

NOȚIUNI INTRODUCATIVE PRIVIND CONTRACTUL INTERNAȚIONAL DE MĂRFURI

Autor: Iurie IVANOV, lector superior

Universitatea Tehnică a Moldovei

Abstract: *Contractul de vânzare-cumpărare internațională de mărfuri, urmare a ritmului alert al dezvoltării societății de consum, reprezintă una dintre cele mai importante instituții juridice ale Dreptului Comercial Internațional. În esență, acest contract reprezintă acordul de voință prin care una dintre părți- numită vânzător, cu sediul într-o anumită țară, se obligă să transfere celeilalte părți- numită cumpărător, cu sediul în altă țară, proprietatea asupra unuia sau mai multor bunuri, în schimbul unui preț. O chestiune prealabilă, însă deosebit de importantă pentru executarea contractului de vânzare-cumpărare internațională de mărfuri este stabilirea legii aplicabile acestuia, raportat la faptul că părțile provin din state diferite și, prin urmare, din sisteme de drept diferite.*

Cuvinte cheie: *contractul de vânzare-cumpărare internațională de mărfuri, vânzarea prin bursa internațională, vânzarea prin licitații.*

Vânzarea internațională de mărfuri cuprinde:

1. *Contractul de vânzare-cumpărare internațională*
2. *Vânzarea prin burse internaționale*
3. *Vânzarea prin licitații internaționale*

Contractul de vânzare-cumpărare internațională

Contractul de vânzare-cumpărare internațională constituie principalul instrument juridic prin care se desfășoară comerțul internațional. Pe lângă forma clasică el cunoaște și forme noi, moderne. De aceea acest tip de contract poate fi considerat "universal" deoarece schimburile comerciale internaționale au cunoscut o dezvoltare fără precedent, prin intermediul vânzării asigurându-se circulația mărfurilor de la producător la consumator în cadrul relațiilor comerciale internaționale.

Fără pretenția de a formula o definiție, preocupat de delimitarea obiectului dreptului comerțului internațional, considerăm că două elemente caracterizează în principal contractul: existența unui element de extraneitate și caracterul comercial (faptul că în joc sunt interese legate strict de comerțul internațional).

În ceea ce privesc elementele de extraneitate, acestea nu pot fi decât cele care prezintă o semnificație sau sunt de o natură deosebită. Sunt considerate astfel criteriile proprii: sediul părților, mișcarea obiectelor vândute, locul încheierii contractului, locul predării lucrului vândut.

Definiția contractului de vânzare-cumpărare internațională:

Contractul de vânzare-cumpărare în comerțul internațional este actul juridic prin care părțile vânzător și cumpărător, având sediile în state diferite, se obligă primul să transfere proprietatea unui bun, iar cel de al doilea să achite prețul convenit.

Denumire

• contract de vânzare-cumpărare, contract de vânzare, contract de cumpărare, contract de import, contract de export, contract de export-import, etc

Cu titlu de exemplu în Convenția de la Haga din 1964 care fără a defini vânzarea internațională, în articolul al doilea precizează că: "Prezenta este aplicabilă contractelor de vânzare încheiate între părți care își au sediul, sau în lipsa de sediu, își au reședința obișnuită pe teritoriul unor state diferite", în fiecare din cazurile exhaustiv arătate de text.

Se diferențiază de contractul de vânzare intern prin aceea că pe lângă elementul comercial ce caracterizează contractele comerciale, apare caracterul internațional dat de elementul de extraneitate (cetățenia părților, sediul, locul încheierii contractului, locul executării). Din această cauză contractul de vânzare-cumpărare internațională este susceptibil de a fi guvernat de două sau mai multe sisteme de drept, ridicându-se astfel problema legii aplicabile. Convenția Națiunilor Unite asupra contractelor de vânzare internațională de mărfuri de la Viena din 1980, care precizează că " se aplică contractelor de vânzare de mărfuri între părți care își au sediul în state diferite", iar "naționalitatea părților" este luată în considerare pentru aplicarea convenției (art.1). Dacă o parte nu are sediu, reședința sa obișnuită îi ține locul (art. 10 lit.b);

Opinia general acceptată în doctrina cu privire la conținutul noțiunii de vânzare a fost aceea că prin

vânzare se înțelege contractul prin care o parte numită vânzător se obliga să livreze un bun, iar cealaltă parte numită cumpărător, să plătească prețul. Convenția de la Viena stabilește în art.30 și 53 care sunt obligațiile vânzătorului și respectiv ale cumpărătorului.

