OBIECTUL CONTRACTULUI ÎN MEDIUL ONLINE

Aliona CARA-RUSNAC
CZU: 347.44:004.738.5 *cara_aliona@yahoo.com*

Tranzacționarea în mediul online devine din ce în ce mai atractivă în contextul situației actuale-situații excepționale stabilite la nivel mondial. Piața tranzacționară din Republica Moldova și-a schimbat vectorul din mediul față în față cu cel on-line, devenind din ce în ce mai dificilă tranzacționară față în față și mult mai accesibilă tranzacționarea online. Micul business și cel mijlociu au avut de suferit în contextul crizei pandemice stabilită în toate țările. Importurile și exporturile de mărfuri au fost restricționate cu atât mai mult călătoriile în scop de business sau personal. Astfel, în această perioadă suntem practic limitați de a acționa în limitele mediului on-line, un fapt care pentru țările dezvoltate a fost un lucru obișnuit fiind acomodați cu tranzacțiile efectuate în mediul online și total diferit fiind pentru țările în curs de dezvoltare, care până în prezent practică achitarea prețului contractului cash și încheierea tranzacțiilor între persoanele prezente.

În acest studiu, avem drept scop cercetarea tranzacțiilor în mediul online și a obiectului tranzacțiilor în mediul online, în particular ne vom axa pe acele care nu sunt posibile de a fi efectuate în mediul online sau care sunt dificil a fi încheiate și executate în mediul online.

Obiectul contractului îl reprezintă operațiunea juridică, precum vânzarea, locațiunea, împrumutul și altele asemenea, convenită de părți, astfel cum acestea reies din ansamblul drepturilor și obligațiilor contractuale [1]. Conform alin. (1) art. 1226, obiectul obligației este prestația la care se angajează debitorul. Legea distinge între obiectul obligației și obiectul contractului. Obiectul obligației este reprezentat de conduita pe care și-o asumă subiectul pasiv (acțiunea sau inacțiunea de care e ținut debitorul) din raportul juridic civil, prestația sau conduita efectivă și particulară la care acesta se angajează. Obiectul contractului este operațiunea juridică pe care părțile urmăresc să realizeze, adică rezultatul acestuia constând în nașterea, modificarea sau stingerea raporturilor juridice de obligații. Obiectul contractului și obiectul

obligației trebuie să fie determinate și licite, sub sancțiunea nulității absolute. Singura atenuare a acestei condiții apare în cazul obiectului obligației, prestația la care se angajează debitorul putând fi una determinabilă [2].

Conform alin. (1) art. 315 Cod civil al Republicii Moldova, obiect al actului juridic este obligația persoanei care a încheiat actul juridic.

În acest sens, vom aborda obiectul tranzacțiilor în mediul online în contextul acțiunilor și inacțiunilor părților și posibilităților acestora în mediul online.

După cum am menționat anterior, contractele în mediul online sunt din ce în ce mai atractive în contextul situației excepționale a pandemiei, să analizăm care sunt avantajele și dezavantajele acestor contracte. Imaginați-vă că doriți să vindeți un imobil. Este destul de complicat și anevoios procesul de vânzare a casei și implică multă muncă legată de diferite documente, negocieri cu diferite companii și persoane fizice, de asemenea, implică riscuri destul de mari. Din aceste considerente, majoritatea vânzătorilor de imobile (case) preferă să fie intermediați de companii de imobiliare, care își va asuma toate lucrările de a pregăti documentele, de a negocia contractul (prețul), și reprezentând din momentul inițierii tranzacției până la sfârșitul acesteia.

Mai mult ca atât, companiile imobiliare (*real estate company*) oferă și un serviciu adițional escrow, care este în deosebit util în astfel de tranzacții, întrucât sumele implicate sunt în mod normal destul de mari și nu poți avea încredere deplină în persoana cu care vei avea de-a face. Cu toate acestea, după vânzarea reușită, agenții vânzătorului și ai cumpărătorului vor achita un comision de aproximativ 7% din prețul de vânzare ca comision, ceea ce presupune sume impunătoare ce sunt suportate fie de ambele părți, fie de către o parte. În astfel de situații, contractele inteligente ar putea fi cu adevărat utile și ar putea revoluționa în mod eficient o întreagă industrie, făcând totuși procesul o sarcină mult mai mică. Poate cel mai important, ar rezolva o problemă de încredere. Sistemul de funcționare a contractelor inteligente se bazează pe principiul *if then,* ceea ce presupune că dreptul de proprietate asupra casei va fi transmis cumpărătorului numai atunci când suma de bani convenită este trimisă sistemului. Funcționează

precum sistemul escrow, ceea ce înseamnă că atât banii, cât și dreptul de proprietate vor fi stocate în sistem și distribuite părților participante în același timp. Tranzacția este transparentă, deoarece odată ce este inițiată este văzută de toți participanții, încât livrarea este garantată fără probleme. Considerând faptul că tranzacția este transparentă, încrederea dintre părți nu mai este o problemă, nu este nevoie de un intermediar. Toate funcțiile pe care le îndeplinește un agent imobiliar pot fi preprogramate într-un contract inteligent, economisind în același timp vânzătorului timp și bani [3]. Exemplu pe care l-am nominalizat anterior este doar un simplu exemplu, utilizării contractelor inteligente, acestea pot fi utilizate să faciliteze schimbul de bani, proprietăți și orice altceva de valoare, asigurând transparența completă, evitând serviciile și însoțirea taxelor unui intermediar și eradicând problema încrederii de părți. Codul unui anumit contract inteligent include toate termenele și condițiile convenite de părți, iar informațiile despre tranzacție în sine sunt înregistrate într-un blockchain, un registru public descentralizat și distribuit.

