivele documentare:**

Acreditiv transferabil; 2. Acreditiv netransferabil

3. Acreditiv utilizat total sau parțial care se achită în tranșe proporționale cu volumul livrărilor
4. Acreditiv pentru livrări esalonate;
5. Acreditiv revolving

### **ARBITRAJUL COMERCIAL INTERNAȚIONAL**

#### **Definiția și felurile arbitrajului**

*Arbitrajul comercial internațional este o instituție juridică pentru soluționarea litigiilor ce se ivesc în cadrul relațiilor comerciale internaționale, de către persoane investite cu această sarcină, chiar de către părțile contractante aflate în litigiu.*

Prorogarea convențională a competenței jurisdicțiilor de dr. comun, spre a fi supuse soluționării unor alte persoane care nu au calitatea de judecători, constituie caracteristică esențială a arbitrajului.

Părțile contractante au posibilitatea legală de a prevedea în contr. lor o clauză potrivit căreia orice litigiu cu privire la acel contract, să nu fie soluționat de instanțele de drept comun.

#### 2. Caracterul arbitrajului comercial internațional

- caracterul arbitral rezultă din aceea că arbitrii au puterea de a statua, de a judeca dar spre deosebire de judecători care primesc această putere de la lege, arbitrii o primesc din partea părților în litigiu.
- caracterul comercial conferit de caracterul litigiului care face obiectul arbitrajului
- caracterul internațional

În acest sens, Convenția de la Geneva din 1961 asupra arbitrajului comercial internațional, arată că se numește arbitraj comercial internațional acela ce are ca obiect "litigii născute sau care se vor naște din operații de comerț internațional".

Instituția de arbitraj este națională dar competența ei depășește cadrul național. De exemplu Curtea de arbitraj de pe lângă Camera de Comerț și Industrie a României este o instituție națională, dar litigiile pe care le soluționează au caracter internațional, după criteriile oferite în acest scop de Convenția Europeană asupra arbitrajului comercial internațional, adică izvorând din litigii de com.int. între părți care au sediul sau reședința în state diferite (art. I al. I)

O instituție de arbitraj cu adevărat și complet internațională este Curtea de Arbitraj de pe lângă Camera de Comerț Internațională de la Paris. Dar în marea majoritate a cauzelor soluționarea litigiilor internat. este încredințată unor organisme de arbitraj naționale (A.A.A.=American Arbitration

Association), adica acele organisme legate de o anumita tara sau de un anumit oras. (Londra, Bremen, Bucuresti,etc).

**3.Izvoare** Principalele surse ale arbitrajului international sunt:

Legile, tratatele internationale, jurisprudenta si doctrina. Pentru arbitrajul roman de dr.internati. privat:

**1. Legea nr.105/1992 cu privire la reglementarea raporturilor de drept international privat**

2. Cartea a IV-a din codul de procedura civila modificat de legea nr.59/1993

3. Regulamentul si Normele de procedura ale Curtii de Arbitraj Comercial International Buc.C.A.B.)

4. Decretul-lege nr. 139/1990 privind camerele de comert si industrie

Dintre conventiile internationale citam:

- Conventia europeana asupra arbitrajului comercial international de la Geneva din 1961 (tara noastra este parte din 1963)
- Conventia pentru recunoasterea si executarea sentintelor arbitrale straine de la New York din 1958 (tara noastra este parte din 1961)
- Conventia de la Washington din 1965 pentru reglementarea diferendelor relative la investitii mtre state si persoane ale altor state;

Aplicarea uzurilor comerciale, regulile Incoterms si alui lex mercatoria cu titlu de norma ....

Organizarea arbitrajului

Felurile arbitrajului, clasificare

In functie de structura organizatorica:

- Arbitraj institutionalizat (caracter permanent, de regula pe langa o CCI sau organizatie internationala)
- Arbitraj ad-hoc (pentru solutionarea numai unui anumit litigiu, stabilit de parti)

Dupa abilitatile conferite arbitrilor:

- arbitraj de drept (*de jure*)
- arbitraj in echitate (*ex aequo et bono*) dupa principii de echitate, nu dupa n. de drept material sau procesual in functie de competenta:
- arbitraj cu competenta generala in materie de comert international. Cum ar fi Curtea de Arbitraj de pe langa Camera de Comert Internationala de la Paris, Curtea de Arbitraj de la Londra, Curtea permananta de Arbitraj de pe langa Comisia germana pentru probleme de arbitraj.

Arbitraj de competenta speciala in domeniul comertului international cum sunt: Tribunalul de arbitraj al bursei de bumbac din Bremen, London Corn Trad

(Articolul 30 din Conventia de la Viena din 1980 este intitulat "Obligatiile vanzatorului" si are urmatoarea redactare:"Vanzatorul trebuie sa livreze bunurile cu toate documentele insotitoare ale marfii si sa transfere proprietatea bunurilor conform contractului siprezentei conventii"

Articolul 53 din Conventia de la Viena din 1980 este intitulat "Obligatiile cumparatorului" are urmatoarea redactare:"Cumpdrtdorul trebuie plateasca pretul marfii si sa primeasca marfa in conditiile stipulate in contract si m prezenta conventie.")