

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/209078135>

Contracte economice. Manual pentru clasa a XI-a

Book · January 2007

CITATIONS

0

READS

3,682

5 authors, including:



Andy Pușcă

Universitatea Danubius Galati

107 PUBLICATIONS 16 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:



Public Property [View project](#)



International Law [View project](#)

Valentina Capotă
Maria-Monica Capotă

Aurica Anghel-Păun

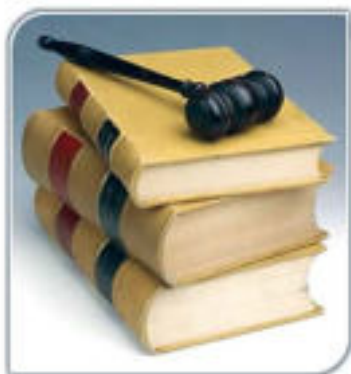
Andy Pușcă
Florentina Pușcă

Modul

Contracte economice

CLASA a XI-a

MANUAL



UNITATEA I.

Dispoziții legale în practicile comerciale

I.1. IDENTIFICAREA SURSELOR DE INFORMARE PRIVIND REGLEMENTĂRILE LEGALE NECESARE DESFĂȘURĂRII ACTIVITĂȚILOR ECONOMICE



Astăzi, orice persoană interesată pentru a se informa cu privire la reglementările legale în materia desfășurării activităților economice poate consulta: reviste, ziare, adrese de Internet, Monitorul Oficial al României, Camera de Comerț, Registrul Comerțului, adrese ale altor instituții.

Potrivit Constituției României „Legea se publică în Monitorul Oficial al României și intră în vigoare la 3 zile de la data publicării sau la o dată ulterioară prevăzută în textul ei (art. 78 din Constituție) ”.

1. Monitorul Oficial este o publicație legislativă oficială, este o sursă importantă de informare privind legile în vigoare și nu numai.

2. Registrul Comerțului

Cadrul legal este asigurat de Legea nr. 26/1990 privind Registrul comerțului, modificată și republicată în Monitorul Oficial nr. 49 din 4 februarie 1998

Comercianții au obligația ca, înainte de începerea comerțului, să ceară înmatricularea în Registrul comerțului, iar în cursul exercitării și la încetarea comerțului, să ceară înscrierea în același registru a mențiunilor privind actele și faptele a caror înregistrare este prevăzută de lege.

Registrul comerțului este public.

Registrul comerțului se ține de către Oficiul Registrului Comerțului, organizat în fiecare județ și în municipiul București. Registrul central al comerțului se ține de către Oficiul Național al Registrului Comerțului, organizat pe lângă Camera de Comerț și Industrie a României.

Comercianții cer înmatricularea la Oficiul Registrului Comerțului din județul sau din municipiul București, unde își au sediul.

Înmatricularea și mețiunile sunt opozabile terților de la data efectuării lor în Registrul comerțului ori de la publicarea lor în Monitorul Oficial al României, Partea a IV-a, sau în altă publicație, acolo unde legea dispune astfel.

Persoana care are obligația de a cere o înregistrare nu poate opune terților actele ori faptele neînregistrate, în afară de cazul în care face dovada că ele erau cunoscute de aceștia.

Înregistrările în registrul comerțului se fac pe baza unei încheieri a judecătorului delegat sau, după caz, a unei hotărâri judecătorești definitive, în afară de cazurile în care legea prevede altfel.

Oficiul Registrului Comerțului se organizează și funcționează pe lângă fiecare Cameră de Comerț și Industrie teritorială. Oficiul Național al Registrului Comerțului se organizează și funcționează pe lângă Camera de Comerț și Industrie a României.

Pentru operațiunile efectuate, oficiul registrului comerțului percepe taxe, potrivit unui tarif stabilit de Camera de Comerț și Industrie a României împreună cu Ministerul Finanțelor .

Registrul comerțului este alcătuit dintr-un registru pentru înregistrarea comercianților, persoane fizice sau juridice. Pentru fiecare an se deschide un nou registru . Aceste registre se țin în sistem computerizat.

Fiecare comerciant înregistrat va purta un număr de ordine, începând de la numărul 1 în fiecare an.

3. Camera de Comerț.

Cadrul legal este asigurat de Decretul-Lege nr. 139/1990.

Camera de Comerț și Industrie a României este cea mai puternică asociație a mediului de afaceri din România, reunind în rândurile sale întreaga rețea de 42 de



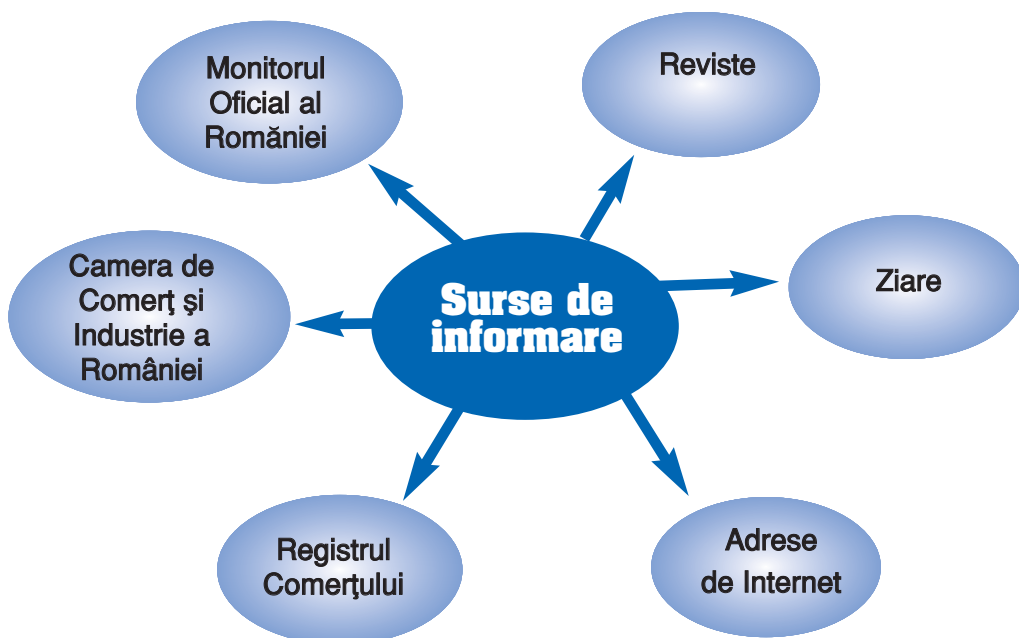
Camere de Comerț și Industrie teritoriale, Camere de Comerț bilaterale și asociații profesionale.

Camera de Comerț și Industrie a României este o organizație neguvenamentală, cu caracter autonom, care susține interesele comunității de afaceri și, în special pe cele ale membrilor săi, în dialogul cu instituțiile statului și organisme internaționale. Camera de Comerț și Industrie a României acționează pentru crearea unui mediu de afaceri stabil, coerent și propice dezvoltării sectorului privat, unei economii de piață reală, durabilă și deschisă spre exterior.

Camera de Comerț și Industrie a României este aproape de mediul de afaceri și prin oferta sa de servicii care include misiuni economice, programe de perfecționare profesională, organizarea de seminarii și dezbateri, baze de date de informații și oportunități de afaceri și contribuie la dezvoltarea afacerilor.

De asemenea, în contextul procesului de integrare a României în structurile europene, Camera de Comerț și Industrie a României a demarat o campanie de pregătire a mediului de afaceri în vederea adoptării normelor comunitare de către agenții economici.

Pentru orice companie, fie ea străină sau română, colaborarea cu Camera de Comerț și Industrie a României este cu siguranță benefică atât pentru dezvoltarea afacerii, pe plan național și pe piețele externe, cât și pentru dezvoltarea competențelor personalului sau pentru pregătirea în vederea aderării la Uniunea Europeană.



I.2. ANALIZAREA INFORMAȚIILOR NECESARE PROPRIEI ACTIVITĂȚI COMERȚIALE: LEGI, ORDONANȚE, HOTĂRĂRI DE GUVERN, NORME INTERNE.

I.2.1. Introducere



Activitatea comercială se referă la activitatea de comerț. Comerțul este o practică legată de operațiuni asupra mărfii.

Cel care exercită o activitate de comerț este comerciantul.

Într-o economie de piață funcțională, comercianții pot fi persoane fizice și societăți comerciale.

Funcția principală a comerțului este aceea de a procura consumatorilor bunurile de care au nevoie.

În țara noastră, ca și pretutindeni, la început comerțul a fost condus potrivit unor reguli cutumiare, fie de sorginte locală (obiceiul pământului), fie de proveniență străină, ca urmare a legăturilor cu negustorii străini.

Primele legiuri scrise (Pravila lui Vasile Lupu și Îndreptarea legii a lui Matei Basarab) nu cuprindeau reguli speciale de comerț.

Unele regulii speciale pentru comerț, apar abia în Codul lui Andronache Donici 1814. O reglementare la fel de sumară este cuprinsă în Codul lui Caragea (1817) din Muntenia și Codul lui Calimach (1828) din Moldova.

și Regulamentele Organice din Muntenia și Moldova (1831) cuprind anumite reguli privind comerțul, precum și dispoziții în temeiul cărora au fost înființate tribunalele comerciale.

Mai târziu, în 1840, în Muntenia și Moldova a fost aplicat Codul Comercial francez adoptat în Franța în 1807, iar în 1887 a fost adoptat Codul Comercial român, inspirat după codul Italian din 1882. Acest cod adoptat în 1887 s-a aplicat nestingherit până în 1948, când trecându-se la economia planificată, supercentralizată, a rămas aplicabil numai raporturilor juridice de comerț exterior.



I.2.2. Legile aplicabile propriei activități comerciale

Crearea și funcționarea economiei de piață în România, după Decembrie 1989, este un proces de lungă durată, care presupune în mod obligatoriu

Codul comercial român

1. consacra derogări de la reguli ale codului civil, cum ar fi: solidaritatea codebitorilor, interzicerea termenului de grație, retractul litigios;

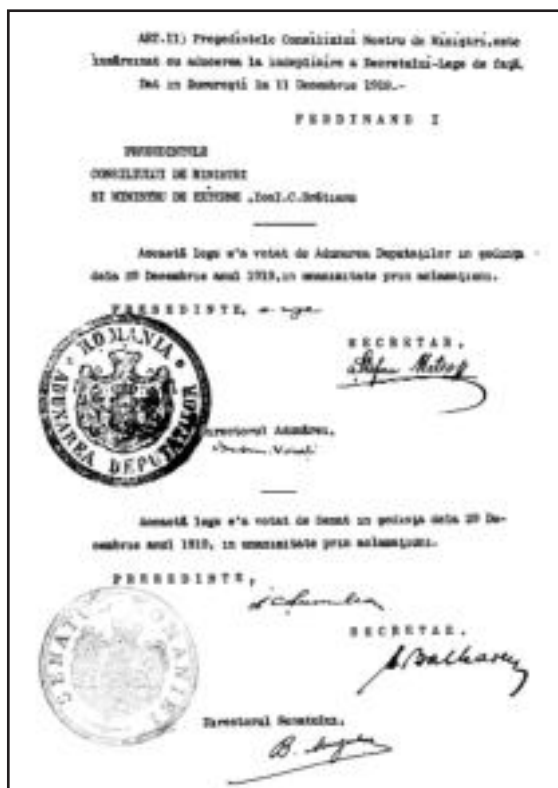
2. dezvoltă reglementarea unor instituții ale Codului Civil, adaptându-le nevoilor activității comerciale (contractul de vânzare cumpărare comercială, contractul de mandate comercial, contractul de gaj comercial)

3. cuprinde norme privind încheierea contractelor între absenți.

I.2.3. Legile comerciale speciale și alte acte normative, care reglementează anumite aspecte ale activității comerciale. Principalele legi speciale sunt:

1. Legea nr.31/1990, privind societățile comerciale, reprezintă reglementarea generală în materia societăților comerciale. Aceasta lege reglementează următoarele tipuri de societăți comerciale: societatea în nume colectiv; societatea în comandita simplă; societatea în comandita pe acțiuni; societatea pe acțiuni și societatea cu răspundere limitată.

Ca mod de reglementare Legea nr.31/1990, cuprinde reguli generale aplicabile oricărei societăți comerciale, precum și reguli speciale privind fiecare formă juridică de societăți comerciale.



- 2. Legea bancară nr.58/1998**, modificată prin Legea nr.458/2003;
- 3. Legea nr.47/1991**, privind activitatea de asigurare;
- 4. Legea nr.26/1990**, privind registrul comerțului;
- 5. Legea nr.21/1996**, legea concurenței;
- 6. Legea nr.11/1999**, privind combaterea concurenței neloiale;
- 7. Legea nr.85/2006**, privind procedura insolvenței;
- 8. Legea nr.82/1991**, legea contabilității;
- 9. Legea nr.58/1934**, privind cambia și biletul la ordin și Legea nr.59/1934, privind cecul;
- 10. Legea nr.300/2004**, privind activitatea economică pe baza liberei inițiative.

Activitatea de comerț mai este reglementată și prin dispozițiile codului civil și a legilor civile speciale.

În activitatea economică, Codul civil se aplică în absența unor norme ale codului comercial. O importanță deosebită o au dispozițiile Codului civil privind materia obligațiilor precum și cele referitoare la contractele speciale.

Legile civile speciale sunt: D.L.nr.31 și nr.32/1954, privind persoana fizică și persoana juridică.

Cu privire la corelația dintre codul comercial și legile comerciale speciale se aplică principiul "specialia generalibus derogant", potrivit căruia în concursul dintre legile speciale și cele generale se acorda prioritate celor speciale.

1.2.4. O.G.;H.G.; N.I. aplicabile activității comerciale.

Pentru ca noțiunea de lege comercială trebuie înțeleasă în sensul larg, de act normative adoptat de organele competente ale statului, între izvoarele scrise ale dreptului comercial se vor încadra și decretele-legi, decretele, ordonanțele și hotărârile guvernului, ordinele, instrucțiunile și regulamentele miniștrilor ori ale altor conducători ai administrației publice centrale sau locale, când conțin norme juridice reglementând activitatea comercială.

Toate actele normative (legi, ordonanțe, hotărâri, norme interne) au același obiectiv: crearea cadrului juridic adecvat dezvoltării mecanismelor economiei de piață.

I.3. UTILIZAREA DISPOZIȚIILOR LEGALE ÎN MATERIE DE PRACTICI COMERCIALE ÎN PROPRIA ACTIVITATE.

I.3.1. Drepturi ale comerciantului

I.3.1.1. Noțiunea de comerciant.

Potrivit codului comercial român, pot fi subiecte ale raporturilor comerciale atât comercianții cât și necomercianții.

Tot codul comercial prevede că: "Sunt comercianți aceia care fac fapte de comerț, având comerțul ca o profesie obișnuită și societățile comerciale (art.7).

Prin urmare, sunt comercianți:

a) - persoanele fizice care exercită în mod obișnuit, cu titlu de profesie o activitate de comerț.

b) - societățile comerciale, indiferent dacă acestea sunt cu capital integral privat, cu capital de stat sau cu capital mixt.

Dar, potrivit legii nr.26/1990, privind registrul comerțului, mai au calitatea de comerciant și asociațiile familiale și regiile autonome, organizațiile cooperatiste.

Din analiza dispozițiilor legale (art.8 C.com. și art.1 alin.2 din Legea nr.300/2004, și art.1 alin.3 din Legea nr.26/1990) **nu au calitatea de comerciant:**

a) - statul și unitățile administrative - teritoriale;

b) - meseriașii și țăranii care-și desfac produsele din gospodăria proprie;

c) - asociațiile și fundațiile (organizațiile non-profit);

d) - persoanele fizice care au dreptul să exercite profesii în baza unor legi speciale (exemplu: avocații)



I.3.1.2. Comerciantul persoană fizică

Definiție. *Este comerciant, persoana fizică, care săvârșește fapte obiective de comerț, în nume propriu având comerțul ca o profesie obișnuită (art.7 C.com.)*

Din această definiție rezultă că persoana fizică pentru a dobândi calitatea de comerciant trebuie să îndeplinească următoarele condiții:

a) - Să săvârșească acte (fapte) obiective de comerț.

Prin fapt de comerț se înțelege un act (operațiune) care realizează o interpunere în circulația bunurilor, efectuată cu intenția de a obține anumite beneficii (profit).