Contractele inteligente sunt reglementate doar de către unele țări (ex. Delaware, SUA), în legislația Republicii Moldova este reglementat art. 1013 Cod civil al Republicii Moldova, *contract la distanță* – orice contract negociat și încheiat între profesionist și consumator în cadrul unui sistem de vânzări sau de prestări de servicii la distanță organizat, fără prezența fizică simultană a profesionistului și a consumatorului, cu utilizarea exclusivă a unuia sau a mai multor mijloace de comunicare la distanță, până la și în momentul în care este încheiat contractul, inclusiv orice comandă făcută de consumator care produce efecte obligatorii asupra lui. Contractele la distanță pot fi încheiate și în afara sistemelor descentralizate, precum este blockchain-ul, de regulă, acesta fiind încheiat direct între profesionist (vânzător) și consumator (cumpărător) sau prin intermediul platformelor care permit vânzarea bunurilor și procurarea acestora, pe piața mondială sunt exemple, precum Amazon, Ebay, Alibaba s.a. pe piața locală Simpals (www.999.md). Comerțul electronic și vânzarea în afara spațiilor comerciale oferă multe avantaje, dar implică și respectarea unor norme care trebuie să fie respectate în limitele normelor Uniunii Europene [4]. Cu toate că amploarea

contractelor în mediul online este din ce în ce mai mare, normele privind comerțul electronic și vânzarea la distanță și în afara spațiilor comerciale nu vizează tranzacțiile încheiate în următoarele domenii: servicii sociale și de sănătate, jocuri de noroc, produse financiare, de asigurări și investiții, vânzarea și închirierea de locuințe (în scop rezidențial), pachete de servicii de călătorie, servicii care implică dreptul de folosință pe durata limitată a bunurilor imobile (*timeshare*) și anumite servicii de vacanță care fac obiectul unor norme specifice, transportul de pasageri (cu excepția anumitor norme specifice), încheierea de contracte de către anumiți titulari ai unei funcții publice, cum ar fi notarii, livrarea regulată de produse alimentare și băuturi la domiciliul sau la locul de muncă al clienților, produse vândute la distribuitoare automate, în unele țări din UE, următoarele norme privind vânzarea în afara spațiilor comerciale nu se aplică dacă valoarea contractelor este mai mică de 50 euro.

Obiectele contractelor inteligente, în esență există trei părți integrale, denumite și obiecte la fiecare contract inteligent. În primul rând, discutăm de semnatarii, cele două sau mai multe părți care utilizează contractul inteligent, fiind de acord sau în dezacord cu termenii acordului folosind semnături digitale. În al doilea rând, discutăm de obiect prin prisma acordului, acest acord poate exista doar în mediul contractelor inteligente. Alternativ contractele inteligente trebuie să aibă acces direct la obiect. Cu toate că, pentru prima dată contractele au apărut în anul 1996, anume acest obiect și a împiedicat dezvoltarea sa. Această problemă a fost parțial rezolvată numai după ce a apărut prima criptomonedă în 2009. Drept rezultat, contractele inteligente trebuie să includă termeni specifici. Acești termeni trebuie să fie descriși matematic în întregime și utilizând un limbaj de programare adecvat mediului contractului inteligent. Termenii utilizați includ cerințele așteptate de la toate părțile participante, precum și toate regulile, onorariile și penalitățile cu termenii menționați. În esență, obiectul contractelor inteligente presupune acele acțiuni din partea părților în vederea încheierii contractului inteligent prin avantajele oferite de acestea, deoarece sunt eliminați intermediarii, precum instituțiile bancare, instanțele, și alte instituții guvernamentale.

Contractele inteligente implică mai puține costuri în executarea contractului, clauzele de arbitraj [5]. Profesorul Larry Di Mateo, din cadrul Universității din Florida, a menționat că contractele inteligente sunt *smart (inteligente),* atunci când se referă la transferul de fonduri, transferul de titluri, domenii din cadrul juridic în care sunt uniformizate normele, precum instrumente negociabile, tranzacțiile securizate, totodată profesorul Di Matteo a menționat că contractele pot să nu fie inteligente (*dumb*), atunci când acestea se referă la contractele complexe, modificarea circumstanțelor la contracte, contractele relaționale (*L-T contracts*). Și aceste obstacole pot apărea anume prin faptul că se oferă posibilitatea de a păstra anonimatul în contractele inteligente, ceea ce nu în toate contractele este bine-venit, problema modificării circumstanțelor, erori în codificare, codificarea este practică atunci când sunt norme formale și reguli standardizate (precum prețul, clauza privind rata de schimb, forța majoră), probleme legate de traducere, renegocierea este destul de anevoioasă în astfel de contracte. Care ar fi posibilitățile de a face contractele inteligente mai inteligente? Să implementăm aceste contracte în arii standarde, precum transferurile financiare (formalizate), blockchain ca substituent al notarilor (având o securitate mai mare decât contractele clasice), și în unele contracte formalizate.

Referințe:

1. Art.1225 alin. (1) Cod civil al României.
2. *Noul Cod civil. Note. Corelații. Explicații.* Ana Gabriela ATANASIU s.a. București: C.H. Beck, 2011, p. 464.
3. What are smart contracts guide for begginers https://cointelegraph.com/-ethereum-for-beginners/what-are-smart-contracts-guide-for-beginners (vizitat 31.08.2020).
4. *Comerțul electronic, vânzarea la distanță și în afara spațiilor comerciale* https://europa.eu/youreurope/business/selling-in-eu/selling-goods-services/ecommerce-distance-selling/index_ro.htm (vizitat 31.08.2020).
5. Private Commercial Law in Cotton Industry: Cooperation by Rules, Norms, & Institutions (2001) 99 Michigan L. Rev, 1724.