

Prof. univ. dr. Dumitru MAZILU
Președintele Comisiei Națiunilor Unite
pentru Drept Comercial Internațional (1998-1999)
Profesor asociat la Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir”

TRATAT
privind
DREPTUL COMERȚULUI
INTERNĂȚIONAL

Universul Juridic
București
-2011-

Editat de **S.C. Universul Juridic S.R.L.**

Copyright © 2011, **S.C. Universul Juridic S.R.L.**

Toate drepturile asupra prezentei ediții aparțin

S.C. Universul Juridic S.R.L.

Nicio parte din acest volum nu poate fi copiată fără acordul scris
al **S.C. Universul Juridic S.R.L.**

***NICIUN EXEMPLAR DIN PREZENTUL TIRAJ NU VA FI
COMERCIALIZAT DECÂT ÎNSOȚIT DE SEMNĂTURA AUTORULUI
ȘI ȘTAMPILA EDITORULUI, APLICATE PE INTERIORUL ULTIMEI
COPERTE.***

**Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
MAZILU, DUMITRU**

Tratat privind dreptul comerțului internațional /
prof. univ. dr. Dumitru Mazilu. - București : Universul
Juridic, 2011

Bibliogr.

ISBN 978-973-127-627-4

347.7(498)(075.8)

REDACTIE: tel./fax: **021.314.93.13**
tel.: **0731.12.12.18**
e-mail: **redactie@universuljuridic.ro**

DEPARTAMENTUL tel.: **021.314.93.15; 0726.990.184**
DISTRIBUȚIE: fax: **021.314.93.16**
e-mail: **distributie@universuljuridic.ro**

www.universuljuridic.ro

**COMENZI ON-LINE,
CU REDUCERI DE PÂNĂ LA 15%**

Introducere

În ultimii ani, schimburile comerciale internaționale au cunoscut o dezvoltare deosebită. Comercianții, persoane fizice și societățile comerciale, și-au intensificat relațiile lor comerciale în cele mai diferite domenii de activitate. Tranzacțiile comerciale au atins cote nebănuite în trecut, mai ales în urma Revoluțiilor din Europa Centrală și de Est și extinderii libertății comerțului în această zonă și în alte zone ale lumii.

§ 1. Extinderea relațiilor comerciale internaționale

1. Procesele de integrare economică s-au adâncit. Europa devine tot mai mult una dintre cele mai interesante și, treptat, una dintre cele mai puternice piețe comerciale din lume.

După Acordul de la Maastricht s-au conturat – cu și mai multă claritate – principiile și normele care stau la baza Uniunii Europene. Extinderea Uniunii către Estul Continentului – incluzând, mai întâi, ca asociate cele mai multe țări ale Europei Centrale și de Est – tinde să se finalizeze printr-un proces care va duce la integrarea lor în acest sistem de relații politice, economice și comerciale.

2. Statele Unite ale Americii, Japonia, iar - în ultimul deceniu -, China, ocupă un loc tot mai proeminent în comerțul mondial.

3. În acest context, relațiile contractuale s-au extins, rolul contractelor de comerț internațional devenind tot mai important. Tranzacțiile comerciale s-au multiplicat, comercianții – persoane fizice și societăți comerciale – recurgând în mod curent la contract în cele mai diferite domenii de activitate¹. După cum observau profesorii Jean-Michel Jacquet² și Philippe Delebecque³, operațiunile de comerț internațional sunt derulate prin intermediul contractelor⁴. De aceea, cunoașterea clauzelor acestor contracte⁵, a particularităților formării, interpretării și executării lor în comerțul internațional⁶ se impune cu necesitate⁷ nu numai pentru cei care studiază problemele complexe ale comerțului internațional, dar, mai ales, pentru cei angajați în tranzacții comerciale internaționale.

¹ A se vedea Jean-Michel Jacquet, Philippe Delebecque, *Droit du commerce international*, Dalloz, Paris, 1997, p. 123 și urm.

² Jean-Michel Jacquet este profesor la Institutul universitar de înalte studii internaționale de la Geneva.

³ Philippe Delebecque este profesor la Universitatea Pantheon Sorbonne, Paris I.

⁴ Jean-Michel Jacquet, Philippe Delebecque, *op. cit.*, p. 122.

⁵ *Ibidem*.

⁶ Vezi Hans Van Houtte, *The Law of International Trade*, Sweet and Maxwell, London, 1995, 4.02-7.02.

⁷ *Ibidem*.

4. Tocmai datorită importanței contractelor în comerțul mondial, organismele internaționale specializate și, în primul rând, Comisia Națiunilor Unite pentru Drept Comercial Internațional, a acordat și acordă o atenție deosebită elaborării unor reguli uniforme cu privire la încheierea și derularea diferitelor tipuri de contracte comerciale internaționale¹.

5. În **Partea specială a cursului** - după clarificarea problemelor complexe ale **negocierii și încheierii** contractelor și după examinarea clauzelor generale și speciale ale acestora - vom analiza câteva dintre cele mai importante contracte de comerț internațional: contractul de vânzare internațională de mărfuri², inclusiv prescripția în materie de vânzare internațională de mărfuri³, contractul de transport, cu o privire specială asupra contractului privind transportul de mărfuri pe mare⁴, în efortul de a pune la dispoziția studenților un instrument de lucru util în înțelegerea rolului și semnificației **contractelor speciale** în tranzacțiile comerciale internaționale.

§ 2. Contractul și relațiile contractuale în concepția hegeliană

1. Epoca modernă se caracterizează prin multiplicarea relațiilor contractuale - ca expresie a liberalizării comerțului. Relațiile marfă-bani implică un **acord de voință**, concretizat într-un contract, care apare ca „fiind procesul în care se înfățișează și se mijlocește contradicția de **a fi și a rămâne** proprietar, excluzând cealaltă voință, în măsura în care, într-un act de voință identic cu al celuilalt, eu încetez a fi proprietar”⁵. Georg Wilhelm Friedrich Hegel observa că acest raport este „mijlocirea unei voințe care rămâne identică în distingerea absolută a unor proprietari existând pentru sine, și înseamnă că fiecare, prin voința sa și a celuilalt, **încetează** de a fi proprietar, **rămâne și devine** proprietar”⁶. Marele gânditor definește acest moment ca fiind „**mediația voinței**, de a renunța la o proprietate, și anume la una singulară, și a voinței de a accepta o atare proprietate, deci pe a unui altul”, una „din voințe ajunge la hotărâre numai întrucât este dată de cealaltă voință”⁷.

2. Pornind de la faptul că cele două părți contractante se raportează „una la alta ca persoane nemijlocit independente”⁸, Hegel ajunge la concluzia că **a)** din

¹ D. M. Day, Bernadette Griffin, *The Law of International Trade*, Butterworths, London, Dublin, Edinburgh, 1993, p. 3 și urm.

² Adoptată la Viena, la 11 aprilie 1980.

³ Adoptată la New York, la 14 iunie 1974.

⁴ Adoptată la Hamburg în 1978. A se vedea D. M. Day, Bernadette Griffin, *The carriage of goods by sea*, în *op. cit.*, p. 12 și urm.

⁵ Georg Wilhelm Friedrich Hegel, *Contractul*, în „Principiile filozofiei dreptului”, Editura Academiei Române, București, 1969, p. 100.

