

Dumitrița FLOREA

PRINCIPALELE CONTRACTE DE COMERȚ INTERNAȚIONAL

COLECȚIA
JURIDICA



Dumitrița FLOREA

**PRINCIPALELE CONTRACTE DE
COMERȚ INTERNAȚIONAL**

**LUMEN
2017**

PRINCIPALELE CONTRACTE DE COMERȚ
INTERNAȚIONAL
Dumitrița FLOREA

Copyright Editura Lumen, 2017
Iași, Țepeș Vodă, nr.2

Editura Lumen este acreditată CNCS

edituralumen@gmail.com
prlumen@gmail.com

www.edituralumen.ro
www.librariavirtuala.com

Redactor: Roxana Demetra STRATULAT
Design copertă: Roxana Demetra STRATULAT

Reproducerea oricărei părți din prezentul volum prin fotocopiere,
scanare, multiplicare neautorizată, indiferent de mediul de
transmitere, este interzisă.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
FLOREA, DUMITRIȚA

Principalele contracte de comerț internațional / Dumitrița
Florea. - Iași : Lumen, 2017
ISBN 978-973-166-472-9

Dumitrița FLOREA

**PRINCIPALELE CONTRACTE
DE COMERȚ
INTERNĂȚIONAL**

LUMEN
2017

**Pagin 1 sat
goal inten ionat**

CUPRINS

Capitolul I Contractele internaționale de vânzare de mărfuri.	7
I.1. Vânzarea internațională de mărfuri.....	7
I.2. Vânzarea internațională de mărfuri prin burse.....	27
I.3. Vânzarea internațională de mărfuri prin licitații.....	34
Capitolul II Contractele de intermediere în comerțul internațional.....	39
II.1. Contractul internațional de mandat.....	41
II.2. Contractul internațional de comision.....	46
II.3. Contractul de agency	52
II.4. Contractul de mandat în reglementarea Principiilor UNIDROIT	54
Capitolul III Contractele de concesiune în comerțul internațional.....	57
III.1. Contractul internațional de concesiune exclusivă.....	58
III.2. Contractul internațional de franchising.....	59
Capitolul IV Contractele de transfer de tehnologie în comerțul internațional.....	69
IV.1. Contractul internațional de licență.....	70
IV.2. Contractul internațional de know-how	78
IV.3. Contractul internațional de consulting-engineering ...	86
Capitolul V Contractele de finanțare în comerțul internațional.....	95
V.1. Contractul internațional de leasing.....	95
V.2. Contractul internațional de factoring	112
Capitolul VI Contractele de transport internațional de mărfuri.....	125

VI.1. Contractul internațional de transport rutier de mărfuri.....	132
VI.2. Contractul internațional de transport de mărfuri pe calea ferată.....	155
VI.3. Contractul internațional de transport de mărfuri pe mare.....	180
VI.4. Contractul internațional de transport fluvial de mărfuri.....	210
VI.5. Contractul internațional de transport aerian de mărfuri.....	223
VI.6. Contractul internațional de transport multimodal de mărfuri.....	238
ANEXE	251
BIBLIOGRAFIE	329

Capitolul I

Contractele internaționale de vânzare de mărfuri

I.1. Vânzarea internațională de mărfuri

În relațiile de comerț internațional, vânzarea-cumpărarea constituie un instrument juridic important. Formele tradiționale sau moderne ale schimburilor internaționale de valori au la bază principiile fundamentale ale contractului de vânzare-cumpărare¹.

Vânzarea-cumpărarea este un contract prin care părțile, vânzător și cumpărător, se obligă reciproc să transmită dreptul de proprietate asupra unui bun în schimbul unui preț. Prin vânzare poate fi transmis și un dezmembrământ al dreptului de proprietate sau orice alt drept (art. 1650 C. C. român).

Trăsăturile definitorii ale contractului de vânzare-cumpărare prevăzute de legislația civilă² se completează în comerțul internațional cu unele elemente specifice. Deși, într-o măsură preponderentă, există un fond comun³, vânzarea-cumpărarea de mărfuri se distinge prin natura sa internațională.

