

REGIMUL JURIDIC AL CONTRACTELOR COMERCIALE



Alexandru CUZNEŢOV,
doctor în drept, conferenţiar universitar (USM)
Margareta MUSTEA,
magistru în economie

REZUMAT

Practica activităţii antreprenoriale indică un anumit curs spre care se îndreaptă obligaţiile contractuale. Iniţiativa particulară, interesele de grup ale comunităţilor şi ale statului în activitatea economică fac ca unele reglementări din domeniu să devină desuete. Sub presiunea nevoilor curente, practicienii creează noi modele de contracte pe care jurisprudenţa le consacră după ce în prealabil le supune unui examen sever. Contractele nenumite capătă o pondere tot mai însemnată în viaţa economică şi juridică, îndeosebi contractele comerciale.

Cuvinte-cheie: activitate de întreprinzător, contract comercial, regimul juridic al contractului comercial.

SUMMARY

Entrepreneurial Practice indicates some progress toward that walked contractual obligations. Private initiative, group interests, communities and the state in economic activity make some regulations in the field to become obsolete. Under the pressure of the current needs practitioners create new models of contracts embodied in case law after first subjecting them to a severe test. Contracts unnamed gain an increasing share significant legal and economic life, especially commercial contracts.

Keywords: business activity, commercial contract, the legal regime of the trade agreement.

Contractul comercial – este principalul instrument juridic cu ajutorul căruia se înfăptuieşte comerţul intern şi internaţional. Contractul comercial este un acord de voinţă între părţile participante la un raport comercial, acord prin care se creează, se modifică sau se stinge un raport juridic comercial.

La prima vedere, contractul comercial pare a fi un contract oarecare, similar celor reglementate de Codul civil. O analiză mai atentă a specificului acestui contract demonstrează că el se prezintă ca o instituţie juridică diferită prin caracteristicile sale faţă de contractul civil. El beneficiază de reguli proprii şi suportă impactul regulilor Codului civil în măsura în care legea comercială este insuficientă pentru a lămuri în totalitate aspectele pe care realitatea vieţii le evidenţiază în legătură cu aceste contracte.

Contractul comercial este sursa cea mai importantă de obligaţii comerciale, dar nu unica.

Trăsăturile contractului comercial:

1. ***Este cu titlu oneros:*** fiecare dintre părţi urmăreşte obţinerea unui avantaj material ca urmare a implicării sale în raportul juridic comercial. Caracterul oneros este de esenţă comercială pentru că finalitatea comerţului este profitul.

Doctrina a semnalat câteva situaţii când prin efectul unor contracte comerciale comerciantul nu a obţinut profit pentru sine, ci creează anumite avantaje altuia, adică partenerului. S-a emis ideea că titlul gratuit nu este cu totul incompatibil cu operaţiunile comerciale[1].

La o analiză atentă a problemei, se poate constata că aceasta este doar o aparenţă. Vom observa că în fiecare din aceste cazuri de intruziune a titlului gratuit în contractele comerciale (distribuirea de eşantioane gratuite, vânzarea sub costuri, vânzarea promoţională, acordarea de licenţe gratuite privind brevete de invenţii), comerciantul nu obţine imediat un câştig. Totuşi, el nu are intenţia de a gratifica partenerii, ci urmăreşte câştigarea în timp a unui segment de piaţă. În perspectivă, o asemenea politică comercială îi va aduce un câştig prin obţinerea de noi clienţi, înlăturând concurenţa. Scopul acţiunii comerciantului rămâne, în perspectivă, tot oneros.

2. ***Este un contract comutativ***. Atât drepturile, cât şi întinderea obligaţiilor pe care le generează contractul comercial sunt de la început certe, determinate. Fiecare dintre parteneri se obligă faţă de celălalt în deplină cunoştinţă de cauză cu privire la executarea şi întinderea obligaţiilor asumate.

Caracterul comutativ este numai de natura acestui contract, nu şi de esenţa sa. Există contracte comerciale care conţin elemente aleatorii: contractul de asigurare şi reasigurare creează drepturi şi obligaţii supuse unei condiţii ce presupune un risc; contractul de societate are un dublu caracter aleatoriu: părţile nu ştiu dacă vor obţine un câştig, şi dacă îl vor obţine, nu-i vor şti întinderea.