⁶ *Ibidem*, p. 101.

⁷ *Ibidem*.

⁸ *Ibidem*.

liberul-arbitru și **b)** din voința identică emană contractul¹, observând că „obiectul contractului este un lucru singular, exterior”².

3. În concepția marelui gânditor „contractul este **formal**, în măsura în care ambele consimțăminte prin care se stabilește voința comună, momentul **negativ** al alienării unui lucru și cel **pozitiv** al primirii acestuia, sunt repartizate celor doi contractanți”³. Totodată, Hegel demonstrează că acesta poate fi **real** „când fiecare dintre cele două voințe contractante este totalitatea acestor momente nemijlocitoare”, cum devine și rămâne proprietar⁴. Contractului „îi aparțin două consimțăminte asupra a două lucruri: eu vreau anume să dobândesc și să părăsesc o proprietate”⁵. Contractul **real** este „acela în care fiecare face totul, renunță la proprietate și o dobândește, și, în renunțare rămâne proprietar”⁶. Contractul **formal** este „acela în care numai unul dobândește sau renunță la proprietate”⁷. O stipulație se deosebește de contract - atrage atenția marele gânditor - „mai întâi prin conținutul ei, deoarece ea înseamnă o parte oarecare sau un moment singular al întregului contract, apoi fiindcă ea este stabilirea **formală** a acestuia”⁸. Ea conține, pe latura dintâi, doar determinarea formală a contractului „acceptarea de către unul de a îndeplini ceva și acceptarea celuilalt de a primi acest lucru”⁹, motiv pentru care se înscrie „între contractele unilaterale”¹⁰.

4. G. W. Fr. Hegel atrage atenția că „stipularea cuprinde latura voinței, deci **substanțialul juridicului** în contract, față de care posesia, ce se menține încă atâta cât contractul nu este îndeplinit, nu este pentru sine decât exteriorul, avându-și destinația numai în acea latură”. Prin stipulare — observă eminentul gânditor - o parte renunță la proprietate, ea devenind proprietatea altuia, implicând juridic nemijlocit obligația de executare¹¹.

5. În concepția marelui gânditor, diferența „dintre o simplă **promisiune și un contract**” stă în aceea că în prima, ceea ce vreau **să fac, să execut** este exprimat ca ceva viitor „și rămâne încă o determinație **subiectivă** a voinței”, care poate să

¹ În concepția eminentului analist, prin contract voința identică „intră în existență” manifestându-se ca o voință comună (*ibidem*).

² Hegel apreciază că numai un atare obiect „este supus simplului lor liber-arbitru, de a-l aliena” (*ibidem*). Acesta observă că „eu nu pot numai să-mi alienez o proprietate ca un lucru exterior, ci trebuie, prin concept, să o alienez ca proprietate a mea, pentru ca voința mea, ca existență în fapt să devină obiectivă” (*ibidem*, p. 100).

³ *Ibidem*, p. 102 și 103.

⁴ *Ibidem*, p. 103. G. W. Fr. Hegel se referă la „contractul de schimb”.

⁵ *Ibidem*.

⁶ *Ibidem*. Ca urmare a faptului că „în contractul real fiecare păstrează aceeași proprietate cu care el intervine și la care el totodată renunță, se distinge acel element care rămâne identic, ca fiind proprietatea existând în sine în contract, de lucrurile exterioare care își schimbă în actul de schimb proprietarul lor” (*ibidem*). Hegel demonstrează că „acel element este valoarea, în care obiectele contractuale sunt egale unele cu altele, cu toată diferența calitativă exterioară a lucrurilor”. Acest element - observă marele gânditor - „este universalul lor” (*ibidem*).

⁷ *Ibidem*.

⁸ *Ibidem*, p. 103 și 104.

⁹ *Ibidem*, p. 104.

¹⁰ *Ibidem*.

¹¹ *Ibidem*.

se modifice¹, pe când stipulația contractului, din contră, „este deja ea însăși existența-în-fapt a hotărârii”, în sensul că prin stipulația contractuală respectivă bunul a încetat să mai fie proprietatea unei părți, devenind proprietatea celeilalte părți². Exprimarea stipulației - observă G. W. Fr. Hegel - „nu **este** o exprimare oarecare, ci exprimă voința comună ajunsă la realizare”³, din care **bunul plac** al modificării ei **a fost suprimat**⁴. Deci, nu este vorba „de posibilitatea ca celălalt, în mod interior, să fi fost sau să devină altfel intenționat, ci dacă el are dreptul la aceasta”⁵. Iar - în analiza efectuată - Hegel demonstrează că „nu are acest drept”⁶, deoarece obligațiile asumate prin contract implică executarea, ceea ce subliniază diferența dintre o promisiune și o stipulație contractuală⁷.

§ 3. Tipologia contractelor. De la clasificarea kantiană la opțiunea hegeliană

1. După cum observă G. W. Fr. Hegel, în dreptul pozitiv se disting „**contractele reale**” spre deosebire de „**contractele consensuale**”, în sensul că primele „sunt privite ca perfect valabile numai atunci când executarea reală (*res, traditio rei*) se adaugă consimțământului”⁸. În parte, acelea sunt cazurile particulare - atrage atenția marele gânditor - în care abia această prestație - *res, traditio rei* - ne pune în situația de a îndeplini din partea noastră obligațiile ce ne revin, iar obligația de a îndeplini se raportează „la un lucru întrucât l-am primit în mână”⁹, ca în cazul împrumutului, contractul de împrumut și depozitul (ceea ce poate fi cazul și în alte contracte), - o circumstanță care nu privește natura raporturilor între stipulație și execuție „ci modalitățile execuției”¹⁰. Hegel precizează că „în parte, rămâne liberului arbitru de a stipula într-un contract, că obligația de a presta a unei părți nu ar urma să fie conținută în contractul ca atare, ci trebuie să depindă de prestația celuilalt”¹¹.

¹ *Ibidem*.

² Hegel combate punctul de vedere exprimat de Fichte cum că „obligația de a respecta contractul nu începe pentru mine decât odată cu executarea incipientă a celuilalt”, deoarece înainte de executare nu s-ar cunoaște „dacă celălalt a luat în serios afirmația sa” și că „obligația, înaintea execuției, ar fi de aceea numai morală, nu de natură juridică”. Hegel prezintă argumente indubitabile că stipulația contractuală „este o obligație juridică indiscutabilă”, iar „executarea se impune în mod necesar”.

³ *Ibidem*, p. 106.

⁴ *Ibidem*.

⁵ *Ibidem*.

⁶ *Ibidem*.

⁷ *Ibidem*.

⁸ *Ibidem*. După opinia lui Hegel „clasificarea contractelor și o tratare adecvată bazată pe ea a spețelor lor trebuie luată nu din circumstanțele exterioare, ci din deosebirile care stau în natura însăși a contractului” (*ibidem*).

⁹ *Ibidem*.

¹⁰ *Ibidem*.

¹¹ *Ibidem*.