¹ A se vedea în această materie, T.R. Popescu, *Dreptul comerțului internațional*, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1983, p. 213; I. Macovei, *Instituții în dreptul comerțului internațional*, Ed. Junimea, Iași, 1987, p. 237; D.-Al. Sitaru, *Dreptul comerțului internațional*, vol. II, Ed. Actami, București, 1996, p. 233; J.M. Jacquet, Ph. Delebecque, *Droit du commerce international*, Ed. Dalloz, Paris, 2002, p. 150.

² A se vedea, F. Deak, *Tratat de drept civil. Contracte speciale*, ed. a3-a, Ed. Universul Juridic, București, 2001, p. 9; C. Macovei, *Contracte civile*, vol. I, Ed. Universității "Alexandru Ioan Cuza" Iași, 2005, p. 10; Fl. A. Baias, E. Chelaru, R. Constantinovici, I. Macovei (coord.), *Noul Cod civil. Comentariu pe articole*, Ed. C.H. Beck, București, 2012, p. 1734.

³ O. Căpățână, B. Ștefănescu, *Tratat de dreptul comerțului internațional*, vol. II, Partea specială, Ed. Academiei Române, București, 1987, p. 150.

Principala reglementare în materie o formează *Convenția Națiunilor Unite asupra contractelor de vânzare internațională de mărfuri*, încheiată la Viena, la 11 aprilie 1980. În scopul eliminării obstacolelor juridice în schimburile comerciale și favorizarea dezvoltării comerțului internațional, prin Convenția de la Viena s-a realizat o uniformizare a normelor materiale aplicabile vânzării internaționale de mărfuri⁴.

Convenția de la Viena a intrat în vigoare la 1 ianuarie 1988. În prezent, 61 de state sunt părți la Convenție. Această Convenție este menită să înlocuiască Convenția referitoare la legea uniformă asupra formării contractelor de vânzare internațională de obiecte mobile corporale și Convenția referitoare la legea uniformă asupra vânzării internaționale de obiecte mobile corporale, încheiate la Haga în 1964.

Caracterele juridice ale contractelor de vânzare internațională de mărfuri

Contractul de vânzare-cumpărare internațională întrunește o serie de caractere juridice. Acestea se împart în două categorii, după cum sunt comune tuturor contractelor sau specifice.

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

1. *bilateral* sau *sinalagmatic*, întrucât dă naștere la obligații reciproce pentru ambele părți;
2. *cu titlu oneros*, deoarece părțile contractante urmăresc anumite interese patrimoniale;
3. *comutativ*, pentru că existența și întinderea obligațiilor asumate de părți este cunoscută din momentul încheierii contractului⁵.

⁴ România a aderat la Convenția de la Viena prin Legea nr. 24/1991, publicată în M.Of. nr. 54 din 19 martie 1991.

⁵ D.-A. Sitaru, C.-P. Bugulea, Ș.-A. Stănescu, *Dreptul comerțului internațional, Partea specială*, Ed. Universul Juridic, București, 2008, p. 26.

În privința transferului proprietății, efectul translativ este de natura și nu de esență contractului de vânzare-cumpărare.

Vânzarea internațională de mărfuri prezintă și unele caractere juridice proprii.

În sistemul dualist al dreptului privat, contractul de vânzare internațională are un caracter comercial, deoarece reglementează numai relațiile care apar în operațiunile de comerț internațional. Comercialitatea contractului de vânzare se determină în opoziție cu caracterul civil al operațiunii⁶.

Pe plan internațional, deosebirea între vânzarea civilă și vânzarea comercială are o semnificație minoră⁷. Reglementările în materie nu prevăd nici o distincție, astfel încât ambele vânzări sunt supuse unor norme identice⁸.

În măsura în care stabilirea caracterului comercial al vânzării prezintă totuși interes, referitor la efectele contractului, competentă este *lex contractus*. Dacă distincția privește forma contractului, soluția va fi dată de *lex loci actus*.

Contractul de vânzare de mărfuri are un caracter internațional, întrucât cuprinde elemente de extraneitate. Internaționalitatea contractului de vânzare este dată de anumite criterii, care conferă o valență proprie.