3. ***Este un contract sinalagmatic.*** El generează drepturi şi obligaţii reciproce, interdependente între părţi. Fiecare dintre parteneri este concomitent creditor şi debitor al celuilalt cocontractant. Spre deosebire de contractele civile care se împart în sinalagmatice perfecte şi imperfecte, contractele comerciale sunt sinalagmatice perfecte. Legea a prevăzut o singură excepţie în acest sens: contractul de gaj cu deposedarea debitorului este un contract sinalagmatic imperfect[2].

4. ***Este un contract consensual***. Pentru perfectarea sa, este suficient acordul de voinţă al părţilor. Există şi excepţii:

– contractul de gaj comercial cu sau fără deposedare este un contract real;

– contractul de societate este uneori un contract solemn.

În virtutea acestei idei, acordul părţilor dă naştere contractelor, încât înscrisul, în principiu, nu mai este necesar nici pentru naşterea contractului, nici pentru dovada conţinutului său[3].

Pentru a dovedi existenţa unui contract comercial, uneori este prevăzută în lege cerinţa unui înscris. Şi în acest caz contractul are o existenţă autonomă faţă de înscris. Chiar dacă existenţa înscrisului este obligatorie la naşterea raportului juridic, contractul, odată format, există independent de înscris. Dovada drepturilor şi obligaţiilor se poate face, potrivit principiului probei libere prin orice mijloc de probă. Obligaţia există independent de existenţa înscrisului.

Deseori părţile, fără ca legea să le impună, fac acte scrise la formarea contractelor lor. Aceasta creează consecinţe juridice, după cum urmează:

– înscrisurile premergătoare întocmirii contractului scris sunt socotite nule şi neavenite, dacă nu sunt incorporate în înscrisul constatator al contractului;

– acordurile de modificare ale contractului scris sunt valabile numai dacă sunt consemnate tot printr-un înscris[4].

5. ***Contractul comercial este un fapt de comerţ.*** El constituie întotdeauna un act de comerţ în sens subiectiv şi pentru că are cauză comercială, speculativă. Pe cale de consecinţă, probaţiunea obligaţiilor născute din el este supusă regulilor stabilite de legea comercială.

Tendinţe actuale în evoluţia obligaţiilor contractuale comerciale

1. Practica activităţii economice indică un anumit curs spre care se îndreaptă obligaţiile contractuale. Iniţiativa particulară, interesele de grup, ale comunităţilor şi ale statului în activitatea economică fac ca unele reglementări din domeniu să devină desuete.

Sub presiunea nevoilor curente, practicienii creează noi modele de contracte pe care jurisprudenţa le consacră după ce în prealabil le supune unui examen sever. Contractele nenumite capătă o pondere tot mai însemnată în viaţa economică şi juridică.

2. Contractele comerciale sunt dominate, spre deosebire de cele civile, de spiritul de afaceri, de preocuparea pentru eficienţă economică, pentru libera concurenţă. Clauzele contractuale exprimă dorinţa de echilibru a sarcinilor, de repartizare echilibrată a riscului contractual[5].

3. Un segment însemnat al obligaţiilor contractuale comerciale este dominat de dirijism care înlătură principiile liberale în materie. Acest dirijism se manifestă în două direcţii:

– se extind serviciile publice comerciale (poştă, telecomunicaţii, transporturi publice), ce presupun contracte tip impuse de autoritatea publică;

– se restrânge libertatea contractuală prin clauze de protecţie a consumatorilor, prin necesitatea obţinerii de autorizaţii administrative, prin impunerea de obligaţii legale de contractare etc. Efectul acestei tendinţe se regăseşte în creşterea ponderii contractelor de adeziune[6].

Note:

[1] Turcu I., *Contractele comerciale,* vol. I-II, Bucureşti, 1997, p.79.

[2] Stătescu C., Bârsan C., *Tratat de drept civil. Teoria generală a obligaţiilor*, Bucureşti, 1981, p. 47.

[3] Turcu I., *Contracte comerciale, Introducere în teoria şi practica dreptului contractelor comerciale speciale,* vol. I, Bucureşti, 1997, p. 19.

[4] *Ibidem*, p. 20.

[5] *Ibidem*, p. 15.

[6] *Ibidem*, p. 16.