2. Clasificarea kantiană a contractelor este cea obișnuită, în contracte numite - reale și consensuale - și contracte nenumite¹. Fără a pune în discuție această clasificare, G. W. Fr. Hegel consideră că ar fi de dorit „ca rutina obișnuită” „să fie părăsită față de împărțirea rațională”². Oprindu-se asupra contractului de vânzare-cumpărare³ - care are importanța cunoscută în schimburile comerciale internaționale -, Hegel atrage atenția că suntem în prezența unui „schimb al unui lucru specific contra unuia care e definit ca fiind lucru general, aceasta înseamnă care nu e luat decât ca **valoare fără celelalte determinări specifice ale întrebuirii - schimb contra bani”⁴. Definind **contractul de schimb**, marele cărturar precizează că suntem în prezența „unui schimb ca atare”⁵, „a unui lucru oarecare”, adică „a unui lucru specific contra altuia de același fel”⁶. Dacă în cazul contractelor de vânzare-cumpărare sau de schimb se realizează trecerea proprietății „de la mână la mână”⁷, în cazul gajului suntem în prezența numai a unei stipulații⁸. Momentul care „completează un contract în privința posesiunii proprietății” - **ipoteka și garanția**, sunt, după cum notează Hegel, „forme particulare în această privință”⁹. În cazul în care avem de a face cu *res fungibilis* sau *non fungibilis* apar „condiții speciale”¹⁰, care trebuie stipulate în contract. Dacă în contract „a fost făcută deosebirea că prin înțelegere (stipulare) proprietatea devine anume a mea, dar eu nu am încă posesia ei”, aceasta urmează a fi obținută de-abia prin efectuarea contractului¹¹.**

3. Hegel examinează și contractele de prestări de servicii, precum și contractul de depozit (*depositum*), cel de **mandat** și alte contracte „în care prestația se fondează pe **caracter și încredere** sau pe talente superioare și în care intervine o **incomensurabilitate** între ceea ce este realizat și o valoare exterioară”¹².

4. În contract – observă Hegel – „avem raportul între două voințe, ca fiind voință comună”¹³. Această voință comună este expresia înțelegerii contractuale, pe care se fundamentează „dreptul de a cere executarea”¹⁴. În contract – atrage atenția

¹ Vezi *Fundamentele metafizice ale științei dreptului*, p. 120 și urm.

² G. W. Fr. Hegel, *op. cit.*, p. 107.

³ *Emtio venditio*.

⁴ G. W. Fr. Hegel, *op. cit.*, p. 107.

⁵ *Ibidem*.

⁶ *Ibidem*.

⁷ *Ibidem*.

⁸ Pentru ca „însăși posesia reală a valorii, care este încă sau a devenit proprietatea mea, într-un caz să-mi rămână, în celălalt să-mi fie atribuită, fără ca eu să fiu în posesia lucrului specific pe care-l cedez sau care trebuie să devină al meu, pentru aceasta este nevoie de un gaj - un lucru specific, care nu este însăși proprietatea mea decât după valoarea proprietății mele lăsată în posesie sau a proprietății care mi-e datorată (Mehrwert), dar care după constituția sa specifică și plusul de valoare rămâne proprietatea aceluia care o pune în gaj” (*ibidem*, p. 108).

⁹ *Ibidem*. Împărțire care are aceeași importanță și în zilele noastre.

¹⁰ *Ibidem*, p. 108.

¹¹ *Ibidem*, p. 109.

¹² *Ibidem*, p. 108. Hegel atrage atenția asupra faptului că garanția este actul prin care „cineva își dă promisiunea, creditul său”, pentru ceea ce urmează a se îndeplini, executată (*ibidem*, p. 109).

¹³ *Ibidem*, p. 110.

¹⁴ *Ibidem*.

marele cărturar – „cei care au căzut de acord păstrează încă voința lor particulară”¹, voință ce își află expresia și în procesul executării contractului, moment atât de important în toate tipurile de contract, inclusiv în cele de comerț internațional².

5. Enunțarea opticii kantiene, cât și a celei hegeliene cu privire la tipurile de contracte subliniază importanța pe care o acordau acești mari gânditori ai umanității raporturilor contractuale. Încă din vremea lor aceste raporturi au cunoscut o dezvoltare remarcabilă, ajungând să atingă în zilele noastre „dimensiuni spectaculoase”³. Evocarea unora dintre opiniile de referință asupra raporturilor contractuale, în general, ne ajută să înțelegem mai bine semnificația lor specifică în comerțul internațional, la acest început de secol și de mileniu⁴.

§ 4. Politicile macro și microeconomice și libertatea contractuală

1. Profesorul Michael Joachim Bonell de la Universitatea din Roma atrăgea atenția că politicile **macro și microeconomice** s-au conturat cu o tot mai mare claritate în ultimii 100 de ani⁵, gânditori iluștri⁶ concentrându-se asupra elaborării conceptelor care le structurează și astăzi⁷. Atât profesorul Michael Bonell, cât și profesorul E. Rabel⁸ observă că „aceste politici au cunoscut o continuă dezvoltare” în condițiile exercitării „tot mai puternic marcate” a libertății contractuale⁹.

2. Opinia generală este că libertatea contractuală „a impulsionat politicile macro și microeconomice”¹⁰, favorizând tranzacțiile comerciale internaționale¹¹. La nivel macroeconomic, s-au încheiat tratate și acorduri care de multă vreme se vedeau a fi necesare în raporturile comerciale¹², iar la nivel microeconomic, relațiile dintre comercianți, persoane fizice și societăți comerciale, s-au concretizat într-un număr record de contracte, mai ales în ultimul deceniu¹³.

¹ *Ibidem*.

² După cum subliniem în Partea generală a Tratatului, libertatea convențiilor, care dă expresie „acordului de voință liber exprimat al părților” are o importanță deosebită în toate fazele contractuale, atât în cursul negocierilor, încheierii contractului, cât și în aceea a executării obligațiilor stipulate. De aceea, referirile la concepția aceluia mare gânditor, care a fost G. W. Fr. Hegel, nu fac decât să sublinieze actualitatea acestor concepte cu care operăm permanent în comerțul internațional.

³ G. A. Berman and S. C. Symeonides, eds., *American law at the end of the 20th Century: United States national reports to the XVth International Congress of Comparative Law*, American Journal of Comparative Law, nr. 46, Berkeley, California, 1998.

⁴ *Ibidem*.

⁵ Michael Joachim Bonell, *Non-legislative means of harmonization*, în „Uniform Commercial Law in the Twenty-first Century”, „Proceedings of the Congress of the United Nations Commission on International Trade Law”, New York, 18-22 May 1992, p. 33.

⁶ Între care Immanuel Kant, G. W. Fr. Hegel, Fichte etc.

⁷ E. Rabel este profesor la Max-Planck Institut.

⁸ A se vedea *Unification by legal doctrine*, p. 36 și 37.

⁹ *Ibidem*. A se vedea *The idea of international restatement of contract law: the UNIDROIT draft Principles for International Commercial Contracts*, p. 37 și 38.

¹⁰ Zhang Yuqing, *Application and interpretation of Uniform legal texts*, p. 41 și urm.

¹¹ *Ibidem*.

¹² Parra-Aranguren, G., *Estudios de derecho mercantil internacional*, Caracas, 1998, p. 27 și urm.

¹³ *Ibidem*.

