

# BREVIAR de noțiuni și termeni în comerțul internațional

## comercianți — persoane juridice

În statele cu economie capitalistă, dobândește calitatea de comerciant, în principiu, orice persoană — fizică sau juridică — care înregistrează o firmă, potrivit reglementărilor din dreptul național, în registrul de comerț. Cu alte cuvinte, exteriorizarea poziției de comerciant — persoană fizică se realizează prin firma comercială adoptată. În raporturile juridice contractuale de comerț, firma comercială conține numele pe care comerciantul îl folosește în exercitarea actelor de comerț și cu care semnează. Firma comercială este reglementată de legislația națională a țării titularului ei.

a) **Comercianți — persoane juridice.** Pe plan internațional comerciantul-persoană fizică și-a redus în ultimul timp rolul său ca parte în raporturi juridice comerciale, locul său fiind luat de comerciantul-persoană juridică, care îmbracă forme și structuri diferite, corespunzător cadrului juridic ce le reglementează.

Pentru a-și putea îndeplini funcțiile ei economice, societatea comercială este tratată în diverse legislații ca persoană juridică, având o denumire (firma socială), un domiciliu (sediul social) și o naționalitate. Ea are un patrimoniu propriu, distinct de cel al asociațiilor. Valoarea nominală a acțiunilor sau părților sociale, adică valoarea aporturilor reprezintă capitalul social al unei societăți comerciale și figurează în bilanțul societății la pasivul acesteia. Societatea comercială își exercită drepturile prin intervenția persoanelor fizice. Gestiunea unei societăți comerciale este condusă de consiliul de administrație, de un directorat sau de geranți, conform cu tipul de societate comercială adoptat.

b) **Clasificarea societăților comerciale.** După forma lor de constituire și funcționare, societățile comerciale pot fi :

— **societate în nume colectiv** — cu număr redus de asociați, capital restrins, operațiuni limitate și răspundere solidară și nemărginită pentru datoriile neacoperite din patrimoniu.

— **societate în comandită simplă** — compusă din comanditari ce răspund solidar și nemărginit și comanditari ce răspund cu aportul propriu, neamestecându-se în treburile societății.

— **societate în comandită pe acțiuni** — în care părțile comanditarilor sînt exprimate în acțiuni.

— **societate în participare** — care nu capătă personalitate juridică, avînd obiect de scurtă durată.

— **societate cu răspundere limitată** — în care capitalul și afacerile sînt de mai mari proporții și în care părțile asociațiilor nu sînt transmisibile, iar răspunderea lor este limitată la plafonul capitalului subscris.

— **societate anonimă (pe acțiuni)** — în care asociații se numesc acționari, iar părțile sociale sînt reprezentate prin cote fixe de capital, numite acțiuni, care sînt transmisibile,

iar răspunderea asociațiilor se rezumă la valoarea acțiunilor subscrise.

Potrivit dreptului englez, societățile se împart în două mari grupe : partnership și company. Prima grupă se divide la rîndul ei în : general partnership, similară societăților în nume colectiv și limited partnership, care are drept corespondent societatea în comandită simplă.

Grupa de company cunoaște ca subdiviziuni :

— **company limited by shares**, care se caracterizează prin răspunderea limitată, sub aspect organizatoric, putînd fi : public company și avînd trăsăturile funcționale ale societății pe acțiuni, ori private company, similară societății cu răspundere limitată, din dreptul european continental;

— **unlimited company**, de importanță secundară în raport cu grupa precedentă și a cărei trăsătură esențială, așa cum arată și denumirea, este răspunderea nelimitată a asociațiilor.

## sub tipar!

Trei lucrări într-un singur volum :

corespondență  
comercială  
internațională

engleză • franceză • germană

Riscul privind epuizarea lucrării înainte ca dvs. să o cumpărați poate fi evitat prin comandă fermă, transmisă din timp la redacție, care va fi executată cu plata ramburs.

Prețul unui exemplar — 20 lei.

SUPLIMENT LA

nr. 23 1980

Revista  
ECONOMICA

Dreptul S.U.A. se caracterizează prin aceea că asociații pot constitui și alte societăți decât cele prestabilite legislativ, prin combinarea normelor legale ajungându-se la un număr foarte mare de astfel de subiecte colective de drept. Societăților pe acțiuni le corespund, în mod aproximativ cele desemnate sub numele de corporation, business corporation sau business stock corporation.

La constituirea oricărui tip de societate comercială sînt necesare a fi îndeplinite două categorii de condiții: condiții de fond și condiții de formă.

c) **Condițiile de fond ale contractului de societate.** Condițiile de fond sînt: acordul de voință a două sau mai multe persoane de a constitui o societate, subscrierea și aducerea efectivă a aportului, stabilirea obiectului activității, participarea la beneficii sau pierderi, îndeplinirea formalităților de publicitate și înscriere în registrul de comerț, care dau personalitate juridică.

Aportul părților poate fi în bani, în natură (imobile, mașini, utilaje, materiale, fond de comerț, brevete de invenții, marcă de fabrică etc.), în industrie (servicii, muncă și cunoștințe profesionale) și prin creditul personal sau comercial al unuia dintre asociați.

Prin încălcarea condițiilor de fond contractul de societate este lovit de nulitate. Viciile de fond care conduc la nulitate sînt legate de faptul că obiectul comercial lipsește, e ilicit sau imoral; consimțămîntul uneia din părți a fost viciat prin eroare, violență sau dol; unul dintre asociați nu a avut capacitatea de a contracta (de exemplu un minor).

d) **Condițiile de formă ale contractului de societate.** Orice contract de societate pentru a lua naștere trebuie să îndeplinească două condiții de formă:

— redactarea și semnarea unui înscris (statutul societății) care cuprinde precizarea formei de societate, numele și prenumele, profesia și adresa asociaților, obiectul societății, denumirea și sediul social al societății, capitalul social și repartizarea pe asociați, modul de conducere și gestionare a societății, repartizarea beneficiului și a pierderii, modul de executare a controlului contabil, clauze referitoare la încetarea societății, lichidarea ei, etc.

— întocmirea formelor de publicitate care vizează înscrisul unui anunț cu privire la viitoarea societate într-un ziar de mare tiraj (în unele state și pentru anumite tipuri de societate și în buletinul oficial național), depunerea la grefa tribunalului comercial a declarației de conformitate (înscris semnat de membrii fondatori și de membrii cu funcții administrative și de conducere) și în final înscrierea în registrul de comerț. Din acest moment societatea capătă personalitate juridică.

e) **Transformarea, fuzionarea, scindarea societăților comerciale** este impusă de unele necesități de ordin economic, situație în care este necesară încunoștințarea terțelor persoane prin publicarea modificărilor aduse statutului.

Fuzionarea vizează în general două aspecte: absorbirea unei societăți de către altă societate; contopirea a două societăți.

Scindarea constă în desființarea unei societăți și atribuirea patrimoniului mai multor societăți.

O formă mai complexă o reprezintă dubla operațiune de fuzionare cînd o societate cedează, ca aport, patrimoniul său altor societăți existente sau participă cu acestea la constituirea unor societăți noi.

f) **Dizolvarea și lichidarea societăților comerciale.** Societățile comerciale încetează să existe în următoarele cazuri:

— la desființarea contractului prin care au luat naștere — și/sau ca urmare a unor condiții prevăzute în dreptul național al societăților.

Dizolvarea societăților comerciale are loc în următoarele condiții: împlinirea timpului, înscris în statutul de înființare, pentru care a fost înființată societatea; realizarea sau imposibilitatea realizării obiectului; prin acordul de voință al asociaților; prin hotărîrea tribunalului comercial competent, în cazuri temeinic motivate; prin falimentul societății.

Actul de dizolvare atrage în mod automat intrarea în faza de lichidare. Societatea comercială intrată în faza de dizolvare își păstrează personalitatea juridică, păstrîndu-și

denumirea și sediul social, putînd sta în justiție, putînd fi declarată falită, pe tot parcursul lichidării. Societatea dizolvată nu mai poate efectua operații de comerț. Firma comercială va cuprinde mențiunea „societatea în lichidare”. Odată cu ultimul act de lichidare încetează și personalitatea juridică.

Pentru lichidarea unei societăți comerciale se numesc unul sau mai mulți lichidatori. Pe parcursul operațiilor de lichidare aceștia au ca atribuții conservarea patrimoniului, urmărirea judiciară a tuturor debitorilor societății, transformarea patrimoniului în disponibilități lichide și plata creditorilor societății. Activitatea de lichidare a societății se încheie după plata integrală a creditorilor, urmată de împărțirea activului net între asociați (acționari). Hotărîrea de lichidare a societății se înserează într-o publicație de anunțuri. Activitatea lichidatorilor este controlată de către cenzorii societății și/sau de controlorii activității de lichidare numiți de tribunalul comercial competent.

## falimentul

Instituția falimentului este reglementată în dreptul național al tuturor statelor capitaliste, constituind un mijloc de a atenua efectele încetării de plăți pentru debitor și de a repartiza riscul între creditori printr-o proporțională despăgubire din activul patrimonial al firmei. Falimentul reprezintă starea de încetare a plăților unui comerciant (persoană fizică sau societate comercială), la cererea creditorilor, uneori din oficiu de către tribunalul comercial competent.

Consecințele falimentului sînt următoarele:

— dizolvarea întreprinderii și executarea silită asupra bunurilor debitorului,

— distribuirea produsului lichidării activelor patrimoniale, egalitar către toți creditorii,

— sancționarea falitului sau a organelor de conducere a societății comerciale (chiar penală).

Tribunalul competent poate pronunța două soluții diferite (în unele state chiar patru soluții): a. reglementarea judiciară; b. lichidarea bunurilor; c. concordatul preventiv — care reprezintă o înțelegere între societatea comercială și majoritatea creditorilor asupra modurilor și termenelor de plată a creanțelor pe care aceștia le dețin; concordatul postfalimentar pune capăt stării de faliment, creînd pentru fiecare creditor un nou drept de creanță; d. moratoriul.

Poate fi declarat în stare de faliment și un comerciant încetat din viață cu condiții de a fi fost în stare de încetare de plăți în momentul decesului.

În situația în care o întreprindere de comerț exterior a vîndut mărfurile unei firme comerciale declarată în stare de faliment, iar mărfurile nu au fost plătite ea poate să refuze livrarea mărfurilor. Dacă mărfurile vîndute de întreprinderea de comerț exterior n-au intrat în posesia firmei respective, ea le poate revendica, oprindu-le chiar în cursul transportului (cerînd să revină la bază sau să fie livrate unui alt cumpărător); în situația în care unele mărfuri au fost vîndute cu rezervarea dreptului de proprietate, acestea vor fi revendicate de vînzător.

## activitatea de intermediere

Recurgerea la forma de vînzare internațională prin folosirea intermediarilor este impusă fie de necesitatea de a fi introduse mărfuri noi pe anumite piețe, fie de majorarea substanțială a volumului de exporturi, datorită rețelei comerciale de care dispun aceștia. În unele țări, potrivit dreptului național, folosirea intermediarilor autohtoni este obligatorie.

Intermediarii în vînzarea internațională pot fi atît persoane fizice care au calitatea de comerciant, cît și persoane juridice — societăți comerciale (inclusiv societăți mixte de naționalitate străină, cu participare românească).

Noțiunea de intermediari cuprinde o mare varietate de agenți și reprezentanți comerciali cu regim juridic și tehnici comerciale diferite.

Intermediarul este un comerciant — persoană fizică sau juridică — care are ca obiect al activității sale specializate

mijlocirea încheierii unor afaceri comerciale, între doi parteneri interesați, contra unei retribuiri. Natura afacerilor mijlocite de intermediari este foarte diversă: vânzări, cumpărări de mărfuri pe calea tranzacțiilor directe, operațiuni de bursă de mărfuri și de valori mobiliare, licitații, navlosiri, asigurări, expediții și transporturi internaționale, licențieri de brevete de invenții, transfer de know-how, acțiuni de cooperare, operațiuni complexe de switch etc.

Modalitățile clasice de realizare a operațiunii de intermediere (pure și simple):

— cu reprezentare perfectă în care intermediarul activează în numele și în contul celui în favoarea căruia mijlocește operațiunea comercială (contractul de mandat comercial).

— cu reprezentare imperfectă (indirectă) în care intermediarul îndeplinește actele de comerț pe care le mijlocește în nume propriu, dar în contul, respectiv pe seama altuia, care este beneficiarul tranzacției și care l-a împuternicit să o perfecteze (contractul de comision).

Intermedierele improprii conțin elemente specifice operațiunilor clasice împletite cu elemente aparținând unor genuri distincte de acte și fapte de comerț. Printre ele se numără: operațiunile de factoring, concesiune, franchising.

### agent comercial

Este numele curent dat intermediarului — persoană fizică sau juridică care desfășoară o activitate independentă, permanentă, cu caracter profesional, constând în negocierea de afaceri comerciale în numele și contul unei alte firme, de care este legată printr-un contract de mandat.

Agentul comercial se caracterizează prin aceea că: acționează ca un comerciant independent (nu este în raporturi de subordonare de natura celor rezultate printr-un contract de muncă); afacerile pe care le negociază se perfectează în numele și contul firmei reprezentate, în baza contractului de mandat încheiat; serviciile prestate sînt retribuite, de regulă, printr-un procent calculat asupra valorii tranzacției.

Agentul comercial poate acționa:

— ca mandatar cu reprezentare (finalizează operațiunile negociate prin încheierea raportului juridic în numele și în contul mandantului pe care îl reprezintă);

— ca mandatar fără reprezentare (se rezumă să obțină comenzi sau oferte pe care le transmite firmei reprezentate, raportul juridic urmînd a fi încheiat de către aceasta, cu terța persoană, care a lansat comanda sau oferta), numiți curieri.

### comisionarul

Intermediar care are calitatea de comerciant, exercitînd profesia în mod independent, negociază tranzacții în nume propriu dar în contul unei persoane numite comitent, pe care o reprezintă indirect.

Această formă de intermediere are o mare răspîndire în: vânzări cumpărări de mărfuri, transporturi interne și internaționale, operații de bursă de valori mobiliare.

Deosebirea între comisionar și agent comercial constă în modul de reprezentare a firmei pentru care lucrează. Comisionarul lucrează în nume propriu, în contul comitentului — reprezentare imperfectă (indirectă). Agentul comercial lucrează în numele și contul mandantului — reprezentare perfectă.

Particularitățile operațiunilor de comision: cei doi parteneri finali ai tranzacției perfectate de comisionar pot să nu se cunoască, iar ca urmare, orice acțiune a acestora se îndreaptă împotriva agentului comisionar.

Comisionarii se numesc **consignatari** în cazul în care, pentru a-și desfășura mai bine activitatea de intermediari, li se încredințează în depozit (în posesie și control) un anumit stoc de mărfuri pentru a fi vindute.