Faptele obiective de comerț sunt operațiunile prevăzute în art.3 Cod comercial. Toate actele și faptele de comerț trebuie să aibă caracter licit.

b) - Să săvârșească activitate de comerț în nume propriu. În activitatea de comerț, comerciantul persoană fizică trebuie să angajeze în raporturile cu terții numele și patrimoniul său. Aceasta condiție, ca săvârșirea faptelor de comerț să se facă în nume propriu (pe riscul comerciantului) ajută la delimitarea din punct de vedere juridic a comerciantului individual de persoanele folosite de comerciant în activitatea sa comercială (numite auxiliarii comerciantului).

c) - Să săvârșească actele de comerț ca o profesie obișnuită. Din interpretarea art.7 C.com. noțiunea " o profesie obișnuită" trebuie înțeleasă nu ca o acțiune sporadică , ci ca o activitate organizată , omogenă , permanentă.

Profesiunea este starea unei persoane care face, din repetarea unor anumite acte, ocupațiunea vieții sale și de la care ea cere resursele existenței sale sociale (Cas.III, dec.1826/1936, Practica judiciară în materie comercială, Editura Lumina, București, 1991, vol.I, pag.128).

Săvârșirea accidentală a unor fapte de comerț obiective nu este suficientă pentru dobândirea calității de comerciant, cu toate că operațiunea este supusă legilor comerciale (art.9 Cod.com.).

Deși, din executarea izolată a faptelor de comerț se nasc raporturi juridice supuse legilor comerciale, totuși persoana care săvârșește izolat faptele de comerț nu dobândește calitatea de comerciant.

I.3.1.3. Capacitatea cerută de lege pentru a fi comerciant.

Alături de aceste condiții, o persoană fizică pentru a fi comerciant trebuie să îndeplinească și condiția cu privire la capacitatea cerută de lege pentru a fi comerciant.

O persoană fizică dobândește capacitatea de a fi comerciant la împlinirea vârstei de 18 ani (atunci când dobândește capacitatea deplină de exercițiu).

A. Incapacități:

a) Atât minorul cât și persoana pusă sub interdicție sunt lovite de incapacitate, ele nu pot dobândi calitatea de comerciant, chiar dacă ar săvârși fapte obiective de comerț în sensul art.7 C.com.

Nu are capacitatea de comerciant orice minor indiferent dacă minorul are capacitate restrânsă de exercițiu sau nu are capacitate de exercițiu.

În concepția Codului comercial, minorul nu are capacitatea de a începe un comerț, dar poate să continue comerțul (spre exemplu; atunci când dobândește pe cale succesorală un fond de comerț).

În acest caz exista posibilitatea continuării comerțului în numele minorului, prin intermediul părinților sau, după caz, al tutorelui.

Întrucât comerțul este continuat în numele minorului, acesta poate dobândi calitatea de comerciant, iar dacă minorul va fi în stare de insolvență i se va aplica procedura de observație, a reorganizării sau, după caz, procedura falimentului potrivit Legii nr.85/2006, privind procedura insolvenței. Însă, potrivit legislației în vigoare, sancțiunile pentru infracțiunile săvârșite se aplică reprezentantului, întrucât aceste infracțiuni privesc persoana care le-a comis.



Potrivit ultimelor reglementări în domeniu ce se regăsesc în cuprinsul Legii nr.300/2004, privind autorizarea persoanelor fizice și a asociațiilor familiale care desfășoară activități economice în mod independent: "pot desfășura activități economice în mod independent sau în cadrul asociațiilor familiale persoanele fizice care au împlinit vârsta de 18 ani, în cazul persoanelor fizice ce solicită autorizarea pentru desfășurarea de activități economice în mod independent și a persoanelor fizice care au inițiativa constituirii asociației familiale, respectiv vârsta de 16 ani, în cazul membrilor asociației familiale".

Rezultă că:

1) - comerciantul individual poate începe o activitate economică în mod independent de la împlinirea vârstei de 18 ani.

2) - persoanele fizice pot solicita constituirea unei asociații familiale pentru a desfășura o activitate economică în mod independent de la împlinirea vârstei de 18 ani.

3) - persoanele fizice pot fi membri ai unei asociații familiale de la vârsta de 16 ani, în calitate de angajați ai respectivei asociații, cu condiția să nu îndeplinească calitatea de reprezentanți ai respectivei asociații familiale.

b) În ceea ce privește situația femeii căsătorite înaintea vârstei de 18 ani, care prin căsătorie dobândește capacitate deplină de exercițiu, recunoscută numai pentru actele de drept civil, **nu poate avea capacitatea de comerciant până la împlinirea vârstei de 18 ani.**

c) Persoanele puse sub interdicție judecătoarească nu au capacitate deplină de exercițiu (din lipsă de discernământ) și de aceea **nu pot fi comercianți, dar nici nu pot continua un comerț** (art.14 C.com.).

d) O situație specială este a persoanei puse sub curatela (art.152 C. fam.). Potrivit legii, persoana pusă sub curatela are capacitatea de a fi comerciant.

Curatela se poate institui, la cererea persoanei în cauză, datorită unei anumite boli, infirmități sau din cauza bătrâneții.

B. Incompatibilități, decăderi și interdicții.

a) Incompatibilități. Nu pot fi comercianți, datorită funcțiilor pe care o dețin : parlamentarii, funcționarii publici, magistrații, militarii.

Nu pot fi, comercianți, datorită profesiei libérale pe care o exercită: avocații, notarii, medicii.

Se consideră că activitatea pe care o desfășoară cei care prestează profesiune liberală nu are caracter speculativ, chiar dacă se obține un câștig.

b) Decăderile din dreptul de a exercita profesia de comerciant sunt interdicții de a fi comerciant, care se pronunță de către instanța de judecată, ca urmare a săvârșirii de către comerciant a unor infracțiuni.

Sanțiunea decăderii din dreptul de a exercita o profesiune comercială constituie o îngrădire a drepturilor unei persoane și de aceea ea nu poate interveni decât în cazurile și în condițiile prevăzute de lege.

c) Interdicțiile pot fi legale sau convenționale. Interdicțiile legale se referă la anumite activități economice care nu pot face obiectul comerțului privat deoarece fie sunt activități de monopol de stat, fie sunt activități care sunt considerate infracțiuni. Interdicțiile contravenționale sunt stabilite de către părțile contractante.

I.3.1.4. Desfășurarea comerțului pe riscul comerciantului.

O altă condiție care trebuie îndeplinită de comerciantul individual este aceea ca trebuie să acționeze în afacerea sa, pe riscul său și cu răspundere nelimitată.

Riscul este specific oricărei afaceri, important este ca persoana fizică comerciant să depună toată diligența pentru înlăturarea sau diminuarea riscului.

Răspunderea nelimitată este caracteristică pentru comerciantul individual. Comerciantul debitor răspunde pentru datoriile ce izvorăsc din activitatea de comerț, cu întreaga sa **avere**, cu toate bunurile mobile și imobile, prezente și viitoare care se afla în patrimoniul sau ca persoană fizică.

I.3.1.5. Obținerea autorizației administrative.

Pentru exercitarea activității de comerț de către un comerciant individual este necesară obținerea în prealabil a autorizației de funcționare.

Legea nr.300/2004 prevede ca pentru ca o persoana fizica să poată desfășura activitate economică în mod independent sau pentru a se putea înființa și funcționa ca asociație familială este necesară obținerea în prealabil a autorizației eliberată în condițiile legii (art.4 din lege).

La cererea persoanelor interesate, autorizațiile se eliberează de către primarii comunelor, orașelor, municipiilor, respectiv ai sectoarelor municipiului București, pe a cărui rază teritorială își au domiciliul persoanele fizice.

Exercitarea activităților economice fără autorizația emisă în condițiile legii constituie infracțiune și se pedepsește potrivit legii penale.

I.3.1.6. Statutul juridic al comercianților

Definiție. Totalitatea drepturilor și a obligațiilor comercianților formează statutul lor juridic.

Legea fundamentală dispune că " alegerea profesiei este liberă", iar exercițiul acestei libertăți poate fi restrâns numai prin lege și numai dacă se impune după caz, pentru apărarea siguranței naționale, a ordinii publice, a sănătății, ori a moralei publice, a drepturilor și libertăților cetățenilor.

Rezultă că orice persoană interesată are libertatea să exercite o profesie comercială. Însă accesul liber la profesiunile comerciale cunoaște anumite limite, stabilite de lege.

La efectuarea unui act de comerț pot participa societăți comerciale, persoane fizice, care au calitatea de comercianți, cât și persoane fizice, care nu au calitatea de comercianți.

Aceste persoane fizice care nu au calitatea de comercianți pot intra sub incidența normelor dreptului comercial, dacă:

- participă la un act subiectiv de comerț plasat în sfera de aplicare a prezumției create prin art.4 Cod com.

- participă la efectuarea unui fapt de comerț obiectiv, dintre cele enumerate de art.3 Cod com.

În nici una dintre aceste situații, participanții persoane fizice, nu dobândesc calitatea de comerciant, dar îi sunt aplicabile normele privind obligațiile comerciale.

De aceea, calitatea de comerciant implică un statut juridic, diferit de cel al necomercianților, cu consecințe deosebite asupra raporturilor juridice la care participă.

TEMĂ

I . Verificați-vă cunoștințele:

1. Definiți comerciantul persoană fizică.
2. Arătați cine nu are calitatea de comerciant.
3. Indicați vârsta minimă legală pentru a putea dobândi capacitatea de comerciant.
4. Prezentați incompatibilitățile, decăderile și interdicțiile.
5. Poate deveni comerciant:
 - a) persoana fizică în vârstă de 20 ani pusă sub interdicție;
 - b) minorul în vârstă de 15 ani , care a încheiat un contract de muncă;
 - c) femeia măritată , în vârstă de 16 ani;
 - d) persoana fizică în vârstă de 18 ani;
6. Poate avea calitatea de comerciant:
 - a) statul și unitățile administrativ-teritoriale;
 - b) asociațiile și fundațiile;
 - c) avocații și profesorii;
 - d) asociațiile familiale.

II . Realizați o comparație între comerciantul persoană fizică și societatea comercială cu răspundere limitată cu asociat unic.



I.4.Obligațiile comercianților. Legislație

A. Introducere

Legea instituie anumite obligații comercianților (persoane fizice sau persoane juridice), cu scopul de a asigura condițiile necesare existenței unui cadru corespunzător exercitării unei activități comerciale, ca profesie.

Întrucât aceste obligații sunt legate de exercitarea unei profesii comerciale, acestea sunt denumite obligații profesionale ale comercianților. Acestea sunt:

1. Una dintre obligațiile profesionale ale comercianților este aceea de a îndeplini anumite formalități de publicitate în vederea aducerii la cunoștință celor interesați a existenței unui nou comerciant, precum și a unor acte și fapte din activitatea comercianților.

Aceasta obligație presupune ***publicitate în Registrul Comerțului***

2. În scopul asigurării și desfășurării unei activități comerciale, precum și pentru a avea un control asupra acestei activități ***comercianții sunt obligați să țină anumite registre de contabilitate***, în condițiile prevăzute de lege.

3. O altă obligație este aceea ca fiecare comerciant să desfășoare o ***activitate comercială în limitele unei concurențe loiale***, care reprezintă element esențial pentru un comerț liber.

4. Altă obligație a comercianților este ***îndeplinirea la timp a obligațiilor fiscale*** respective:

- plata impozitului pe profitul realizat din activitatea comercială, potrivit Legii nr.414/2002

- plata impozitului pe venituri, potrivit O.G. nr.7/2001, modificată prin Legea nr.493/2002.

- plata T.V.A.,potrivit legii nr.345/2002 modificată

- plata altor taxe si impozite datorate statului

Sustragerea prin orice mijloace în întregime sau în parte, de la plata impozitelor sau a taxelor datorate statului constituie evaziune fiscală (legea nr. 87/1994, modificată)

5. Comercianții trebuie ***să participe la constituirea Camerelor de Comerț și Industrie(potrivit legii nr. 139/1990).***

6. Pe plan administrativ exercitarea legală a calității de comerciant este condiționată de ***dobândirea în prealabil***, de către persoana în cauză, a ***autorizației de funcționare*** ca persoana fizică autorizată sau asociație familială cu activitate comercială independentă.(potrivit legii nr.

300/2004). Autorizația administrativă se emite de la organele administrației publice județene sau ale Municipiului București (primăriei). Autorizația cuprinde : numele solicitantului, adresa , obiectul de activitate , durata de funcționare, precum și unele condiții specifice desfășurării activității

Scopul autorizației este să asigure verificarea de către organul administrativ a îndeplinirii condițiilor cerute de lege pentru exercitarea activității comerciale pe baza liberei inițiative.

Prin instituirea acestor obligații se urmărește apărarea intereselor publice dar și protejarea intereselor terților și ale comercianților însuși.

Cele mai **importante obligații ale comercianților** sunt :

a) înmatricularea în registrul comerțului (potrivit legii nr. 26/1990, republicată și modificată)

b) organizarea și ținerea contabilității (potrivit legii nr. 82/1991, modificată).

1.4.1. Înmatricularea în registrul comerțului

Legea nr. 26/1990, privind registrul comerțului reglementează publicitatea în registrul comerțului.

Potrivit prevederilor legale comercianții au obligația să se înmatriculeze în registrul comerțului înainte de începerea activității, iar în cursul exercitării și la încetarea comerțului sunt obligați să ceară înscrierea , în același registru, a mențiunilor privind actele și faptele a căror înregistrare este prevăzută de lege.



Registrul comerțului reprezintă oglinda întregii situații juridice a comercianților în cauză, o evidență privind existența și activitatea comercianților.

Registrul comerțului este conceput ca un document public asigurând publicitatea activității comercianților, cu scopul protejării intereselor comerciale, dar și a terților.

Prin înregistrările operate în registrul comerțului se asigură protecția firmei, a emblemei, a altor drepturi ale comercianților cuprinse în fondul de comerț.

Fondul de comerț reprezintă totalitatea bunurilor mobile și imobile, corporale și incorporeale afectate desfășurării activității de comerț.

Firma reprezintă denumirea unui comerciant sub care își desfășoară activitatea și sub care semnează.

Emblema este semnul grafic sau denumirea care deosebește un comerciant de altul de același gen.

Înregistrările în registrul comerțului se fac pe baza unei încheieri a judecătorului delegat sau a hotărârii tribunalului, în cazurile prevăzute de lege.

Încheierile judecătorului delegat privind înmatricularea comercianților sau a oricăror alte înregistrări în registrul comerțului sunt executorii de drept și sunt supuse numai recursului (introdus în termen de 15 zile) soluționat de Curtea de Apel în a cărei rază teritorială se află domiciliul sau sediul comerciantului.

Înregistrarea comerciantului în registrul comerțului se face în baza unei cereri de înregistrare care trebuie să fie însoțită de acte doveditoare ale datelor pe care le cuprinde.

Înmatricularea în registrul comerțului are **efect declarativ** cu privire la calitatea persoanei, creându-se o prezumție relativă de comercializate cu privire la faptele pe care acesta le săvârșește și cu privire la calitatea de comerciant.

În caz de nerespectare a dispozițiilor cuprinse Legea nr. 26/1990, republicată și modificată, sancțiunile prevăzute sunt :

1) - sancțiuni civile;

2) - sancțiuni penale.

Sancțiunile civile constă în plata de amenzi civile aplecate de instanța judecătorească, în a cărei rază teritorială s-a săvârșit fapta.

Sancțiunile penale. Potrivit legii, se sancționează cu închisoarea persoana care, cu rea-credință, a făcut declarații inexacte, în baza cărora s-a operat o înmatriculare ori s-a făcut o mențiune în Registrul Comerțului (art. 45 din Legea nr. 26/1990).

TEMĂ

1. Se înmatriculează în registrul comerțului:

- a) ofițerii superiori;
- b) medicii;
- c) țăranii;
- d) comerciantul persoană fizică;

2. Nu sunt obligați să se înmatriculeze în registrul comerțului:

- a) avocații și notarii ;
- b) regiile autonome ;
- c) societățile comerciale ;
- d) asociațiile familiale.

3. Statul poate dobândi calitatea de comerciant :

- a) fără a îndeplini nici o formalitate ;
- b) nu poate dobândi aceasta calitate ;
- c) în condițiile specifice prevăzute de lege.