3. Analizele efectuate pun în evidență, în mod constant, rolul contractelor de comerț internațional, atrăgându-se atenția asupra „sferei lor de cuprindere”, precum și asupra perfecționării „metodelor și tehnicilor de contractare”¹. În remarcabile cercetări cu privire la evoluțiile de la începutul acestui deceniu, se subliniază **a)** impactul libertății contractuale asupra politicilor macro și micro-economice din Centrul și Estul Europei; **b)** noile raporturi contractuale dintre Estul și Vestul Continentului în urma Revoluțiilor din anii 1989-1991. Se constată rolul sporit al juriștilor în procesul contractării², precum și a unor instituții specializate, cum ar fi Conferința de la Haga asupra Dreptului internațional privat³; Institutul Internațional pentru Unificarea Dreptului Privat⁴; Camera Internațională de Comerț⁵ etc.

§ 5. Știință, tehnică și artă în raporturile contractuale de comerț internațional

1. Atunci când luăm cunoștință despre „multiplicarea raporturilor contractuale de comerț internațional” suntem în fața **efectului**, a rezultatelor unei activități de o complexitate deosebită, pe care nu o remarcăm, întotdeauna, din lipsa timpului sau din lipsa informațiilor care privesc această activitate. Tocmai de aceea, socotim necesar ca - încă de la începutul **Tratatului** dedicat Dreptului comerțului internațional - să precizăm că raporturile contractuale de comerț internațional implică un imens volum de muncă, de eforturi susținute, încununate de succes numai în cazul în care sunt dublate de **știință, tehnică și artă**⁶.

2. **Știința** presupune: a) cunoașterea temeinică a domeniului și sectorului care face obiectul contractului; b) elaborarea dosarelor cauzei, atât a celor privind specificația tehnică, cât și a celor privind specificația comercială. Iar, nu în ultimul rând, știința presupune c) cunoașterea intereselor partenerului și a limitelor compromisului.

3. **Tehnica** implică stăpânirea perfectă a metodelor și instrumentelor celor mai adecvate precum atingerea obiectivelor urmărite prin încheierea contractului respectiv. Două elemente sunt esențiale pentru ca tehnica folosită să dea rezultatele

¹ L. Díez-Picazo Ponce de León, *La formación del contrato*, Anuario de derecho civil, Instituto Nacional de Estudios Jurídicos, nr. 48, Madrid, 1995, p. 7 și urm.

² F. Enderlein, *Vienna Convention and Eastern European lawyers*, International Bar Association, Section on Business Law, London, 1997, p. 14 și 15.

³ Michel Pelichet, *The Hague Conference on Private International Law*, în „Uniform Commercial Law in the Twenty-first Century”, *loc. cit.*, p. 23 și 25.

⁴ Malcolm Evans, *International Institute for the Unification of Private Law*, în „Uniform Commercial Law. . .”, *loc. cit.*, p. 20-23.

⁵ Dominique Hascher, *International Chamber of Commerce*, în „Uniform Commercial Law. . .”, *loc. cit.*, p. 26 și 28.

⁶ Cei care se încumetă să acționeze la întâmplare se confruntă cu eșecuri, uneori răsunătoare. Contractele încheiate de oameni incompetenți, lipsiți de experiența necesară conțin, în cele mai multe cazuri, clauze care defavorizează țara lor și societatea comercială pe care o reprezintă. Nu mai este astăzi un secret pentru nimeni că societățile comerciale recurg la cei mai buni și mai experimentați negociatori pentru a stipula asemenea clauze în contract care să le apere interesele și să le garanteze profituri (beneficii) cât mai mari. Aceasta este posibil numai cu știință, tehnică și artă.

scontate: **a)** alegerea metodelor și instrumentelor celor mai potrivite pentru speța respectivă; **b)** folosirea lor la momentul oportun, în raport de metodele și instrumentele la care recurge partenerul.

4. Arta reprezintă ansamblul **procedeelor și mijloacelor** folosite de parteneri în procesul negocierii contractului¹. Autori de renume au dedicat ample studii artei negocierilor, subliniind că ele implică **a) capacitatea** de adaptare a negociatorului la situația dată; **b) priceperea** acestuia de a ajunge la soluția dorită; **c) inteligența** sa în alegerea momentului cel mai prielnic pentru lansarea propunerii așteptate de partener. Nu puțini sunt autorii care atrag atenția că arta negocierii înseamnă „arta compromisului”². Evident, contractul trebuie să reflecteze interesele ambelor părți, deoarece fiecare dorește să obțină un profit. Prin „arta compromisului” nu se înțelege **cedarea, renunțarea** la propriul interes, ci priceperea de „a îmbina interesele proprii cu cele ale partenerului”, așa încât înțelegerea contractuală să fie în beneficiul ambelor părți³.

5. Multiplicarea raporturilor contractuale la acest început de secol și de mileniu obligă participanții la tranzacțiile comerciale internaționale să folosească cu inteligență și pricepere instrumentele pe care știința și tehnica modernă le pune la dispoziție, așa încât expansiunea comerțului mondial să fie în beneficiul tuturor națiunilor.

*

* *

Tratatul preia conceptele, categoriile și instituțiile, asupra cărora s-au oprit colegii noștri francezi⁴, americani⁵, englezi⁶, germani⁷, italieni⁸, concepte, categorii și

¹ După finalizarea contractului se observă cu ușurință dacă ambii parteneri au acționat cu pricepere și inteligență sau numai unul dintre ei. Un contract care conține clauze prin care este favorizată în mod evident una dintre părți demonstrează: 1. sau că a fost încheiat de un negociator incompetent și nepriceput; 2. sau că acel negociator a acționat necinstit, acceptând să fie corupt (cumpărat) de partenerul de afaceri.

² „Arta compromisului” implică capacitatea negociatorului să apropie cât mai mult cele două părți de soluția care „să mențină interesul tranzacției” și să stimuleze execuția.

³ Arta negociatorului presupune cunoașterea interesului partenerului și priceperea de a veni în întâmpinarea acestui interes, fără a renunța la propriul interes.

⁴ Jean-Michel Jacquet, Philippe Delebecque, *Droit du Commerce International*, Dalloz, Paris, 1997; Jean Marc Mousseron, Regis Fabre, Jacques Reynard, ... (et al.), *Droit du Commerce International: droit international de l'entreprise*, Litec manuels, Paris, 1997.

⁵ John F. Dolan, *Commercial law, essential terms of transactions*, Aspen Law and Business, New York, 1997; J. E. Byrne and H. Burman, *Introduction to United Nations Convention on Independent (Guarantees) and Stand-by Letters of Credit*, American Society of International Law, Washington, 1996.

⁶ Clive M. Schmitthoff, *Schmitthoff's Export Trade. The Law and Practice of International Trade*, Ninth Edition, Stevens and Sons, London, 1990; Hans Van Houtte, *The Law of International Trade*, Sweet and Maxwell, London, 1995; D. M. Day, Bernadette Griffin, *The Law of International Trade*, Butterworths, London, Dublin, Edinburgh, 1993.

⁷ R. Happ, *Anwendbarkeit volkerrechtlicher Auslegungsmethoden auf das UN-Kaufrecht*, Recht der internationalen Wirtschaft, Heidelberg, 1997; U. H. Schneider, *Internationales Wirtschaftsrecht und globale Rechtsangleichung: siiffe oder saure Apfel?*, Wertpapier-Mitteilungen, Frankfurt am Main, 1997.