### brokerul

În dreptul anglo-american noțiunii de agent comercial îi corespunde aceea de broker. Acesta lucrează în numele

mandantului fiind mijlocitor între acesta și terța persoană interesată în încheierea unei anumite tranzacții.

Cu toate că lucrează ca reprezentant al mandantului (numit principal) brokerul nu apare ca parte în contractul încheiat, el neavînd posesie și control, asupra mărfurilor care se negociază. După încheierea tranzacției, sub aspect juridic, brokerul dispăre, părți în contract fiind numai vinzătorul și cumpărătorul.

Activitatea depusă de broker se numește **brokerage** și se calculează asupra valorii afacerii negociate în numele și contul principalului.

### tipuri de contracte de intermediere

a) **Contractul de mandat comercial.** 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 său, deși, în cele mai frecvente cazuri, este un comerciant, ci în numele și în contul mandantului.

b) **Contractul de comision.** Este forma de intermediere mult utilizată într-o serie de domenii comerciale, fiind reglementată de codurile comerciale ale țărilor capitaliste care au adoptat sistemul francez și cel german. Trăsătura esențială a contractului de comision, care îl deosebește de contractul de mandat constă în faptul că comisionarul efectuează operațiunile comerciale încheind actele juridice în numele său, dar în contul comitentului. Ca și la contractul de mandat, contractul de comision prezumă existența a două persoane: comitentul — persoana reprezentată; comisionarul — persoana care reprezintă pe comitent și care este un comerciant independent.

c) **Contractul de consignatie.** Adeseori, condițiile pieței necesită ca, îndeosebi, comisionarul din țara importatoare să dispună de un stoc din mărfurile cu vînzarea cărora este însărcinat. În acest caz, comisionarul devine consignatar, iar comitentul care-i trimite mărfurile se numește consignant. Prin crearea de depozite de consignatie se tinde la accelerarea desfacerii, deoarece comisionarii-consignari din țara importatoare au o rețea proprie de desfaceri.

Contractul de consignatie, ca o formă particulară a contractului de comision, este reglementat de legislația comercială a țărilor capitaliste cu scopul de a apăra interesele consignantului, de a-i asigura dreptul de proprietate asupra mărfurilor pe care le-a expedit, pînă în momentul vînzării lor, iar după aceea asupra contravalorii lor.

d) **Contractul de agency.** Dreptul anglo-american nu cunoaște contractul de mandat comercial și cel de comision; corespunzător acestor instituții juridice în dreptul la care ne referim există instituția juridică numită **agency**, care reglementează toate formele de intermediere.

În mod curent, prin **agency** se înțelege raportul juridic care ia naștere și în virtutea căruia o persoană numită **the agent** acționează, încheind anumite acte juridice sau îndeplinind prestații materiale, din împuternicirea unei alte persoane numită **the principal**. Menționăm că reprezentarea nu este de esență contractului de agenție, ci de natura lui. În afară de cîteva cazuri de speță, în care purtarea agentului lasă să se vadă că a lucrat pe contul lui, practica judiciară engleză admite însă întotdeauna dovada — chiar în lipsa oricărei mențiuni în acest sens — că un contract a fost încheiat de către una din părți în calitate de agent al unei terțe persoane, fie în numele și pentru aceasta, fie numai în contul ei.

### conceptul de titluri de credit

În literatura de specialitate, înscrisurile, care permit titularului să-și realizeze, la scadență drepturile literale și autonome menționate în cuprinsul lor poartă diferite denumiri, printre care cea mai frecventă este aceea de **titlu de credit**.

O definiție a titlului de credit acceptată de toți doctrinarilor este următoarea, care este pe cit de sintetică, pe atât de cuprinzătoare: „Titlul de credit este un document necesar pentru a exercita dreptul literal și autonom, care este menționat în el”.

Această definiție scoate în evidență caracteristicile esențiale ale unui titlu de credit:

— în primul rând este un document — necesar pentru exercitarea dreptului pe care-l creează;

— dreptul născut din titlu de credit este literal — nu poate fi exercitat decât în limitele exprimate scriptic;

— dreptul pe care îl constată documentul cu valoare de titlu de credit este autonom — desprins de raportul fundamental care l-a generat.

Titlul de credit este prin el însuși constitutiv de drepturi. Dreptul nu se poate transmite fără trecerea posesiunii documentului, ce e indisponibil, indiferent dacă aceasta trebuie sau nu să fie însoțită de îndeplinirea vreunei alte formalități. Titlul de credit, conferă oricărui posesor legitim al său un drept invulnerabil ce nu este expus, în principiu, excepțiilor ce ar fi invocate contra posesorilor precedenți, rezultând din raporturi intervenite între ei.

Clasificarea titlurilor de credit:

a) Titlurile de credit, după modul în care este desemnat posesorul-creditor, se împart în: nominative, la ordin și la purtător. Titlurile nominative — au indicat în cuprinsul textului numele subiectului de drept. Ele circulă prin transfer, (dacă emitentul este o societate comercială); prin cesiune — după normele dreptului comun. Titlurile la ordin — au indicat numele posesorului, la care se adaugă clauza potrivit căreia acesta poate dispune de titlu dând ordin ca plata să se facă unei alte persoane; asemenea titluri circulă prin gir (andosare), constând din înscrierea de către posesor a ordinului de plată și numele celui căruia i se transmite titlul, după care semnează. Titlurile la purtător — nu cuprind nici o mențiune cu privire la posesorul creditor; legitimarea creditorului se rezumă la însăși posesia titlului.

b) Titluri de credit după natura prestației: propriu-zise, reprezentative și titlul de participație.

Titluri de credit propriu-zise, au ca obiect al prestației, plata unei sume de bani, subscriitorul se obligă să dea o sumă determinată de bani (cambia și biletul la ordin; titlurile datoriei publice, obligațiile emise de societățile comerciale anonime, cecul etc.).

Titlurile de credit reprezentative conferă posesorului un drept real de proprietate, sau de posesiune, cu titlu de gaj, asupra cantității de mărfuri menționate în titlul, care au fost depozitate în depozite generale, sau sînt predate pentru a fi transportate. Prestațiunea, constă în toate cazurile în mărfuri, posesorul titlului avînd posesia acestora prin intermediul reprezentantului său, iar documentul îi conferă un drept de dispoziție asupra mărfurilor respective. Din această categorie fac parte: conosamentul, recipisa de depozit și warantul.

Titlurile de credit de participație, atribuie posesorului calitatea de component al unei întreprinderi, ca de exemplu, aceea de asociat al unei societăți comerciale. Prototipul acestui gen de titluri este acțiunea.

## acțiuni

Capitalul social al unei societăți anonime este constituit din fracțiuni de capital, în mod obligatoriu, de o valoare egală, denumite acțiuni.

Acțiunile unei societăți anonime pot fi: **nominative**, cînd individualizarea se face prin înscrierea numelui acționarului; **la purtător**, situație în care individualizarea se realizează printr-un număr (seria acțiunii).

Privite din unghiul de vedere al prețului, distingem: **acțiuni la preț egal**, respectiv emise la valoarea lor nominală; **acțiuni cu primă**, emise la o valoare mai mare decît aceea înscrisă în cuprinsul ei.

Deținătorii de acțiuni — denumiți acționari au dreptul să participe, prin votul lor, la conducerea societății, cît și de a încasa cota parte din beneficiu, denumit **divident**.

În principiu o societate comercială anonimă nu poate să-și cumpere propriile acțiuni; cu toate acestea, adunarea generală, în cazul în care hotărăște reducerea capitalului din cauza unor pierderi suferite poate autoriza consiliul de administrație de a cumpăra un număr determinat de acțiuni pentru a le anula; de asemenea, o societate poate să-și cumpere propriile sale acțiuni în scopul de a le repartiza între salariații săi.

Acțiunile constituie titluri de credit și fac obiectul unor intense negocieri în cadrul burselor de valori.

## obligațiuni

Constituind o formă de finanțare, obligațiunile sînt titluri de credit emise, de regulă, de mari întreprinderi organizate sub forma de societăți pe acțiuni, constituind în totalitatea lor un împrumut colectiv acordat întreprinderii de o masă de creditori, pe termen lung. O obligație se prezintă sub forma unui titlu de credit (negociabil), putînd să fie, ca și acțiunile, nominativă sau la purtător.

Făcînd parte dintr-un împrumut colectiv, fiecare obligatar este individual un creditor al societății comerciale emitente, însă creanța sa nu este decît o fracțiune dintr-unul și același împrumut contractat de societatea în cauză.

De regulă, emiterea obligațiunilor se realizează prin intermediul băncilor comerciale, pe două căi diferite: fie că acestea cumpără ferm obligațiile emise și le revînd; sau servesc numai ca intermediari între subscriitorii și societățile comerciale emitente.

Pentru ca o societate comercială să poată emite obligațiuni se cere: să fi împlinit un anumit număr de ani de existență; de la un anumit quantum al împrumutului se cere o autorizare prealabilă de organele statale competente.

## cambia

Cambia este un titlu de credit formal și complet, susceptibil a circula pe calea girului, cuprinzînd ordinul abstract dat de o persoană numită trăgător către o persoană numită tras, de a plăti necondiționat o sumă de bani, determinată la scadența și locul menționat în cuprinsul titlului.

Elementele esențiale ale cambiei sînt: 1) denumirea de cambie înscrisă în textul ei; 2) ordinul pur și simplu de a plăti o sumă determinată; 3) numele persoanei care trebuie să plătească — trasul; 4) scadența, care poate fi la vedere, la un anumit termen de la vedere, la un anumit termen de la data emiterii sau la o zi fixă, calendaristică; 5) locul unde trebuie efectuată plata; 6) numele beneficiarului; 7) data și locul emiterii; 8) semnătura trăgătorului.

Funcțiile economice ale cambiei:

a) **Funcția de instrument de credit**. În țările cu economie capitalistă, funcția de credit pe termen scurt a cambilor s-a dezvoltat considerabil, datorită avantajelor pe care le prezintă, atît pentru creditor, cît și pentru debitor. Un exemplu va fi concludent. Un producător, pentru a fi mai competitiv, acceptă încheierea unui contract de vînzare cu plata prețului la șase luni de la livrare, condiție avantajoasă pentru cumpărător care poate în acest timp să le comercializeze și să plătească astfel datoria, fără să facă vreun efort financiar inițial. Pentru a nu cere cumpărătorului nici o garanție materială cu privire la creditul acordat — cum ar fi gajul sau ipoteca —, vînzătorul emite o cambie de valoare a mărfurilor în care include și dobînda corespunzătoare, indicînd ca tras pe cumpărătorul din contractul de vînzare (decî din raportul fundamental). Singura măsură de garanție pe care o ia este semnătura de acceptare a cumpărătorului, devenit tras, prin care se obligă să plătească suma înscrisă în cambie, la scadență. În situația în care vînzătorul are nevoie de numerar, de disponibilități lichide în contul său pentru a face unele plăți urgente, vînde cambia (**o scotează**) băncii comerciale la care își are contul curent, care îi va plăti valoarea ei, mai puțin o sumă de bani numită **scot**, ce reprezintă dobînda pe zilele rămase pînă la scadență, precum și, eventual, un comision.

Din exemplul prezentat rezultă din plin avantajele pe care le prezintă cambia ca instrument de credit: cumpără-

torul obține credit, putînd astfel să-și finanțeze afacerile fără vreun efort deosebit, doar obligîndu-se cambial, prin semnarea de acceptare a cambiei; vînzătorul avînd acceptul de plată pe cambie al cumpărătorului deține un titlu de credit perfect care îi dă dreptul la scadență, în cazul în care nu este plătit, să execute pe cumpărător printr-o procedură simplă și sigură prevăzută de dreptul cambial; de asemenea, poate transforma vînzarea pe credit, într-o vînzare cash, prin scontarea cambiei către o bancă comercială, operațiune care este substanțial facilitată de mecanismul girului, prin care se transmite, cu multă ușurință, proprietatea dreptului pe care îl conține de la primul posesor legitim — girant — la cel de-al doilea — giratar.

Banca comercială, scontînd un număr mare de cambii, facilitează mobilizarea creditelor de către industriași și de comercianți, realizînd și ea un beneficiu din scontul reținut și dobînda plătită pentru creditele puse la dispoziția sa de către deponenți în conturi de depozit sau pe alte căi; în situația în care are nevoie de lichidități, la rîndul ei vinde o parte din portofoliul de cambii (le rescontează) către banca centrală, care potrivit politicii de mobilizare a creditelor adoptată în numele statului, reține din valoarea lor un procent, care se numește taxa de scont (și care este inferior scontului aplicat de banca comercială la prima cumpărare a cambiei).

Alături de gir, o altă instituție de drept, specifică dreptului cambial, vine să sporească garanția de plată a cambiei: începînd cu trăgătorul (emitentul cambiei, în exemplul nostru vînzătorul mărfurilor), trasul acceptant (cumpărătorul din raportul fundamental) și toți giranții ulteriori (în exemplu, banca comercială) rămîn garanți pentru plata cambiei, față de ultimul posesor (banca centrală); cu alte cuvinte, dacă debitorul principal — trasul acceptant — nu va plăti cambia la scadență, ultimul posesor legitim, printr-o procedură extrem de simplă se poate îndrepta pentru plată împotriva posesorului anterior, care urmărește la rîndul lui pe giranții anteriori, dacă există, sau direct pe trăgător. Trasul acceptant este interesat să plătească datorită faptului că protestul de neplată îi poate atrage declarația în stare de faliment.

Pentru ca tabloul garanțiilor pe care le prezintă cambia să fie complet, menționăm o altă instituție juridică proprie acesteia: avalul; dreptul cambial prevede că plata unei cambii poate fi garantată de către o terță persoană prin indicarea de către aceasta a numelui celui pentru care garantează, urmată de semnătura sa, operație care este denumită avalizare; prin avalul dat, avalistul se obligă să plătească necondiționat cambia în situația în care debitorul pentru care a garantat a refuzat plata. Iată deci că în mod practic o cambie care este acceptată de tras și pentru care există un aval serios — de regulă o bancă comercială — nu poate rămîne neplătită. Este motivul pentru care este unanim preferată în operațiunile comerciale pe credit pe termen scurt, în prezent fiind calea principală de mobilizare a acestui gen de credite.

În relațiile comerciale ale întreprinderilor noastre de comerț exterior cambiile se utilizează în cadrul vînzărilor pe credit, avînd funcția de a exprima sub formă cambială creanța exportatorului român, ce urmează a fi încasată la scadența stabilită: în același timp, prin semnarea cambiei de către cumpărătorul extern și avalizarea ei de către o bancă străină de prim ordin, vînzarea pe credit prezintă un grad ridicat de garanție cu privire la încasarea ei.

b) **Funcția de instrument de plată.** Funcția de instrument de plată se realizează prin predarea de debitor, către creditorul său, a unei cambii de valoare egală cu suma datorată; la rîndul său, creditorul poate să-și procure suma în numerar prin predarea cambiei unei bănci, pe calea scontului, așa cum am arătat mai sus.