4. Analizați obligațiile profesionale ale comercianților.

5. Descrieți obligația de înmatriculare a comerciantului în registrul comerțului.

6. Definiți registrul comerțului.

7. Enumerați și analizați efectele înregistrărilor în registrul comerțului.

8. Enumerați sancțiunile în caz de nerespectare a obligației de înmatriculare în registrul comerțului.

9. Indicați legea care reglementează înmatricularea în registrul comerțului.



Unitatea Număr pagină

REGISTRUL NUMERELOR DE INVENTAR

Nr. de inventar	Codul de clasificare	Denumirea mijlocului fix și caracteristicile tehnice	Locul unde se află	Alte mențiuni
1	2	3	4	5

14-2-1

Registrul inventar conține inventarul patrimoniului comerciantului.

Registrul copier cuprinde toate scrisorile , în ordine cronologică , pe care comerciantul le expedia.

Potrivit Legii contabilității, comercianții sunt obligați să țină următoarele registre contabile:

- Registrul-jurnal ;
- Registrul-inventar ;
- Cartea-mare.

Registrul Cartea-mare se ține de comercianții care conduc contabilitatea în **"partidă dublă"**, adică fiecare operație comercială are o dublă înregistrare.

Registrele-jurnal și registrele inventar au regim de înregistrare la organele fiscale. Ele se numerotează, se șnuruiesc și se parafează înainte de depunerea lor la organele fiscale pentru înregistrare.

Registrele de contabilitate, înregistrate la organele fiscale și conduse regulat pot fi admise ca probă în instanță ,în caz de litigiu.

Absența registrelor de contabilitate sau neținerea regulată a acestora lipsește pe comerciant de mijloace de proba, în relațiile cu organele fiscale și posibilitatea acestora de a stabili obligațiile față de bugetul statului, fără a ține seama de datele din contabilitate.

Registrele de contabilitate și documentele care au stat la baza înregistrărilor sunt păstrate de comerciant timp de 10 ani, de la data încheierii exercițiului financiar, în cursul căruia au fost întocmite, cu excepția statelor de salarii, care se păstrează timp de 50 de ani.

Răspunderea pentru organizarea și ținerea contabilității revine persoanei care are obligația să gestioneze patrimoniul.

Registrele de contabilitate și bilanțul contabil sunt documente importante pe care le produce contabilitatea.

Bilanțul contabil, potrivit legii, este documentul oficial de gestiune al comerciantului, care trebuie să dea o imagine fidelă, clară și completă asupra patrimoniului și a situației financiare.

De regulă, bilanțul se întocmește anual și este însoțit de contul de profit și pierderi sau de contul de execuție, precum și de raportul de gestiune.

După aprobare, bilanțul contabil se publică în Monitorul Oficial împreună cu contul de profit și pierderi. Bilanțul se păstrează 50 de ani.

În caz de nerespectare a dispozițiilor legale privind organizarea și conducerea contabilității, sancțiunile aplicate pot fi contravenționale și penale. Iar potrivit C.com (art.50,52), comerciantul care nu ține registrele contabile, sau nu le ține în condițiile legii, este lipsit de mijloc de proba, în caz de litigiu.

TEMĂ

I Verificarea cunoștințelor:

1. Definiți contabilitatea.
2. Indicați legea care reglementează organizarea și ținerea contabilității.
3. Enumerați registrele contabile obligatorii pentru comercianți ?
4. Cine este obligat să organizeze și să conducă contabilitatea ?
4. Enumerați sancțiunile aplicate în caz de nerespectare a legii contabilității.

II. Enumerați și analizați fiecare document contabil în parte.



UNITATEA II.

Acționează în spiritul concurenței licite

II.1. IDENTIFICAREA PĂRȚILOR IMPLICATE ȘI A CONDUITEI LOR ÎN RAPORTURILE DE CONCURENȚĂ

II.1.1. Identificarea părților implicate în raporturile de concurență.

"Economia României este economie de piață bazată pe libera inițiativă și concurență" (art.135 alin.1 Constituția României").

În economia de piață agenții economici acționează în mod liber, pe baza proprietății private și în concordanță cu legea cererii și a ofertei.

Această reflectare a liberei inițiative a agenților economici, a libertății lor de acțiune, într-o piață normală ,neîngrădită de bariere reprezintă, de fapt, concurența.

Concurența impune independența și descentralizarea activităților de producție, de distribuție și de consum; inițiativă privată exercitată fără constrângeri și proprietate privată asupra mijloacelor de producție.

În condițiile economiei de piață ,concurența îi conferă acesteia o structură specifică în funcție de:

- numărul și categoria vânzătorilor și a cumpărătorilor ;
- gradul de diferențiere a produselor;
- posibilitatea de a intra într-o ramură de activitate;
- gradul de libertate al determinării prețurilor;

Definiție:

Concurența poate fi definită ca fiind o confruntare dintre agenții economici cu activități identice sau similare, exercitată în domeniile deschise pieței, pentru câștigarea și conservarea clientelei, în scopul rentabilizării propriei activități economice.

Caracteristici:

Concurența se caracterizează prin:

- a) - intervine între comercianții care oferă pe aceeași piață, produse sau servicii și care urmăresc să satisfacă nevoi asemănătoare ale consumatorilor;
- b) - este o competiție liberă, fiecare agent economic are posibilitatea sa hotărască cum și când intervine;
- c) - este o stare comună întreținută de actele celor care participă la activitatea de comerț și este variabilă în funcție de creșterea sau scăderea acțiunilor concurențiale ale agenților economici;
- d) - echilibrează cererea și oferta, determinând strategiile competiționale ale participanților, particularizarea și specializarea întreprinderilor în relațiile cu consumatorii.
- e) - este factorul determinant în stabilirea prețurilor împiedicând obținerea de profituri de monopol;
- f) - stabilește o repartizare a beneficiilor proporțional cu aportul agenților economici în procesul de producție și de distribuție a bunurilor;

În raport cu cerințele moderne ale comerțului, România a adoptat legea concurenței, Legea nr.26/1996, care are ca scop protejarea, menținerea și stimularea concurenței în folosul consumatorilor, vizând crearea condițiilor pentru evaluarea comportamentului agenților economici pe baza unor principii unitare.

Dispozițiile Legii nr.26/1996 se aplica actelor și faptelor care au sau pot avea ca efect restrângerea, împiedicarea sau denaturarea concurenței săvârșite de agenții economici sau asociați de agenți economici persoane fizice sau persoane juridice - de cetățenie ,respective de naționalitate română (art.2 alin.1,lit."a").

Prin urmare au vocație de a fi subiecte într-un raport de concurență, trei categorii de agenți economici:

- a) - persoane fizice;
- b) - persoane juridice;
- c) - entități colective fără personalitate juridică;

A. În categoria **persoanelor fizice** sunt incluși:

1. - comercianții individuali, care săvârșesc acte de comerț în nume propriu având comerțul ca o profesiune obișnuită;

2. - membrii profesiilor liberale, deoarece activitatea lor este autonomă și are caracter economic și ei sunt agenți economici;

3.- intermediarii cunoscuți sub denumirea de auxiliari de comerț;

B. În categoria **persoanelor juridice** pot fi incluse:



1. - **Comercianții persoane juridice** și anume societățile comerciale constituite potrivit Legii nr.31/1990, privind societățile comerciale.

2. - **Regiile autonome**, reglementate de Legea nr.15/1990, privind reorganizarea unităților economice de stat ca regii autonome și societăți comerciale;

3. - **Organizațiile cooperatiste meșteșugărești**, reglementate de Decretul-lege nr.66/1990, privind organizarea și funcționarea cooperatiei meșteșugărești;

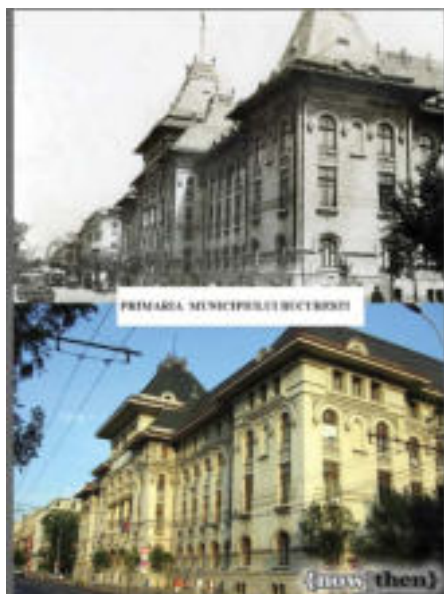
4. - **Cooperațiile de consum**, reglementate de Legea nr.109/1996;

5. - **Grupurile de interes economic** (Legea nr.161/2003);

6. - **Asociațiile și fundațiile** reglementate prin O.G.nr26/2000;

7. - **Sindicatelor**, a căror organizare și funcționare este reglementată de Legea nr.54/2003;

8. - **Organele administrației publice centrale și locale**, în situațiile în care intervin în mod direct în operațiuni de piață, fără ca prin aceasta să exercite prerogativele de putere publică (art.2 alin.1 lit. b din Legea concurenței).



C. În categoria entităților colective fără personalitate juridică se includ asociațiile în participațiune:

Asociațiile în participațiune se realizează prin acordul intervenit între un comerciant sau o societate comercială, pe de o parte, și una sau mai multe persoane ori societăți, pe de altă parte, potrivit căruia prima parte acordă celei de-a doua părți o participare la beneficiile și pierderile uneia sau mai multor operațiuni, ori asupra întregului comerț (art.251 C.com.).

Prin urmare, răspunderea pentru săvârșirea unui act de distorsionare a concurenței poate fi stabilită și în sarcina unei entități fără personalitate juridică, cu condiția existenței continuității economice și funcționale a acesteia.

Comisia Europeană a statuat că dacă ar fi supus regulilor concurenței numai entitățile dotate cu personalitate juridică, dreptul concurenței ar fi lipsit de eficacitate (cum.,21,dec.1998,P.V.C. ocel 74, 17martie 1989).

II.1.2..Conduita părților implicate în raporturile de concurență

A. Raportul juridic de concurență - reprezintă o relație socială patrimonială sau nepatrimonială din sfera economică a producției, distribuției sau consumului de mărfuri sau servicii, reglementată de norma dreptului concurenței.

Dreptul concurenței cuprinde doua subsisteme de norme și anume:

1. - norme care reglementează libertatea concurenței (dreptul public al concurenței);
- 2.- norme care ocrotesc loialitatea concurenței (dreptul privat al concurenței).



GUVERNUL ROMÂNIEI

Corespunzător acestor două subsisteme de norme de concurență exista și două subtipuri de raporturi juridice de concurență, astfel:

1. - raport juridic de autoritate;
2. - raport juridic de egalitate;

B. Subiectele raportului juridic de concurență.

1. - Subiectele raportului juridic de autoritate pot fi:
 - statul, prin autorizațiile sale administrative purtătoare de prerogative de putere.
 - agenții economici, ca subiecte subordonate.
2. - Subiectele raportului juridic de egalitate sunt comercianții ,la ei se referă și Legea nr.11/1991 în calitatea lor de producători, furnizori, distribuitori de produse sau servicii.
3. - În ambele forme ale raportului juridic al concurenței pot apărea și subiecte secundare cum ar fi:
 - salariații unor comercianți care săvârșesc acte de concurență neloială (art.4 lit.a, b, din Legea nr.11/1991).
 - organele administrației publice centrale sau locale atunci când prin deciziile lor intervin în operațiunile de piață, influențând direct concurența (art.2alin.1 pct.b Legea nr.26/1996).

C. Conținutul raportului juridic de concurență - îl constituie drepturile subiective și obligațiile specifice ale părților implicate în raportul de concurență.

În dreptul public al concurenței există principiul libertății inițiativei și comerțului și reciproc există obligația de concurență.

Dreptul la concurență se manifestă prin:

- egalitatea șanselor pentru întreprinderile concurente;
- libertatea accesului pe piață;
- libertatea privind oferta;
- libertatea privind alegerea partenerului de afaceri;
- dreptul de a stabili politica de prețuri și de investiții;
- libertatea producătorului de a-și alege sistemul de distribuție ,etc.

Pentru fiecare drept există corelativ obligația de a permite realizarea dreptului respectiv.

Prin lege sunt apărute și garantate îndeplinirea acestor drepturi și a obligațiilor corelative, lege care sancționează practicile restrictive de concurență, ajutoarele de stat și concentrările economice anticoncurențiale.

În dreptul privat al concurenței există:

- dreptul asupra clientelei și de Know-how, protejat împotriva actelor de concurență neloială;
- dreptul asupra semnelor de individualizare a agentului economic (firma, emblema);
- dreptul asupra semnelor distinctive ale produselor (mărcile);
- dreptul asupra modelelor, desenelor industriale ,a programelor de calculator ,etc.;

Corelativ acestor drepturi există obligația de a respecta regulile de loialitate ale jocului concurenței.

D. Obiectul raportului de concurență, este format din elemente de natură patrimonială sau nepatrimonială, de care se leagă drepturile și obligațiile părților raportului juridic de concurență.

Elementul esențial în raportul de autoritate este protecția structurilor concurențiale ale pieței libere (element nepatrimonial).

În raportul de egalitate elementul cu valoare morală este loialitatea concurenței, iar cele cu valoare patrimonială se referă la clientelă și prestigiul comercial.

TEMĂ

I .Verificarea cunoștințelor.

1. Definiți concurența.
2. Indicați legea concurenței.
3. Prezentați caracteristicile concurenței.
4. Definiți raportul juridic de concurență.
5. Arătați părțile implicate în raportul de concurență.
6. Explicați conținutul raportului de concurență.
7. Descrieți obiectul raportului de concurență.
8. Clasaificați raportul juridic de concurență.

II. Analizați cele doua subtipuri de raporturi de concurență indicând subiectele, drepturile și obligațiile corelative corespunzătoare.



II.2. PREZENTAREA FORMELOR CONCURENȚEI LICITE COMPARATIV CU PRACTICILE MONOPOLISTE ȘI NELOIALE

II.2.1. Formele concurenței comerciale.

În economia de piață exercitarea concurenței constituie un drept al oricărui agent economic.

Concurența impune îndeplinirea anumitor condiții cum ar fi:

- liberalizarea comerțului;
- existența unui nr. suficient de mare de agenți economici privați;
- liberalizarea prețurilor și a tarifelor;
- convertibilitatea monedei naționale;
- accesul investitorilor străini;
- garantarea investițiilor străine;
- instituirea cadrului legal pentru prevenirea și sancționarea concurenței ilicite în scopul promovării comerțului exercitat cu bună credință și potrivit uzanțelor comerciale cinstite;

Tipuri de concurență:

- concurența pură și perfectă;
- concurența imperfectă;

A. Concurența pură și perfectă.

Noțiune. Concurența pură și perfectă este un model ideal, imposibil de realizat în realitate deoarece presupune ca toți agenții economici să producă, să desfacă sau să schimbe mărfurile la prețul pieței, absolut liber iar consumatorii să ia decizii cunoscând în permanență oferta și prețul.

Caracteristici. Concurența pură și perfectă se caracterizează prin:

a) atomicitatea pieței, presupune existența unui număr foarte mare de vânzători și cumpărători ai unui bun. Nici cumpărătorii și nici vânzătorii, luați individual, nu sunt puternici din punct de vedere economic, astfel încât să influențeze în vreun fel cererea -oferta-prețului.

b) omogenitatea produsului, se referă la identitatea perfectă a unui produs realizat de un agent economic cu produsul de același tip realizat de oricare alt agent economic.

c) transparența perfectă a pieței, se referă la faptul că participanții pe piață posedă informații complete privind natura, calitatea și prețul produselor.

d) intrarea sau ieșirea liberă într-un domeniu sau dintr-un domeniu de activitate sau pe/de pe o piață, presupune absența totală a oricăror bariere (legale ,tehnice ,financiare ,naturale) care să blocheze accesul într-o activitate comercială sau abandonarea acesteia.

e) mobilitatea perfectă a factorilor de producție, constă în posibilitatea agenților economici să găsească întotdeauna și în orice cantitate factorii de producție necesari pentru activitatea lor și să-i orienteze spre activitățile în care să li se asigure cea mai eficientă utilizare.

B. Concurența imperfectă.

Noțiune. Concurența imperfectă este un model economic real care ține seama de factorii care influențează existența și intensitatea competiției dintre agenții economici.

Concurența imperfectă desemnează situația de piață unde una sau mai multe dintre caracteristicile concurenței pure sunt încălcate.

Forme ale concurenței imperfecte. Principalele forme ale concurenței imperfecte: concurența eficientă, monopolul, monopsonul, oligopolul, oligopsonul.

1. Concurența eficientă este un model flexibil și adaptabil la situația concretă de pe fiecare piață ,care exprimă exigențele în materie potrivit Tratatului de la Roma(1957).