⁸ F. Ferrari, *General principles and international uniform commercial law conventions: a study of the 1980 Vienna Sales Convention and the 1988 UNIDROIT (Factoring and Leasing) Conventions*, Uniform Law Review, Roma, 1997.

instituții, incluse, adaptate și dezvoltate în cursurile lor¹ de colegii de la Universitățile din București, Cluj-Napoca, Craiova și Iași². Meritul nostru constă în a fi efectuat, în mai multe privințe, o sistematizare proprie, în a fi adăugat noi argumente în explicarea unor concepte, categorii și instituții și în a fi stăruit asupra dezvoltării progresive a Dreptului comerțului internațional, proces complex, în care am fost implicat personal, în ultimul timp, în calitate de vicepreședinte și președinte al Comisiei Națiunilor Unite pentru Drept comercial internațional.

Dacă am reușit să prezentăm explicit și suficient de convingător conceptele, categoriile și instituțiile tradiționale, alături de cele noi, care se adaugă astăzi Dreptului comerțului internațional - una din cele mai dinamice componente ale relațiilor internaționale contemporane - veți aprecia dumneavoastră, studenții de azi și practicienii de mâine în acest domeniu, de tot mai mare interes în condițiile integrării europene și globalizării.

¹ Tudor R. Popescu, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1983; Octavian Căpățînă, Brîndușa Ștefănescu, *Tratat de drept al comerțului internațional*, Editura Academiei, 1985; Dragoș-Alexandru Sitaru, *Dreptul comerțului internațional. Tratat*, Editura Actami, București, 1996; Ioan Macovei, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Junimea, Iași, 1980; Ioan Macovei, *Instituții în dreptul comerțului internațional*, Editura Junimea, Iași, 1987; I. Dogaru, Tudor R. Popescu, C. Mocanu, M. Rusu, *Principii și instituții în dreptul comerțului internațional*, Editura Scrisul Românesc, Craiova, 1980; Paul I. Demetrescu, *Întreprinderile comerciale*, Editura Cercetări Juridice, București, 1943; Mircea N. Costin, Sergiu Deleanu, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Lumina Lex, București, 1997; Petru V. Pătrășcanu, *Drept comercial. Cambia și biletul la ordin*, Editura All, București, 1994 etc.

² În capitolele ce urmează ne vom opri asupra unor aspecte concrete, subliniind contribuțiile românești la dezvoltarea Dreptului comerțului internațional.

PARTEA GENERALĂ

Doctrină. Tendințe și orientări. Contribuții românești la dezvoltarea progresivă a Dreptului comerțului internațional.

Definiția și obiectul. Principiile și izvoarele Dreptului comerțului internațional.

Raportul juridic de comerț internațional.

Dezvoltarea progresivă a Dreptului comerțului internațional.

Un proces în plină desfășurare.

Titlul I

DOCTRINĂ. TENDINȚE ȘI ORIENTĂRI. CONTRIBUȚII ROMÂNEȘTI LA DEZVOLTAREA PROGRESIVĂ A DREPTULUI COMERȚULUI INTERNAȚIONAL

Capitolul I

EVOLUȚIA DOCTRINELOR DESPRE COMERȚUL INTERNAȚIONAL. PRIMELE REGLEMENTĂRI PRIVIND RELAȚIILE COMERCIALE

Relațiile comerciale internaționale au suscitat numeroase analize și au concentrat preocuparea marilor gânditori ai omenirii. Dar dacă mulți dintre acești gânditori s-au ocupat de implicațiile și consecințele lor economice, în general, nu puțini au fost aceia care au stăruit asupra importanței reglementării juridice a acestor relații. Charles Louis de Secondat Montesquieu observa că „spiritul comercial dă naștere în sufletul oamenilor **unui anumit simțământ de dreptate severă**, potrivit, pe de o parte, hoției la drumul mare, iar pe de alta, acelor calități morale datorită cărora interesele proprii nu sunt susținute întotdeauna cu strășnicie și pot fi neglijate pentru interesul altora”¹. Tot acestui titan al gândirii juridice datorăm cea **sinteză inconfundabilă** a raporturilor comerciale internaționale, potrivit căreia:

„Două națiuni care fac negoț între ele devin dependente una de alta: dacă una are interes **să cumpere**, cealaltă are interes **să vândă**; și toate legăturile dintre ele se bazează **pe nevoi reciproce**”².

¹ Charles Louis de Secondat Montesquieu, *Despre legi*, în raportul lor cu comerțul văzut din punctul de vedere al naturii și al subîmpărțirilor sale, în „Despre spiritul legilor” (De L'esprit des Loix), II, Editura Științifică, București, 1970, p. 10 (subl. ns.).

² *Ibidem*, subl. ns.

Secțiunea I

Concepții privind rolul comerțului internațional

În concepția lui **Platon**, comerțul alterează moravurile curate; el șlefuieste și îmblânzește, însă, moravurile barbare. După cum observa **Aristotel**, modurile de dobândire a bogăției erau foarte diferite¹, iar Caesar în „Războiul galic” observa influența comerțului asupra galilor, care - aflându-se în vecinătatea Marsiliei și a comerțului acesteia - îi aduseseră la o corupție atât de mare, încât ei, care odinioară îi biruiseră totdeauna pe germani, le deveniseră inferiori².

§1. Impactul legilor comerțului asupra moravurilor

Comerțul vindecă de prejudecăți nefaste - constata Montesquieu. „Este aproape o regulă generală că pretutindeni unde există moravuri blânde, există comerț; și că pretutindeni unde există comerț, există și moravuri blânde”³. Dânsul atrăgea atenția că nu trebuie să ne mirăm „dacă moravurile noastre sunt mai puțin sălbatice ca altădată”⁴, deoarece „datorită comerțului, moravurile tuturor popoarelor au fost cunoscute pretutindeni; ele au fost comparate unele cu altele și aceasta a adus mult bine”⁵.

Marele gânditor sublinia că „**legile comerțului îmbunătățesc moravurile**”⁶, după cum tot așa de bine aceste legi fac „să decadă moravurile”⁷. În țările în care oamenii nu sunt stăpâniți decât de spiritul comercial „se trafichează cu toate acțiunile oamenilor și cu toate calitățile morale; cele mai mărunte lucruri, cele pe care le cere omenia, **se fac ori se dau acolo pe bani**”⁸.

Toma d'Aquino, Juan de Mariana etc. au condamnat „practicile comerciale neloiale”, prețurile exagerate, demonstrând **imoralitatea cametei**.

Dezvoltarea schimburilor comerciale și apariția negustorilor au determinat statuarea unor reglementări care să asigure o **evoluție normală** a relațiilor comerciale, așa încât comerțul să fie eficient, respectându-se unele norme de comportament impuse de societate.

¹ Aristotel, *Politica*, Cartea I, Cap. III. În concepția marelui gânditor lipsa totală a comerțului dă naștere hoției la drumul mare, pe care dânsul o include între modurile de dobândire a bogăției în acele vremuri. Dânsul observa că cei care tâlhureau la drumul mare aveau și „anumite calități morale”, între care citează ospitalitatea. Aceleași considerații întâlnim la Tucidide (vezi Tucidides, Cartea I, Cap. V).

² Caesar, *Guerre des Gaules*, Cartea VI, Cap. XXIII.

³ Montesquieu, *op. cit.*, p. 9.

⁴ *Ibidem*.

⁵ *Ibidem*.

⁶ *Ibidem*, subl. ns.