În mecanismul nostru de plăți internaționale cambia se utilizează în cazul modalității de plată prin credit documentar, sub forma scrisorii de credit comercial, avînd următorul mecanism:

— scrisoarea de credit se emite de o bancă, prin care se obligă să efectueze plata, în condițiile stabilite în cuprinsul ei; ea este adresată întotdeauna exportatorului și, de regulă, remisă direct acestuia, fie de banca emitentă, fie de către firma importatoare;

— este utilizabilă numai prin cambii trase de către exportator asupra băncii emitente, însoțite de documentele de expediție cerute prin scrisoarea de credit, care dovedesc expedierea mărfii;

— cambiile la vedere sînt plătibile la primirea lor de către banca emitentă a scrisorii de credit fără să mai fie nevoie ca ea să le accepte;

— cambiile la termen sînt trase la un număr oarecare de zile, luni sau ani de la vedere sau de la alte momente stabilite prin contract și trebuie acceptate de banca emitentă a L/C, la prezentare; după acceptare, cambia devine liber negociabilă și achitarea ei la scadență nu mai depinde de scrisoarea de credit, ci este garantată de semnătura și renumele băncii acceptante și de prevederile legislației cambiale din țara respectivă.

## biletul la ordin

Biletul la ordin este un titlu de credit la ordin, formal și complet, susceptibil să circule pe calea girului, cuprinzînd promisiunea unei persoane, numită beneficiar, să plătească o sumă de bani determinată, la data și locul indicat în titlul însuși.

Trăsura esențială a biletului la ordin, în antiteză cu cambia, este faptul că, chiar din faza creării lui, sînt implicate numai două persoane:

— **emitentul**, care se obligă să plătească la scadență suma înscrisă în document și.

— **beneficiarul**, care devine astfel creditor pentru suma respectivă.

Această diferență de structură are o serie de consecințe, dintre care cea mai importantă este suprimarea procedurii privind acceptarea.

Elementele esențiale ale biletului la ordin sînt aceleași ca la cambie, mai puțin prezența trasului.

În activitatea comercială a întreprinderilor române de comerț exterior, biletul la ordin, în raport cu cambia, ocupă un loc secundar în mecanismul de credit și de plăți internaționale.

## cecul

Cecul, ca și toate titlurile de credit, este document literal și autonom, cuprinzînd ordinul adresat de o persoană numită trăgător, unei persoane numită tras — care nu poate fi decît o instituție de credit — de a plăti la vedere, posesorului, o sumă determinată.

Între cele două titluri de credit principale — cambia și cecul — există o strînsă conexiune, ambele fiind în slujba vieții comerciale moderne, dar, în același timp le separă o trăsătură esențială: cambia este în primul rînd un instrument de credit, pe cîtă vreme cecul este, prin excelență, un instrument de plată (de compensație și lichidare).

Sub acest aspect — instrument de plată — rolul economic al cecului este mult mai important decît al cambiei și al biletului la ordin. Funcția de instrument de plată rezultă și din faptul că cecul, ca și biletul de bancă este plătil în toate cazurile la vedere, sau la un termen foarte scurt de la vedere.

Caracteristic cecului este **proviziunea** (acoperirea), respectiv disponibilul financiar din care urmează să se facă plata la scadență și care se constituie, fie dintr-un depozit bancar, fie dintr-un credit bancar acordat de tras, trăgătorului. În ambele cazuri, normele de drept și practica impune ca convenția, respectiv contractul de depozit sau de credit, să fie perfectată înainte de emiterea primului cec și să se constituie un disponibil suficient să acopere cecurile emise de trăgător.

Plata este supusă următoarelor reguli principale:

— este plătil la vedere și orice altă mențiune contrară este considerată ca nescrisă;

— cecul emis și plătil în aceeași țară trebuie prezentat la plată în termen de opt zile. Cecul emis într-o altă țară decît aceea unde trebuie încasat urmează a fi prezentat la plată într-un termen variînd între 20 și 60 de zile, după cum locurile de emisiune și de plată sînt situate în aceeași zonă geografică, ori în zone depărtate una de alta;

— decesul trăgătorului ori declararea sa ca incapabil din punct de vedere legal nu ating efectele cecului;

— beneficiarul nu poate refuza plata parțială a cecului, respectiv încasarea parțială a valorii lui; în cazul unei asemenea plăți, trasul poate face mențiune despre această plată pe cec, solicitând de la beneficiar o chitanță referitoare la suma achitată;

— dacă suma de plată prevăzută în cec este într-o valută care nu este cotate pe piața unde urmează a se efectua plata, suma poate fi achitată în termenul de prezentare a cecului, în moneda proprie a țării plătitoare după cursul pe care îl are în ziua plății; dacă plata nu a fost făcută la prezentare, beneficiarul poate să ceară ca valoarea cecului să-i fie achitată în moneda țării respective la cursul avut fie în ziua prezentării la plată, fie în ziua plății.

### conosamentul

**Conosamentul** (în engleză *bill of lading* sau prescurtat **B/L**, în germană *Konnossement*, în franceză *connaissement*, în rusă *conosament*, în spaniolă *conocimiento*) este documentul eliberat de comandantul navei pe care se transportă mărfurile, prin care acesta recunoaște că a primit mărfuri pentru transport. El nu are o funcție paralelă cu aceea a contractului de navlosire *charter-party*, ci constituie dovada începutului executării acestui contract. Deoarece orice contract de navlosire *charter party* presupune și întocmirea conosamentului, completarea acestui document dovedește și existența contractului. În cazul în care transportul mărfurilor se desfășoară fără existența prealabilă a unui contract de navlosire — *charter party* — în cursele de linie când se predau pentru transport mărfuri cu bucată — armatorul eliberează un conosament prin care recunoaște primirea mărfurilor pentru transport; într-un asemenea caz conosamentul constituie însuși contractul de transport.

Pentru a se înlătura neajunsurile create de practica unor clauze mult diferite de la un conosament la altul, și în acest domeniu s-a manifestat tendința de unificare a acestora, pe plan internațional. Astfel, prin Regulile de la Haga (*Hague rules*) din 1921, modificate la Bruxelles, în 1924 (modificat prin Protocolul semnat la Bruxelles, în 1968), s-a realizat o importantă unificare a normelor care guvernează conosamentele. Este suficient ca într-un conosament să se înscrie clauza **paramount**, pentru ca el să fie supus Regulilor de la Haga. De asemenea, în *charter party* se poate înscrie o clauză potrivit căreia conosamentul care urmează a fi eliberat va fi guvernat de Regulile de la Haga.

Conosamentul are două funcții principale:

— **titlu probatoriu**, făcând dovada pentru încărcător că marfa a fost încărcată pe navă, armatorul fiind obligat față de orice dobânditor de bună credință, în limitele conținutului literar al conosamentului; în funcție de cele înscrise și la locul de descărcare, încasează sumele ce se datoresc pentru transport, precum și alte cheltuieli. În cazul când respectivul conosament este un conosament nominativ, el indică comandantului și cine este destinatarul încărcăturii; tot pe baza conosamentului, destinatarul are dreptul să reclame predarea mărfii potrivit celor înscrise în acest document;

— **titlu de credit reprezentativ** în sensul că conosamentul reprezintă marfa care se transportă, fiind astfel și un instrument de credit, putând circula prin girare (andosare). Așa fiind, cel care are în posesia legitimă un conosament este considerat ca fiind proprietarul mărfii; dacă posesorul conosamentului transmite proprietatea acestui document, prin aceasta se transmite și proprietatea mărfii menționată în cuprinsul său.

Conosamentul poate fi întocmit în oricare din formele titlurilor de credit: nominativ, la purtător, la ordin; se recomandă, în cazul exporturilor noastre, emiterea lui la ordinul încărcătorului (exportatorului) și apoi girarea documentului de către acesta la ordinul băncii plătitoare, sau al cumpărătorului, în funcție de modalitatea de plată adoptată prin contractul comercial de vânzare internațională.

### recipisa-warrant

Pentru mărfurile predate unui depozit general, depozitarul eliberează deponentului o **recipisă-warrant** care constituie titlu de credit reprezentativ, posesia lor legală echivalând cu dreptul de proprietate; așa fiind, transmiterea acestora înseamnă vânzarea mărfurilor pe care le reprezintă. Pentru ca recipisa de depozit și warrantul să poată fi negociate ca titluri de credit, ele trebuie să conțină următoarele mențiuni obligatorii: denumirea și domiciliul depozitului general; numărul curent din registrul în care au fost înscrise mărfurile depozitate și data emiterii; numele și domiciliul deponentului; natura, calitatea și greutatea mărfurilor depuse; plata taxelor de import sau export, precum și polița de asigurare; termenul de păstrare a bunurilor depozitate.

Transmiterea acestor titluri se face prin gir; în cazul în care au fost girate ambele titluri — recipisa de depozit și warrantul — proprietatea mărfurilor depozitate se transferă asupra girantului; girul warrantului conferă girantului numai un drept de gaj asupra mărfurilor, iar girul recipisei de depozit — dreptul de a dispune de ele, însă cu respectarea dreptului posesorului warrantului.

Facem precizarea că dreptul englez nu cunoaște sistemul titlului dublu. În Anglia, depozitele generale emit numai recipisa de depozit, gajarea mărfurilor făcându-se prin girarea acestei recipise 1.

În comerțul nostru internațional recipisa-warrant poate fi folosită cu certe rezultate în următoarele situații: când din diverse motive un lot expediat nu mai este indicat să fie eliberată destinatarului (care, bunăoară, a intrat în faliment), mărfurile respective se predau unui depozit general care va emite o recipisă warrant la ordinul întreprinderii de comerț exterior predătoare; în baza acestui titlu de credit mărfurile pot fi negociate unui alt cumpărător, care va deveni proprietarul lor, după plata prețului, prin simpla girare a recipisei-warrant la ordinul acestuia. De asemenea, recipisa-warrant îndeplinește o funcție similară în cazul vânzărilor cu plata prin incaso documentar; mărfurile se expediază pe adresa unui depozit general (antrepozit) care eliberează recipisa-warrant la ordinul băncii corespondente a B.R.C.E., care urmează să încaseze prețul; după efectuarea plății, cumpărătorul extern intră în posesia mărfurilor prin primirea recipisei-warrant girată la ordinul lui.

### oferta — comanda — funcții

Dintre instrumentele comerciale un loc preponderent îl deține **oferta**, având funcții economice multiple, printre care două sînt esențiale: promovarea vânzărilor, prin încunoștințarea beneficiarilor potențiali asupra calităților și condițiilor de vânzare a mărfurilor oferite; facilitarea încheierii contractelor comerciale internaționale prin manifestarea acordului de a vinde mărfurile oferite în condițiile înscrise în ofertă.

Prima funcție se realizează prin **oferta publicitară**, denumită și oferta fără angajament, care nu este altceva decît o comunicare emisă de către o întreprindere vânzătoare către persoane nedeterminate (public sau firme cu un anumit profil de activitate) fără să fie însă individualizate. Acest tip de ofertă devine publică prin diferite moduri: publicarea în reviste străine de specialitate sau reviste românești editate pentru străinătate; prin remiterea beneficiarilor prezumtivi a unor cataloage, prospecte, oferte-circulare, facturi pro forma; prin expuneri la târguri și expoziții internaționale; prin filme documentare, conferințe de presă etc. Privite din punct de vedere al dreptului național al majorității statelor, ofertele fără angajament și, în special, cele adresate unor persoane nedeterminate, nu constituie decît simple invitații pentru viitoare negocieri.

Cea de a doua funcție se realizează prin intermediul **ofertei ferme**, prin care se înțelege comunicarea ce se adresează unei persoane fizice sau juridice determinate. Această categorie de ofertă se deosebește de oferta publicitară (ofertă fără angajament) prin aceea că prin ea ofer-

tantul adresează o propunere unei persoane individuale, în legătură cu încheierea fermă a unui contract.

Constituind manifestarea de voință a ofertantului de a încheia ferm contractul privind obiectul oferit, consecința principală a unei astfel de oferte este fundamentală: dacă este acceptată întru totul de către destinatarul ei înseamnă contract încheiat; cu alte cuvinte, odată manifestat prin acceptare acordul de voință al destinatarului, cele două documente comerciale — oferta și confirmarea — valorează, potrivit tuturor sistemelor de drept național, contract perfectat în mod legal.

Ca urmare a faptului că oferta fermă prin confirmarea ei de către destinatar devine contract comercial internațional, acesta trebuie să cuprindă toate elementele necesare pentru valabilitatea unui contract; în cazul contractelor de vânzare-cumpărare, oferta trebuie să conțină: marfa oferită, prețul, modalitatea de decontare, condițiile de livrare etc. Potrivit art. 53, alin. final, din Legea contractelor economice, o ofertă emisă de către o întreprindere română de comerț exterior trebuie să conțină „și termenul în care poate să fie acceptată”. Importanța înscrierii în ofertă a acestui termen este evidentă: destinatarul este informat pe această cale că se găsește în fața unei oferte ferme, asupra căreia are timpul necesar să se pronunțe până la expirarea termenului acordat, timp în care ofertantul nu-și va revoca oferta făcută.

Ca regulă, revocarea ofertei se poate face în perioada acordată pentru acceptare numai în cazul în care revocarea ajunge la destinatar înaintea ofertei.

În practica comercială internațională — în special în cazurile în care între parteneri sînt relații comerciale tradiționale — inițiativa încheierii contractului o are cumpărătorul, fie prin emiterea unei cereri de ofertă sau, direct, prin emiterea unei comenzi, care echivalează, în acest caz, cu o ofertă. Așa fiind, confirmarea comenzii sau executarea ei întocmai, imediat după primirea ei, echivalează cu contract încheiat.

De asemenea, comanda are și funcția de a detalia și pune în executare a unor contracte cadru sau convenții încheiate între partenerii de afaceri.

### **contracte comerciale internaționale — categorii**

Plecînd de la actele și faptele de comerț care pot constitui obiectul de activitate a întreprinderilor de comerț exterior, prin art. 61 din Legea contractelor economice se enumeră, enunțiativ, tipurile de contracte comerciale internaționale care pot fi încheiate în desfășurarea activității de comerț exterior. Evident, un tablou complet care să cuprindă toate tipurile de contracte comerciale internaționale este greu de întocmit și nici nu ar avea o importanță practică deosebită, aceasta cu atât mai mult, dacă avem în vedere faptul că în funcție de obiectul concret al fiecărei tranzacții în parte contractul ce se perfectează poate include elemente proprii ale altor tipuri de contracte. Astfel, bunăoară, un contract de vânzare a unui anumit utilaj poate să cuprindă și elementele contractului de licență a brevetului de invenție după care se va fabrica produsul în cauză cu utilajul cumpărat. Cu toate acestea, plecînd de la practica comercială internațională și ținînd seama de prevederile art. 61 din Legea contractelor economice o grupare a principalelor tipuri de contracte comerciale internaționale poate fi făcută (cu tot riscul de subiectivism care poate să se manifeste, datorat punctului de vedere de la care se pleacă).

a) **Contracte comerciale internaționale care au ca obiect transferul proprietății bunurilor.** Din această categorie de contracte — care predomină comerțul internațional — fac parte contractele clasice de vânzare-cumpărare de bunuri fungibile și nefungibile, precum și cele denumite în dreptul și practica noastră comercială contracte de exporturi complexe.