Deci, textele convențiilor internaționale multilaterale întăresc convingerea că definiția dată este corectă și cuprinde aspectele esențiale. Pe baza acestor texte, ajungem la aceeași concluzie, că vânzarea este un contract încheiat între două părți prin care una din ele numită vânzător se obligă să predea celeilalte o marfă și să-i transmită proprietatea, în schimbul unui preț plătit de cealaltă parte numită cumpărător.

În ceea ce privește legea aplicabilă contractului de vânzare internațională, Lex contractus va cârmui: interpretarea contractului, drepturile și obligațiile părților, existența și validitatea contractului și elementele sale, inclusiv formarea contractului (ofertă și acceptarea) condițiile de validitate, legalitatea plății, a mijloacelor și modalităților de plată. Lex contractus poate fi stabilită de părți conform lex voluntatis sau va fi determinată pe baza regulilor de DIP, iar în cazul statelor Uniunii Europene semnatare ale convenției comunitare, va fi aplicat art.4 din Convenția de la Roma din 1980 privitoare la legea aplicabilă obligațiilor contractuale, iar în cazul statelor sud americane Convenția cu privire la legea aplicabilă obligațiilor contractuale.

Vânzarea prin burse internaționale

Bursele sunt instituții unde se negociază și se vând valori mobiliare sau mărfuri, după o anumită procedură și numai de anumiți intermendiari, sub supravegherea unei autorități, de obicei a statului. Bursa este o piață specifică țărilor cu economie de piață.

Apariția primelor burse datează din Evul mediu primind această denumire de la familia venețiană Delia Borșa (în flamanda van der Burse) care la finele sec.XIV a înființat la Bruges (Flandra) un local pentru negocierea periodică a diferitelor valori (mărfuri, AUR, argint, platină și hârtii de valoare).

Bursa ca piața mobilă se caracterizează prin următoarele:

- negocierile se fac fără aportul real și fără o verificare a titlurilor respective, care sunt vândute întocmai că bunurile fungibile, prin simplă indicare a cantității și calității lor;
- vânzarea și cumpărarea nu se face decât prin intermediari, titularii titlurilor (vânzători sau cumpărătorii) nu se cunosc.
- Deținătorii titlurilor cumpără spre a revinde, și vând spre a răscumpăra urmărind să câștige din diferență de preț; pentru că nu au intenția de a le păstra, ei fac operațiuni de specula. 1.TR POPESCU/Dr.co.int.1983 Există și valori care nu se negociază la bursă, nu au deci cote la bursă.

Funcțiile bursei:

- bursa stabilește prețul sau cursul valorilor negociate în funcție de cerere și oferta : creșterea cererii determina o creștere corespunzătoare a prețului sau cursului. Prețul sau cursul se publică în lista de prețuri sau cursuri bursiere care se difuzează pe piață. Prețurile sau cursurile nu sunt unice: exista prețuri sau cursuri de vânzare ușor superioare celor de cumpărare, prețuri sau cursuri la vedere și la termen.
- mijloacește schimburile de valori fără ca acestea să fie prezentate de vânzători și examinate de cumpărători, la mărfurile susceptibile de a fi determinate prin număr, volum sau greutate, precum și faptul că pot fi schimbate cu altele de același fel și în aceeași cantitate. Astfel exista bursa de cereale, de bumbac, de cafea, dar nu exista o bursă a operelor de artă sau antichități.

Tranzacțiile se încheie prin strigări publice de ofertă și cerere a agenților care stau în jurul unui perimetru circular numit ring sau corbeille. Momentul perfectării operațiunii este marcat prin cuvintele "am cumpărat" și "am vândut".

Activitatea este controlată de sindicul bursei care este șeful curtierilor și care fixează cursul de deschidere și de închidere. Comisia cotei și sindicul împreună alcătuiesc lista tranzacțiilor consemnate și într-un registru de procese verbale; prin intermediul sistemelor electronice acestea sunt înregistrate automat.

Tranzacțiile încheiate inițial în formă orală se definitivează în scris de regulă sub forma contractelor tip.

În scopul facilitării încheierii operațiunilor și al eliminării neînțelegerilor ce pot avea drept consecință apariția litigiilor, la bursele de mărfuri se folosesc condiții uniforme inspirate de uzanțele comerciale. Au fost uniformizate calitatea mărfii, mărimea tranzacției, locul de livrare, termenul de livrare și de plată, ambalajul.

Vânzarea prin licitații

Licitația este o vânzare către cel care oferă prețul cel mai mare sau, invers o cumpărare de la cel care își oferă marfa la prețul cel mai mic. Există deci licitații întemeiate pe prețuri crescătoare și licitații întemeiate pe prețuri descrescătoare.

