



## CARACTERISTICA ȘI ELEMENTELE DEFINITORII ALE CONTRACTELOR DE VÎNZARE INTERNAȚIONALĂ DE MĂRFURI

Liliana ROTARU-MASLO,  
doctor în drept, conferențiar universitar

### SUMMARY

International sale has the main role of facilitate the circulation of goods between producers and consumers from different countries. This role fundamentally determines the content of the purchase – sale agreement as a legal operation. The sale-purchase agreement constitutes the main contractual object of the international trade, taking into account the fact that besides its classic form, it also knows new, modern forms but not without resuming to some older forms, which were adapted by international practice according to the exigencies of contemporary international trade. The international trade purchase-sale agreement constitutes a commercial species of the purchase-sale agreement, which is being essentially particularized through the fact that in it's content there exists a specific foreign element. From here it results that the trade contract of international sale is being distinguished from the trade purchase-sale agreement of common law, through the fact that besides the essential elements which define the sale-purchase agreement this one has to contain also some specific characters like: *commerciality* and *internationality*.

**Keywords:** purchase-sale agreement; legal characters of the trade contract of international sale; distinct characters of international sale agreement: commerciality and internationality.

### REZUMAT

Vînzarea internațională are drept rol să faciliteze circulația mărfurilor între producători și consumatori din diferite țări. Acest rol determină fundamental conținutul contractului de vânzare – cumpărare ca operațiune juridică. Contractul de vânzare – cumpărare constituie principalul instrument contractual al comerțului internațional, ținînd seama de faptul că, pe lângă forma sa clasică, el cunoaște forme noi, moderne, nu fără a relua și unele forme mai vechi, pe care practica internațională le-a adaptat exigențelor comerțului internațional contemporan. Contractul de vânzare-cumpărare comercială internațională constituie o specie a contractului de vânzare – cumpărare comercială care se particularizează în mod esențial prin faptul că în cuprinsul său există un element de extraneitate specific. Astfel, contractul comercial de vânzare internațională se distinge față de contractul comercial de vânzare – cumpărare de drept comun prin faptul că, pe lângă elementele esențiale care definesc contractul de vânzare – cumpărare, el trebuie să cuprindă și anumite caractere specifice: *comercialitatea* și *internaționalitatea*.

**Cuvinte-cheie:** contract de vânzare – cumpărare; caractere juridice ale contractului comercial de vânzare internațională; caractere distincte ale contractului de vânzare internațională: comercialitatea și internaționalitatea.

**Introducere.** Unul dintre cele mai vechi contracte cunoscute este contractul de vânzare – cumpărare. Deși are o istorie milenară, acest tip de contracte rămîne și astăzi unul dintre cele mai solicitate nu doar în circuitul de valori și cunoștințe interne, dar și în cele internaționale. Prin intermediul acestui contract se satisfac nu numai necesitățile materiale și spirituale ale cetățenilor, ci el contribuie la ridicarea nivelului de trai al poporului, este un mijloc de apropiere între state, de creare a climatului favorabil pentru cooperarea tehnico-științifică și economică dintre națiuni. De aceea, pentru o bună derulare a colaborării prin intermediul acestui contract, este necesar de a ști care sînt caracterele specifice și elementele definitorii ale acestuia.

**Scopul studiului** constă în evidențierea particularităților contractului de vânzare – cumpărare internațională față de contractul comercial de vânzare – cumpărare de drept comun, deoarece, pe lângă elementele esențiale care definesc acest contract, el trebuie să cuprindă și anumite caractere specifice: *comercialitatea* și *internaționalitatea*.

**Discuții.** Vînzarea internațională are drept rol să faciliteze circulația mărfurilor între producători și consumatori din diferite țări. Acest rol determină fundamental conținutul contractului de vânzare – cumpărare ca operațiune juridică. Transpunerea unor asemenea operațiuni comerciale se realizează prin activități economice di-

ferite: expedierea, asigurarea, transportul, decontarea prețului, asigurarea pe credite etc., necesare transferării în fapt și în drept a proprietății bunurilor materiale de la vînzător la cumpărător [9, p. 292].