Concurența eficientă se realizează în următoarele condiții:

- piața sa fie deschisă oricărui agent economic ;
- agenții economici să dispună de libertate de acțiune pe piață;
- utilizatorii și consumatorii să beneficieze de libertatea de a alege între mai mulți furnizori și mai multe sorturi de mărfuri;

2. Monopolul presupune existența pe piața a unui producător / vânzător care controlează sau determină prețul indiferent de legea cererii și a ofertei; precum și existența restricțiilor la intrarea în ramură.

3. Monopsonul, este acea forma de concurență imperfectă în care un singur cumpărător vizează volumul producției, și prețul acesteia(de exemplu, statul, în calitate de cumpărător al producției de armament).

4. Oligopolul se caracterizează prin: existența unui număr mic de producători/vânzători care dețin o parte importantă de piață; restricții la intrarea în ramură; controlul general asupra calității produselor și asupra prețurilor.

În prezent concurența de oligopol este cea care domina piața mondială.

5. Oligopsonul este o forma a concurenței care se realizează atunci când pe piață există un număr mic de cumpărători care fixează prețul.

În concluzie, pe piața cu concurența pură și perfectă ,prețul se formează pe baza acțiunii legii valorii și a corelației dintre cerere și ofertă. Cererea devine

variabila care scade pe măsura ce prețul produsului crește, iar oferta devine o variabilă care crește direct proporțional cu mărimea prețului produsului. În aceste condiții ,prețul se fixează la nivelul echilibrului dintre cerere și ofertă: cererea excedentară împinge prețurile spre un nivel superior , în vreme ce oferta excedentară atrage scăderea prețului de vânzare a produsului.

Monopolul și monopsonul exprimă devieri patologice ale concurenței, în sensul exagerării limitelor concurenței până la dispariția acesteia sau a apariției practicilor anticoncurențiale.

Comportamentul competițional legiferat este cel al concurenței oneste, cu eliminarea modalităților patologice de manifestare, atât din punct de vedere al diferențelor ferme de monopolism, cât și din punctul de vedere al formelor concurenței neloiale.

II.2..2. Concurența onestă.

Într-o economie de piață funcțională exercitarea concurenței constituie un drept recunoscut și protejat legal: **dreptul la concurență**, însă el trebuie să fie exercitat, ca orice drept recunoscut prin lege, cu bună credință, cu respectarea legii și a bunelor moravuri.

Definiție.

Doctrina definește concurența licită ca fiind "forma fundamentală de concurență în cadrul cărei comportamentul competițional al agentului economic se exercită manifest cu bună credință și potrivit uzanțelor cinstite, în domeniile permise concurenței, în scopul asigurării existenței sau expansiunii comerțului său".

În acest sens și art.1 din Legea nr.1/1991, privind combaterea concurenței neloiale prevede ca: "Comercianții sunt obligați să își exercite activitatea cu buna credință, potrivit uzanțelor cinstite, cu respectarea intereselor consumatorilor și a cerințelor concurenței loiale".

Prin urmare, concurența licită este competiția exercitată în mod liber, cu bună credință și conform uzanțelor comerciale cinstite. Numai o astfel de concurență asigură participanților avantajele recunoscute de lege.

Se consideră ca fiind contrară uzanțelor comerciale cinstite utilizarea în mod neloial a secretelor comerciale ale unui comerciant prin practici de genul:

- neexecutării unilaterale a contractului;
- utilizării unor proceduri neloiale;
- abuzului de încredere;

■ *incitării la delict;*

■ *achiziționării de secrete comerciale de către terții care cunoșteau că respectiva achiziție implica practici de natură să afecteze pe piața poziția comercianților;* (art.1'1 din legea nr.11/1991, privind combaterea concurenței neloiale).

Se poate afirma ca atât din perspectiva confruntărilor agenților economici, cât și din perspectiva organizării activității de piață, competiția legiferată este cea a concurenței oneste, cu eliminarea modalităților patologice de manifestare, atât din punctul de vedere al diferitelor forme de monopolism, cât și din punctul de vedere al formelor de concurență neloială propriu-zisă.

Trebuie menționat că anumite domenii ale activității de piață sunt sustrate concurenței, constituindu-se ca derogări de la principiul libertății concurenței. Aceste domenii izvorăsc fie din dispozițiile legale, fie din clauze contractuale valabil convenite.

Prin legea concurenței, Legea nr.21/1996 au fost exceptate concurenței următoarele domenii:

1.- piața muncii și relațiile de muncă;

2.- piața monetară și piața titlurilor de valoare;

3.- prețurile și tarifele practicate în cadrul unor activități cu caracter de monopol natural sau al unor activități economice stabilite prin lege, care se stabilesc și se ajustează cu avizul Ministerului Finanțelor Publice;

4.- în sectoarele economice sau pe piețele unde concurența este exclusă sau substanțial restrânsă prin efectul unei legi sau datorită unei poziții de monopol, Guvernul poate, prin hotărâre, să instituie forme de control.

5.- pentru sectoarele economice determinate și în împrejurări excepționale, precum : situații de criză, dezechilibrare majoră între cerere și ofertă și disfuncționalitatea evidentă a pieței, Guvernul poate să intervină (art.2 alin.4 și art.4, alin.1,2,3 din Legea nr.21/1996).

Limitarea sau înlăturarea concurenței prin convenția părților privește un domeniu restrâns și numai în raport cu un anumit concurent.

Principalele contracte sau clauze care privesc exceptări de la principiul concurenței se referă la : înstrăinarea unui fond de comerț, închirierea unui spațiu sau local comercial, concesiunea exclusivă pentru distribuirea de mărfuri.

Clauzele de neconcurență sunt valabile numai dacă au drept scop evitarea unei concurențe periculoase și dacă nu se aduc restrângeri excesive libertății părții care și-a asumat obligația de a se abține de la un anumit comerț.

Prohibiția trebuie să fie limitată în timp, să nu contravină ordinii publice și bunelor moravuri, iar obiectul ei să fie determinat și pe suprafața teritorială mărginită.

II.2.3. Concurența neloială.

Acele și faptele care constituie manifestări ale concurenței neloiale sunt prevăzute în Legea nr.11/1991, privind combaterea concurenței neloiale.

Potrivit acestei legi **"Constituie concurență neloială, în sensul prezentei legi, orice act sau fapt contrar uzanțelor cinstitute în activitatea industrială și de comercializare a produselor, de execuție a lucrărilor, precum și de efectuare a prestațiilor de servicii** (art.2 din lege).

Definiție.

Prin urmare, concurența neloială reprezintă o formă a concurenței ilicite care constă în săvârșirea de către comerciant, în scopul atragerii clientelei, a unor acte sau fapte ce contravin uzanțelor cinstitute, legii și bunelor moravuri.

Concurența neloială se poate manifesta sub următoarele forme (art.4, 5 din Legea nr.11/1991):

- a) confuzia;
- b) denigrarea;
- c) dezorganizarea;
- d) acapararea clientelei prin oferirea unor avantaje;

A. Confuzia, reprezintă orice act prin care un comerciant folosește o firmă, o emblemă, ambalaje, etc. de natură a produce confuzie cu cele folosite legitim de alt comerciant (art.5, lit.a, b,g din lege).

B. Denigrarea constă în comunicarea sau răspândirea de către un comerciant, de afirmații mincinoase asupra unui concurent sau a mărfurilor sale, afirmații de natura să dăuneze bunul mers al activității comerciantului lezat (art.4, lit.d, e).

C. Dezorganizarea constă în destabilizarea activității comerciale a comerciantului rival (art.4 lit. b,a, h, din lege).

D. Acapararea clientelei constă în încheierea unor contracte prin care un comerciant asigură predarea unei mărfi sau exercitarea unei prestații în mod avantajos, cu condiția aducerii de către client a altor cumpărători, cu care comerciantul ar urma să încheie contracte asemănătoare (art.4, lit. c, f, g din Legea nr.11/1991).

Concurența neloială săvârșită de comercianții care își încalcă obligația exercitării activității de comerț cu bună-credință, potrivit legii și a uzanțelor comerciale oneste atrage răspunderea civilă, contravențională și penală a acestora (art.3 din Legea nr.11/1991).

Răspunderea civilă. În cazul săvârșirii unui act de concurență neloială, comerciantul vinovat va putea fi obligat să înceteze sau să înlăture actul respectiv, să restituie documentele confidențiale însușite fără drept de la deținătorul lor legitim și, după caz, să plătească despăgubiri pentru daunele pricinuite (art. 6 din lege).

Răspunderea contravențională. Săvârșirea unor fapte prevăzute de art. 4 din lege constituie contravenție, dacă nu sunt săvârșite în astfel de condiții, încât să fie considerate potrivit legii penale, infracțiuni. Contravenția se sancționează cu o amendă al cărei quantum este diferențiat, în funcție de abaterea săvârșită (art. 4 alin. 2 din lege).

Potrivit art. 17 alin. 1 C.p. "Infracțiune este fapta care prezintă pericol social, săvârșită cu vinovăție și prevăzută de legea penală".

Răspunderea penală. Constituie infracțiune de concurență neloială săvârșirea faptelor prevăzute de articolul 5 din lege. Această infracțiune se pedepsește cu închisoarea de la 6 luni la doi ani sau cu amendă de la 25000000 lei la 50000000 lei.

TEMĂ**I. Verificați-vă cunoștințele:**

1. Definiți concurența onestă.
2. Enumerați reglementările în vigoare, privind concurența.
3. Prezentați concurența neloială.
4. Descrieți actele sau faptele de concurență neloială.
5. Enumerați domeniile excluse concurenței.

II. Analizați următoarele fapte de concurență neloială și stabiliți forma pe care o îmbracă:

1. "Constituie infracțiune și se pedepsește cu închisoare de la 6 luni la 2 ani sau cu amendă de la 25.000.000 lei la 50.000.000 lei (art.5 din Legea nr.11/1991):

a) folosirea unei firme, invenții, mărci, indicații geografice, unui desen sau model industrial, unor topografii ale unui circuit integrat, unei embleme sau unui ambalaj de natură a produce confuzie cu cele folosite legitim de alt comerciant (art.5 lit.a din Legea nr.11/1991);

b) punerea în circulație de mărfuri contrafăcute și/sau pirat, a căror comercializare aduce atingere titularului mărcii și induce în eroare consumatorul asupra calității produsului/ serviciului (art.5 lit.b din Legea nr.11/1991)".

2. "Constituie contravenții următoarele fapte, dacă nu sunt săvârșite în astfel de condiții încât să fie considerate, potrivit legii penale, infracțiuni (art.4 din Legea nr.11/1991):

a) denaturarea clientelei unui comerciant prin folosirea legăturilor stabilite cu aceasta clientelă în cadrul funcției deținute anterior la acel comerciant (art.4 lit.g din lege);

b) comunicarea sau răspândirea în public de către comerciant de afirmații asupra întreprinderii sale sau activității acesteia, menite să inducă în eroare și să îi creeze o situație de favoare în dauna unor concurenți (art.4 lit.d din lege)".



II.3 ACȚIONAREA ÎN SENSUL LIMITĂRII ACTELOR RESTRICTIVE DE CONCURENȚĂ

"Atunci când politica concurenței este efectiv aplicată, consumatorii au cele mai mari beneficii.

Într-un timp al schimbărilor, aplicarea politicii concurenței și interesele consumatorilor reprezintă o legătura stabilă"

(Mario Monti, Comisar European responsabil cu politica în domeniul concurenței).

II.3.1 Actele restrictive de concurență.

Definiție.

Doctrina definește actele restrictive de concurență sau anticoncurențiale ca fiind acele activități contrar uzanțelor cinstite prin care se urmărește restrângerea, împiedicarea sau denaturarea concurenței în scopul acoperirii pieței sau a unui segment determinat al pieței de către agenții economici puternici în domeniul producției și circulației mărfurilor sau a prestațiilor de servicii.

Aceste acte anticoncurențiale se mai numesc și practici monopolistice.

Prin astfel de practici anticoncurențiale, mecanismele pieței libere sunt grav perturbate, relațiile dintre agenții economici tinzând să devină monopoliste.

Elementele necesare funcționării corecte a piețelor în România și-au găsit expresia în prevederile Legii concurenței nr.21/1996, care are ca scop protejarea, menținerea și stimularea concurenței în folosul consumatorilor vizând crearea condițiilor necesare pentru evaluarea comportamentului agenților economici pe baza unor principii unitare.

Potrivit doctrinei dar și legii nr.21/1996 aceste practici restrictive de concurență sau monopoliste se pot clasifica în:

- a) înțelegerile monopoliste și practicile concertate;
- b) abuzul de poziție dominantă;
- c) concentrările economice;

A. Înțelegerile monopoliste și practicile concertate.

Atât Legea nr.21/1996 (art.5) cât și Tratatul Comunității Europene interzic practicile monopoliste și anticoncurențiale și a abuzului de poziție dominantă

care au ca obiect sau ca efect restrângerea, împiedicarea ori denaturarea concurenței.

Definiție.

Monopolul este acea combinație pe care o face o întreprindere pentru a pune stăpânire pe o marfă, serviciu sau produs, pe o piață ori pe un segment al pieței și de a fixa după interesul ei condițiile de desfacere: preț, calitate, cantitate, etc.

Forme. Monopolul poate fi:

1.-monopol de stat creat prin lege. Prin astfel de monopol statul își rezervă prin lege, dreptul exclusiv de producție și de desfacere a anumitor bunuri economice, respectiv de a desfășura anumite activități economice.

2.-monopolul particular creat prin lege. Exploatarea prin societățile comerciale cointeresate la capitalul și conducerea căreia participă și statul.

3.-monopolul creat prin organizații de concentrare industrială și capitalistă a întreprinderilor în scop de speculație, exploatate de mari societăți comerciale sau grupuri de societăți comerciale.

Art.5 din Legea nr.21/1996 interzice orice înțelegeri între agenții economici, asociațiile de agenți economici, deciziile luate de asociațiile de agenți economici și orice practici concertate care au sau pot avea ca obiect restrângerea, împiedicarea sau denaturarea concurenței pe piață în cazurile:

a) - fixarea concertată a prețurilor de vânzare ori de cumpărare, a tarifelor, a rabaturilor, a adaosurilor;

b) - limitarea sau controlul producției, distribuției, dezvoltării tehnologice ori investițiilor;

c) - împărțirea piețelor de desfacere sau a surselor de aprovizionare, pe criteriu teritorial, al volumului de vânzări și achiziții ori pe alte criterii;

d) - aplicarea, în privința partenerilor comerciali, a unor condiții inegale la prestări echivalente, provocând în acest fel unora dintre ei, un dezavantaj în poziția concurențială;

e) - condiționarea încheierii unor contracte de acceptare de către parteneri a unor clauze stipulând prestații suplimentare care, nici prin natura lor și nici conform uzanțelor comerciale nu au legătură cu obiectul acestor contracte;

f) - participarea, în mod concertat, cu oferte truncate la licitații sau la orice alte forme de concurs de oferte;

g) - eliminarea de pe piață a altor concurenți, limitarea sau împiedicarea accesului pe piață și a libertății exercitării concurenței de către alți agenți economici, precum și înțelegerile de a nu cumpăra de la anumiți agenți economici sau de a nu vinde către anumiți agenți economici fără o justificare.

B. Abuzul de poziție dominantă reprezintă o practică restrictivă de concurență în situația în care un agent economic se bucură pe piață de independență și preponderență în raport cu concurenții săi și o folosește în scopul obținerii de profituri, care nu ar putea fi realizate în condițiile unei concurențe licite și normale.

Abuzul de poziție dominantă este prohibit dacă îmbracă trăsăturile definitorii prevăzute de art.6 din Legea nr.21/1996. Abuzul de poziție dominantă poate consta în:

a) impunerea, în mod direct sau indirect, a prețurilor de vânzare sau de cumpărare, a tarifelor ori a altor clauze contractuale inechitabile și refuzul de a trata cu anumiți furnizori sau beneficiari.

b) limitarea producției, distribuției sau dezvoltării tehnologice în dezavantajul utilizatorilor ori consumatorilor;

c) aplicarea, în privința partenerilor comerciali, a unor condiții inegale la prestații echivalente, provocând în acest fel, unora dintre ei, un dezavantaj în poziția concurențială;

d) condiționarea încheierii unor contracte de acceptare, de către parteneri, a unor clauze stipulând prestații suplimentare care, nici prin natura lor și nici conform uzanțelor comerciale, nu au legătura cu obiectul acestor contracte;

e) practicarea unor prețuri excesive sau practicarea unor prețuri de ruinare, în scopul înlăturării concurenților, sau vânzarea la export sub costul de producție, cu acoperirea diferențelor prin impunerea unor prețuri majorate consumatorilor interni;

f) exploatarea stării de dependență în care se găsește un alt agent economic față de un asemenea agent sau agenți economici și care nu dispune de o soluție alternativă în condiții echivalente, precum și ruperea relațiilor contractuale pentru singurul motiv că partenerul refuza să se supună unor condiții comerciale nejustificate.