În dreptul modern vânzarea-cumpărarea este definită drept contractul prin care vânzătorul se obligă să strămute

proprietatea unui anumit bun, iar cumpărătorul să plătească prețul, constînd dintr-o sumă de bani.

Caractere juridice ale contractului de vânzare-cumpărare: a) este un contract bilateral: dă naștere la obligații atât pentru vânzător cît și pentru cumpărător; b) este un contract cu titlu oneros: fiecare dintre părți urmărește obținerea unui avantaj patrimonial; c) este un contract translativ de proprietate: vânzătorul are obligația să transmită cumpărătorului dreptul de proprietate.

În funcție de natura și căile de realizare a vânzărilor internaționale, în practică întîlnim mai multe tipuri de contracte de vânzare-cumpărare: a) contractele de vânzare-cumpărare încheiate ca rezultat al negocierii dintre doi parteneri (tipul clasic); b) contractele de vânzare-cumpărare încheiate în cadrul burselor; c) cele încheiate în cadrul licitațiilor și d) contractele de exporturi complexe.

b) **Contractele comerciale internaționale privind transferul propriu-zis de tehnologie și activități adiacente.** Includem în această grupă:

— contractele de cesiune de brevete de invenție, care se caracterizează prin trecerea dreptului de proprietate asupra invenției de la cedent la cesionar, contra unui preț;

— contractul de licențiere de brevete de invenție, care are ca obiect acordarea de către licențiator, licențiatului a dreptului de folosință a invenției, prețul fiind, de regulă, o sumă fixă inițială și o redevență calculată periodic în raport cu volumul produselor fabricate sau comercializate sub licența respectivă;

— contractul de transfer de know-how prin care deținătorul cunoștințelor nebrevetate necesare fabricării unui produs le cedează beneficiarului, prețul fiind constituit fie dintr-o sumă fixă, fie dintr-o redevență care se calculează periodic potrivit regulilor stabilite de părțile contractante;

— contractul de consulting-engineering are ca obiect prestarea unor servicii de specialitate constînd din studii de fundamentare, proiectare și coordonare a unor lucrări privind realizarea de obiective industriale sau civile, modalitățile de plată fiind multiple: o sumă forfetară, în funcție de timpul utilizat, prin procentaj asupra valorii lucrării etc.

Caracteristica contractelor din această grupă o constituie faptul că pot fi încheiate separat fiecare, sau pot fi incluse în contractele de exporturi complexe.

c) **Contracte de finanțare a comerțului internațional.** Această grupă cuprinde, la rîndul ei, un număr însemnat de tipuri de contracte, dintre care semnalăm:

— contractele de împrumuturi bancare, ale căror particularități proprii sînt determinate de natura creditelor acordate, durata lor, formele de garanție etc.;

— contractul de leasing — specific de finanțare pe termen lung — prin care finanțatorul pune la dispoziția beneficiarului mijloace de producție determinate, pe care le-a achiziționat în acest scop, uneori cu concursul tehnic al beneficiarului; plata dreptului de folosință a acestor mijloace de producție se face prin rate periodice, fiecare rată incluzînd cota de amortisment plus beneficiul finanțatorului;

— contractul de forfaiting — modalitate de mobilizare a creditelor pe termen scurt și mediu — are ca obiect scontarea de titluri de credit, în special, sub formă de cambii emise în baza unor operațiuni comerciale de export;

— contractul de factoring — modalitate de mobilizare a creditelor numai pe termen scurt — are ca obiect cesiunea dreptului de creanță rezultat din facturi comerciale de către întreprinderea industrială furnizoare, către o instituție financiară specializată în încasarea lor de la clienți, contra unui comision (rabat scăzut din valoarea facturilor).

d) **Contracte comerciale internaționale de prestări de servicii.** Din această grupă fac parte un număr mare de tipuri de contracte, determinate de natura diversificată a genurilor de servicii care se prestează pe plan internațional și care prin finalitatea urmărită au caracter comercial. Sînt cuprinse în această grupă: contractul de turism; contractele bancare privind prestarea unor servicii specifice printre care cele legate de plățile internaționale dețin o pondere importantă; contractele de transporturi, expediții și asigurări internaționale; contractul de depozit de mărfuri; contracte de asistență tehnică etc.

Cunoscute în literatura de specialitate sub denumirea generică de comerț invizibil, în unele țări aceste activități comerciale constituie o sursă importantă de valută, contribuind la îmbunătățirea balanței de plăți externe.

e) **Contractele comerciale internaționale de intermediere.** La baza diverselor forme de intermediere în activitatea comercială internațională stau, de regulă, contractul de mandat comercial, de comision și, în dreptul englez, contractul de agenție (vezi mai sus tratarea lor).

f) **Contractele de cooperare economică și tehnico-științifică internațională.** Cooperarea economică internațională se desfășoară atât în baza unor contracte specifice cât și prin intermediul unor alte contracte comerciale, dintre cele enumerate mai sus, care sînt adaptate, căpătînd un profil propriu, în funcție de natura acțiunii de cooperare în realizarea căreia se încheie.

Printre contractele comerciale internaționale specifice acțiunilor de cooperare economică se numără, cu precădere, contractele de înființare de societăți mixte în țară și în străinătate; de asemenea, au un pronunțat caracter de cooperare contractele încheiate în domeniul cercetării științifice.

### formarea contractelor comerciale internaționale

Legat de formarea contractului, de încheierea lui, două aspecte prezintă importanță: momentul și locul formării.

a) **Momentul formării contractului.** Evident, în cazul contractelor care se formează între prezenți problema determinării momentului formării lor nu prezintă nici o dificultate, acesta fiind data semnării actului constatator al acordului de voință al celor două părți. În situația în care părțile nu sînt prezente pentru a perfecta contractul prin semnătura lor simultană, momentul formării realizîndu-se **inter absentes** urmează unele reguli diferite. În doctrina de specialitate, bazată pe sistemele de drept național, s-au formulat patru teorii cu privire la momentul formării contractului: teoria emisiunii sau declarației, teoria expediției, teoria recepției, teoria informării. Dintre aceste teorii două prezintă importanță practică, respectiv teoria expediției și aceea a recepției.

Potrivit teoriei **expediției**, contractul este considerat format în momentul în care destinatarul ofertei a expediat ofertantului acceptarea sa. Această teorie o găsim în sistemul **Common Law** și S.U.A.

Potrivit teoriei **recepției** contractul este considerat format nu în momentul în care destinatarul a expediat ofertantului acceptarea sa, ci în acela în care acceptarea destinatarului a ajuns la ofertant. După această teorie, ofertantul (destinatarul acceptării) este obligat să ia cunoștință de acceptarea în momentul în care a primit-o. Această teorie este adoptată de toate țările continental-europene și de alte state, fiind predominantă.

Condițiile generale de livrare C.A.E.R. 1968/1975, adoptînd teoria recepției prevăd că, contractul se consideră încheiat între cei absenți în momentul primirii de către ofertant a comunicării cu privire la acceptarea fără obiecțiuni a ofertei în limitele termenului indicat în ofertă, iar dacă în ofertă nu este prevăzut un astfel de termen, în decurs de 30 zile, din ziua expediției ofertei. Condițiile generale C.E.E./O.N.U au adoptat, în majoritatea lor teoria recepției.

b) **Locul formării contractului.** Determinarea locului formării contractului prezintă importanță în cazurile în care părțile nu au ales printr-o clauză expresă **lex contractus**, iar contractul s-a format **inter absentes**. În adevăr, în asemenea situații norma conflictuală **lex loci actus** nu poate fi folosită, mai înainte ca punctul geografic unde s-au întîlnit consimțămîntele să fie identificat, deoarece teoretic, el poate coincide atât cu domiciliul (sediul) ofertantului, cât și cu cel al acceptantului; ca urmare, o alegere prealabilă între aceste puncte de legătură se impune.

Pentru comercianții din întreprinderile noastre de comerț exterior cunoașterea criteriilor de stabilire a locului unde se formează contractul prezintă importanță sub un dublu aspect: făcînd aplicarea art. 35 din Codul comer-

cial, în cazul ofertelor de export acceptate de destinatar fără rezerve, contractului astfel încheiat urmează să i se aplice dreptul țării ofertantului, deci dreptul român; în cazul ofertelor externe privind importuri, pe care le acceptă, fără precizarea dreptului aplicabil, *lex contractus* va deveni dreptul național al partenerului extern — vânzător.

### obiectul prestației vânzătorului — marfa

Pentru ca bunurile să poată constitui obiectul unui contract de vânzare-cumpărare internațională trebuie să îndeplinească anumite condiții: a) să poată fi transmise de la vânzător la cumpărător; b) să fie determinabile (prin descriere, precizarea anumitor calități, sortimente, cantități etc.); c) să fie fabricate, sau să existe posibilitatea de fabricare în viitor; d) să existe în momentul încheierii contractului, sau să poată exista în viitor; e) exportul bunului respectiv să nu fie interzis.

Observație: Vânzătorul comerciant nu este obligat să pozeze toate mărfurile pe care le vinde, el jucînd uneori rolul de intermediar, are obligația să-și procure lucru vîndut pentru a-l preda cumpărătorului.

Clasificarea bunurilor care fac obiectul vânzării:

a) **Bunuri fungibile:** acele bunuri care sînt interschimbate prin măsurare, numărare, cîntărire și socotire. Exemple: cerealele, produsele petroliere, cafeaua, bumbacul, biletele de bancă. Aceste bunuri se pot schimba unele cu altele, raportul de echivalență stabilindu-se prin: cîntărire, numărare sau măsurare.

b) **Bunuri nefungibile:** sînt bunurile care au caracteristici proprii, cu calități intrinseci, nu se pot înlocui unele pe altele. Exemple: un utilaj unic, un tablou original.

Astăzi este din ce în ce mai greu de clasificat strict bunurile în fungibile și nefungibile. Produsele de serie mare, cu aceiași caracteristici tehnico-funcționale care se deosebesc doar prin numărul de serie nu sînt deloc mai puțin fungibile decît aceiași soi de griu (produs în ferme diferite) etc. Aprecierea fungibilității sau a nefungibilității este uneori subiectivă, dacă în concepția celui care trebuie să primească o plată, de exemplu, două bunuri care nu aparțin aceleiași specii îi procură aceeași utilitate în condiții economice similare. (Exemplu: două automobile cu mărci diferite dar care au aceleași caracteristici tehnice).

Este de semnalat că bunurile fungibile se vînd prin intermediul burselor sau sub directa influență a acestora (în cazul tranzacțiilor directe dintre vânzător și cumpărător).

O clasificare a bunurilor ca obiecte a contractelor comerciale de vânzare internațională este și următoarea: a) bunuri mobile corporale: toate mărfurile destinate exportului; b) bunuri incorporabile: exportul de inteligență (brevete de invenții, mărci de fabrică, know-how etc.); c) bunuri imobile: construcții la cheie, nave etc.

În comerțul clasic de vânzare-cumpărare, care are ca obiect mărfuri de masă fungibile sau nefungibile, căile frecvent utilizate pentru determinarea calității mărfurilor prin clauze generalizate sînt următoarele:

— **văzut-plăcut**, prin care părțile convin ca marfa ce se contractează să fie aceea care a fost văzută de cumpărător, iar verificarea calității a fost făcută în cursul negocierilor de contractare;

— **după încercare**, potrivit căruia încheierea contractului este condiționată de acceptarea calității după anumite încercări făcute asupra mărfii;

— **model (etalon, mostre)** potrivit căruia calitatea mărfii va trebui să fie ca aceea pe care o întrunește etalonul sau mostra prezentată clientului. Mostra poate fi „de ofertă” cînd este prezentată clientului de către întreprinderea furnizoare, sau „de comandă” cînd este prezentată de beneficiar. Prin încheierea contractului mostra devine mostră contractuală, de referință și va putea fi păstrată de una din părți sau de o terță persoană, pînă la derularea completă a contractului, în scopul evitării unor litigii privind clauza de calitate;

— **tip**, prin care se convine să corespundă calitatea mărfii cu un anumit tip de marfă convenit de părți; în acest caz părțile convin asupra unei calități prestabilite.

— **norme**, potrivit cărora se convine ca marfa să coresp-



pundă unor caracteristici care fac obiectul unor codificări la client sau furnizor, la nivel național sau internațional;

— **de descriere**, prin care părțile descriu în contract caracteristicile mărfii, iar această descriere se va face prin definirea caracteristicilor esențiale astfel încât să nu fie nevoie de multe comentarii sau instrucțiuni;

— **degustare**, pe gustate, folosit în anumite mărfuri alimentare, în asemenea cazuri contractul nu se consideră încheiat decât după ce cumpărătorul a gustat mărfurile declarând că-i convin.

Condițiile generale de livrare C.A.E.R., prevăd în privința calității mărfii, că aceasta trebuie să corespundă unor anumite caracteristici, convenții tehnice, sau unui anumit standard, ori unei mostre convenite de părți, iar în cazul în care părțile nu au stabilit ca mărfurile să corespundă unei anumite calități, vânzătorul este obligat să livreze marfa de calitate medie obișnuită existentă în țara sa.

În cazul exportului de mașini-utilaje și echipamente industriale, în funcție de complexitatea obiectului, acesta este descris în anexe la contract, în care se arată parametrii tehnici, se descriu părțile componente, calitatea fiecăruia.

Un document care se practică curent și constituie anexă la contract este caietul de sarcini în care se înscriu toate prevederile convenite cu privire la calitatea mărfii contractate.

Oricare ar fi modalitatea de determinare a obiectului și calităților pe care trebuie să le prezinte, în contract trebuie formulate clauze clare și precise care să evite orice sursă de litigii viitoare.

### **garanția calității mărfurilor — căi de soluționare a reclamațiilor**

Practica comercială internațională a dovedit că cumpărătorii au preferință să contracteze acele mărfuri a căror calitate este garantată de către vânzător, care se angajează să remedieze și să înlocuiască orice articol defect, precum și să mențină mărfurile în mod constant la același nivel, prin controale în uzină și în rețeaua comercială, efectuate ulterior eliberării certificatului de calitate și a celui de garanție.