Pe plan juridic, instrumentul care consfințește efectele unor asemenea activități este contractul de vânzare – cumpărare. Problema definirii noțiunii de contract de vânzare – cumpărare internațională a fost ridicată în literatura de specialitate de către diferiți autori, potrivit cărora contractul de vânzare, fie că este intern sau internațional, stabilește un raport între două persoane – vînzătorul și cumpărătorul, precum și obligația cu privire la cele două obiecte: livrarea mărfurilor și plata prețului [13, p. 9; 8, p. 9].

Contractul de vânzare internațională reprezintă acordul de voință a două părți, dintre care una, numită *vînzător*, se obligă să predea și să transmită în proprietatea (iar în unele cazuri – și să transmită documentele necesare) celeilalte părți, numite *cumpărător*, mărfurile specificate, iar cea din urmă parte se obligă să primească marfa și să achite prețul [5, p. 148; 14, p. 146; 15, p. 7].

În comerțul internațional, contractul de vânzare – cumpărare mai poartă denumirea de *contract de vânzare*, *contract de cumpărare*, *contract de export*, *contract de import* sau *contract de export – import* [12, p. 45].

La fel se menționează că contractul de vânzare – cumpărare se referă nu doar la transmiterea proprietății, ci, în realitate,

prin acest contract se poate transmite și un alt drept decît dreptul de proprietate, respectiv un drept real, un drept de creanță sau un drept în domeniul proprietății intelectuale, transmiterea proprietății fiind în funcție numai de natura, și nu de esența contractului [8, p. 9].

Contractul de vânzare – cumpărare constituie principalul instrument contractual al comerțului internațional, ținînd seama de faptul că, pe lângă forma sa clasică, el cunoaște forme noi, moderne, nu fără a relua și unele forme mai vechi, pe care practica internațională le-a adaptat exigențelor comerțului internațional contemporan [18, p. 213].

De asemenea, contractul *de vânzare – cumpărare internațională este definit ca fiind actul juridic prin care una din părți, denumită exportator*, aparținînd unui anumit stat, se obligă să strămute proprietatea unui bun al sau către cealaltă parte, numită *importator*, aparținînd unui alt stat, care la rîndul său se obligă să plătească exportatorului prețul bunului vîndut [13, p. 10].

Codul civil al Republicii Moldova [1] definește contractul de vânzare – cumpărare ca fiind acel contract prin care o parte (vînzător) se obligă să predea un bun în proprietatea celeilalte părți (cumpărător), iar aceasta se obligă să preia bunul și să plătească prețul convenit (art. 753 alin. (1)).

Pe lângă elementele esențiale care definesc contractul de vânzare – cumpărare



civilă, trebuie să adăugăm și caracterul comercial, iar în cazul nostru – și caracterul internațional, spre a avea o imagine exactă a contractului de vânzare – cumpărare utilizat pentru realizarea activității comerciale interne și internaționale.

Contractul de vânzare – cumpărare comercială internațională constituie o specie a contractului de vânzare – cumpărare comercială [10, p. 125 și urm.; 7, p. 448–494], care se particularizează în mod esențial prin faptul că în cuprinsul său există un element de extraneitate specific. Acest element de extraneitate produce efecte la nivelul tuturor sau al majorității elementelor contractului de vânzare comercială internațională, făcând ca acest contract să capete o fizionomie juridică și economică specifică.

Astfel, contractul comercial de vânzare internațională se distinge față de contractul comercial de vânzare – cumpărare de drept comun prin faptul că, pe lângă elementele esențiale care definesc contractul de vânzare – cumpărare, el trebuie să cuprindă și anumite *caractere specifice: comercialitatea și internaționalitatea*.

Pe plan internațional, distincția dintre vânzarea civilă și cea comercială prezintă o importanță redusă, convențiile internaționale și legile uniforme nu mai fac deosebire între vânzarea civilă și cea comercială, pe ambele supunându-le aceleiași reglementări.

În definiția *comercialității* în dreptul comercial intern sînt cunoscute două concepții specifice: concepția *subiectivă* și concepția *obiectivă*. În unele legislații se aplică și o concepție *mixtă*, care îmbină criteriile celor două sisteme.

Concepția *subiectivă* ia în considerație calitatea părților la raportul juridic, potrivit căreia operațiunile efectuate de un comerciant în exercițiul profesiei sale sînt considerate acte sau fapte de comerț. Deci, comercialitatea coboară de la persoană la actul sau faptul juridic [17, p. 314].