C. Concentrarea economică este operațiunea prin care doi sau mai mulți agenți economici fuzionează sau convin să se supună în mod durabil unei conduceri unice.

Potrivit art.12 din Legea nr.21/1996, sunt interzise concentrările economice, având ca efect crearea sau consolidarea unei poziții dominante, care conduc la restrângerea, înlăturarea sau denaturarea concurenței pe piață.

Concentrarea se poate realiza fie prin fuziune fie prin obținerea controlului direct sau indirect asupra altor agenți economici (art.10, lin.2 din lege).

Concentrările economice interzise au elemente definitorii de natura cantitativă și calitativă.

Din punct de vedere cantitativ legea prevede un prag valoric al cifrei de afaceri cumulată a cel puțin 2 agenți economici implicați de peste 10.000.000 EURO, fiecare agent economic realizând cel puțin o cifră de afaceri mai mare de 4.000.000 EURO fiecare.

Legea nr.21/1996 este un cadru legislativ de prevenire a practicilor anticoncurențiale și reglementează exercitarea supravegherii agenților economici de către organe autonome de concurență: Consiliul Concurenței și Oficiul Concurenței.

II.3.2. FIXAREA SAU IMPUNEREA PREȚURILOR DE MONOPOL ȘI DUMPING

Pe lângă practicile anticoncurențiale sancționabile, în operațiunile de import-export sunt aplicabile norme de drept internațional în materia reprimării dumping-ului la import, reprimării subvențiilor la produsele importate; adaptarea măsurilor de salvagardare care au ca scop reprimarea importurilor de produse în condiții sau cantități de natură să producă prejudicii producătorilor naționali de produse similare și adoptarea de măsuri preventive ale dumping-ului la export.

Reglementările internaționale aplicabile în domeniu sunt: Convenția Uniunii de la Paris, pentru protecția proprietății industriale (23 martie 1883); Acordul GATT (Geneva 1947); Codul Anti-dumping semnat la Geneva 1979 și ratificat și de România în 1980, Acordul de la Marrakech (15 aprilie 1994) privind crearea Organizației Mondiale de Comerț (OMC,), Tratatul de la Maastricht (1992).

În principiu, cel mai important document, care guvernează relațiile economice externe este Codul Anti-dumping, elaborat sub egida GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) și semnat la Geneva în 1979 (runda Tokio), ratificat de România prin Decretul nr.183/1980.

Acest Cod antidumping prevede măsuri pentru reprimarea practicilor neloiale în relațiile economice internaționale în special, așa numitele drepturi antidumping și drepturi compensatorii și sancționează subvențiile la export.

În România, reprimarea dumpingului are loc în condițiile H.G.nr.228/1992, privind protejarea producătorilor naționali și ai pieței interne de competiție neloială, rezultată din importul unor produse la preț de dumping sau subvenționat, precum și de exportul la prețurile sub nivelul celor practicate pe piața internă.

Prețul de dumping - reprezintă un preț mai mic decât prețul pieței și chiar sub nivelul costurilor de producție, pentru pătrunderea și acapararea pieței și înlăturarea concurenței.

Reprimarea antidumpingului constă în aplicarea unor taxe antidumping de către statul de import, a cărui economie națională a suferit pagube.

Forme. Dumpingul prezintă mai multe forme:

1. dumpingul de mărfuri, considerat ca fiind importul unor produse la un preț inferior valorii lor normale.

2. dumpingul de serviciu, constă în concurența neloială săvârșită în domeniul serviciilor de către agentul economic prestator în afara țării.

3. dumpingul valutar, constă în devalorizarea deliberată a monedei naționale, sub valoarea ei reală cu scopul de a ieftini exporturile statului respectiv.

4. dumpingul social, este un fals dumping și constă în ieftinirea produselor destinate exportului.

Sanționarea dumpingului constă în obligarea importatorului la plata unor sume de bani, ca titlu de taxă antidumping.

Taxa antidumping este o taxă stabilită de statul de import pentru a compensa pagubele suferite de economia sa națională.

TEMĂ

I. Verificarea cunoștințelor:

1. Enumerați practicile anticoncurențiale.
2. Arătați formele de manifestare a practicilor monopoliste.
3. Clasificați formele de monopol.
4. Analizați practicile restrictive înscrise în art.5 și art.6 din Legea nr.21/1996.
5. Definiți prețul de dumping.
6. Explicați de ce practică unii agenți economici prețul de dumping.

II. STUDII DE CAZ

Analizați aspectele de mai jos și arătați despre ce practică anticoncurențială se face vorbire:

1) "În 1998 Comisia Europeană a interzis o înțelegere prin care doi producători și doi comercianți de zahăr din Marea Britanie adoptau o strategie comună care ducea la creșterea prețului zahărului. În justificarea deciziei s-a arătat faptul că, pentru consumatorul final, înțelegerea a dus la creșterea prețului de vânzare a zahărului mai mult decât ar fi existat concurența liberă".

(Sursa: *Politica de Concurență în Europa și cetățeanul, Comisia Europeană, 2002*)

2) "O societate americană, Continental Can, și-a asigurat prin intermediul filialei sale belgiene, Europemballage Corp, controlul asupra celui mai mare producător german în domeniul ambalajelor metalice ușoare (cutii de conserve) și închiderii metalice (capace de borcan, etc.). După aceea grupul american a obținut participarea majoritară la primul fabricant de ambalaje din Benelux. Rezultatul a fost că, în acea perioadă, societatea americană respectivă nu avea concurenți în zona de N-E a Pieței Comune.

Curtea de Justiție Europeană a interzis asemenea practică.

(Decizia CEJ din 1973 în cazul Afacerii Continental Can).



Temeiuri contractuale

III.1 IDENTIFICAREA CARACTERISTICILOR CONTRACTELOR COMERCIALE

Contractul, ca principal izvor de obligații civile și comerciale, este cel mai important și eficient act juridic pentru desfășurarea activității economico-sociale, indispensabil societății, atât în practica civilă cât și în cea comercială.

Contractul este un acord între două sau mai multe persoane fizice sau juridice încheiat cu scopul de a crea, modifica sau stinge un raport juridic.

În ceea ce privește **clasificarea contractelor**, în literatura juridică au fost concretizate următoarele criterii de clasificare:

- după manifestarea de voință a persoanelor;
- în funcție de modul de formare a contractelor ;
- după modul în care se echivalează prestația unei părți ;
- după modul de executare ;
- în funcție de reglementarea legală ;
- în funcție de caracterul contractelor;

a) După manifestarea de voință a persoanelor distingem **contracte unilaterale și contracte sinalagmatice**. Contractele unilaterale sunt acele contracte în care numai una dintre părți își asumă obligații. Contractul juridic sinalagmatic da naștere la obligație reciprocă între părți.

b) În funcție de modul de formare a contractelor deosebim **contracte consensuale, contracte reale și contracte solemne**. Contractele consensuale sunt acele contracte care se încheie prin simplul acord de voință al părților, simpla lor manifestare de voință, neînsoțită de nici un fel de formă, fiind suficientă pentru formarea valabilă a contractului. Contractele reale se bazează pe consimțământul părților, dar pe lângă acordul de voință este necesară și remiterea bunului (a obiectului contractului). Contractul solemn este acela care necesită pe lângă acordul de voință al părților și îndeplinirea unor forme solemne, prevăzute de lege. Acest contract necesită forma solemnă ca o condiție *sine qua non* .

c) După modul în care se echivalează prestația unei părți deosebim între **contractul cu titlu oneros și contractul cu titlu gratuit**. Contractul oneros este

acela în care fiecare parte vrea să-și procure un avantaj. Contractul cu titlu gratuit sau de binefacere este acela în care una din părți vrea să procure, fără echivalent, un avantaj celeilalte.

d) După modul de executare distingem **contracte cu executare imediată și contracte cu executare succesivă**. Spre deosebire de contractele cu executare imediată, a căror executare se produce într-un singur moment, contractele cu executare succesivă se execută treptat, în timp (în mai multe etape), fie sub forma unei prestații periodice, fie sub forma unei succesiuni de prestații.

e) În funcție de reglementarea legală deosebim **contracte numite și contracte nenumite**. Sunt numite acele contracte ce corespund unei operațiuni juridice determinate și care sunt nominalizate în legislația civilă. Sunt nenumite acele contracte care sunt nominalizate, ca figuri juridice distincte, în legislație.



f) În funcție de caracterul contractelor deosebim **contracte principale și contracte accesorii**. Se numesc principale acele contracte care au o existență de sine stătătoare și a căror soartă nu este legată de aceea a altor contracte încheiate de părți. Contractele accesorii însoțesc unele contracte principale, de a căror soartă depind.

Încheierea contractelor implică trei componente: oferta (propunerea de a contracta), acceptarea (manifestarea voinței de a contracta din partea destinatarului ofertei) și în final, întâlnirea concordată dintre ofertă și acceptare.

Oferta reprezintă propunerea de a contracta, efectuată de către o persoană (oferent), unei alte persoane determinate.

Este primul pas spre formarea acordului de voință și trebuie să îndeplinească condițiile generale de validitate și condițiile speciale pentru a se distinge de propunerea de negociere și pentru a avea efecte juridice. În ceea ce privește forma, oferta poate fi făcută în orice formă: în scris, verbal, tacit.

Acceptarea constă în manifestarea de voință a destinatarului ofertei de a încheia contractul, în condițiile prevăzute în oferta ce i-a fost adresată în acest scop. Sub aspectul formei, acceptarea poate fi expresă sau tacită.

Încheierea contractului se realizează în momentul în care acceptarea întâlnește oferta, astfel că părțile sunt prezente, momentul încheierii contractului este acela al realizării pure și simple. Dacă contractul se încheie

prin telefon se consideră că părțile sunt față în față. Locul încheierii contractului este acela unde se află părțile în momentul realizării acordului de voință. În situația în care contractul se încheie prin telefon, locul încheierii acestuia este considerat a fi sediul sau domiciliul ofertantului.

Momentul încheierii contractului prin corespondență se realizează atunci când acceptarea a ajuns la ofertant, întrucât se consideră că ofertantul a luat la cunoștință imediat de conținutul acceptării, după momentul primirii corespondenței. Locul încheierii contractului, într-o asemenea situație, este considerat a fi locul unde ofertantul a receptat accepțiunea.

Efectele contractelor sunt reprezentate de nașterea, modificarea sau stingerea unor drepturi și obligații între părțile contractante, iar uneori față de terțe persoane. Principalele aspecte ce privesc efectele contractului sunt: obligativitatea contractului între părțile contractante, relativitatea efectelor contractului față de terți, efectele specifice ale contractului bilateral.

A) Principiul forței obligatorii a contractului este important deoarece: obligațiile contractuale trebuie să fie respectate întotdeauna cu bună-credință; părțile contractante sunt ținute să execute, una față de cealaltă, obligațiile la care s-au îndatorat la termene și în condițiile stabilite; în cazul unui litigiu forța obligatorie a contractului se impune și instanței de judecată, care este obligată să țină seama de conținutul contractului, după cum a fost stabilit prin voința părților contractante; contractul nu poate fi revocat prin voința uneia din părțile contractante.

B) Principiul relativității efectelor contractului față de terți constă în faptul că forța contractului nu are, de regulă, efecte față de terți. Terții sunt persoane străine de contract, care nu au participat nici direct, nici indirect la încheierea contractului.

C) Contractul bilateral este contractul care generează, la data încheierii lui, obligații reciproce și interdependente în sarcina ambelor părți. Din reciprocitatea și interdependența obligațiilor caracteristice contractelor bilaterale, decurg anumite **efecte specifice**: excepția de neexecutare, rezoluțiunea contractului și suportarea riscului contractual.

Când una din părți nu și-a executat propria obligație dar pretinde celeilalte părți să și-o execute, partea căreia i se pretinde executarea va putea să se opună, invocând **excepția de neexecutare**. Condițiile de invocare a excepției sunt următoarele: obligațiile reciproce ale părților să-și aibă temeiul în același contract, neexecutarea să nu se datoreze faptei celui ce invocă excepția, părțile să nu fi convenit un termen de executare a uneia dintre obligațiile

reciproce. Excepția suspendă executarea obligațiilor de către cel care o invocă, până în momentul în care cealaltă parte își va îndeplini obligația ce îi revine.

Un alt efect specific contractului bilateral este **rezoluțiunea contractului**, ceea ce înseamnă că, o parte a început să-și execute obligația, cealaltă parte refuză în mod culpabil să și-o execute pe a sa. Rezoluțiunea contractului este o sancțiune a neexecutării culpabile a contractului bilateral constând în desființarea retroactivă a acestuia și repunerea părților în situația anterioară încheierii contractului.

Atunci când una din părți se află în imposibilitate fortuită de a-și executa obligațiile, din cauza unor situații independente de voința sa, apare problema **riscului contractului**. Acesta este suportat de către debitorul obligației imposibil de executat.



Raportul juridic contractual conferă creditorului dreptul de a pretinde debitorului să îndeplinească sau să execute o prestație pozitivă sau negativă. Executarea obligației contractuale se poate face în două moduri: executarea directă (în natura sa specifică) și executarea indirectă (prin echivalent bănesc). Executarea directă poate fi de două feluri: voluntară (plata de bunăvoie) și executare silită a prestației.

În ceea ce privește **plata**, executarea obligației se face de către debitor, în general, de bunăvoie, prin plată. În sens juridic, prin plată se înțelege executarea oricărei obligații în cadrul unui raport juridic obligațional, constând în livrarea unor produse, prestarea unor servicii, executarea unor lucrări, transmiterea dreptului de proprietate sau restituirea unei sume de bani. În principiu, plata poate fi făcută de oricine: de debitor, de reprezentantul său, de orice persoană interesată sau neinteresată. Există excepții de la această regulă, și anume, în momentul în care părțile au stabilit expres prin acordul lor de voință că plata nu poate fi făcută decât de debitor; în cazul obligației de a da un lucru cert, plata poate fi făcută numai de proprietarul acelui lucru; obligația de a face ceva deosebit, având un caracter personal trebuie să fie executată numai de debitor.

Obiectul plății constă exact în ceea ce părțile au stabilit în raportul obligațional, creditorul nefiind silit să primească alt lucru decât cel datorat.

Plata urmează să se facă atunci când datoria a ajuns la scadență, adică a devenit exigibilă iar părțile sunt libere să determine prin contract momentul plății. Dacă obligația este cu termen, plata este exigibilă la termenul stabilit de părți, creditorul nu poate pretinde plata înainte de îndeplinirea acestui termen. Părțile pot stipula în contractul comercial că-și rezervă facultatea de a opta ulterior pentru plata integrală sau pentru plata eșalonată. Obligația debitorului se consideră îndeplinită numai atunci când creditorul primește efectiv și integral plata.

În ceea ce privește locul plății, potrivit art. 59 din Codul comercial român, „orice obligație comercială trebuie să fie executată în locul arătat prin contract sau în locul care ar rezulta din natura operațiunii, ori din intenția părților contractante. În lipsă de o clauză expresă, contractul trebuie să fie executat în locul unde cel ce s-a obligat își avea stabilimentul său comercial (clădire, local, etc.) sau cel puțin domiciliul ori reședința, la formarea contractului. Dacă însă urmează a se preda un lucru determinat, care după cunoștința părților se găsea într-altă parte în momentul formării contractului, atunci predarea se va face în acel loc”.

Dovada plății se face de debitor, dacă susține că a efectuat-o sau de creditor, dacă pretinde că nu a fost executată.

Principală modalitate de ***încetare a contractelor comerciale*** este stingerea obligațiilor prin plată, care constă în executarea obligațiilor în conformitate cu principiul executării în natură.

După cum stingerea obligației a dus sau nu la realizarea creanței creditorului, distingem: moduri de stingere care duc la realizarea creanței creditorului, adică la satisfacerea dreptului său de creanță; moduri de stingere a obligațiilor care nu duc la realizarea creanței creditorului.

A) Modurile de stingere a obligațiilor care duc la realizarea creanței creditorului sunt: compensația, confuziunea și darea în plată.

Compensația este un mijloc de stingere a două obligații reciproce și de aceeași natură, existente între două persoane, în situația în care fiecare parte este, concomitent, creditoare și debitoare a celeilalte părți.