Odată cu înscrierea acestei clauze se înscriu succesiv și alte prevederi prin care cei doi parteneri își asumă anumite obligații și anume:

— cumpărătorul să asigure folosirea normală a mărfii, potrivit destinației și să creeze condiții pentru o normală folosire; cind este necesar, asemenea condiții pot fi inserate și în caietul de sarcini;

— vânzătorul să remedieze orice defecțiune, indicându-se și modalitățile de remediere, returnarea mărfii furnizorului, trimiterea unor specialiști pentru efectuarea remedierii, livrarea unei noi mărfii sau a unei piese, acestea urmând să fie expediate pe cheltuiela vânzătorului.

Clauza de garanție implică în mod necesar stabilirea unei perioade de garanție, înăuntrul căreia vânzătorul răspunde pentru vicii. Stabilirea acestei perioade în contracte se poate face prin folosirea unor criterii legale sau a unor criterii convenționale fixate prin acordul părților.

În cazul în care au fost livrate mărfuri necorespunzătoare condițiilor de calitate convenite în contract, cumpărătorul are dreptul să reclame vânzătorului că mărfurile livrate au anumite vicii. În perioada de garanție vânzătorul răspunde pentru calitate indiferent dacă viciile sînt aparente sau ascunse și are obligația să înlăture defectul constat în cursul termenului de garanție. În unele condiții generale de vânzare sau contracte tip se prevede în mod expres ce garantează vânzătorul și în ce condiții răspunde sau nu în perioada de garanție.

Scopul reclamației este găsirea unei soluții amiabile de rezolvare și evitarea unui litigiu. C.G.L.—C.A.E.R. 1968/1975 prevăd pentru formularea reclamațiilor un termen de 6 luni de la data livrării mărfurilor, iar în cazul mărfurilor în care se acordă garanție, termenul de 30 de zile de la ex-

pirarea acesteia, cu condiția ca lipsurile să fi fost descoperite în cadrul perioadei de garanție. Neprezentarea reclamației în formă scrisă în termenele stabilite privează pe cumpărător de dreptul de a se adresa arbitrajului.

Vânzătorul are obligația să confirme reclamațiile în cel mult 7 zile lucrătoare de la data prezentării acesteia. Trebuie să analizeze reclamația și să comunice cumpărătorului hotărîrea sa în maximum 1—2 luni de la primirea reclamației, termen ce se recomandă a fi stabilit prin contract, în funcție de obiectul contractului. Dacă acest termen nu se respectă, în caz de litigiu, indiferent de soluția acestuia, taxele de arbitraj vor fi suportate de vânzător.

Soluționarea reclamațiilor privind calitatea necorespunzătoare a mărfurilor livrate se poate face prin:

a) Recondiționarea mărfurilor — se realizează prin înlăturarea deficiențelor calitative constatate la destinație, prin repararea acestora de către vânzător sau de către cumpărător sau de o terță persoană specializată, trecînd în contul vânzătorului cheltuielile normale pe care le-a suportat. Executarea reparațiilor nu înlătură dreptul cumpărătorului de a pretinde penalități pentru eventuala întârziere a livrării. C.G.L.—C.A.E.R. 1968/1975 prevăd o penalitate de 0,05%/zi din prețul total al contractului pentru primele 30 de zile, 0,08%/zi pentru următoarele 30 de zile și 0,12%/zi în continuare, fără ca totalul penalităților să poată depăși 8% din valoarea contractului.

Dacă nici după remediere calitatea nu corespunde, marfa poate fi refuzată, vânzătorul suportînd toate cheltuielile.

c) Restituirea mărfurilor în scopul înlocuirii lor poate fi solicitată de vânzător într-un termen convenabil ambilor parteneri, stabilit în contract. C.G.L.—C.A.E.R. 1968/1975 prevăd că nerespectarea acestei obligații poate duce la denunțarea contractului și restituirea de către vânzător a sumelor eventual plătite de cumpărător.

d) Dacă mărfurile primite cu defecțiuni de calitate pot fi folosite, se pot solicita bonificații în următoarele cazuri: mărfuri necorespunzătoare condițiilor de calitate, prezentare, ambalaj, sortimente, specificații etc.; lipsuri cantitative constatate la destinație; deprecieri sau deteriorări în timpul transportului; cheltuieli făcute de cumpărător în privința calității, ambalajului, marcării etc.; contravaloarea pieselor de schimb etc.

### **obiectul prestației cumpărătorului — prețul**

Ca element esențial al contractului de vânzare-cumpărare, prețul constituie obiectul prestației cumpărătorului, acesta fiind obligat ca în schimbul lucrului a cărui proprietate i se transferă prin efectul contractului să plătească un preț. În acest sens, obiectul contractului îl constituie lucrul vîndut, pentru vânzător și prețul plătit, pentru cumpărător; existența prețului este deci necesară pentru însăși formarea contractului. Nu este însă suficient ca prețul să existe, cerîndu-se ca el să îndeplinească următoarele trei condiții: să consiste într-o sumă de bani; să fie serios; să fie determinat sau cel puțin determinabil.

În literatura de specialitate se evidențiază regula generală, potrivit căreia prețurile mondiale se formează pe piața caracteristică, unde are loc cel mai mare volum de tranzacții de export și import și unde plățile se efectuează, de regulă, în valută convertibilă. În vânzarea externă, mărfurile au, în afară de valoarea lor națională și o valoare internațională, determinată de nivelul productivității muncii pe plan mondial. Mărimile medii ale acesteia în principalele țări producătoare formează o scară pe baza căreia se stabilește productivitatea medie internațională. Ca atare, prețul mondial nu se formează în funcție de valoarea produsului într-o singură țară, ci are la bază o valoare medie internațională.

Metodologia de formare a prețurilor adoptată în cadrul tranzacțiilor încheiate de țara noastră, cu țările membre ale C.A.E.R. poate fi astfel sintetizată: prețurile de tranzacție au în vedere prețurile mondiale, pe una sau mai multe piețe caracteristice și accesibile atît pentru cumpărător, cît și pentru vânzător; pentru a se evita influențele conjuncturale, se iau în considerare mediile prețurilor mondiale pe ultimii cinci ani premergători anului pentru care se calculează.

Categoriile de prețuri practicate, în special, în raporturile cu parteneri din state cu economie capitalistă sînt: prețurile de tranzacție — cele mai frecvent întîlnite — se stabilesc pe calea tratativelor, pentru fiecare operațiune în parte, fiind influențate de o serie de factori (cotații de bursă, volumul afacerilor, condițiile de plată etc); cotațiile de bursă, sînt prețuri mondiale stabilite la bursele de mărfuri fungibile și standardizate internațional, pe baza raportului direct dintre cerere și ofertă; prețuri de licitație, se stabilesc pentru anumite produse prin licitații organizate în cadrul unor centre comerciale tradiționale din diferite state sau de organizații autorizate de stat, pentru achiziționarea de utilaje, tehnologii etc.

a) **Prețul de tranzacție** se înscrie, ca regulă generală, atît pe unitatea de măsură a mărfii, cît și cu valoarea lor totală, exprimată în valuta convenită (care se numește valuta tranzacției, spre deosebire de valuta în care se face plata și care se numește valuta de decontare).

Cotațiile de bursă sînt folosite de întreprinderile noastre de comerț exterior în toate cazurile în care mărfurile care constituie obiectul lor de activitate sînt cotate la burse, pe piața accesibilă din punct de vedere comercial (produse petroliere, zahăr, grâu, bumbac, ulei etc.). Astfel, într-un contract încheiat de „PETROLEXPORT“ întîlnim următoarea formulare a clauzei privind prețul pentru benzină 98/99 CO „Prețul de vânzare este cel cotate în condiția de livrare F.O.B. Rotterdam, din ziua corespunzătoare datei cososamentului, mai puțin... dolari S.U.A., reprezentînd navlul, condiția de livrare fiind F.O.B. Constanța“.

Exemplul de mai sus ilustrează practica internațională, potrivit căreia prețul în anumite contracte comerciale de vânzare poate fi nu numai precis determinat, ci și determinabil, evident cu referințe la anumite situații de viitor, care sînt necontestabile.

b) **Prețurile de licitație** pentru achiziționarea de utilaje, echipamente industriale, tehnologii etc. se caracterizează prin aceea că sînt fixe: odată trecută în ofertă clauza privind prețul, aceasta nu mai poate fi modificată, iar în caz de adjudecare, urmînd să fie înscrisă întocmai în contract. Ca urmare, la stabilirea lor este necesar să se aibă în vedere toate elementele care pot să-l influențeze din momentul înscrierii lui în ofertă și pînă la termenul probabil de încasarea totală a prețului, care poate fi peste 3—4 ani. Printre aceste elemente nu pot fi neglijate: eroziunea capitalului, nivelul dobînzilor practicate pe piața valutară de finanțare a investiției, coeficientul probabil de majorarea prețurilor și manoperei. Operațiunea apare cu atît mai dificilă, dacă avem în vedere că paralel cu urmărirea unei anumite rentabilități finale a tranzacției, trebuie avut în vedere și gradul de competitivitate, deoarece oferta noastră intră în concurs cu alte oferte formulate de furnizori similari din diverse țări, iar orice negociere ulterioară asupra prețului nu este posibilă.

Așadar, particularitatea acestor genuri de prețuri constă în faptul că prin contractul care se încheie posterior adjudecării nu se poate face nici o deviere de la prețul înscris în oferta de participare la licitație.

### clauze privind consolidarea prețului

Consecințele negative ale fluctuațiilor valutare au condus la căutări în practica comerțului internațional de a găsi soluții corespunzătoare care să le preîntîmpine sau, cel puțin să le atenueze. O aplicare tradițională a cunoscut-o clauza aur și clauza valută.

Ambele clauze au ajuns să nu mai prezinte valoare practică, datorită renunțării la definirea în aur a monedei naționale și a trecerii la flotarea cursurilor monedelor naționale ale țărilor cu economie capitalistă.

Actualmente, soluția optimă o reprezintă raportarea cursului valutei de plată la media cursurilor mai multor valute, conturînd trei variante.

— **Clauza multivalutară bazată pe un coș restrîns de valute** — care constă din adoptarea de către părțile con-

tractante și alegerea a 3—5 valute considerate mai stabile care să constituie cursul de referință.

— **Clauza multivalutară bazată pe unitatea de cont a F.M.I.** — Drepturile speciale de tragere. (Clauză multilaterală D.S.T.), leagă moneda de plată de D.S.T. (care este unitatea de cont a Fondului Monetar Internațional). Este considerată cea mai stabilă unitate monetară de referință, valoarea ei calculîndu-se zilnic pe baza unui coș valutar compus din 16 valute ale statelor cu o pondere importantă în comerțul internațional, publicate zilnic în Buletinul F.M.I., exprimat în fiecare din cele 16 valute. În mod practic toate monedele convertibile pot fi raportate la Dreptul Special de Tragere, acesta servind astfel ca o unitate de cont stabilă pentru referință.

— **Clauza multivalutară bazată pe alte unități de cont**, pe baza înființării unor serii de alte unități de cont, cu aplicație regională, care pot să constituie tot atîtea clauze multivalutare de preîntîmpinare a riscurilor decurgînd din fluctuația valutară. Astfel avem, U.U.R.C.O. (unitatea de cont a țărilor pieței comune); E.U.A. (unitatea europeană de cont); U.R.C.R.U. (unitatea monetară asiatică), A.M.U. (unitatea de cont a Fondului Monetar Arab — Dinar arab = 3 D.S.T.).

O modalitate extracontractuală de a contracara urmările fluctuațiilor valutare, o reprezintă și o variantă a operațiunilor valutare la termen, operațiuni de hedging valutar, prin care exportatorul trece „jocul“ fluctuațiilor valutare, inclusiv consecințele, asupra unui organ financiar specializat în operațiuni valutare — banca sa comercială.

**Revizuirea prețului.** Datorită fenomenelor inflaționiste, se constată și scumpirea materiilor prime și a manoperei care se încorporează în echipamentele industriale complexe, respectiv al contractelor internaționale de realizarea de mari ansambluri industriale. Datorită acestor fenomene, care se reflectă în costurile finale ale unor asemenea exporturi, devenind nerentabile în raport cu prețul inițial stabilit la data perfectării contractului, practica internațională a impus folosirea unor modalități de înlăturare totală sau cel puțin parțială, a consecințelor pe care le are scumpirea materiilor prime și a manoperei. Cea mai cunoscută cale de evitare a unor asemenea riscuri o constituie adoptarea prin contract a formulei de recalculare a prețului elaborată de C.E.E./O.N.U., prin Condițiile generale pentru furnizări și montaje de echipamente de import și export (model 574 A). Iată o aplicare practică a formulei de recalculare înscrisă într-un contract încheiat de o întreprindere de comerț exterior cu un partener extern, pentru importul de cazane de la o firmă din R.F.G.

„Prețurile prevăzute în prezentul articol se recalculează pentru a fi aduse la nivelul prețurilor la data livrării, după următoarea formulă :

$$P_1 = \frac{P_0}{100} \left( a + b \frac{M_1}{M_0} + c \frac{S_1}{S_0} \right); \text{ în care:}$$

- $P_1$  = prețul final de calculat,
- $P_0$  = prețul inițial prevăzut în contract,
- $M_0$  = prețul acestui oțel în ziua încheierii contractului;
- $M_1$  = prețul valabil în R.F.G. pentru oțelul Thomas la data revizuirii;
- $S_0$  = salariul mediu pentru un muncitor necăsătorit, în industria metalurgică din regiunea Rinul de Nord;
- $S_1$  = idem, la data revizuirii prețului“.

### garanții privind încasarea prețului la vânzările pe credit

Căile de garantare a încasării prețului la vânzările pe credit sînt multiple: asigurarea creditelor, scrisori de garanții bancare, avalul bancar, ipoteca și rezervarea dreptului de proprietate.

a) **Asigurarea creditelor** se realizează prin încheierea contractelor de asigurare în care asigurătorul (o bancă) preia obligația de a rambursa asiguratului (vînzător) creditul nerestituit de cumpărător, expresie a riscului comercial (necomercial) avut în vedere de părțile contractante. Pentru

stimularea exporturilor, statele capitaliste dezvoltate au instituții de asigurare specializate numai pe credite pentru export. Asigurări privind creditele de export încheie și societățile de asigurări, de regulă, numai pentru riscuri comerciale și numai pentru credite pe termen scurt sau mijlocii. Executarea silită a debitorului neplătnic revine creditorului. Primele de asigurare sînt plătite de asigurat (vînzătorul) care le transferă cumpărătorului majorînd prețurile de vînzare. Asigurarea nu exclude **garanția bancară**, furnizorul-asigurat — beneficiind de o dublă acoperire a riscului de neplată.

Creditele se asigură numai în proporție de 70—80%, diferența pînă la 100% constituind riscul creditorului. Insolvabilitatea debitorului trebuie stabilită în mod cert, ca urmare a deschiderii unei acțiuni juridice sau extrajuridice.