Concepția *obiectivă* are în vedere obiectul suplimentării, adică activitatea comercială. Potrivit acestei concepții, actele și faptele de comerț sînt operațiunile pe care legea le determină ca atare, indiferent de calitatea și voința părților. În acest caz, comercialitatea urcă de la actul sau faptul juridic la persoană.

Potrivit dreptului comerțului internațional, *caracterul comercial* prezintă relevanță juridică în ce privește legea aplicabilă contractului de vânzare comercială internațională.

Cu toate acestea, dacă determinarea caracterului comercial al vânzării ar prezenta interes, doctrina juridică a precizat [18, p. 213-214]: în privința efectelor ei, competență a determina caracterul civil sau comercial al vânzării este *lex con-*

*tractus*. Dacă o atare distincție ar interesa forma contractului, atunci competență în această privință este *lex loci actus*, potrivit regulei *locus regit actum*. Dacă de caracterul comercial al vânzării ar depinde capacitatea juridică a uneia dintre părți, atunci, pentru a ști dacă acea persoană este capabilă sau nu, se consultă legea personală a acesteia.

Dacă determinarea caracterului comercial al vânzării pune o problemă de calificare și, deci, cere soluționarea unui conflict de calificări, atunci competență este *lex fori* [11, p. 187].

A doua trăsătură ce distinge vânzarea comercială internațională de vânzarea – cumpărarea de drept comun este *caracterul internațional*. În literatura de specialitate și în doctrină sînt anumite divergențe în ceea ce privește sensul noțiunii de internaționalitate.

Astfel, într-o opinie [6, p. 356], noțiunea de „raport cu străinătatea” trebuie înțeleasă în sensul tehnico-juridic, adică ne găsim în raport cu străinătatea dacă elementele de fapt ale contractului au contingență nu numai cu sistemul de drept național, ci și cu sistemul de drept al altui stat, putînd da naștere unui conflict de lege în spațiu.

O altă opinie [19, p. 45 și urm.] asemănătoare constă în aceea că un raport comercial este internațional ori de cîte ori cuprinde elemente de extraneitate de natură a face susceptibil de a fi cîrmuit de două sau mai multe sisteme de drept.

Cea de-a treia opinie [17, p. 285] arată că acest caracter internațional al vânzării nu rezultă numai din simpla prezență a unor elemente de extraneitate, ca la raporturile de drept internațional privat, ci este determinat după criteriul propriu, chiar dacă acestea constituie, în același timp, elemente de extraneitate.

În acest sens, nu orice element de extraneitate adăugat unui raport juridic din dreptul internațional îl poate transforma în raport internațional, ci numai anumite elemente considerate de importanță deosebită în acest scop, cum ar fi, de exemplu, faptul că părțile contractului au domiciliul ori sediul în țări diferite sau că obiectul contractului este destinat să treacă dintr-o țară în alta [17, p. 219].

Prima opinie are la bază concepția potrivit căreia actele și faptele de comerț posedă trăsături internaționale atunci cînd raportul juridic născut produce conflicte de legi prin faptul că se subordonează la mai multe legislații.

Cea de-a doua opinie, mai selectivă, consideră că nu orice element de extraneitate este de natură să atribuie caracter internațional, ci numai unele dintre ele. Această din urmă opinie este considerată mai aproape de realitate. Într-adevăr, nu

orice relevanță în dreptul internațional privat este de natură să califice o operațiune comercială internațională de comerț internațional. În ce privește calificarea, ca operații de comerț exterior au relevanță circumstanțele de fapt arătate în a doua opinie.

Internaționalitatea actelor de comerț exterior constituie și elemente de extraneitate numai atunci cînd produc conflicte de legi și se supun reglementării dreptului internațional privat, or, de multe ori, operațiile de comerț exterior se supun unor reglementări conflictuale ce pot fi soluționate pe calea normelor materiale uniforme. Împrejurările de fapt care-i atribuie elemente de internaționalitate nu produc conflicte de legi și nu se comportă ca elemente de extraneitate.