Pentru determinarea caracterului internațional, Convenția Națiunilor Unite asupra contractelor de vânzare internațională de mărfuri din 1980 consacră un criteriu unic. Prin textul art. 1 par. 1 se prevede că dispozițiile Convenției se aplică contractelor de vânzare de mărfuri între părți care își au sediul în state diferite.

⁶ I. Macovei, *Dreptul comerțului internațional*, vol. I, Ed. C.H. Beck, București, 2005, p. 7.

⁷ T.R. Popescu, op.cit., p. 213.

⁸ A se vedea art. 1 par. 3 din Convenția Națiunilor Unite de la Viena asupra contractelor de vânzare internațională de mărfuri din 1980; art. 1 din Convenția de la Haga privind legea uniformă asupra vânzării internaționale de bunuri mobile corporale din 1964.

Vânzarea-cumpărarea în comerțul internațional nu este un contract intern, la care se adaugă un element de extraneitate. Vânzarea internațională este un contract original, care comportă caracteristici proprii și probleme specifice.

Domeniul de aplicare a Convenției de la Viena

Domeniul de aplicare personal al Convenției include, potrivit art. 1 par. 1, două situații:

- a) când statele sunt părți la convenție;
- b) când normele de drept internațional privat conduc la aplicarea legii unui stat contractant⁹.

Convenția admite pentru identificarea internaționalității un singur criteriu. Față de alte înțelegeri internaționale, care folosesc mai multe criterii analitice, Convenția a optat pentru sediul părților. De altfel, prin art. 1 par. 3 se menționează că alte criterii, cum ar fi naționalitatea părților, caracterul civil sau comercial al părților sau al contractului, nu sunt luate în considerare pentru aplicarea Convenției.

Noțiunea de „sediul” nu este definită de Convenție. În absența unei prevederi, calificarea va fi dată de legea determinată de către norma conflictuală aplicabilă în cauză. Criteriul sediului trebuie să fie cunoscut de către părți, cel mai târziu în momentul încheierii contractului. Conform textului art. 1 par. 2, nu se va ține seama de faptul că părțile au sediul în state diferite, dacă acest fapt nu rezultă nici din contract, nici din tranzacții anterioare între părți, nici din informații furnizate între ele în orice moment anterior încheierii sau cu ocazia încheierii contractului.

În scopul aplicării Convenției, dacă o parte are mai multe sedii, se ia în considerare sediul care prezintă cea mai strânsă legătură cu acel contract și executarea sa, ținând seama

⁹ Articolele menționate se referă la Convenția Națiunilor Unite de la Viena asupra contractelor de vânzare internațională de mărfuri din 1980.

de circumstanțele cunoscute sau avute în vedere între părți înainte de încheierea contractului sau cu ocazia încheierii contractului. Când o parte nu are sediu, se va recurge la reședința sa obișnuită (art. 10).

Sfera de aplicare a Convenției este lărgită prin trimiterea la normele de drept internațional privat ale țării forului. Dacă nici una sau numai una dintre părți își are sediul pe teritoriul unui stat contractant, norma de drept internațional privat poate trimite la legea unui stat contractant. Legătura normei conflictuale poate consta în mai multe circumstanțe, cum ar fi voința părților, mișcarea obiectelor vândute, locul încheierii contractului sau locul predării bunului vândut, care devin relevante pentru incidența Convenției.

În privința obiectului de reglementare, Convenția se aplică numai contractelor de vânzare de mărfuri (art. 1 par. 1). Prin textul art. 3 se precizează că sunt considerate vânzări contractele de furnizare de mărfuri ce urmează a fi fabricate sau produse. Pentru a constitui obiectul contractului de vânzare, bunurile viitoare trebuie să fie determinate sau determinabile. Normele Convenției nu se aplică totuși contractelor la care partea ce le comandă furnizează o parte esențială din elementele materiale necesare acestei fabricări sau produceri.