În R.S. România, ADAS asigură pretențiile bănești referitoare la credite numai pentru cazuri de insolvabilitate comercială.

b) **Băncile comerciale** îndeplinesc și operațiunea comercială de a garanta sub forma scrisorilor de **garanție bancară** executarea obligațiilor asumate de un comerciant ca parte într-un contract comercial internațional. Prin asemenea scrisori băncile garantează: deschiderea unui acreditiv documentar pînă la o anumită dată; că vor plăti contravaloarea documentelor primite la incaso, a ratelor aferente unor vînzări pe credit, să avalizeze și să plătească cambii referitoare la operațiunile respective; executarea de către furnizor a contractului în bune condițiuni; restituirea avansului acordat furnizorului — cumpărătorului străin — în cazul în care furnizorul nu a livrat din vina sa mărfurile din contract; participarea la licitație a întreprinderii garantate; îndeplinirea contractelor de consignație;

În toate aceste cazuri băncile nu garantează anumite fapte ci preiau o obligație de plată pentru situația cînd cel garantat nu și-a îndeplinit obligația contractuală, la valoarea înscrisă în scrisoarea de garanție.

Elementele esențiale ale scrisorii de garanție bancară sînt: denumirea și adresa băncii garante; denumirea și adresa persoanei fizice și juridice garantate; numele și adresa beneficiarului garanției; obiectul și valoarea garanției, cu termenul ei de plată; clauzele de renunțare la beneficiul disentanții, divizionii, etc.; valabilitatea garanției; clauze speciale referitoare la prelungirea termenului de valabilitate, la reducerea valorii garanției; condițiile în care garantul va fi solicitat la plată.

Sub aspectul naturii juridice a angajamentului băncii garante deosebim: garanții bancare simple — în care banca garantează cere beneficiarului să urmărească mai întîi pe debitorul principal; garanții bancare solide — caz în care beneficiarul poate executa în mod egal pe debitorul propriu-zis sau banca garantează.

c) **Avalul bancar** reprezintă de asemenea un instrument eficient și comod de garantare. În ipoteza că prin contractul internațional de vînzare-cumpărare importatorul se obligă să accepte cambiiile trase de exportator pe baza documentelor de livrare iar banca garantează acceptă să avalizeze pentru el cambiiile respective, exportatorul obține următoarele avantaje: intră în posesia unui titlu de credit imediat după livrare, reprezentînd o valoare intrinsecă, deci imediat negociabilă; pe măsura nevoii de disponibilități financiare imediate, are posibilitatea scontării titlurilor respective.

Spre deosebire de scrisoarea de garanție bancară, avalul și consecințele care decurg din acordarea lui sînt supuse dreptului cambial, cu proceduri proprii de executare, avînd un caracter operativ.

Cambia fiind un titlu de credit autonom, obligațiile asumate de semnatar se execută independent de contractul comercial care a generat-o; astfel avalul bancar prezintă un grad de securitate ridicat pentru beneficiarul cambiei.

d) **Ipoteca** constituie o altă modalitate de consolidare a încasării ratelor creditului, cu aplicabilitate mai ales la

vînzările de nave și la exporturi complexe, fiind admisă de mijloc de garanție și prin H.C.M. nr. 1682/1970.

Valoarea comercială a ipotecii constă în faptul că proprietarul imobilului ipotecat își păstrează toate atribuțiile dreptului de proprietate pînă în momentul deschiderii procedurii de execuție silită. Mecanismul ipotecii decurge astfel:

— comerciantul încheie un contract de credit (pe termen mediu sau lung);

— rambursarea creditului este garantată prin instituirea unei ipotecii asupra unui bun imobil, proprietate a debitorului;

— procedura — constînd în înscrierea ipotecii în registrul de proprietăți imobiliare — îl asigură pe creditor împotriva înstrăinării mobilului înainte rambursării creditului acordat.

— dacă la scadența creanța nu este onorată, imobilul se scoate la licitație urmînd ca din suma obținută să se onoreze creanța, dobînzile și cheltuielile aferente.

Ipoteca poate fi utilizată ca modalitate de garantare a exporturilor și în cazul unor bunuri mobile, instituiindu-se asupra unor imobile pe care le deține cumpărătorul. Din partea exportatorului român o importanță deosebită trebuie acordată cercetării bunului: ce va fi ipotecat pentru a obține ipoteca de rangul I.

e) **Rezervarea dreptului de proprietate**, clauză suspensivă din punct de vedere juridic este și ea o modalitate de garantare. Formularea acestei clauze se face în sensul că marfa livrată rămîne proprietatea vînzătorului atît timp cît contractul nu a fost plătit. Avantajoasă pentru cumpărător, clauza prezintă dezavantaje importante pentru vînzător pentru că un cumpărător de rea credință aflat în posesia documentelor și de multe ori și a mărfii o poate înstrăina.

În unele țări rezervarea dreptului de proprietate se înscrie în registrul de comerț.

Unele bănci condiționează acordarea avalului de cesiunea de către vînzător a rezervării dreptului de proprietate.

Față de inconvenientele pe care le prezintă această formă de garantare a rambursării creditului acordat, se recomandă circumspecție la adoptarea ei.

## clauze privind modalitățile de plată

Actul final al oricărui contract comercial internațional îl constituie plata prețului de către beneficiarul mărfurilor primite sau a serviciilor executate de furnizor. Dacă pe plan intern mecanismul decontărilor este bine reglementat și se realizează relativ simplu, prin virarea sumei din contul debitorului în cel al creditorului, cu totul altfel se pune problema în cazul plăților internaționale; în asemenea plăți, mecanismul se complică cel puțin datorită următorilor trei factori: una din părți — creditor sau debitor — este străină; în toate cazurile intervine și o bancă străină, de regulă corespondentă a Băncii Române de Comerț Exterior; plata se face într-o monedă străină, ceea ce impune pentru debitor obligația de a-și procura din timp valuta necesară de pe piețele valutare cele mai convenabile. Toți acești factori determină alegerea acelor modalități de plată care prezintă un grad ridicat de garanție a încasării prețului și formularea unor clauze adecvate, cu un grad ridicat de eficiență.

a) **Clauze privind creditul documentar.** Este bine cunoscut că dintre toate modalitățile de plată primul loc îl ocupă **creditul documentar**. Această modalitate de plată este adoptată în peste 80% din totalul schimburilor economice internaționale, datorită gradului înalt de siguranță pe care îl are vînzătorul (furnizorul) cu privire la încasarea prețului mărfurilor livrate. Așa fiind în cadrul negocierii vînzărilor internaționale se impune să se acorde o importanță deosebită, pentru creșterea rentabilității exporturilor, următoarelor aspecte privind un credit documentar irevocabil: domicilierea creditului, data de deschidere — daune pentru nedeschidere, suportarea comisi-  
sionanelor etc.

Prin domicilierea creditului se înțelege locul, respectiv țara, orașul, iar în ultimă instanță banca la ghișeele căreia trebuie să aibă loc plata definitivă a contravalorii documentelor prezentate în baza unui acreditiv, sau achitarea unei cambii; domicilierea creditului documentar, prezintă importanță pentru determinarea termenului de încasare și de plată a documentelor de export-import. Sub acest aspect, distingem:

— **creditul domiciliat în țara vânzătorului**, care prezintă avantajul pentru exportator că poate încasa contravaloarea mării, în principiu, imediat după ce documentele de export au fost depuse la banca sa și aceasta a controlat și a găsit documentele în strictă concordanță cu prevederile acreditivului; exportatorul mai are și avantajul că nu va avea de suportat nici un fel de cheltuieli sub formă de comisioane sau speze bancare, acestea fiind suportate (dacă contractele nu prevăd altfel) de către cumpărător;

— **creditul domiciliat în țara cumpărătorului**, situație în care exportatorul va putea încasa contravaloarea mărfurilor suportate numai după ce documentele vor ajunge la banca străină, și, după ce aceasta le-a controlat și le-a găsit în regulă.

Dacă datorită unor anumite împrejurări nu poate fi promovat, în cazul exporturilor noastre acreditivul domiciliat la București, comerciantul care negociază vânzarea-cumpărarea trebuie să se preocupe pentru înscrierea în contract a clauzei de ramburs telegrafic; prin această clauză se înțelege dreptul pentru banca exportatorului (B.R.C.E.) de a fi rambursată, de către banca ordonatoare, pe baza unui aviz telegrafic prin care prima (B.R.C.E.) îi confirmă acesteia din urmă că a primit și a expedit (de regulă prin avion) documentele prevăzute de acreditiv în strictă concordanță cu prevederile acestuia.

Data deschiderii creditului documentar prezintă importanță pentru exportator, deoarece numai după deschiderea lui are certitudinea că vor fi plătite mărfurile care urmează să le livreze. Așa fiind, se impun a fi înscrise în contract clauze exprese, în lipsa cărora nu operează condiția suspensivă de executarea obligațiilor ce revin vânzătorului. Pentru ca angajamentul de deschidere a creditului să fie respectat de cumpărător, în practica internațională se folosește calea înscrierii în contracte a unor penalități de întârziere sau dreptul vânzătorului de a cere daune interese, constând din diferența între prețul din contract și prețul comercial al pieței la data când livrarea ar fi avut loc, dacă creditul ar fi fost deschis la timp.

Termenul de validitate a creditului documentar prezintă, de asemenea, importanță pentru exportator, deoarece în funcție de perioada rămasă de la data ultimei expediții și până la întocmirea documentelor trebuie să fie un timp suficient pentru încasarea prețului. Acest termen poate expira atât în țara cumpărătorului, cât și în țara vânzătorului; în cazul în care nu se indică, în mod expres, locul de expirare, el este determinat de locul de plată, prevăzut în acreditiv.

Un alt aspect privind stabilirea condițiilor creditului îl constituie problema comisiunilor bancare. Este indicat ca acest aspect să intre în preocuparea negociatorului român, în scopul de a se promova o clauză în contractele de export, potrivit căreia acestea urmează să fie suportate de cumpărător — ordonatorul creditului documentar.

b) **Clauze care se impun a fi promovate privind incaso documentar.** Avem în vedere în cele ce urmează numai plata prin incaso documentar în cadrul contractelor comerciale de vânzare internațională cu parteneri din țări cu economie capitalistă. Este bine cunoscut că în anumite condiții modalitatea de plată prin incaso documentar nu poate fi evitată; de regulă, asemenea situații pot fi: cumpărătorul extern prezintă o bonitate recunoscută pe plan internațional; marfa care face obiectul exportului este mai puțin solicitată pe piața externă; legislația din țara cumpărătorului impune, pentru unele mărfuri, utilizarea incasoului, ca modalitate de decontare etc. Practica o dovedește că riscul de neplată care există în cazul folosirii ca modalitate incaso documentar poate fi înlăturat, sau cel puțin substanțial atenuat prin combinarea pe calea

unor clauze contractuale a mecanismului cu unele elemente privind alte modalități de plată, sau pur și simplu prin modificarea acestui mecanism. Printre cele mai frecvente și eficiente căi de evitarea riscului de neplată arătam: garanția bancară, folosirea cambiei, a poliței de asigurare, vinculația etc. Evident, toate aceste forme trebuie promovate încă din faza negocierilor și înscrise în contracte prin clauze adecvate.

**Garanția bancară**, de care ne-am ocupat într-o secțiune precedentă poate consolida substanțial mecanismul incasoului documentar, sub condiția ca în cuprinsul ei să se prevadă expres că banca emitentă a scrisorii se obligă să plătească prețul, renunțând la beneficiul de diviziune și discuțiune, dacă documentele atestă îndeplinirea întocmai a obligațiilor contractuale ale vânzătorului.

Observăm că incaso documentar dedublat de o scrisoare de garanție bancară se apropie ca eficiență de creditul documentar, sub forma scrisorii comerciale de credit. Evident, la promovarea în contractele comerciale internaționale a acestei modalități combinate de plată, comercianții din întreprinderile noastre de comerț exterior pot înfrunța opunerea partenerilor străini, motivată pe împrăjirea că prețul mărfii crește cu comisioanele pe care le percepe băncile pentru emiterea scrisorilor de garanție.

**Cambia** poate fi cu succes folosită la consolidarea incasoului documentar, sub următoarea formă: odată cu remiterea Băncii Române de Comerț Exterior a documentelor de plată, întreprinderea de comerț exterior exportatoare trage o cambie asupra cumpărătorului extern, la vedere, cu valoarea debitului de încasat. Utilizarea cambiei sporește considerabil siguranța în ce privește achitarea contravalorii mărfii de către cumpărător, cunoscut fiind faptul că un refuz de acceptare sau de plată a cambiei declanșează procedura prevăzută în legislația cambială (protest, executarea silită etc.), inclusiv efectele psihologice colaterale pe care orice firmă comercială caută să le evite pentru a nu-și prejudicia reputația.

Subliniem că pentru folosirea cu succes a cambiei în cadrul modalității de plată de care ne ocupăm este imperios necesar ca să se dea instrucțiuni precise băncii cu privire la o sumă de aspecte hotărâtoare cu privire la întinderea mandatului dat, cum sînt: dacă banca corespondentă trebuie sau nu să facă protest în cazul unui refuz de plată sau acceptare, indicarea eventualului reprezentant al exportatorului din țara importatorului etc.

Legat de utilizarea cambiei în cadrul incasoului documentar încă o precizare se impune: înserarea în cadrul contractului comercial internațional a dreptului ce revine vânzătorului de a prezenta cumpărătorului, prin banca corespondentă odată cu documentele de expediere a mărfii și a cambiei trase asupra lui, facilitează folosirea acestei formule, partenerul extern fiind legat prin raportul fundamental izvorit din contractul comercial internațional de vânzare-cumpărare și nu va fi surprins când odată cu documentul de livrare i se va prezenta și titlul de credit.

**Vinculația** se situează printre cele mai eficiente căi de evitarea a riscului de neplată, în cazul incasoului documentar. Este o modalitate combinată de plată care poate fi astfel sintetizată:

— expedierea mărfurilor se face pe adresa unei bănci corespondente a B.R.C.E. cu acordul prealabil al acesteia; în cazurile în care banca nu acceptă asemenea operațiuni expedierea se face pe adresa unor case de expediții sau depozite generale indicate de către Romtrans;

— documentele și mărfurile se predau cumpărătorului extern de către banca corespondentă numai contra plata prețului; în ipoteza în care mărfurile se expediază pe adresa unor case de expediție exportatorul român trebuie să transmită prin Romtrans, instrucțiuni acestora, potrivit cărora eliberarea mărfurilor nu se va face decît pe baza prezentării dovezii bancare de achitarea prețului.