Confuziunea constă în întrunirea în aceeași persoană atât a calității de debitor, cât și a aceleia de creditor, în cadrul aceluiași raport juridic obligațional. În raporturile dintre persoanele fizice confuziunea operează cu ocazia succesiunii, atunci când creditorul succede pe debitor și invers. Între persoane juridice confuziunea intervine în procesul reorganizării lor prin comasare.

Darea în plată constă în acceptarea de către creditor, la propunerea debitorului, de a primi o altă prestație în locul celei pe care debitorul era obligat inițial s-o execute. Darea în plată stinge datoria, ca și plata. Dacă noua prestație constă în a da un bun individual determinat, cel care face darea în plată trebuie să fie proprietarul lucrului care înlocuiește vechea prestație.

B) Modurile de stingere a obligațiilor care nu duc la realizarea creanței creditorului sunt: remiterea datoriei, imposibilitatea de executare, prescripția extinctivă, decesul uneia dintre părți.

Remiterea datoriei sau iertarea de datorie constă în renunțarea de către creditor, cu consimțământul debitorului, la dreptul său de creanță. Din momentul realizării acordului de voință, obligația se stinge, iar creditorul nu va putea ulterior să pretindă satisfacerea creanței sale.

Imposibilitatea de executare stinge obligația în situația în care executarea a devenit imposibilă prin pierirea obiectului ei, dintr-o cauză neimputabilă debitorului. Imposibilitatea trebuie să fie datorată unor cauze externe, având caracterul unui eveniment de forță majoră.

Prescripția extinctivă reprezintă stingerea dreptului creditorului de a se adresa cu acțiune în instanță pentru valorificarea creanței sale, ca urmare a faptului că nu a valorificat-o în timp util stabilit de lege.

Decesul uneia dintre părți duce la stingerea acelor obligații la nașterea cărora s-au avut în vedere, în mod deosebit, însușirile personale ale părților sau ale uneia dintre părți.

TEMĂ

I. Verificarea cunoștințelor:

1. Definiți contractul ca izvor de obligații.
2. Enumerați componentele încheierii contractului.
3. Definiți oferta.
4. Clasificați efectele contractului.
5. Prezentați modurile de încetare a obligațiilor.

II. Analizați criteriile de clasificare a contractelor, indicând tipurile de contracte și elementele specifice fiecăruia.



III. 2. ÎNTOCMIREA DOCUMENTAȚIEI PRIVIND ÎNFIINȚAREA SOCIETĂȚILOR COMERCIALE

Societatea comercială se constituie în baza unor actelor constitutive, însoțite de formalități. Noua persoană juridică este supusă autorizării din partea puterii publice. În urma constituirii legale, societatea comercială capătă elementele esențiale ale unei persoane juridice (patrimoniu, elemente de identificare proprii, organe proprii, etc.).

Potrivit art. 5 alin. (1) din Legea nr. 31/1990 , societatea în nume colectiv sau în comandita simplă se constituie prin contract de societate, iar societatea pe acțiuni și în comandita pe acțiuni sau cu răspundere limitată se constituie prin contract de societate și statut. Societatea cu răspundere limitată se poate constitui și prin actul de voință al unei singure persoane. În acest caz se întocmește numai statutul. Contractul de societate și statutul pot fi încheiate sub forma unui înscris unic denumit act constitutiv. Aceasta, deoarece, de regula statutul cuprinde aceleași clauze ca și contractul dar formulate într-un mod mai explicit. În concepția legii, sintagma act constitutiv desemnează atât înscrisul unic cât și contractul de societate și statutul societății.

III.2.1 CONTRACTUL DE SOCIETATE

Contractul de societate este un contract pe baza căruia două sau mai multe persoane convin să pună ceva în comun, constituind o societate comercială, pentru a obține foloase materiale pe care să le împartă între ele în vederea satisfacerii nevoilor lor obișnuite de trai.

Contractul de societate prezintă următoarele caractere:

- solemn,
- multilateral
- patrimonial
- oneros
- comutativ
- comercial.



A) Caracterul solemn

Contractul de societate este un contract solemn, încheierea lui în forma autentică fiind cerute de lege sub sancțiunea nulității.

B) Caracterul multilateral

Pentru formarea valabilă a contractului societății, legea impune participarea a cel puțin doi asociați, iar pentru societatea pe acțiuni un număr de cel puțin 5 asociați (art. 10 alin. (2) din Legea nr. 31/1990).

Societatea cu răspundere limitată se poate constitui și prin actul de voință al unei singure persoane.

C) Caracterul oneros

Contractul societății comerciale este cu titlu oneros, fiecare contractant urmărind prin participarea sa la constituirea societății un folos propriu: obținerea de beneficii.

C) Caracterul comutativ

Contractul este comutativ în sensul că întinderea obligației de aport a fiecărui asociat este cunoscută din momentul încheierii contractului.

D) Caracterul comercial

Caracterul comercial al contractului este dat de obiectul de activitate al viitoarei societăți, convenit de asociați. Acesta este și criteriul de distincție dintre contractul prin care se constituie o societate civilă și contractul care stă la baza constituirii societății comerciale.

Contractul de societate trebuie să îndeplinească anumite cerințe pentru a fi socotit valabil. Este vorba de condițiile de fond generale ale contractului, prevăzute de Codul civil (cu aplicabilitate la orice convenție), condițiile de fond speciale și anumite condiții de formă.

Condițiile de fond generale ale contractului de societate sunt:

- consimțământul
- capacitatea de a contracta
- cauza
- obiectul

A) Consimțământul asociaților are la bază principiul libertății de asociere. În virtutea acestui principiu, dreptul persoanelor fizice și al persoanelor juridice de a se asocia și constitui societăți comerciale nu poate fi îngrădit. Societatea este o asociere a două sau mai multe persoane în vederea realizării unui scop lucrativ. Scăderea numărului asociaților sub acest număr minim provoacă, în principiu, dizolvarea societății. În cazuri excepționale, însă, o societate poate fi

constituită și de o singură persoană, cum este cazul societății cu răspundere limitată cu asociat unic.

B) În ceea ce privește capacitatea de a contracta, aceasta se analizează în privința semnatarilor actului constitutiv, respectiv a fondatorilor. Fondatorii societății sunt persoanele care semnează actul constitutiv și acelea care au un rol important la înregistrare. Ei sunt primii administratori, sau, după caz, primii membri ai consiliului de administrație. Fondatorii nu trebuie să fi fost condamnați de anumite infracțiuni și sunt răspunzători în solidar pentru neînregistrarea societății într-un termen de 15 zile de la data semnării actului constitutiv.

În privința persoanelor fizice, capacitatea de a contracta este cea din dreptul comun, incapabilul neputând deveni asociat fondator într-o societate comercială. Orice persoană fizică poate, în principiu, să devină asociat într-o societate comercială, fie direct, prin semnarea unui contract de societate în calitate de asociat fondator, fie prin dobândirea ulterioară de acțiuni. Legea societăților comerciale instituie unele incapacități speciale de folosință în privința dreptului de a se asocia sau de a constitui societăți comerciale persoanelor fizice autoare ale unor fapte penale precum și persoanelor fizice condamnate pentru săvârșirea unor infracțiuni ce au ca element comun înșelarea încrederii.

În privința persoanelor juridice, vocația acestora de a lua parte la constituirea unei societăți comerciale depinde de specialitatea capacității de folosință, ceea ce semnifică faptul că o persoană juridică se poate asocia în vederea constituirii unei societăți comerciale numai dacă actul juridic al asocierii pentru constituirea unei societăți comerciale corespunde scopului său statutar. În privința persoanelor juridice, legea instituie o incapacitate specială de folosință: o persoană juridică nu poate fi asociat unic decât la o singură societate unipersonală, iar dacă ea însăși este o societate unipersonală, nu va putea avea calitatea de asociat unic într-o altă societate unipersonală.

C) Cauza contractului de societate este un element constitutiv al contractului, o condiție de validitate care reprezintă cauza obligațiilor asumate de fiecare dintre părțile contractului. Cauza actului constitutiv lipsește, este falsă sau ilicită în cazul societăților fictive.

D) Obiectul contractului de societate constă în:

- prestațiile la care se obligă asociații și care se pot materializa în aporturile acestora în numerar, în natură, în muncă sau prestări de servicii;
- activitatea societății comerciale, respectiv faptele de comerț pe care le săvârșește societatea comercială.

Obiectul contractului de societate comercială poate consta în producția și comercializarea de mărfuri, prestări de servicii, executarea unor lucrări. Trebuie să fie determinat, posibil, licit și moral.

Contractul de societate trebuie să îndeplinească și anumite condiții de fond speciale, și anume:

- constituirea unui fond comun prin aporturile asociaților;
- obligația de fidelitate;
- participarea la beneficii și pierderi.

Aporturile asociaților, în general, pot fi constituite în numerar, în natură sau în industrie. Aporturile în natură constau, după caz, în bunuri mobile sau imobile ori în bunuri incorporale (creanțe, titluri de valoare, transfer de tehnologie, drepturi de proprietate intelectuale sau industrială, fond de comerț, etc.). Aportul în industrie poate consta în munca sau cunoștințele de specialitate (know how) ale unuia sau mai multor asociați.

Împărțirea beneficiilor sau pierderilor este un alt element caracteristic al contractului de societate. Asociații își riscă aporturile pe care le pun în comun pentru a obține un profit.

Ca act constitutiv al societății, contractul de societate trebuie să cuprindă anumite clauze (elemente) care să stabilească relațiile dintre asociați. Aceste clauze sunt prevăzute de Legea societăților comerciale, diferențiat în funcție de forma juridică a societății.

Pe lângă clauzele comune, contractul de societate trebuie să cuprindă și anumite clauze specifice unei anumite forme juridice de societate comercială. Clauzele expres prevăzute de lege trebuie, în mod obligatoriu, să fie cuprinse în contractul de societate. În cazul nerespectării acestei obligații, societatea nu va putea fi înmatriculată.

Actul constitutiv al societății în nume colectiv, în comandită simplă sau cu răspundere limitată trebuie să cuprindă:



- datele de identificare a asociaților; la societatea în comandită simplă se vor arăta și asociații comanditați;
- forma, denumirea și sediul social;
- obiectul de activitate al societății, cu precizarea domeniului și a activității principale;
- capitalul social, cu menționarea aportului fiecărui asociat, în numerar sau în natură, valoarea aportului în natură și modul evaluării. La societățile cu răspundere limitată se vor preciza numărul și valoarea nominală a părților sociale, precum și numărul părților sociale atribuite fiecărui asociat pentru aportul său;
- asociații care reprezintă și administrează societatea sau administratorii neasociați, datele lor de identificare, puterile ce li s-au conferit și dacă ei urmează să le exercite împreună sau separat;
- partea fiecărui asociat la beneficii și la pierderi;
- sediile secundare - sucursale, agenții, reprezentanțe sau alte asemenea unități fără personalitate juridică -, atunci când se înființează o dată cu societatea, sau condițiile pentru înființarea lor ulterioară, dacă se are în vedere o atare înființare;
- durata societății;
- modul de dizolvare și de lichidare a societății.

Actul constitutiv al societății pe acțiuni sau în comandită pe acțiuni va cuprinde:

- datele de identificare a fondatorilor; la societatea în comandită pe acțiuni vor fi menționați și asociații comanditați;
- forma, denumirea și sediul social;
- obiectul de activitate al societății, cu precizarea domeniului și a activității principale;
- capitalul social subscris și cel vărsat și, în cazul în care societatea are un capital autorizat, cuantumul acestuia;
- natura și valoarea bunurilor constituite ca aport în natură, numărul de acțiuni acordate pentru acestea și numele sau, după caz, denumirea persoanei care le-a adus ca aport;
- numărul și valoarea nominală a acțiunilor, cu specificarea dacă sunt nominative sau la purtător;
- dacă sunt mai multe categorii de acțiuni, numărul, valoarea nominală și drepturile conferite fiecărei categorii de acțiuni;
- orice restricție cu privire la transferul de acțiuni;

- datele de identificare a primilor membri ai consiliului de administrație, respectiv a primilor membri ai consiliului de supraveghere;
- puterile conferite administratorilor și, după caz, directorilor, și dacă ei urmează să le exercite împreună sau separat;
- datele de identificare a primilor cenzori sau a primului auditor financiar;
- clauze privind conducerea, administrarea, funcționarea și controlul gestiunii societății de către organele statutare, numărul membrilor consiliului de administrație sau modul de stabilire a acestui număr;
- puterile de reprezentare conferite administratorilor și, după caz, directorilor, respectiv membrilor directoratului, și dacă ei urmează să le exercite împreună sau separat;
- durata societății;
- modul de distribuire a beneficiilor și de suportare a pierderilor;
- sediile secundare - sucursale, agenții, reprezentanțe sau alte asemenea unități fără personalitate juridică -, atunci când se înființează o dată cu societatea, sau condițiile pentru înființarea lor ulterioară, dacă se are în vedere o atare înființare;
- orice avantaj special acordat, în momentul înființării societății sau până în momentul în care societatea este autorizată să își înceapă activitatea, oricărei persoane care a participat la constituirea societății ori la tranzacții conducând la acordarea autorizației în cauză, precum și identitatea beneficiarilor unor astfel de avantaje;
- numărul acțiunilor comanditarilor în societatea în comandită pe acțiuni;
- quantumul total sau cel puțin estimativ al tuturor cheltuielilor pentru constituire;
- modul de dizolvare și de lichidare a societății.

III.2.2 STATUTUL SOCIETĂȚII este conceput ca un act constitutiv dezvoltător al contractului de societate, menit să-i întrească cuprinsul acestuia. Necesitatea statutului, ca al doilea act constitutiv, este impusă de specificul societății pe acțiuni, în comandită pe acțiuni sau cu răspundere limitată.

Datorită complexității acestor societăți este necesar ca, plecând de la clauzele contractului de societate, statutul să reglementeze ceea ce le este propriu, în special aspectele legate de organizarea și funcționarea societății. Această reglementare specială poate face obiectul statutului, ca act constitutiv distinct, sau poate fi încorporat în înscrisul unic. Alegerea aparține asociaților.

Statutul societății este un act juridic de natură contractuală. Ca și contractul de societate, statutul societății reprezintă o înțelegere a asociaților. Obiectul

statutului îl constituie stabilirea regulilor de organizare, conducere și funcționare a societății. Întrucât statutul societății este o convenție, înseamnă că pentru valabilitatea sa trebuie să fie îndeplinite condițiile generale ale contractului, prevăzute de Codul civil (capacitate, consimțământ, obiect, cauză).

Statutul societății trebuie să cuprindă în mod obligatoriu anumite clauze. Statutul nu repetă clauzele contractului de societate. El dezvoltă elementele contractului de societate privind organizarea, conducerea și funcționarea societății și anume:

- modul de constituire și funcționare a organelor de deliberare și administrare a societății;
- condițiile de adoptare a hotărârilor;
- organele de control asupra gestiunii societății;
- întocmirea bilanțului și a contului de profit și pierderi;
- repartizarea beneficiilor.

Clauzele contractului trebuie să fie concordante cu cele ale contractului de societate. În caz contrar, înmatricularea societății va fi refuzată.

TEMĂ

I Verificarea cunoștințelor:

- Definiți contractul de societate.
2. Prezentați caracterele contractului de societate.
3. Enumerați clauzele obligatorii ale statutului societății.
4. Prezentați elementele de conținut ale actului constitutiv al societății în nume colectiv.
5. Analizați elementele de conținut ale actului constitutiv al societății pe acțiuni?

II .Enumerați condițiile de fond generale și speciale ale contractului de societate și analizați fiecare condiție în parte.



III.3 UTILIZAREA CONTRACTELOR ECONOMICE IN ACTIVITATE

III.3.1. CONTRACTUL DE VÂNZARE - CUMPĂRARE COMERCIALĂ

Vânzarea - cumpărarea comercială este asemănătoare celei civile. Ambele contracte transmit, în schimbul unui preț, proprietatea asupra unui lucru.

Deosebirile dintre cele două contracte este dată de funcția economică a contractului, în sensul că în cazul vânzării - cumpărării comerciale cumpărarea se realizează în scop de revânzare și de obținere de profit, în timp ce vânzarea are același scop. Vânzarea - cumpărarea civilă urmărește de obicei satisfacerea nevoilor individuale ale persoanei fizice ori juridice, respectiv consumul sau folosirea în interes propriu a diferitelor bunuri aflate în circuitul civil, fără a se avea în vedere obținerea de profit.