⁷ *Ibidem*, p. 10.

⁸ *Ibidem*, subl. ns.

§2. Teoriile avantajului absolut și ale avantajului relativ în comerțul internațional

În concepția lui Adam Smith **avantajul absolut în comerțul internațional** constă în producerea unei mărfi cu costuri cât mai mici. „Numai munca - observa acest mare gânditor - este etalonul real și definitiv, după care valoarea tuturor mărfurilor poate fi, întotdeauna și oriunde, apreciată și comparată. Ea este prețul lor real; banii sunt numai prețul lor nominal”¹. A nu înțelege valoarea muncii sau și mai grav a stimula **nemunca** este o dovadă nu numai de inconștiență, dar mai ales de incompetență economică și iresponsabilitate².

„Prin avantaj sau câștig - preciza Smith - nu înțeleg mărirea cantității de aur sau argint, ci aceea a valorii de schimb a producției anuale a pământului și muncii țării³ sau sporirea venitului anual al locuitorilor săi”⁴.

Pornind de la excepționala analiză a lui Adam Smith cu privire la **valoarea bazată pe muncă**, David Ricardo demonstrează **avantajele** pe care le pot obține toate țările lumii din comerțul internațional, prin promovarea unor relații comerciale **reciproc avantajoase** pentru toți partenerii, fără excepție. Dânsul considera necesară eliminarea dificultăților care persistau în calea comerțului internațional ca urmare a „legilor cerealelor” și „Blocusului continental”. Pe fundalul circulației monetare mixte - monede metalice de aur și bancnote, precum și a schimburilor de mărfuri și bani între țări - David Ricardo⁵ și Robert Torrens⁶ promovează concepția **avantajului relativ** în comerțul internațional, argumentând că se pot obține **avantaje** din comerțul internațional chiar și în țările care produc mărfurile cu un consum de muncă și de timp mai mare pe unitatea de produs, dacă dovedesc inteligența și priceperea necesare pentru a alege - în procesul producției - marfa pentru care se cheltuiește relativ sau comparativ mai puțin timp⁷. În concepția lui Ricardo „într-un sistem de perfectă libertate a comerțului, fiecare țară își consacră în

¹ Adam Smith, *Avuția națiunilor. Cercetare asupra naturii și cauzelor ei*, vol. 1, Editura Academiei Române, București, 1962, p. 26.

² Cine nu înțelege că „principala, dacă nu chiar fundamentala cauză a avuției națiunilor este munca” nu stăpânește nici măcar „cele mai elementare legi economice”.

³ Munca unei țări „îi aduce înflorirea, bunăstarea, prosperitatea”. Nemunca înseamnă „cădere economică”, iar perpetuarea nemuncii înseamnă „dezastru, prăbușire economică, socială, morală”.

⁴ Adam Smith, *op. cit.*, p. 327. Reputatul economist releva că în cazul în care balanța comercială „va fi echilibrată, iar comerțul între cele două țări va consta în întregime în schimburi de produse indigene, ele nu numai că vor câștiga ambele, în cele mai multe cazuri, dar ambele vor câștiga egal sau aproape egal” (*ibidem*).

⁵ David Ricardo, *Despre comerțul exterior*, în *Despre principiile economiei politice și impunerii*, 1817. În concepția sa, comerțul exterior trebuie să se bazeze pe costuri comparative, valoare relativă, avantaj reciproc relativ.

⁶ Robert Torrens, cu *Eseu asupra comerțului exterior cu grâu*, 1815. În analiza efectuată - demonstrând teza avantajului relativ - autorul se pronunță pentru liberalizarea comerțului exterior la nivel mondial.

⁷ Este interesantă analiza efectuată de către David Ricardo cu privire la schimburile comerciale ale Angliei și Portugaliei, prima cu profil industrial, a doua cu profil agrar. Acesta a demonstrat că ambele țări pot câștiga din schimburile de mărfuri, prin alegerea produselor pentru care se cheltuie mai puțin timp și mai puțină muncă.

mod natural capitalul și munca acelor genuri de activități care îi sunt cele mai avantajoase. Această urmărire a avantajului individual este admirabil legată de binele universal al tuturor. Stimulând activitatea, recompensând talentul și folosind în modul cel mai eficace forțele speciale oferite de natură, acest sistem distribuie munca în mod cât mai folositor și mai economic; în timp ce, prin sporirea masei generale a produselor, el răspândește **avantajul** general și leagă printr-o țesătură comună de interese și relațiuni societatea universală a națiunilor de la un capăt la altul al lumii civilizate¹. Pentru a explica teza **avantajului relativ**, Ricardo evocă exemplul unui producător de ghete și al altuia, producător de pălării. Unul „este superior celuilalt în ambele îndeletniciri; dar la confecționarea pălăriilor acesta poate întrece pe concurentul său doar cu o cincime sau 20 la sută, iar la confecționarea ghetelor el îl poate întrece cu o treime sau 33 la sută”². „Nu ar fi oare în interesul ambilor - pune întrebarea reputatul analist - ca cel care are superioritatea să se îndeletnicească în mod exclusiv numai cu confecționarea ghetelor, iar cel inferior numai cu confecționarea pălăriilor?”³. Meritul lui Ricardo constă și în aceea că - pe baza analizei economice efectuate - a descoperit **principii** și **norme**, care guvernează procesele economice, schimburile comerciale dintre națiuni, punând bazele unei teorii economice coerente⁴ despre valoarea bunurilor economice reproductibile, întemeiată pe cantitatea de muncă și timpul de muncă necesar, care determină prețul mărfurilor pe piață⁵.

§3. Conceptul input-output a lui Leontief

Pornind de la analiza aprofundată a economiei americane, profesorul W. Leontief pune în discuție teoria costurilor comparative de producție și a avantajelor relative în comerțul internațional⁶. Dânsul consideră exagerat punctul de vedere potrivit căruia această teorie ar reprezenta un adevăr absolut, deoarece ea n-ar explica fenomenele complexe ale economiei, la nivelul „analizei economice empirice”⁷.

În concepția sa, factorul de producție abundent care stă la baza mărfurilor americane exportate este **munca de calitate superioară**, mai calificată și mult

¹ David Ricardo, *Opere alese*, vol. I, Editura Academiei Române, București, 1959, p. 126. Dânsul atrage atenția asupra faptului că „acesta este principiul care face ca vinul să fie produs în Franța și Portugalia, ca grâul să fie cultivat în America și Polonia și ca obiectele de metal și alte bunuri să fie fabricate în Anglia” (*ibidem*).

² *Ibidem*, p. 128.

³ *Ibidem*.

⁴ Suntem în prezența unei analize economice privind caracterul obiectiv al acestor principii și norme.

⁵ David Ricardo abordează schimburile comerciale dintre națiuni dintr-o perspectivă pragmatică, impusă de dubla sa calitate de om de afaceri și de om politic (membru al Parlamentului Marii Britanii). Mesajul său primordial a fost: liberalizarea comerțului mondial. (Pentru o analiză amplă a concepțiilor ricardiene a se vedea valoroasa sinteză a prof. univ. dr. Sultana-Sută Selejan, în *Comerț internațional și politici comerciale contemporane*, Editura Eficient, București, 1997, p. 505-511).

⁶ Vezi pentru o analiză mai aprofundată Nicolae Sută, *Comerț internațional și politici comerciale contemporane*, Editura All, București, 1995, p. 489 și urm.