## condiții de livrare

În cadrul negocierilor privind încheierea unei tranzacții internaționale un loc important, care influențează direct prețul și obligațiile vânzătorului și ale cumpărătorului îl prezintă condițiile de livrare. Pe bună dreptate se afirmă în literatura de specialitate că modul în care sînt stabilite, condițiile de livrare determină o anumită fizionomie fiecărui contract comercial de vânzare internațională, conturînd prin modalitatea aleasă adevărate tipuri distincte de contracte, cu efecte total diferite, de la o condiție la alta. Ca regulă generală, prin condiții de livrare care se stabilesc prin contracte, se înțeleg o sumă de activități legate de transferare a mărfurilor vindute, de la vânzător la cumpărător; printre acestea enumerăm obligațiile părților privind controlul calității mărfurilor, ambalarea, transportul intern, încărcarea pe nave, asigurarea, transportul pe parcurs extern, descărcarea din mijlocul de transport, cheltuieli privind autorizațiile de export-import, taxe vamale etc.

Pentru a se stabili, fără echivoc, în sarcina căreia din părțile contractante revine fiecare din operațiunile enumerate și altele, în cadrul contractelor se formulează clauze, potrivit voinței cocontractanților; pentru simplificarea formulării lor pe planul dreptului comercial internațional au fost formulate o serie de uzanțe uniforme, printre care, așa cum vom vedea, Regulile INCOTERMS 1953 ocupă un loc de frunte.

a) Caracterul de uzanțe internaționale a Regulilor **Incoterms**, a căror aplicare este facultativă în funcție de voința părților, este subliniat și în preambul: „Prevederile acestor reguli nu sînt obligatorii cînd partenerii înseriază în contract alte dispoziții speciale. Astfel, cele două părți se pot referi la Incoterms ca bază a contractului lor, dar pot prevedea anumite modificări sau adăugiri în funcție de natura mărfurilor care fac obiectul contractului”. Așa cum am arătat, adoptarea condițiilor de livrare tratate de aceste uzanțe se face prin simpla înscriere în contractul comercial de vânzare internațională a clauzei alese, urmată de precizarea denumirii prescurtate a regulilor. Exemplu: „**FOB — Incoterms 1953**”. Dacă părțile doresc să înlocuiască unele prevederi din clauza aleasă sau să le completeze vor înscrie în continuare formulările convenite.

**Incoterms—1953** tratează 11 tipuri fundamentale de livrare: **Ex works** — franco fabrică; **FOR—FOT** (free on rail, free on truck) — franco vagon sau camion (punct de plecare convenit); **FAS** (free alongside ship) — franco de-a lungul vasului (port de îmbarcare convenit); **FOB** (free on board) — franco la bord (port de încărcare convenit); **C and F** (cost and freight) — cost și navlu (port de destinație convenit); **CIF** (cost, insurance, freight) cost, asigurare și navlu (port de destinație convenit); **Freight or Carriage Paid to...** — Navlu sau porto plătit la... (punct de destinație convenit; se utilizează numai pentru transporturi terestre pe trafic intern și internațional, precum și pe căile fluviiale navigabile); **Ex Ship...** — pe navă la... (port de destinație convenit); **Ex Quay...** — pe chei... (port convenit, vămuit); **Delivered at frontier...** — livrat la frontieră... (locul convenit); **Delivered...** — livrat... (loc de destinație convenit în țara de import).

Din înșirarea condițiilor de livrare de mai sus, rezultă că autorii Regulilor **Incoterms** au avut drept criteriu modul de dozare a obligațiilor care revin părților, începînd cu clauza **Ex Works**, potrivit căreia obligațiile vânzătorului sînt la limita lor minimă — să pună marfa la dispoziția cumpărătorului la locul de depozitare stabilit, în cadrul întreprinderii sale — și pînă la clauza **Ex Quay** sau **Delivered**, în care obligațiile acestuia sînt maxime, în sensul că el suportă toate cheltuielile pînă la locul de destinație din țara importatorului. Evident, în cadrul prețurilor de vânzare se vor lua în calcul toate cheltuielile suplimentare, față de cheltuielile franco fabrică, în funcție de condiția de livrare stabilită în cadrul negocierii. Pentru ca lucrătorii din comerțul exterior să poată evalua just aceste cheltuieli în funcție de condițiile concrete ale tranzacției

— modalitatea de transport, portul de încărcare, cel de descărcare, ruta folosită etc. —, trebuie să dispună de o temeinică documentare privind: navlul, tarifele în transport terestru, cheltuielile de încărcare și descărcare, taxele portuare, vamale etc., din țara noastră și a cumpărătorului, taxele de asigurare **FPA** etc.

Dintre condițiile de livrare enumerate mai sus, în practica întreprinderilor noastre de comerț exterior frecvent adoptate sînt **FOB**, **CIF**, **Ex Works**, **FOR—FOT**. Este greu de formulat soluții universale valabile, deoarece condiția de livrare se adoptă în funcție de o serie de elemente: natura mărfii, mijlocul de transport folosit, distanța, calea de transport etc., etc.

De remarcat faptul că Regulile **Incoterms 1953** nu se limitează numai la stabilirea obligațiilor care revin părților din contractul de vânzare-cumpărare cu privire la suportarea cheltuielilor de livrare, ci stabilesc cu precizie ce activități trebuie să desfășoare fiecare din ele în vederea transferării efective a mărfurilor de la vânzător la cumpărător. Astfel, dacă analizăm condiția **FOB**, cea mai frecvent uzitată, constatăm că prima obligație a vânzătorului este „Să livreze marfa conform termenilor din contractul de vânzare, furnizînd orice atestare de conformitate cerută de contract”. Această obligație fundamentală care este de esență însăși a vânzării-cumpărării, se regăsește în toate celelalte condiții de livrare tratate de **Incoterms**. În continuare, în cadrul fiecărei condiții sînt stabilite activitățile concrete pe care trebuie să le desfășoare atât vânzătorul cît și cumpărătorul, precum și partea care suportă cheltuielile cu aceste activități; tocmai aceste activități, care diferă considerabil de la condiție la condiție dau fizionomia proprie fiecărei vânzări internaționale. Pe bună dreptate se arată în literatura de specialitate că dacă **Ex Works** este forma de vânzare cea mai simplă pentru vânzător, în cazul vânzării **CIF**, el se află în fața a trei contracte diferite: contractul de vânzare-cumpărare, contractul de navlosire și contractul de asigurație.

Corespunzător obligației de livrare a vânzătorului, toate condițiile **Incoterms** conțin o obligație fundamentală a cumpărătorului de a prelua marfa și de a plăti prețul, obligație care în cazul condiției **Ex Works** este astfel formulată: „Să preia mărfurile de îndată ce acestea sînt puse la dispoziția sa la locul și data prevăzută în contract și să plătească prețul prevăzut în contract”.

O ultimă precizare se impune. Regulile **Incoterms—1953**, contrar unor opinii exprimate în unele lucrări de specialitate, nu prevăd nimic cu privire la momentul transferării proprietății de la vânzător la cumpărător, pentru considerente pe care le arătăm în continuare, rezumîndu-se să stabilească numai obligațiile care revin părților privind livrarea efectivă a mărfurilor și a cheltuielilor legate de aceste operații în funcție de clauzele adoptate, precum și momentul trecerii riscurilor.

b) Regulile **Incoterms** nu sînt unice pe plan internațional, deși au o mare răspîndire și aplicare. În Statele Unite ale Americii sînt bine cunoscute, fiind în mod frecvent folosite de negociatorii comerciali americani **The Revised American Foreign Trade Definitions — 1941** (prescurtată **R.A.F.T.D. — 1941**), care tratează șase termeni uzuali în vânzarea comercială internațională și anume:

— **Ex Point of Origin** (ex Factory, ex Plantation, ex Mine, ex Mill, ex Warehouse), care corespunde condiției franco fabrică din **Incoterms—1953** și potrivit căreia prețul stabilit se înțelege la punctul de origine, vânzătorul avînd obligația să pună mărfurile la dispoziția cumpărătorului, la locul convenit și la data sau înăuntrul perioadei fixate;

— **FOB (named inland carrier at named inland point of departure)**, care corespunde condiției franco vagon sau camion din **Incoterms—1953**, și potrivit căreia prețul este stabilit la punctul de încărcare intern, vânzătorul avînd obligația să încarce mărfurile în vagoane, camioane, salande, șleपुरi, avion sau alte vehicule stabilite prin contract;

— **FAS (Free Along Side)** și **FAS VESSEL** (named port of shipment), care corespunde condiției **FAS** din **Incoterms—1953**, și prin care în preț se includ și cheltuielile

de livrare a mărfurilor lângă bordul navei maritime și până ajung la palancul de încărcare;

— FOB VESSEL (named port of shipment), care corespunde condiției FOB din Incoterms—1953, potrivit căreia în preț stabilit sînt incluse toate cheltuielile de livrare pînă pe bordul navei maritime navlosite de către sau pentru cumpărător în portul fixat pentru îmbarcare;

— C and F (Cost and Freight, named point of destination) care corespunde aceleiași condiții din Incoterms—1953 și potrivit căreia în preț stabilit se include și costul transportului pînă la punctul de destinație fixat;

— CIF (Cost, Insurance, Freight — named point of destination), care corespunde aceleiași condiții din Incoterms—1953, și potrivit căreia în preț este inclusă asigurarea maritimă și orice cheltuieli de transport pînă la punctul de destinație fixat;

— FOB (named inland point in country of importation), care corespunde condiției Ex ship din Incoterms—1953, și potrivit căreia în preț de vânzare sînt incluse și toate cheltuielile pînă la punctul intern fixat în țara de import;

— Ex Dock (named port of importation), care corespunde clauzei Ex quay din Incoterms—1953, preț de vânzare incluzînd orice cheltuieli adiționale necesare pentru livrarea mărfurilor pe doc, în portul de import fixat, cu taxe vamale plătite.

c) Livrările de mărfuri în raporturile contractuale dintre organizațiile țărilor membre ale Consiliului de Ajutor Economic Reciproc sînt reglementate prin dispozițiunile C.G.L.—C.A.E.R. 1968/1975, realizîndu-se astfel în domeniul acestor raporturi o uniformizare care tinde să excludă conflictele de interpretare a normelor aplicabile.

## **transferul dreptului de proprietate și al riscurilor de la vânzător la cumpărător**

Transferul dreptului de proprietate și transferul riscurilor de la vânzător la cumpărător sînt momente care nu se suprapun întotdeauna în timp. Mai mult decît atît, din considerente economice părțile (indeosebi vânzătorul) sînt chiar interesate uneori ca aceste două momente să fie separate în timp.

a) În ceea ce privește transferul proprietății, în afara C.G.L.—CAER, nici un document de creație internațională nu sugerează soluții uniforme complete. Aceasta se explică prin faptul că, în practică, părțile contractante au interesul să soluționeze prin clauze formulate prin acordul comun momentul cînd se produce transferul dreptului de proprietate, în raport cu specificul contractului respectiv. Astfel, de exemplu, unul va fi momentul transferului proprietății în cazul livrării unui bun existent și identificabil la data încheierii contractului și cu totul altul în cazul livrării unei linii tehnologice a cărei construcție și montaj poate dura mai mulți ani. De asemenea, la livrarea anumitor utilaje pe credit, prin contract, vânzătorul poate să-și rezerve dreptul de proprietate pînă la plata ultimei rate (deci peste cîtiva ani) deși, dacă livrarea a fost FOB, riscurile au trecut asupra cumpărătorului în momentul în care marfa a trecut bordul vasului.

În situația în care într-un contract de vânzare internațională părțile nu au stabilit momentul în care se transferă dreptul de proprietate de la vânzător la cumpărător se aplică prevederile din dreptul ales de părți să constituie *lex contractus*.

După modul cum soluționează problema transferului dreptului de proprietate, legislațiile naționale ale statelor pot fi împărțite în două mari grupe (desigur, cu diferențele de nuanță de la o țară la alta):

1. Transferul proprietății este înfăptuit prin efectul consimțămîntului părților. Proprietatea este transmisă de la vânzător la cumpărător în momentul cînd părțile s-au

învoit asupra lucrului vîndut și a prețului acestuia, neîfiind necesară simultaneitatea transmiterii bunului sau a plății prețului (R.S. România, R.P. Polonă, Franța ș.a.).

2. Transmiterea proprietății asupra mărfii ce formează obiectul contractului este condiționată, în principiu, de predarea ei materială către cumpărător (Austria, Italia, Grecia, R.F. Germania, Elveția, Olanda, Spania, R.S. Cehoslovacă, U.R.S.S.).

b) Dacă transferul proprietății nu constituie, așa cum s-a arătat, obiectul unor reglementări internaționale, trecerea riscului de la vânzător la cumpărător își găsește soluții în numeroase uzanțe. Astfel, Legea uniformă asupra vânzării internaționale de obiecte mobiliare corporale de la Haga consacră transferului riscurilor un capitol distinct; de asemenea, atît Incoterms—1953 cît și RAFTD—1941 dau soluții precise privind momentul în care riscul se transferă de la vânzător la cumpărător.

Potrivit acestor uzanțe, sînt cinci momente în care poate fi transferat riscul de la vânzător la cumpărător.

— în condiția Ex Works la locul de depozitare al vânzătorului în condiția franco fabrică sau momentul cînd lotul respectiv a fost individualizat (în eventualitatea că marfa nu a fost preluată de cumpărător la termenul stabilit);

— în condiția FAS la locul de îmbarcare, momentul fiind acela cînd marfa a fost efectiv livrată de-a lungul vasului;

— în condiția FOR—FOT, FOB, C and F și CIF — pe vas, în vagon sau în camion, momentul fiind acela cînd marfa a trecut bordul vasului sau cînd a fost predată transportatorului terestru;

— în condiția *Delivered at frontier*... la punctul de frontieră stabilit de părți;

— în condiția Ex Ship și Ex Quay la locul stabilit din țara importatorului.

Importanța stabilirii momentului transferării riscului de la vânzător la cumpărător rezultă cu claritate din art. 96 al Legii uniforme de la Haga: „Cînd riscurile au fost transferate cumpărătorului, acesta este obligat să plătească prețul, indiferent de pierderea sau deteriorarea lucrului, cu condiția ca aceste evenimente să nu se datoreze unui fapt al vânzătorului sau al unei persoane pentru care el răspunde“.

c) Cînd părțile contractante sînt din țări membre CAER, se determină potrivit C.G.L.—CAER 1968/75.

Momentul de trecere a proprietății și riscurilor de la vânzător la cumpărător este, corespunzător fiecărei situații, după cum urmează:

— la livrările franco vagon frontiera țării vânzătorului — momentul predării mărfii către vama de frontieră a țării limitrofe cu țara vânzătorului;

— la livrările prin transporturi auto: a) momentul primirii mărfii în mijloacele de transport ale cumpărătorului din cele ale vânzătorului; b) în cazul în care marfa este transportată dîncolo de frontiera de stat a țării sale — momentul controlului mărfii de către vama de frontieră a țării limitrofe cu țara vânzătorului;

— la livrările FOB și CIF — momentul trecerii mărfii peste balustrada navei în portul de încărcare;

— la livrările prin transporturile aeriene — momentul predării mărfii către organizația de transport aerian din țara vânzătorului;

— la livrările prin expediții poștale — momentul predării mărfii către oficiul poștal din țara vânzătorului.