În absența unei definiții date de Codul comercial, putem defini contractul de vânzare-cumpărare comercială pe baza dispozițiilor art. 1294 /Cod civil ca fiind contractul prin care o parte (vânzătorul) se obligă să transmită dreptul de proprietate asupra unui bun către cealaltă parte (cumpărătorul), care se obligă la rândul său să plătească celei dintâi o sumă de bani numită preț.

Contractul de vânzare-cumpărare comercială este supus unei duble subordonări legale, civilă și comercială. Vânzarea - cumpărarea comercială nu poate avea ca obiect bunuri imobile, deoarece respectivele acte sunt considerate ca având natură juridică civilă și nu comercială.

Principala trăsătură caracteristică a vânzării - cumpărării comerciale o constituie intenția de revânzare: cumpărarea este făcută cu scopul revânzării ori închirierii, iar vânzarea este precedată de o cumpărare făcută în scop de revânzare.

Elementele esențiale ale contractului de vânzare-cumpărare decurg din coroborarea dispozițiilor Codului civil cu principiile generale care guvernează nașterea contractelor, și anume: capacitatea și consimțământul părților, lucrul care face obiectul vânzării și prețul. Pentru ca vânzarea să dobândească un caracter comercial, este necesar ca aceasta să îndeplinească și cerințele prevăzute Codul comercial.

În ceea ce privește **consimțământul** la încheierea contractului de vânzare - cumpărare comercială, condițiile de manifestare a voinței părților sunt cele prevăzute de Codul civil. Contractul este considerat încheiat în momentul în care părțile au căzut de acord asupra obiectului și prețului, cu excepția situației în care părțile au considerat perfectat contractul din momentul în care au reglementat toate modalitățile practice de execuție.

Determinarea modalității și momentului realizării acordului de voință dobândește un grad sporit de dificultate atunci când cele două părți se află la

distanță. Această situație implică existența unui interval de timp necesar ca declarația de voință a unei părți să ajungă la cealaltă parte.

Problema acordului de voință presupune existența declarației de voință a părții care ia inițiativa contractului, denumită ofertă, și răspunsul succesiv al destinatarului, denumit acceptare, prin care consimte fără rezerve la ofertă și prin care se realizează perfectarea actului juridic.

Oferta trebuie să îmbrace forma cerută de lege pentru existența sau probațiunea operațiunii juridice pentru care este făcută, iar acceptarea ofertei, pentru a ajunge la cunoștința ofertantului, trebuie să se materializeze prin orice mijloc de transmisiune (poștă, email, fax, telefon, etc.).

Potrivit Codului comercial, contractele încheiate între absenți se socotesc încheiate din momentul în care acceptarea a ajuns la cunoștința ofertantului.

Încheierea valabilă a contractului de vânzare - cumpărare este condiționată și de existența capacității cerută de lege pentru părțile contractante. Pe lângă condițiile generale privitoare la capacitatea de a încheia acte juridice, Codul civil stabilește anumite condiții specifice contractului de vânzare - cumpărare referitoare la unele interdicții precum cele stabilite de Codul civil care statuează că „pot cumpăra și vinde toți căroră nu le este oprit prin legi”. De aici se desprinde concluzia că în materia vânzării cumpărării, capacitatea este regula, iar incapacitatea este excepția.

Obiectul contractului de vânzare - cumpărare comercială are în conținutul său două prestații: lucrul vândut și prețul vânzării. Lucrul vândut trebuie să fie un bun mobil, corporal sau incorporeal, să se afle în circuitul civil, să existe, să fie determinat sau determinabil. Prețul vânzării trebuie stabilit în bani, să fie determinat sau determinabil, să fie real și serios.

Efectele contractului de vânzare - cumpărare comercială sunt asemănătoare celor produse de contractul de vânzare cumpărare civilă. Efectul esențial îl constituie transmiterea dreptului de proprietate, a altui drept real sau a unui drept de creanță asupra lucrului, precum și transmiterea riscurilor de la vânzător la cumpărător.

Portofoliu

I. După modelul dat, redactați un contract de vânzare - cumpărare comercială cu executare succesivă, încheiat între SC Alfa S.R.L. cu sediul în București, Str. Parfumului, nr. 6-7, Sector 3, reprezentată prin D-na Ionescu Ana, în calitate de vânzător și SC Beta S.R.L. cu sediul în București, Str. Veseliei, nr. 5-8, Sector 5, reprezentată prin D-ul Popescu Cristian, în calitate de cumpărător. Vânzătorul vinde cumpărătorului o cantitate de 8260 kg biscuiți Alfa la un preț unitar de 25 lei/ kg.

CONTRACT DE VÂNZARE-CUMPĂRARE COMERCIALĂ

I. PĂRȚILE CONTRACTANTE

Societatea comercială _____ cu sediul în _____, telefon _____, fax _____, e-mail _____, înmatriculată la Oficiul Registrului Comerțului București sub nr. J40//, CUI _____, titulară a contului numărul _____, deschis la Banca _____, reprezentată de domnul/doamna _____, care are funcția de _____, în calitate de VÂNZĂTOR și

Societatea comercială _____ cu sediul în _____, telefon _____, fax _____, e-mail _____, înmatriculată la Oficiul Registrului Comerțului București sub nr. J40//, CUI _____, titulară a contului numărul _____, deschis la Banca _____, reprezentată de domnul/doamna _____, care are funcția de _____, în calitate de CUMPĂRĂTOR

au convenit încheierea prezentului contract de vânzare-cumpărare comercială cu respectarea următoarelor clauze :

II. OBIECTUL CONTRACTULUI

Art.1. Vânzătorul se obligă să vândă, iar cumpărătorul se obligă să cumpere _____ (mărfurile prevăzute în anexa numărul 1 care cuprinde descrierea și individualizarea acestora, cantitățile, calitățile, prețurile, termenele de livrare și valorile așa cum au fost negociate și convenite de părți.)

Art.2. Operațiunea de comercializare a mărfurilor ce face obiectul prezentului înscris se desfășoară cu respectarea cerințelor de autorizare prevăzute în licența numărul _____ din data de _____, eliberată de _____ (brevetul numărul _____, din data de _____ emis de _____, etc.)

Art.3. Vânzătorul și cumpărătorul se obligă să se înștiințeze reciproc și sincer cu privire la destinația mărfurilor, la nevoile pe care acestea urmează să le satisfacă, și precauțiile pe care le impune utilizarea lor; cumpărătorul se obligă să respecte instrucțiunile de utilizare a mărfurilor.

Vânzătorul precizează că marfa satisface nevoia cumpărătorului de _____

_____ și punct în vedere cumpărătorului necesitatea respectării următoarelor restricții de utilizare

III. AMBALAREA, MARCAREA, ETICHETAREA ȘI TIMBRAREA MĂRFURILOR

Art.4. Vanzătorul se obligă să ambaleze mărfurile în ambalaje adecvate care să permită transportarea mărfurilor de o asemenea manieră încât să nu-l păgubească pe cumpărător.

Mărfurile se vând împreună cu ambalajele care trec în proprietatea cumpărătorului. În prețul mărfurilor a fost inclusă și contravaloarea ambalajelor.

Art.5. Vanzătorul se obligă să predea mărfurile marcate, etichetate și timbrate potrivit cerințelor legale și precauțiilor care se impun referitoare la securitatea mărfurilor, etc.

IV. RECEPȚIA, FACTURAREA ȘI TRANSPORTUL MĂRFURILOR

Art.6. Vanzătorul se obligă să predea și cumpărătorul se obligă să preia mărfurile la termenele de livrare prevăzute în anexa numărul 1 la contract.

În cazul în care vânzătorul nu predă mărfurile la termenele de livrare scadente, va suporta penalități de întârziere sau de neliivrare de _____ % pe zi de întârziere, calculate la valoarea mărfurilor neliivate.

Dacă cumpărătorul nu preia mărfurile la termenele de livrare scadente prevăzute în anexa numărul 1 la contract, acesta va suporta penalități de _____ % pe zi de întârziere, calculate la valoarea mărfurilor nepreluete.

Art.7. Mărfurile vor fi preluate și transportate de la depozitul aparținând _____, situat la adresa _____.

Transportul mărfurilor și cheltuielile de transport cad în sarcina _____.

Mijloacele de transport sunt : _____.

Cheltuielile de încărcare și descărcare vor fi suportate de _____.

Art.8. Recepția cantitativă și calitativă a mărfurilor se va face de delegatul _____, la sediul _____ din _____.

_____ și va fi consemnată în procesul verbal de recepție cantitativă și calitativă, care va fi datat, semnat și ștampilat de delegații împuterniciți ai părților.

În cazul mărfurilor deteriorate, deficiențelor cantitative și/sau calitative vânzătorul se obligă să înlocuiască mărfurile necorespunzătoare și/sau să completeze deficiențele cantitative.

Art.9. Vanzătorul se obligă, odată cu predarea mărfurilor, să înmâneze următoarele documente: procesul verbal de recepție, facturile semnate, datate și ștampilate de ambele părți, avizele de însoțire, certificatele necesare (calitate, garanții, fito-sanitare, prescripții tehnice, indicații de utilizare, prospecte, buletine de analiză, etc.)

Art.10. La data preluării mărfurilor, proprietatea asupra mărfurilor și riscurile se transmit de la vânzător la cumpărător.

V. PREȚUL, INSTRUMENTE DE PLATĂ, PENALITĂȚI

Art.11 Cumpărătorul se obligă să plătească prețurile așa cum sunt negociate, convenite și prevăzute în anexa numărul 1 la contract.

Art.12. Plata se va face pe baza facturilor emise de vânzător și semnate de cumpărător. În prețul mărfurilor au fost incluse și taxa pe valoarea adăugată aferentă.

Art.13. Cumpărătorul se obligă să deconteze fiecare factură în termen de _____ zile de la data emiterii acesteia, aceasta constituind scadența plății.

Dacă cumpărătorul nu plătește la scadență, va suporta penalități de întârziere în decontare de _____ % pe zi de întârziere, calculată la suma datorată.

Art.14. Instrumentul de plată agreat de vânzător este _____.

Art.15. Vanzătorul poate majora prețul mărfurilor în raport de _____.

Vanzătorul se obligă să-l înștiințeze în scris pe cumpărător cu privire la intenția de majorare a prețurilor și să-i aducă la cunoștință prețurile majorate ale mărfurilor.

Cumpărătorul se obligă să răspundă în scris dacă acceptă sau nu prețurile astfel majorate.

VI. GARANȚII

Art.16. Vanzătorul se obligă să-l garanteze pe cumpărător împotriva evicțiunii totale sau parțiale.

Dacă va avea loc evicțiunea totală, vânzătorul se obligă să plătească : prețul, fructele, cheltuielile de judecată și daunele interese.

Dacă va avea loc evicțiunea parțială, cumpărătorul va avea dreptul să ceară desființarea vânzării sau menținerea acesteia cu plata de daune interese.

Art.17. Vanzătorul îl garantează pe cumpărător contra viciilor aparente și ascunse ale mărfurilor vândute pe o perioadă de _____ zile/luni, calculată de la data preluării mărfurilor, el răspunzând în perioada de garanție acordată.

Art.18. Cumpărătorul este dator să denunțe vânzătorului viciile aparente în termen de 2 zile de la preluarea mărfurilor iar viciile ascunse în 2 zile de la descoperirea lor.

VII. RĂSPUNDEREA PĂRȚILOR CONTRACTANTE

Art.19. Prezentul înscris servește interesul comun al părților care se obligă să-l execute întocmai și întrutotul cu bună credință, sinceritate și seriozitate.

Art. 20 Ambele părți se obligă să urmărească și să se informeze reciproc asupra derulării contractului.

Art.21 Nici o parte nu poate modifica unilateral prezentul contract. Modificarea poate interveni numai prin acordul de voință exprimat al părților.

Art.22 Neexecutarea, executarea defectuoasă sau executarea cu întârziere a obligațiilor comerciale asumate în prezentul contract angajează pentru partea în culpă răspunderea în condițiile Codului Comercial completat cu Codul Civil.

VIII. FORȚA MAJORĂ ȘI CAZUL FORTUIT

Art.23. Forța majoră exonerează de răspundere partea care o invocă cu cerința notificării partenerului contractual în termen de _____ zile de la apariția cazului de forță majoră.

Dovedirea cazului de forță majoră se face prin certificarea acestuia de Camera de Comerț și Industrie în termen de _____ zile de la apariția cazului de forță majoră.

În cazul în care situația de forță majoră depășește o durată de _____ operează în favoarea ficcării din părți dreptul de rezoluțiune a contractului.

IX. LITIGII

Art.24. Eventualele litigi care s-ar putea ivi în legătura cu acest contract vor fi soluționate pe cale amiabilă, iar dacă părțile nu cad de acord, vor fi soluționate de instanțele de judecată competente.

Prezentul contract de vânzare-cumpărare comercială cuprinde _____ file și anexa numărul 1 care face parte integrantă din prezentul înscris și care se referă la denumirea și individualizarea mărfurilor, cantității, calității, termenele de livrare și valori.

Anexa este semnată, datată și ștampilată de părți și conține _____ file.

Contractul și anexa au fost încheiate în _____ exemplare originale, câte unul pentru fiecare parte contractantă.

III.3.2. CONTRACTUL INDIVIDUAL DE MUNCĂ

Contractul de muncă este înțelegerea dintre o persoană fizică, salariat și o persoană fizică sau persoană juridică denumită angajator, prin care salariatul se obligă să presteze munca prevăzută în contract, îndeplinind atribuțiile ce și le-a asumat, în condițiile de disciplină stabilite prin lege și de către angajator, în schimbul unui salariu și a altor drepturi convenite.

Legislația muncii stabilește în mod expres condițiile în care se pot încheia contracte individuale de muncă. Acestea sunt denumite condiții de validitate și se împart în două mari categorii:

- condiții generale, aplicabile tuturor categoriilor de contracte individuale de muncă;
- condiții speciale, aplicabile numai anumitor categorii de contracte individuale de muncă, expres prevăzute de lege.

Condițiile generale necesare pentru încheierea valabilă a contractelor individuale de muncă privesc:

- capacitatea părților de a încheia astfel de contracte;
- consimțământul părților;
- obiectul și cauza contractului individual de muncă;
- efectuarea examenului medical;
- condițiile de studii și vechime,
- verificarea aptitudinilor și pregătirii profesionale;
- durata contractului individual de muncă;
- conținutul și forma contractului individual de muncă.

Încadrarea în anumite funcții sau încadrarea unor anumite categorii de persoane este supusă unor **condiții speciale** și anume:

- existența unui act de alegere sau numire în funcție;
- obținerea de avize, acorduri sau aprobări prealabile;
- obținerea unui permis de muncă.

Durata reprezintă o importantă clauză a contractului individual de muncă. Din acest punct de vedere contractele individuale de muncă se împart în două categorii: contracte încheiate pe durată nedeterminată, care constituie regula și contracte încheiate pe durată determinată, care constituie excepția de la regulă.

Clauzele negociate de părți cu ocazia încheierii contractului formează, în ansamblul lor, **conținutul contractului individual de muncă**. În conținutul contractului individual de muncă sunt cuprinse drepturile și obligațiile reciproce pe care părțile au convenit să și le asume prin acordul lor de voință liber exprimat, cu respectarea legislației muncii, precum și a clauzelor stipulate în contractele colective de muncă.

La încheierea contractului individual de muncă, părțile au obligația să stabilească o serie de clauze generale, precum: felul muncii, locul muncii și salariul care sunt considerate elementele esențiale ale contractului. Felul muncii este determinat de funcția sau meseria în care este încadrat salariatul, locul muncii este determinat de unitatea și localitatea sau teritoriul în care salariatul își desfășoară activitatea, iar salariul (alcătuit din salariul de bază, sporuri, adaosuri, etc.) prevăzut în contract este cel stabilit pe baza negocierii colective sau individuale ori cel prevăzut de legi sau de hotărâri ale Guvernului.

În afara cauzelor generale, între părți pot fi negociate și cuprinse în contractul individual de muncă și alte clauze specifice. Sunt considerate clauze specifice, fără ca enumerarea să fie limitativă:

- a) clauza cu privire la formarea profesională;
- b) clauza de neconcurență;
- c) clauza de mobilitate;
- d) clauza de confidențialitate.

a) În ceea ce privește clauza cu privire la formarea profesională, conform articolului 189 din Codul Muncii, formarea profesională a salariaților se poate realiza prin următoarele forme: participarea la cursuri organizate de către angajator sau de către furnizorii de servicii de formare profesională din țară sau din străinătate; stagii de adaptare profesională la cerințele postului și al locului de muncă; stagii de practică și specializare în țară și în străinătate; ucenicie organizată la locul de muncă; formare individualizată; alte forme de pregătire convenite între angajator și salariat.