⁷ W. Leontief, *Analiza input-output*, Editura Științifică, București, 1970, p. 110 și urm.

mai productivă decât în alte zone și regiuni ale lumii. Această concepție contravine gândirii liberale neoclasice, în care se încadra și modelul Heckscher-Ohlin-Samuelson al comerțului internațional¹, fiind considerată a fi „o piatră de hotar în comerțul internațional”. Atrăgând atenția asupra insuficiențelor teoriei academice, liberale neoclasice „ortodoxe”, concepția input-output (intrări-ieșiri) promovată de Leontief a deschis câmp liber de manifestare preocupărilor de testare practică, implicit unei analize critice a teoriei academice, determinând reexaminarea validității modelului susținut de această teorie. În gândirea economică se apreciază că analiza empirică input-output a dinamizat teoria neoclastică despre comerțul internațional, imprimându-i un caracter pragmatic mai accentuat.

Trebuie precizat că, în ultimele decenii, gândirea economică, în ansamblu, cunoaște evoluții importante în direcția **modernizării** teoriei liberale neoclasice despre comerțul internațional². Se remarcă noi puncte de vedere cu privire la conținutul schimburilor economice dintre țările cu potențial și structuri economice inegale³. S-au înregistrat o serie de inovații în domeniul politicilor comerciale la nivel regional și universal, ca urmare a accentuării interdependențelor dintre economiile naționale, în condițiile extinderii proceselor de integrare economică⁴.

Secțiunea a II-a

Reglementări semnificative privind comerțul internațional

Preocupări concrete de reglementare a relațiilor comerciale internaționale au existat din primii ani ai schimburilor economice, urmărindu-se, în mod constant, statuarea unor **principii** și chiar a unor **coordonate juridice** privind modalitățile de efectuare a acestor schimburi.

§1. Primele reglementări în Grecia și Roma antică

După cum atrăgea atenția Montesquieu „cei dintâi greci erau cu toții piraiți”. Supremația pe mare⁵ a Atenei este analizată de Xenophon, care atrăgea atenția

¹ Teoria proporției factorilor de producție și teoria egalizării prețurilor factorilor de producție între țările partenere din comerțul internațional, inclusiv egalizarea veniturilor din aceste țări. Acceptând teoriile lui Smith și Ricardo privind avantajele generale ale diviziunii muncii, Heckscher, Ohlin și Samuelson au reformulat acest principiu „în funcție de înzestrarea naturală a fiecărei țări cu factori de producție, ținând seama de rigorile teoriei interdependenței reciproce a prețurilor”.

² Pentru o analiză detaliată a acestor concepții a se vedea studiile de referință ale prof. univ. dr. Sultana-Sută Selejan, *Doctrine și curente în gândirea modernă și contemporană*, Editura All, București, 1994; *Privire panoramică asupra teoriilor și doctrinelor despre comerțul internațional și politicile comerciale externe ale statelor naționale*, în lucrarea *Comerț internațional și politici comerciale contemporane, loc. cit.*, p. 497-535.

³ *Ibidem*.

⁴ *Ibidem*.

⁵ Montesquieu nota că „Minos, care avusese supremația pe mare, nu avusese probabil decât succese mai însemnate ca ale altora în piraterii, căci dominația lui se mărginea la împrejurimile

asupra faptului că în cazul în care atenienii „ar locui într-o insulă și dacă pe lângă aceasta ei ar deține și supremația pe mare, le-ar sta în putere să vatăme pe alții, fără ca ei să poată fi vătămați câtă vreme ar fi stăpânitorii mării”¹. Solon consacră în reglementările pe care le-a promovat aceste realități, facilitând dezvoltarea comerțului.

Este știut că - prin așezarea sa - Corintul a putut să facă „un comerț mai întins decât Atena”², având un port pentru primirea mărfurilor din Asia și altul pentru primirea celor din Italia. Navigatorii preferau să se ducă în Corint, deoarece ei întâmpinau mari greutăți la ocolirea Promontoriului Maleas³, unde se întâlneau vânturi opuse, pricinuind naufragii⁴.

În baza reglementărilor care cărmuiau relațiile comerciale, Grecia a înflorit continuu, devenind un important punct de atracție prin jocurile pe care le oferea lumii; prin „sărbătorile la care se strâneau oamenii din toate părțile”⁵, precum și prin oracolele care „stârneau curiozitatea întregii omeniri”⁶.

Solon a statuat ca „datornicii să nu mai fie privați de libertate”⁷ pentru a-i constrânge la achitarea datoriilor civile. Această **lege** a fost preluată din Egipt, unde fusese elaborată de Bocchoris⁸ și, apoi, repusă în vigoare de Sesostris⁹. După cum observa Montesquieu, atunci când este vorba de „convenții care derivă din comerț, legea trebuie să pună mai mult preț pe bunăstarea publică, decât pe libertatea unui cetățean”¹⁰, ceea ce nu excludea excepțiile și limitările „pe care le pot cere omenia și buna ordine”¹¹.

Prin Legea din Rhodos, fiul nu se putea sustrage de la plata datoriilor tatălui său, renunțând la moștenire¹². Această lege era făcută pentru „o republică bazată pe comerț”¹³, ceea ce - în opinia lui Montesquieu - implica o limitare în sensul că „datoriile contractate de către tată, după ce fiul începuse să facă comerț, să nu

insulei sale” (Charles Louis de Secondat Montesquieu, *Despre legi privite în raportul lor cu comerțul*, văzut în lumina prefacerilor pe care el le-a suferit în întreaga lume, în „Despre spiritul legilor”, vol. II, *loc. cit.*, p. 39). Atunci când grecii „au devenit un popor puternic, atenienii au dobândit adevărata supremație a mării, deoarece acest popor care făcea comerț și era victorios a înfrânt pe cel mai puternic monarh de atunci (Regele Persiei - prec. ns.) și a sfărâmat forțele maritime ale Siriei, ale Ciprului și ale Feniciei” (*ibidem*).

¹ Xenophon, *De Republica Athen*, Cap. II.

² Montesquieu, *op. cit.*, p. 40.

³ Capitala fostelor colonii portugheze în India.

⁴ Strabon, Cartea VIII, Cap. VI.

⁵ Montesquieu, *op. cit.*, p. 42.

⁶ *Ibidem*.

⁷ Plutarh, *Qu'il ne faut pas emprunter à usure*, Cap. IV.

⁸ Bocchoris era nume grec dat faraonului Bokenranef din dinastia a XXIV-a.

⁹ Sesostris era Ramses al II-lea.

¹⁰ Montesquieu atrăgea atenția că prin această lege, negustorii - fiind nevoiți să încredințeze sume mari pe termene adeseori foarte scurte, să le dea și să le ia înapoi - trebuie ca debitorul să-și achite întotdeauna obligațiile la termenele stabilite „ceea ce impune aplicarea constrângerii prin privarea lui de libertate” (*ibidem*, p. 21).

¹¹ *Ibidem*, p. 21

¹² Sextus Empiricus, *Hypotyposes*, Cartea I, Cap. XIV. Filozof grec sceptic, Sextus Empiricus a trăit în secolul al II-lea e.n.