Corespunzător acestor cinci situații, momentul transferului dreptului de proprietate și al riscurilor se constată prin: ștampila cu data aplicată pe scrisoarea de trăsură de către stația de frontieră la care calea ferată predă marfa (1); data documentului care confirmă primirea mărfii pe mijloacele de transport ale cumpărătorului (2a); data controlului mărfii de către vama de frontieră a țării limitrofe cu țara vânzătorului (2b); data conosamentului sau a scrisorii de trăsură fluvială (3); data scrisorii de transport aerian (4); data recipsei poștale (5).

## contracte de transfer de tehnologie — noțiune

De regulă, în noțiunea de tehnologie sînt incluse trei componente — mijloacele tehnice, procedeele și cunoștințele de specialitate —, necesare pentru fabricarea unui anumit produs, în pas cu dezvoltarea științei și tehnicii moderne. Instrumentele juridice care asigură trecerea unor tehnologii de la deținătorul lor la beneficiarul potențial, interesat în a le obține, sînt contractele care au ca obiect transferul de mijloace tehnice, procedee tehnologice, protejate sau nu prin brevet, brevetabile sau nebrevetabile, precum și cunoștințele legate de aplicarea lor.

Așadar, contractele de transfer de tehnologie pot avea, sub aspectul obiectului, o aplicație largă; ele pot cuprinde linii de fabricație, uzine complete, utilaje-mașini, licențe de brevete, know-how, consulting-engineering, service sub diverse forme etc. Ca urmare, transferul de tehnologie, așa cum o dovedește practica, îmbracă forma juridică a unor contracte cu conținut diferit: poate forma singur obiectul unui contract principal; al unui contract adiacent, subsecvent sau componenta unui contract de export complex sau de cooperare economică.

La rîndul lor, în cazul în care sînt contracte principale, ce-sine-stătătoare, avînd ca obiect numai transferul de tehnologie, se pot limita numai la licențierea unui brevet de invenție, la transferul unui know-how sau așa cum se întîmplă frecvent, la o licențiere combinată cu know-how-ul necesar aplicării în practică a invenției licențiate.

Referindu-ne la transferul internațional de tehnologie trebuie să arătăm că, privit din punct de vedere al naturii juridice a actului prin intermediul căruia se realizează, căile sînt următoarele:

- cesiunea (cu titlu oneros) a brevetului de invenție, operație comercială prin care titularul unui drept de invenție, avînd calitatea de vânzător, transferă cumpărătorului toate drepturile patrimoniale care decurg din brevetul pe care îl deține în mod legal (dreptul exclusiv de folosință a invenției, dreptul de a acorda licențe, dreptul de a urmări contrafacerea); cesiunea brevetului de invenție poate fi totală, situație în care cumpărătorul dobîndește toate drepturile, fără nici o excepție, și parțială, situația în care vânzătorul își rezervă o parte din drepturile sale (limitarea în timp, la un anumit teritoriu, sau la o anumită modalitate de folosire a invenției);

- licențierea brevetului de invenție, operație comercială prin care titularul unui brevet de invenție transmite, total sau parțial, beneficiarului contractual dreptul de folosință a invenției;

- transmiterea know-how-ului;
- locația (prestarea) de servicii specializate (consulting-engineering).

## brevete de invenție

Proprietatea industrială, în conceptul ei modern de astăzi, își are geneza în activitățile meșteșugărești și intelectuale desfășurate de oameni, cu multe secole și chiar milenii în urmă. Pe măsură ce au apărut forme organizatorice ale producției (bresle, ghilde etc.) activitatea de inventivitate, de inovare, de perfecționare a metodelor de producție (la început meșteșugărești și apoi industriale), concretizate în invenții sau simple procedee aplicate în practică, a devenit un drept de proprietate a acelor ce le realizează pentru prima oară. În scopul protejării lor împotriva uzurpatorilor au fost luate măsuri, printre care prima a fost păstrarea secretului, urmată de edictarea de legi care sancționau încălcarea nelolală a acestor drepturi.

Prima lege privind apărarea dreptului de inventator, a fost edictată în Anglia, în anul 1623. Prin acest act normativ s-a legiferat instrumentul juridic denumit **patent** — sinonim cu denumirea de brevet de invenție —, care conferă titlu de proprietate asupra unei invenții, persoanei care a realizat-o. Legea amintită — datorită căreia titularul unui patent avea garanția dreptului de folosință exclusivă pe o perioadă limitată de timp asupra invenției

realizate — a însemnat un puternic impuls dat activității de cercetare, avînd drept consecință accelerarea progresului tehnic.

În prezent, mai toate statele lumii au o legislație națională privind brevetele de invenție.

Pe plan internațional încă în anul 1883 a fost instituit un drept uniform, prin Convenția Uniunii de la Paris privind proprietatea industrială, revizuită în mai multe rînduri și la care au aderat pînă în prezent peste 80 de țări.

Plecînd de la reglementările naționale și internaționale, precum și de la funcțiile tehnico-economice pe care le îndeplinesc, brevetele de invenții sînt clasificate din multiple puncte de vedere. Sub aspectul independenței sau a interdependenței care există între ele, brevetele cunosc următoarea grupare:

- brevete de invenții principale, care se acordă pentru invenții care pot fi transpuse în practică în mod independent de alte invenții;

- brevete de perfecționare sau complementare, care se acordă în cazul invențiilor care perfecționează o invenție principală înregistrată, ridicîndu-i valoarea tehnico-economică; dependența care există între aceste două genuri de invenții face ca pentru aplicarea celei de perfecționare sau complementare să fie necesar acordul titularului de brevet privind invenția principală;

- brevete adiționale, care se acordă titularului unui brevet de invenție principală și au aceeași perioadă de valabilitate;

- brevete de importare, care se acordă numai în unele țări ca Belgia, Turcia etc. chiar dacă invenției respective i s-a făcut anterior publicitatea legală într-o altă țară.

Brevetele de invenții, pe lîngă garantarea dreptului de proprietate industrială, mai au și alte funcții importante, dintre care evidențiem:

- funcția de informare cu privire la progresul științei și a tehnicii, concretizat în invențiile brevetate (în arhivele oficiilor de invenții din diferite țări, în anul 1978, erau legal depozitate aproximativ 18 milioane de invenții, care cresc într-un ritm anual de 800.000—1.000.000);

- funcția de facilitare a transferărilor de invenții de la un deținător la altul, ceea ce constituie un puternic stimulent pentru comerțul internațional și pentru dezvoltarea cooperării internaționale în acest domeniu;

- funcția de comercializare a produselor realizate pe baza invențiilor brevetate, care urmează a fi exportate.

## contractul de licență de brevete

Prin contractul de licență se înțelege acel contract prin care se transmite dreptul de folosință al unui brevet de invenție. În limbaj curent, juridico-economic, acest contract este frecvent întîlnit sub denumirea de licență de exploatare și se poate încheia sub două forme principale:

- contract de licență simplă, prin care beneficiarul nu are dreptul de folosință, fără alte drepturi adiacente (ex. dreptul de a interzice folosirea invenției de către alte persoane);

- contractul de licență exclusivă, îngrădește dreptul titularului de a acorda alte licențe, acordînd beneficiarului dreptul de folosire a invenției în exclusivitate.

În practică, contractul de licență cunoaște o serie de îngrădiri privind dreptul de folosință a invenției, care dau, o fizionomie proprie și destul de variată acestui tip de contract.

Contractul de licență (ca și cel de know-how) prezintă importante avantaje, pentru ambele părți — licențiator și licențiat —, printre care:

- pentru licențiator — repartizarea între parteneri a zonelor de desfacere; stimularea exporturilor de utilaje, mașini etc.; valorificarea maximă a rezultatelor cercetării etc.;

- pentru licențiat — realizarea de economii valutare prin reducerea importurilor de mărfuri similare, introducerea rapidă a unor tehnici avansate; promovarea exporturilor produse sub licență etc.

Clauze proprii contractelor de licență: clauza teritorială; clauze privind asistența tehnică și comercială; durata contractului; condițiile în care poate fi extinsă și reînnoită; garanțiile și răspunderea reciprocă a părților, condițiile de forță majoră, risc etc.

Practica, arată că în contractele de licență se adoptă un sistem combinat de plata prețului constând din:

- o sumă globală inițială;
- un procent (royalty) calculat asupra valorii producției sau a vânzărilor (o plată periodică).

Contractul comercial internațional de licență este supus normelor generale de drept internațional privat al contractelor. Se consideră ca lege aplicabilă pe baza obligațiilor caracteristice ale contractului de licență, Legea țării unde își are domiciliul sau sediul licențiatorul.

### know — how

Ce înseamnă de fapt „know-how” și care este sfera de cuprindere a acestei noțiuni? La această întrebare încercăm să răspundem prin redarea unor descrieri sau formulări date de două organisme internaționale.

Prin „Ghidul privind redactarea de contracte în transfer internațional de know-how în industria mecanică”, elaborat de C.E.E./O.N.U., la art. 4, se precizează, printre altele, că un know-how poate fi constituit pentru un produs sau pentru o categorie de produse determinate dintr-un ansamblu sau o parte din cunoștințele tehnice necesare pentru elaborarea, fabricarea sau funcționarea și eventual comercializarea acelor produse. Printr-un alt document al C.E.E./O.N.U. — Proiectul de Ghid privind elaborarea contractului de cesiune de know-how — se arată că noțiunea de know-how comportă ansamblul formulelor, definițiilor tehnice, documentelor, desenelor și modelelor, rețetelor tehnice, procedeele, experienței de producție și a altor elemente analoge, care servesc la fabricarea unui produs dat.

În raportul Comisiei Camerei de Comerț Internațional cu sediul în Paris, privind protejarea proprietății industriale din 17—18 octombrie 1957, know-how-ul a fost formulat drept „ansamblu de noțiuni, de cunoștințe și de experiență, de operațiuni și procedee necesare fabricării unui produs; poate fi numit „arta de fabricație”, ceea ce este egal cu „know-how”.

Elementele definitorii ale unui know-how pot fi astfel sintetizate:

- elementul esențial este existența unor tehnologii, procedee de fabricație sau cunoștințe de specialitate (tehnice, organizatorice sau comerciale) care, brevetate sau nu, permit deținătorului lor să obțină un rezultat final mai bun decât al altora;
- tehnologia, procedeul de fabricație sau cunoștințele de specialitate respective să prezinte caracterul de nouitate protejabilă, în special, prin păstrarea secretului de către deținător, cât și de beneficiarul contractual;
- rezultatul tehnologiei, procedeului sau ale cunoștințelor de specialitate trebuie să se detașeze de rezultatele celor îndeobște cunoscute, numai astfel putând să determine interesul comercial (interes care este stîrnit de eficacitatea și utilitatea practică a acestora);
- caracteristic know-how-ului este faptul că el se poate materializa sub multiple forme, printre care: o perfecționare tehnică; un model nou realizat; o formulă sau un simplu plan; note scrise (detaliat sau mai restrinse) de aplicare a unui procedeu sau al unei tehnologii; cunoștințe tehnologice în măsură să conducă prin aplicarea lor la traducerea în fapt a unei invenții; o formulă nouă organizatorică sau de comercializare etc.

Așadar, din cele expuse mai sus, se desprind două trăsături esențiale ale know-how-ului — nouitatea și secretul —, noțiuni care capătă un conținut propriu, diferit de cel pe care îl au în cazul unui brevet de invenție sau secret de fabricație. În cazul brevetului, nouitatea trebuie să fie obiectivă, absolută, în raport cu stadiul tehnicii la

data înregistrării invenției, pe câtă vreme în cazul know-how-ului nouitatea este subiectivă, ea se apreciază în raport cu stadiul de dezvoltare a tehnicii în cadrul întreprinderii care dorește să achiziționeze know-how-ul respectiv.

### contractul de transfer de know—how

Obiectul unui contract de know-how, constă în transmiterea documentației tehnice a informațiilor și cunoștințelor tehnice necesare pentru punerea în aplicare a procedeelelor sau tehnologiilor achiziționate. Specific acestui tip de contract este transferul cunoștințelor; titularul unui know-how își asumă o obligație de a face (să comunice beneficiarului cunoștințele pe care le deține). Eronat se utilizează denumirea de „licență de know-how”, licențierea fiind forma specifică de transmitere a dreptului de folosință a unui brevet de invenție.

În practică se pot întâlni o mare varietatea de operațiuni de transfer printr-un contract de know-how:

- contracte care au ca obiect transferul de know-how relativ la o tehnologie sau procedeul în stadiul determinat de momentul încheierii contractului (ex. vizionarea procesului de fabricație la uzina furnizorului de know-how cu dreptul de a se documenta, de a face fotografii, etc.);
- contracte care au ca obiect operațiile de transfer prin acte mai complexe și succesive stabilite prin contract în timp (ex. obligația furnizorului de know-how să asigure punerea în fabricație);
- contracte care prin obiectul lor asigură transferul de know-how privind procesele și procedeele tehnice dintr-un anumit domeniu de activitate, care au rezultat din cercetări sau vor rezulta într-o perioadă de timp stabilită.

În practică contractele de know-how pot fi independente sau asociate cu alte contracte, dat fiind faptul că există în cele mai multe cazuri o interferență a operațiunilor de licență, know-how, consulting și engineering. Astfel se cunosc:

- contracte de know-how pur, cînd transferul nu este legat sau condiționat de nici o altă operațiune tehnico-economică;
- contracte de know-how combinat, cînd se realizează și transferul prin cesiune sau licență a unei invenții etc.

Una dintre problemele specifice și deosebit de importante în perioada negocierii o prezintă apărarea secretului asupra cunoștințelor care fac obiectul contractului. În acest sens sînt necesare angajamente reciproce (beneficiar-furnizor) scrise, sau unele garanții (scrisori de garanții bancare, cautions etc.).

Clauzele specifice, inclusiv cele privind stabilirea prețului, sînt la fel ca în cazul contractului de licență de brevete, cu precizarea că în frecvente cazuri prețul este stabilit printr-o sumă globală.

Între contractul de know-how și cel de licență de brevete există unele interferențe. Astfel prin contractul de licență, titularul brevetului de invenție acordă beneficiarului dreptul de folosință a invenției sale brevetate, fără a avea obligația de a împărtăși beneficiarului toate informațiile necesare pentru valorificarea în practică a licenței obținute. Prestarea serviciilor care, în ansamblul lor (informații tehnice, documentări tehnologice, școlarizarea personalului etc.) asigură aplicarea practică a procedeelelor sau a tehnologiilor achiziționate, constituie obiectul contractului de know-how.

(continuare în numărul următor)

DOCUMENTAR REALIZAT DE CURSANȚII CURSULUI POSTUNIVERSITAR DE COMERȚ EXTERIOR ȘI COOPERARE ECONOMICĂ INTERNAȚIONALĂ — 1980

COORDONATOR: DR. AL. DETEȘAN