În ceea ce privește Convenția Națiunilor Unite asupra contractelor de vânzare internațională de mărfuri (1980) [2], singurul criteriu pentru determinarea caracterului internațional al contractului îl constituie faptul că părțile contractante își au stabilimentul în state diferite. Astfel, Convenția precizează că „se aplică contractelor de vânzare de mărfuri între părți care își au sedii în state diferite”, cînd aceste state „sînt state contractante” sau cînd normele de drept internațional privat „conduc la aplicarea legii unui stat contractant”. Stipulînd că „se aplică contractelor de vânzare de mărfuri între părți care-și au sedii în state diferite”, Convenția definește caracterul internațional al acestor contracte. Alte criterii, cum sînt naționalitatea, caracterul civil sau comercial al părților sau al contractului, „nu sînt luate în considerare” pentru aplicarea Convenției (art. 1, alin. (3)).

Criteriul sediului trebuie cunoscut de către părți cel mai tîrziu în momentul încheierii contractului. Convenția precizează că „nu se ține seama de faptul că părțile au sediu în state diferite, dacă acest fapt nu rezultă nici din contract, nici din tranzacțiile anterioare între părți, nici din informații furnizate de ele în orice moment anterior încheierii sau cu ocazia încheierii contractului” [2, art. 1, alin. (2)].

Statuînd că normele Convenției se aplică și în cazul în care normele dreptului internațional privat „conduc la aplicarea legii unui stat contractant”, se dă o mai mare întindere sferei de aplicare prin trimiterea la norma de drept internațional privat a țării forului.

Potrivit Convenției de la Haga din 1964 privind formarea contractului internațional de vânzare comercială de mărfuri, o vânzare are caracter internațional dacă sînt întrunite concomitent 2 criterii:

- 1) un criteriu stabil, care vizează părțile la contract vînzător și cumpărător;
- 2) un criteriu obligatoriu, dar alterna-



tiv, care se referă la obiectul material la vânzării.

Astfel, în lumina convenției evocate, o vânzare are caracter internațional dacă vânzătorul și cumpărătorul la momentul încheierii contractului își au sediul, domiciliul sau reședința obișnuită pe teritorii statale deosebite și dacă:

- fie actele care reprezintă oferta și acceptarea pornesc din teritorii statale deosebite,

- fie oferta și acceptarea consumându-se pe un același teritoriu, marfa este predată pe un alt teritoriu,

- fie dacă, independent și indiferent de locul unde se consumă oferta și acceptarea în executarea contractului, marfa este predată unei unități de transport care o deplasează în spațiu, de la un teritoriu statal la altul.

Menționăm că și Convenția de la Haga din 15 iunie 1955 asupra legii aplicabile vânzărilor internaționale de bunuri mobile corporale nu dă o definiție a caracterului internațional al vânzării, dar precizează numai faptul că simpla declarație a părților privitoare la aplicarea unei legi ori la competența ei nu este suficientă pentru a-i da vânzării caracter internațional.

Considerăm că definiția caracterului internațional cuprinsă în Legea uniformă asupra vânzării internaționale se aplică și în condițiile Convenției asupra legii aplicabile vânzării internaționale, întrucât este singura definiție a caracterului internațional al contractului de vânzare internațională cuprinsă într-o lege uniformă.

Așa cum am menționat anterior, vânzarea – cumpărarea este definită drept contractul prin care vânzătorul se obligă să strămute proprietatea unui lucru sau alt drept, iar cumpărătorul – să plătească prețul, constând într-o sumă de bani. Această definiție este deopotrivă valabilă și pentru contractul de vânzare – cumpărare internațională.

Din cele arătate rezultă următoarele trăsături definitorii (*caractere juridice*) ale contractului comercial de vânzare internațională:

- constituie un raport juridic perfectat prin acordul de voință a două persoane, vânzător și cumpărător, ceea ce-i conferă caracter consensual;

- în baza raportului juridic încheiat, vânzătorul se obligă să livreze obiectul contractului, deci marfa, potrivit cantității și calității stabilite și să-i transfere cumpărătorului dreptul de proprietate, cu toate prerogativele sale, fapt ce imprimă contractului caracterul său esențial – *translativ de proprietate*. Transferul dreptului de proprietate nu este în funcție de esență, ci numai de natura contractului de vânzare internațională. De aceea, părțile pot stipula că transferul dreptului de proprietate să

aibă loc ulterior încheierii contractului, în funcție de îndeplinirea unei condiții sau de ajungerea la un anumit termen;

- vânzătorul se obligă să plătească prețul stabilit, element care îi conferă acestuia caracterul de contract *oneros* [8, p. 10];

- este un contract *bilateral* (sinalagmatic) [16, p. 14], în sensul că dă naștere între părți la prestații reciproce, obligațiile astfel create servesc drept cauză;

- părțile fiind din țări diferite, iar marfa – susceptibilă să fie transportată peste mai multe frontiere, ceea ce constituie elemente de *extraneitate*, raportul juridic iese de sub incidența unui anumit sistem de drept național;

- izvoarele de drept ce reglementează contractul de vânzare internațională sînt: tratatele, uzanțele uniforme internaționale, sistemul de drept ales de părți și, de regulă, clauzele stabilite prin contract, care devin legea părților.