În conformitate cu art. 2, dispozițiile Convenției nu cărmuiesc următoarele vânzări:

- de mărfuri cumpărate pentru folosința personală, familială sau casnică, în afară de cazul în care vânzătorul, în orice moment înainte de încheiere sau cu ocazia încheierii contractului, nu a știut sau nu s-a considerat că știe că aceste mărfuri erau cumpărate pentru o astfel de folosință;

- la licitații;

- sub sechestru sau efectuate în orice alt mod de către autoritățile judiciare;

- de valori mobiliare, efecte de comerț și monede;

- de nave, vapoare și aeronave;

- de electricitate.

Vânzările acestor bunuri sunt supuse unor reglementări speciale. Întrucât excepțiile menționate sunt de strictă interpretare, aplicarea prevederilor Convenției este prioritară¹⁰. De asemenea, Convenția nu se aplică nici contractelor la care partea preponderantă a obligației părții care furnizează mărfurile constă în furnizarea manoperei sau a altor servicii. Prin formularea art. 3 par. 2, din sfera Convenției sunt excluse contractele de antrepriză. Convenția nu reglementează toate aspectele privind contractul de vânzare internațională de mărfuri (art. 4). Regulile Convenției cârmuiesc exclusiv formarea contractului de vânzare, precum și drepturile și obligațiile la care un astfel de contract dă naștere între vânzător și cumpărător.

În afara unor dispoziții contrare, menționate expres în Convenție, sub incidența normelor uniforme nu intră următoarele:

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

- efectele pe care contractul poate să le aibă asupra proprietății mărfurilor vândute.

Admiterea acestor excepții se explică prin rolul voinței părților și importanța practicilor tradiționale în materie. Acestea vor fi supuse legii desemnate aplicabile de către normele conflictuale ale forului.

În temeiul art. 5, Convenția nu se aplică răspunderii vânzătorului pentru decese sau leziuni corporale cauzate oricui de către mărfuri. Forma răspunderii fiind delictuală, nu intră sub incidența normelor Convenției.

Prevederile Convenției au un caracter supletiv. Conform art. 6, părțile pot să excludă aplicarea Convenției printr-o clauză inserată în contract sau prin referirea la o altă reglementare. De asemenea, sub rezerva art. 12, părțile pot să

¹⁰ D.-Al. Sitaru, C.-P. Buglea, Ș.-Al. Stănescu, op.cit., 2008, p. 12.

deroge de la oricare din dispozițiile Convenției ori să le modifice efectele.

Interpretarea, forma și proba contractelor de vânzare internațională de mărfuri. Reguli de interpretare a Convenției de la Viena din anul 1980.

În conformitate cu prevederile art.7 pct.1 la interpretarea convenției trebuie să se țină seama „de caracterul sau Internațional și de necesitatea de a promova respectul bunei credințe în comerțul internațional”.

În lumina convenției, indicațiile precum și celelalte manifestări ale unei părți trebuie interpretate după intenția acesteia, când cealaltă parte cunoaște sau nu putea ignora această intenție. Tot în vederea interpretării părțile contractante sunt legate prin uzanțele la care ele au consimțit și de obișnuințele care s-au stabilit între ele dispune convenția.

Formarea contractului de vânzare internațional de mărfuri

Convenția de la Viena din anul 1980 stipulează, în mod expres, în baza principiului consensualismului, cu privire la forma contractului, următoarele:

- acesta nu trebuie încheiat și nici constatat în scris și, de asemenea, nu trebuie supus niciunei alte condiții de formă;
- modificarea sau rezilierea (rezoluțiunea) contractului se poate realiza prin acordul amiabil al părților, fără nici o altă condiție de formă;
- contractul scris care conține o dispoziție ce stipulează că orice modificare sau reziliere (rezoluțiune) amiabilă, trebuie făcută în scris nu poate fi modificat sau reziliat într-o altă formă.

Proba contractului de vânzare internațională de mărfuri

Potrivit prevederilor convenționale un contract poate fi probat prin orice mijloace inclusiv prin proba testimonială. Se consacră astfel, principiul libertății probei contractului (din punct de vedere terminologic se impune precizarea că înscrisul pot fi considerate și mijloacele moderne de comunicare: fax, e-mail).