Licitația bazată pe prețuri crescătoare consta în comunicarea pe care o face licitatorul despre lotul de mărfuri și prețul nominal de începere a licitației. Cumpărătorii prezenți ridică acest preț, urmărindu-se în

permanență care este ultimul din cumpărători care a oferit prețul cel mai mare. Marfă se adjudecă aceluia dintre cumpărători care a oferit ultimul, prețul său. În ipoteza în care acest preț nu satisface pe vânzător, regulile stabilite la unele licitații, permite acestuia să-și retragă marfa de la licitație, urmând ca după licitarea celorlalte mărfuri să fie supusă din nou licitării.

Licităția bazată pe prețuri descrescătoare are loc prin comunicarea unui preț maxim de la care se pornește, licitatorul anunțând apoi prețuri din ce în ce mai mici, până când unul dintre cumpărători oferă primul, unul din prețurile anunțate, adjudecându-se astfel marfa.

Licitățiile internaționale constituie o piață specială care concentrează ofertă și cererea de mărfuri netipizate. De aceea licitațiile în raport cu bursele prezintă o serie de caracteristici:

- Mostrele sau mărfurile se găsesc la locul unde se desfășoară licitația
- Programul de funcționare nu este continuu.

Funcția licitațiilor în practică comerțului internațional constă în valorificarea mărfurilor care nu pot fi încadrate în tipurile uzuale folosite la bursă. Datorită acestui fapt, mărfurile supuse licitației trebuie să fie vizionate de către eventualii cumpărători.

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

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

Licității pentru vânzări de mărfuri

Licității pentru vânzări de mărfuri sunt cunoscute din antichitate. Denumirea provine din latină de la *audire*. Licitățiile pentru vânzări de mărfuri sau licitațiile de export oferă posibilitatea vânzării mărfurilor în condiții avantajoase și permit obținerea de credite din partea băncilor.

Licității pentru vânzări de mărfuri se instituie de vânzători, de cumpărători sau de către instituțiile specializate cum sunt Hudson s Bay Company din Londra, Nederlandsche Handels Maatschappij din Amsterdam. De regulă licitațiile internaționale se organizează de agenți specializați, societăți comerciale și bănci. Agenții specializați se numesc auction brokers.

Pregătirea licitației presupune efectuarea unei publicități prin anunțuri în presă, tipărirea de prospecte, cataloage, invitații. Mărfurile ce vor face obiectul licitației se expun spre vizionare. Condițiile de livrare redactate de organizatori prevăd condițiile de participare, vizionarea loturilor, atribuirea lor, condițiile de plată, modalități de livrare și transport a mărfurilor achiziționate și modalități de soluționare a litigiilor.

Licitățiile sunt supravegheate de stat (în Franța, Belgia, Olanda) și de aceea la desfășurarea ședințelor participa delegați oficiali numiți de autorități (commissaires priseurs în Franța, *deurwaarder* în Olanda și *huissier* în Belgia).

În vederea îndeplinirii obligațiilor din oferte, ofertanții trebuie să depună, de regulă, anumite garanții sub forma unei scrisori de garanție bancară, sau participanții sunt obligați să depună, înainte de licitație, o cauciune, care în mod obișnuit este de până la 10% din valoarea ofertei.

Orice licitație se termină cu adjudecarea mărfii către acela care a câștigat licitația. În acest caz organizatorul, pe baza specificației tehnice, transmite comanda ferma către furnizor, în cond. de livrare și plata menționate în "condițiile licitației". Furnizorul verifică dacă respectivă comanda corespunde condițiilor de participare la licitație, specificației tehnice a produselor licitate, condițiilor și modalităților de plată și în urma acestei verificări, remite clientului confirmarea de comandă. Pentru a se evita eventualele neînțelegeri dintre părți se pot încheia contracte scrise.

Celelalte operații privind derularea contractului (cum ar fi procurarea autorizației de export, remiterea unei copii a contractului la întreprinderea producătoare, transmiterea dispozițiilor de transport și vămuire pentru export) sunt la fel ca pentru derularea unui contr. obișnuit de export.

Bibliografie

1. Burnete, S.- *Comerț internațional*, Editura Economică, București, 1999
2. Caraiani, Ghe., ș.a.- *Tranzacții internaționale: E-business & tipuri de contracte*, Editura C.H. Beck, București, 2008
3. Ciupagea, C. *Fundamente teoretice ale comerțului internațional*, Editura Economică, București, 2001
4. Popă, I. - *Tehnica operațiunilor de comerț exterior*, Editura Economică, București, 2008