**Concluzii.** Considerăm că vânzarea internațională nu este o simplă vânzare internă, cu elemente de extraneitate, ci un contract original, ce comportă stipulații proprii și presupune o gamă întreagă de dificultăți. Deoarece dreptul material uniform nu cuprinde întreaga problematică juridică a contractului de vânzare – cumpărare internațională, rămîn aplicabile reglementările din legislațiile civile și comerciale naționale. Iar modalitățile de soluționare a lor diferă de la un stat la altul. În ultimul timp, se încearcă o uniformizare a soluțiilor prin semnarea de către un număr tot mai mare de state a convențiilor în domeniu sau a transunerii prevederilor lor în legislația internă.

#### Referințe bibliografice

1. *Codul civil al Republicii Moldova*, nr. 1107 -XV din 06.06.2002. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 82-86 din 22.06.2002.

2. *Convenția ONU asupra contractelor de vânzare internațională de mărfuri din 11.04.1980*. Republica Moldova aderă prin Hotărîrea Parlamentului nr. 115-XIII din 20.05.1994. Publicată în ediția oficială „Tratate internaționale”, 1999, vol. 8, p. 52.

3. *Convenția de la Haga din 15 iunie 1955 asupra legii aplicabile vânzărilor internaționale de bunuri mobile corporale*.

4. *Convenția de la Haga din 1964 privind formarea contractului internațional de vânzare comercială de mărfuri*.

5. Băieșu, A., Rotari Al., Alexa O. *Dreptul comerțului internațional. Note de curs*. Chișinău: Cartdidact, 1998.

6. Căpîtină O., Ștefănescu B. *Tratat de drept al comerțului internațional. Partea*

*specială*. București: Editura Academiei, 1987.

7. Cărpenaru St. *Drept comercial român*. București: Editura Universul Juridic, 2007.

8. Deak Francisc. *Tratat de drept civil. Contracte speciale*. București: Editura Universul Juridic, 2001.

9. Deteșan A., Rugăreanu I. *Dreptul comerțului internațional*. București: Editura Didactică și Pedagogică, 1976.

10. Georgescu I.L. *Drept comercial român. Teoria generală a obligațiilor comerciale. Probele. Contractul de vânzare-cumpărare comercială*. București: Ed. Lumina Lex, 1994.

11. Gribincea Lilia. *Dreptul comerțului internațional*. Chișinău: Editura RECLAMA SA, 1999.

12. Macovei, Ioan. *Dreptul comerțului internațional. Suport de curs*. Universitatea „Alexandru Ioan Cuza”, Iași, 2009 <http://ru.scribd.com/doc/49722081/Dreptul-comertului-international-suport-de-curs> (vizitat 31.08.2013).

13. Macovei L., Ioniche M. *Contractul comercial de vânzare internațională*. Brașov: Editura Universității „Transilvania”.

14. Mazilu Dumitru. *Dreptul comerțului internațional. Partea specială*. București: Editura Lumina Lex, 2001.

15. Motica Radu I., Moțiu Florin. *Contractul de vânzare-cumpărare. Teorie și practică judiciară. Curs universitar*. București: Editura Lumina Lex, 1999.

16. Petrescu Raul. *Principalele contracte de drept comercial*. București: Editura OSCAR PRINT, 1999.

17. Popescu Tudor R. *Dreptul comerțului internațional*. București: Editura Didactică și Pedagogică, 1976.

18. Popescu Tudor R. *Dreptul comerțului internațional*. București: Editura Didactică și Pedagogică, București, 1983.

19. Rugăreanu Ion. *Fundamentarea dreptului comerțului internațional*. În lucrarea colectivă, Instituții de drept comercial internațional. București: Ed. Academiei, 1975.