Încheierea contractului de vânzare internațional de mărfuri

Procesul complex de încheiere a unui contract de această factură cuprinde trei etape, toate de aceeași importanță, având în vedere consimțământul părții și anume: oferta, acceptarea ofertei și încheierea propriu-zisă a contractului precum și modificarea și rezoluțiunea (rezilierea) unui astfel de contract.

Oferta de a contracta

După cum se cunoaște, prin ofertă în dreptul comerțului internațional se înțelege propunerea de încheiere a unui contract adresată de către un comerciant unui alt comerciant. În lumina Convenției de la Viena din anul 1980, pentru a fi considerată valabilă o ofertă trebuie să îndeplinească anumite condiții, după cum urmează:

- să fie adresată unuia sau mai multor persoane determinate ;
- să fie suficient de precisă, cu alte cuvinte să conșină denumirea mărfurilor și, de asemenea, în mod expres sau implicit, cantitatea și prețul ori să cuprindă informații care să permită determinarea lor ;
- să rezulte, în mod nemijlocit, din ea voința ofertantului de a se angaja, în cazul acceptării, adică propunerea

făcută, să fie un angajament cu conotații juridice. Momentul producerii efectelor ofertei

Oferta făcută își produce efectele, așa cum stipulează convenția, în art.15 pct.1, în momentul ajungerii sale la destinatar, atunci când este făcută în mod verbal sau când este predată destinatarului însuși, prin orice mijloace.

Retractarea și revocarea ofertei. Oferta, odată făcută, poate fi retractată, chiar dacă este irevocabilă, dacă ajunge la destinatar înainte sau în același timp cu oferta.

- retractarea există atunci când renunțarea ofertantului ajunge la destinatar cel mai târziu în același timp cu oferta;
- revocarea intervine după momentul ajungerii la destinatar, până la încheierea contractului.

Acceptarea ofertei

Acceptarea unei oferte făcute se concretizează fie printr-o declarație sau o altă formă de manifestare a voinței destinatarului din care rezultă acordul sau cu privire la oferta care i s-a făcut.

Momentul producerii efectelor acceptării:

1. *Acceptarea expresă a ofertei* se realizează astfel:

- În cazul părților contractante prezente (*inter presentes*). Potrivit prevederilor convenției o ofertă de a contracta făcută verbal trebuie acceptată imediat, cu excepția cazului în care din împrejurări a rezultat contrariul;

- În ipoteza contractului între părți contractante absente (*inter absentes*) este valabilă regula potrivit căreia acceptarea ofertei produce efecte în momentul în care indicația de acceptare parvine ofertantului, caz în care operează sistemul recepției.

Continuarea acestui volum o puteți lectura achiziționând volumul de pe

www.editalumen.ro

www.lumenpublishing.com

sau din librăriile noastre partenere.



Autoarea s-a născut în 1975 la Vatra-Dornei, este om al literei, filolog la bază, absolventă a două facultăți de Administrație Publică și Drept. Are un master pe Managementul Administrației Europene și este doctor în drept, specializarea Drept internațional și european public. A publicat peste 50 de articole de specialitate în decursul carierei sale de cadru didactic la Universitatea

”Ștefan cel Mare” din Suceava, unde activează de 17 ani și are gradul didactic de lector.

Trăsăturile definitorii ale contractului de vânzare-cumpărare prevăzute de legislația civilă se completează în comerțul internațional cu unele elemente specifice. Deși, într-o măsură preponderentă, există un fond comun, vânzarea-cumpărarea de mărfuri se distinge prin natura sa internațională.

Principala reglementare în materie o formează Convenția Națiunilor Unite asupra contractelor de vânzare internațională de mărfuri, încheiată la Viena, la 11 aprilie 1980. În scopul eliminării obstacolelor juridice în schimburile comerciale și favorizarea dezvoltării comerțului internațional, prin Convenția de la Viena s-a realizat o uniformizare a normelor materiale aplicabile vânzării internaționale de mărfuri.

Autoarea