¹³ Montesquieu, *op. cit.*, p. 22.

greveze bunurile dobândite de fiu¹. Dânsul aprecia că „un negustor trebuie să-și cunoască întotdeauna obligațiile și să se comporte în fiecare clipă după starea averii sale”².

În lucrarea sa „**Despre legi**”, Platon arată că „într-un oraș în care nu există comerț maritim sunt necesare de două ori mai puține legi civile decât în orașele în care există”³. Dânsul observă că relațiile comerciale atrag în țara care practică comerțul maritim „**un mare număr de convenții**”, determinând introducerea în acea țară a „numeroase feluri de bunuri și de moduri de a le dobândi”⁴. În această analiză, într-un oraș comercial „există mai puțini judecători și mai multe legi”⁵.

Romanii și-au dezvoltat relații comerciale cu Arabia și cu Indiile, de unde au obținut mari bogății. Ei erau preocupați, însă, să nu transmită națiunilor supuse „**arta de a învinge**”, împiedicând **prin legi** „orice comerț cu barbarii”. Nimeni să nu trimită „barbarilor untdelemn, vin sau alte băuturi, nici măcar numai cât să guste din ele”⁶. Mai mult, Domițian a poruncit să se smulgă din rădăcini viile din Galia, de teama ca această băutură să nu atragă pe barbari⁷. Ulterior, împărații Probus⁸ și Iulian⁹ au restabilit libertatea plantării viței de vie în Galia. Mai mult, în ultimii ani ai Imperiului, barbarii „i-au silit pe romani să înființeze antrepozite comerciale”¹⁰.

După cum am precizat, romanii au dezvoltat relații comerciale cu arabii, care cumpărau puțin, dar vindeau mult, acumulând aurul și argintul vecinilor¹¹. O înflorire remarcabilă a cunoscut-o comerțul cu arabii în timpul împăratului Augustus¹², reglementările instituite respectându-se numai parțial. Astfel, din documentele vremii rezultă chiar o gravă și permanentă încălcare a acestor reglementări. „Caravanele de la Alep și de la Suez duc acolo două milioane din moneda noastră **și trec tot pe atâta în mod fraudulos**”¹³.

Comerțul cu Indiile era și mai intens. Analiztii vremii arătau că mărfurile care se aduceau din Indii se vindeau la Roma **cu preț însutit**¹⁴. Și, cu toate că această afirmație pare a fi exagerată¹⁵, totuși comerțul romanilor cu Indiile a adus

¹ *Ibidem*.

² *Ibidem*.

³ Platon, *Des Loix*, Cartea VIII.

⁴ *Ibidem*.

⁵ Montesquieu atrage atenția că „într-un oraș comercial există și instanțe comerciale pe lângă instanțele civile obișnuite”, ceea ce demonstrează că „acolo unde se face comerț sunt și legi comerciale și instanțe comerciale, deci și judecători”.

⁶ *Ad Barbaricum*, Cod, Cartea IV, Titlul XLI (Ce bunuri nu trebuie să fie exportate).

⁷ Împăratul Domitianus (81-96) - printr-un Edict - a dispus să fie distruse jumătate din plantațiile de viță de vie din provincii și a interzis să se planteze altele. În analiza efectuată de Suetonius se arată că dispozițiile Edictului nu au fost respectate decât în parte.

⁸ M. Aurelius Valerius Probus, a fost împărat roman în anii 276-282.

⁹ Iulian Apostatul a fost împărat roman în anii 361-363.

¹⁰ Montesquieu, *op. cit.*, p. 65.

¹¹ Plinius, Cartea VI, Cap. XXVIII.

¹² Strabon, Cartea XVI, Cap. IV.

¹³ Plinius, Cartea VI, Cap. XXVIII (subl. ns.). În pofida acestor grave încălcări ale legilor comerțului, schimburile economice înflorau, iar bogățiile se concentrău în imperiul roman.

¹⁴ Plinius, Cartea VI, Cap. XIII.

¹⁵ Vezi analiza efectuată de Montesquieu, *op. cit.*, p. 66.

importante beneficii Imperiului, fiind situat, pentru o lungă perioadă de timp, pe primul loc. Este de remarcat și faptul că: **a)** acest comerț a dus la dezvoltarea navigației romane; **b)** mărfurile importate au influențat dezvoltarea comerțului interior; **c)** a avut un impact asupra înfloririi meșteșugurilor; **d)** a determinat o sporire a numărului cetățenilor ca urmare a multiplicării mijloacelor de trai; **e)** dădea naștere la lux, care - după cum observa Montesquieu - era „atât de folositor pentru guvernământul unuia singur”, pe cât de dăunător era „pentru guvernământul mai multora”¹.

Romanii și-au reglementat relațiile lor comerciale prin: **1. Tratat de alianță - foedera aequa și iniqua**; **2. Tratat de amicitie** care urmăreau protecția comercianților romani pe teritoriul altui stat, precum și a comercianților străini pe teritoriul roman², **3. Tratat de ospitalitate** - *hospitum publicum*, între Roma și un alt stat³, precum și între un cetățean roman și un stat străin⁴.

§2. Legi comerciale britanice

Comerțul britanic a fost, fără îndoială, unul dintre cele mai înfloritoare. La această evoluție înfloritoare au contribuit principiile și normele promovate de britanici pentru dezvoltarea comerțului internațional. Așa, de pildă, **Magna Charta Libertatum** - impusă Regelui Ioan fără de Țară de către aristocrația feudală, act semnat de către acesta în 1215 - nu admite în timpul războiului sechestrarea și confiscarea mărfurilor negustorilor străini, decât doar „ca represalii”⁵. Montesquieu observa că această reglementare a avut o semnificație deosebită la vremea respectivă, englezii făcând dintr-o asemenea normă juridică „unul dintre punctele libertății sale”⁶.

Pe de altă parte, în 1740 - în timpul războiului Spaniei cu Anglia - englezii au adoptat o lege prin care era pedepsită cu moartea persoana care introducea mărfuri engleze în teritoriile spaniole⁷. Aceeași pedeapsă se aplica celor care ar fi cutezat să aducă mărfuri spaniole în teritoriile britanice⁸. Analiza efectuată de Montesquieu cu privire la această lege este deosebit de severă. Dânsul atrăgea atenția asupra faptului că ea venea în contradicție „cu spiritul comerțului și cu felul

¹ Montesquieu, *op. cit.*, p. 67

² Aceste tratate aveau, de regulă, două clauze: a) de garantare a persoanei care mergea într-un alt stat și a bunurilor sale; b) de soluționare a litigiilor dintre cetățenii celor două state de către tribunalele speciale. Un asemenea Tratat este cel încheiat între Roma și Cartagina, în anul 348 î.e.n., după toate probabilitățile.

³ În acest caz, *Hospitum publicum* cuprindea - în afara clauzelor tratatului de amicitie - și o clauză privind acordarea lui *commercium* și *connubium*.

⁴ În acest caz, statul străin își asigura din partea unui magistrat roman - prin daruri substanțiale - protecția față de statul roman (pentru o analiză mai amplă a se vedea C. Tomulescu, *Manual de drept privat roman*, București, 1956, p. 898 și urm.).

⁵ Art. 41, *Magna Charta Libertatum*.

⁶ Montesquieu, *op. cit.*, p. 20.

⁷ Lege publicată la Cadix în martie 1740.

⁸ *Ibidem*.