Modalitatea concretă de formare profesională, drepturile și obligațiile părților, durata formării profesionale, precum și orice alte aspecte legate de formarea profesională fac obiectul unor acte adiționale la contractele individuale de muncă.

b) Clauza de neconcurență obligă salariatul de a nu presta, în interesul său propriu sau al unui terț, o activitate care se află în concurență cu cea prestată la angajatorul său, sau de a nu presta o activitate în favoarea unui terț care se afla în relații de concurență cu angajatorul său, și obligă angajatorul de a-i plăti salariatului o indemnizație lunară.

Clauza de neconcurență își produce efectele numai dacă în cuprinsul contractului individual de muncă sunt prevăzute în mod concret activitățile ce îi sunt interzise salariatului pe durata contractului. Clauza de neconcurență nu poate fi stabilită pe durata perioadei de probă.

În cazul nerespectării clauzei de neconcurență, salariatul poate fi obligat la restituirea indemnizației și, după caz, la daune-interese corespunzătoare prejudiciului pe care l-a produs angajatorului.

c) Prin clauza de confidențialitate părțile convin ca, pe toată durata contractului și după încetarea acestuia, să nu transmită date sau informații de care au luat cunoștință în timpul executării contractului individual de muncă, în condițiile stabilite în regulamentele interne, în contractele colective de muncă sau în contractele individuale de muncă.

Nerespectarea acestei clauze de către oricare dintre părți atrage obligarea celui în culpă la plata de daune-interese."

Contractul individual de muncă cuprinde și clauze referitoare la **obligățiile generale ale părților**.

Obligațiile generale ale angajatorului se referă, în principal, la asigurarea condițiilor corespunzătoare de lucru și la acordarea tuturor drepturilor care se cuvin salariatului, în condițiile prevăzute de legislația muncii și de contractul colectiv de muncă.

Obligațiile generale ale salariatului se referă la îndeplinirea atribuțiilor de serviciu stabilite prin fișa postului și dispozițiile de lucru, respectarea prevederilor contractului colectiv de muncă, a regulamentului de ordine interioară, normelor de protecția muncii, de prevenire și stingere a incendiilor, etc.

Contractul individual de muncă poate cuprinde și obligațiile specifice ale părților. Obligațiile specifice angajatorului pot fi: obligația de asigurare a unei locuințe ca accesoriu al contractului individual de muncă, transportul periodic pentru vizitarea familiei, folosirea cantinelor, etc. Obligațiile specifice ale salariatului pot fi, de exemplu, cele stabilite pentru un anumit loc de muncă cum ar fi situația personalului de serviciu care este obligat să presteze munca potrivit unui program de lucru diferit față de restul personalului.

Potrivit prevederilor Codului muncii, contractul individual de muncă se încheie în scris. Această cerință rezultă din obligația pentru anumite categorii de angajatori de a înregistra la direcțiile de muncă și protecție socială contractele individuale de muncă încheiate cu salariații proprii. Forma scrisă a contractului individual de muncă reprezintă o condiție de probă pentru dovedirea ulterioară a elementelor și conținutului contractului.

Potrivit Codului muncii, modalitățile de încetare a contractului individual de muncă sunt următoarele:

- expirarea termenului pentru care a fost încheiat;
- acordul părților;
- desfacerea contractului prin dispoziția unei părți, în cazurile și condițiile expres prevăzute de lege.

Încetarea este termenul generic care se referă la toate cazurile de încetare a contractului, iar desfacerea se referă numai la încetarea contractului individual de muncă ca urmare a manifestării de voință a unei părți a contractului.

CONTRACT INDIVIDUAL DE MUNCA

Incheiat si inregistrat sub nr. ____/____ in registrul general de evidenta a salariatilor*)

A. Partile contractului:

Angajator, persoana juridica, _____ cu sediul in _____ str. _____ nr. _____, judetul/sectorul _____, cod fiscal _____, telefon _____, reprezentata legal prin _____ in calitate de _____ si

Salariatul/salariata - dl/dna _____ domiciliat/domiciliata in localitatea _____ str. _____ nr. _____, judetul _____ posesor/posesoare al/a buletinului/cartii de identitate/pasaportului seria _____, nr. _____, eliberat/eliberata de _____, la data de _____, CNP _____, permis de munca seria _____, nr. _____ din data _____

Am incheiat prezentul contract individual de munca in urmatoarele conditii asupra carora am convenit:

B. Obiectul contractului: _____**C. Durata contractului:**

- nedeterminata, salariatul/salariata _____ urmand sa inceapa activitatea la data de _____;
- determinata, de _____ luni pe perioada cuprinsa intre data de _____ si data de _____/ pe perioada suspendarii contractului individual de munca al titularului de post.

D. Locul de munca:

- Activitatea se desfasoara la _____
- In lipsa unui loc de munca fix salariatul va desfasura activitatea astfel: _____

E. Felul muncii:

Functia/meseria _____ conform Clasificarii ocupatiilor din Romania

F. Atributiile postului:

Atributiile postului sunt prevazute in fisa postului, anexa la contractul individual de munca *)

G. Conditii de munca:

- Activitatea se desfasoara in conformitate cu prevederile Legii nr. 31/1991.
- Activitatea prestata se desfasoara in conditii normale/deosebite speciale de munca, potrivit Legii nr. 19/2000 privind sistemul public de pensii si alte drepturi de asigurari sociale, cu modificarile si completarile ulterioare.

H. Durata muncii:

- O norma intreaga, durata timpului de lucru fiind de ____ ore/zi, ____ ore/saptamana.
 - Repartizarea programului de lucru se face dupa cum urmeaza: _____ (ore zi / ore noapte)
 - Programul de lucru se poate modifica in conditiile regulamentului intern / contractului colectiv de munca aplicabil.
- O fractiune de norma de ____ ore/zi (cel putin 2 ore/zi), ____ ore/saptamana.
 - Repartizarea programului de lucru se face dupa cum urmeaza: ____ (ore zi/noapte)
 - Programul de lucru se poate modifica in conditiile regulamentului intern/contractului colectiv de munca aplicabil.
 - Nu se vor efectua ore suplimentare, cu exceptia cazurilor de forta majora sau pentru alte lucrari urgente destinate prevenirii producerii unor accidente sau inlaturarii consecintelor acestora.

I. Concediul:

Durata concediului anual de odihna este de _____ zile lucratoare, in raport cu durata muncii (norma intreaga, fractiune de norma).

De asemenea, beneficiaza de un concediu suplimentar de _____.

J. Salariul:

1. Salariul de baza lunar brut este de _____ lei.

2. Alte elemente constitutive:

- a) sporuri _____
- b) indemnizatii _____
- c) alte adaosuri _____

3. Orele suplimentare prestate in afara programului normal de lucru sau in zilele in care nu se lucreaza ori in zilele de sarbatori legale se compenseaza cu ore libere platite sau se platesc cu un spor la salariu, conform contractului colectiv de munca aplicabil sau Legii nr. 53/2003 - Codul muncii.

4. Data/datele la care se plateste salariul este/sunt _____

K. Drepturi si obligatii ale partilor privind securitatea si sanatatea in munca:

- a) echipament individual de protectie _____
- b) echipament individual de lucru _____
- c) materiale igienico-sanitare _____
- d) alimentatie de protectie _____
- e) alte drepturi si obligatii privind sanatatea si securitatea in munca _____

L. Alte clauze:

- a) perioada de proba este de _____
- b) perioada de preaviz in cazul demisiei este de _____ zile calendaristice, conform Legii nr. 53/2003 - Codul muncii sau contractului colectiv de munca.
- c) perioada de preaviz in cazul concedierii este de _____ zile lucratoare, conform Legii nr. 53/2003 - Codul muncii sau contractului colectiv de munca.
- d) in cazul in care salariatul urmeaza sa-si desfasoare activitatea in strainatate, informatiilor prevazute la art. 18 alin. (1) din Legea nr. 53/2003 - Codul muncii se vor regasi si in contractul individual de munca.
- e) alte clauze _____

M. Drepturi si obligatii generale ale partilor:

1. Salariatul are in principal urmatoarele drepturi:

- f) dreptul la salarizare pentru munca depusa.
- g) dreptul la repaos zilnic si saptamanal.
- h) Dreptul la concediul de odihna anual.
- i) Dreptul la egalitate de sanse si de tratament.
- j) Dreptul la securitate si sanatate in munca.
- k) Dreptul la formare profesionala in conditiile actelor aditionale.

2. Salariatul ii revin, in principal, urmatoarele obligatii:

- a) Obligatia de a realiza norma de munca sau, dupa caz, de a indeplini atributiile ce ii revin conform fisei postului.
- b) Obligatia de a respecta disciplina muncii.
- c) Obligatia de fidelitate fata de angajator in executarea atributiilor de serviciu.
- d) Obligatia de a respecta masurile de securitate si sanatate a muncii in unitate.
- e) Obligatia de a respecta secretul de serviciu.

3. Angajatorul are, in principal, urmatoarele drepturi:

- a) Sa dea dispozitii cu caracter obligatoriu pentru salariat, sub rezerva legalitatii lor.
- b) Sa exercite controlul asupra modului de indeplinire a sarcinilor de serviciu.
- c) Sa constate savarsirea abaterilor disciplinare si sa aplice sanctiunile corespunzatoare, potrivit legii, contractului colectiv de munca aplicabil si regulamentului intern.

4. Angajatorului îi revin, în principal, următoarele obligații:

- a) Să acorde salariatului toate drepturile ce decurg din contractele individuale de muncă, din contractul colectiv de muncă aplicabil și din lege.
- b) Să asigure permanent condițiile termice și organizatorice avute în vedere la elaborarea normelor de muncă și condițiile corespunzătoare de muncă.
- c) Să informeze salariatul asupra condițiilor de muncă și asupra elementelor care privesc desfășurarea relațiilor de muncă.
- d) Să elibereze, la cerere, toate documentele care atestă calitatea de salariat a solicitantului.
- e) Să asigure confidențialitatea datelor cu caracter personal al salariatului.

N. Dispoziții finale:

Prevederile prezentului contract individual de muncă se completează cu dispozițiile Legii nr. 53/2003 – Codul muncii și al contractului colectiv de muncă aplicabil încheiat la nivelul angajatorului/grupului de angajatori/ramuri/national, înregistrat sub nr. _____ la Direcția Generală de Muncă și Solidaritate Socială, Municipiului București / Ministerul Muncii și Solidarității Sociale.

Orice modificare privind clauzele contractuale în timpul executării contractului individual de muncă impune încheierea unui act adițional la contract, conform dispozițiilor legale.

Prezentul contract individual de muncă sa încheiat în două exemplare, câte unul pentru fiecare parte.

I. Conflictele în legătura cu încheierea, executarea, modificarea, suspendarea sau încetarea prezentului contract individual de muncă sunt soluționate de instanța judecătorească competentă material și teritorial, potrivit legii.

ANGAJATOR,

SALARIAT,

REPREZENTANT LEGAL,

Pe data de _____ prezentul contract încetează în temeiul art. _____ din Legea nr. 53/2003 – Codul muncii, în urma îndeplinirii procedurii legale.

ANGAJATOR,

*) Până la data de 31 decembrie 2003, contractul individual de muncă va fi înregistrat la Inspectoratul Teritorial de Muncă, cu menținerea pe contract a acestui număr.

III.3.3. CONTRACTUL DE LEASING

Noțiunea de leasing

Leasing-ul este o operațiune juridică prin care o persoană cumpără un bun spre a-l închiria unei alte persoane.

Leasing-ul a apărut pentru prima dată în Statele Unite ale Americii, ca mai apoi, treptat, să pătrundă și în alte țări, îndeosebi în Europa².

Leasing-ul a fost determinat, în apariția sa de cauze obiective. Astfel, în S.U.A., în Marea Britanie și în alte țări erau întâmpinate greutăți în finanțarea afacerilor, ca urmare a rigidității formelor și procedeele existente. Oamenii de afaceri simțeau nevoia dotării societăților lor comerciale cu echipamente moderne, în condițiile în care utilajele din dotare se învecheau, mai ales ca efect al uzurii lor morale. Formula cumpărării unor bunuri de la vânzător în scopul închirierii lor acelor clienți care aveau nevoie de ele a apărut ca o formulă salvatoare și eficientă.

Obiectul contractului de leasing îl constituie, în general, închirierea temporară a bunurilor de investiții, a bunurilor imobiliare, a serviciilor. Cel mai frecvent se închiriază mașini și utilaje.

Elementele definitorii ale contractului de leasing sunt:

- cumpărarea unor bunuri în scopul închirierii lor;
- închirierea acestor bunuri în scopul unei redevențe locative;
- folosirea acestor bunuri de către client în scopuri profesionale;
- latitudinea clientului să achiziționeze bunul respectiv la sfârșitul locațiunii.

În contractul de leasing sunt implicate mai multe părți, și anume:

- cumpărătorul - persoana care cumpără bunul pentru a-l închiria;
- vânzătorul - persoana care vinde bunul și care poate fi chiar producătorul acestui bun;
- clientul - persoana care are nevoie și, deci, solicită mașina sau utilajul respectiv în locație.

Prin intermediul acestui contract, cumpărătorul obține beneficii importante, vânzătorul are o piață asigurată pentru produsele sale, iar clientul are posibilitatea să-și procure mașinile și utilajele fără investiții prea mari. Mai mult, el realizează reducerea cheltuielilor de producție și de credite pentru plăți.

Așa cum se arată în literatura juridică de specialitate, în cadrul operațiunii de leasing: „locatarul are inițiativa afacerii, vânzătorul o permite, creditorul o facilitează și fiecare, acționând în interes propriu, acționează în același timp și în folosul celorlalți”.

² În România, leasing-ul a fost reglementat prin Ordonanța de urgență nr. 51/1997 republicată, modificată și completată prin Legea nr. 287/2006.

Principalele forme ale leasing-ului

Formele leasing-ului sunt diferite, fiind determinate și folosite în funcție de posibilitățile de finanțare ale furnizorului, de limitele pieței, gradul de organizare și desfacere al produselor la export.

1. În funcție de obiectul său, leasing-ul poate fi mobilier sau imobiliar. În relațiile comerciale internaționale, un loc important revine **leasing-ului mobilier**, pentru că se referă la echipamente industriale, oferind garanția folosirii lor pe o perioadă mai mare de un an, dând posibilitatea utilizatorului să achiziționeze echipamentul la expirarea termenului de locație. **Leasing-ul mobilier** reprezintă opțiunea cea mai frecventă în relațiile comerciale internaționale și din motive financiare.

2. În raport de implicarea părților, leasing-ul este direct sau indirect. **Leasing-ul direct** este întâlnit atunci când perfectarea contractului are loc între furnizor și client, iar **leasing-ul indirect** există atunci când este realizat prin intermediul unei societăți specializate.

3. După conținutul ratelor, leasing-ul este financiar sau operațional. **Leasing-ul financiar** se caracterizează prin aceea că în perioada de bază a închirierii este recuperat prețul de export, costurile auxiliare și se obține un anumit beneficiu.

Leasing-ul operațional este caracterizat prin aceea că în perioada de bază se obține numai o parte din prețul de export.

4. După procedurile de calcul al ratelor, leasing-ul este net sau brut. **Leasing-ul net** este acela în care ratele cuprind prețul net de vânzare al echipamentului și beneficiul realizat din utilizarea bunului respectiv. **Leasing-ul brut**, care mai este cunoscut și sub denumirea de full-service leasing, este acela în care ratele includ: prețul net de vânzare al bunurilor închiriate; cheltuielile efectuate pentru întreținerea și reparațiile echipamentelor, mașinilor sau utilajelor închiriate; beneficiile realizate pe parcursul utilizării lor.

5. După durata închirierii, leasing-ul poate fi pe termen scurt sau pe termen lung. **Leasing-ul pe termen scurt** implică închirierea echipamentelor pe baza mai multor contracte de o durată mai redusă. **Leasing-ul pe termen lung** este acela în care se încheie un singur contract pentru întreaga perioadă.

Efectele contractului de leasing

În contractul de leasing, obligațiile vânzătorului sunt:

- să livreze un echipament de calitate, adică în stare de funcționare;
- să asigure asistența tehnică a personalului care îl va exploata;
- să asigure piesele de schimb necesare reparațiilor ;
- să efectueze reparațiile echipamentului închiriat, în măsura în care defectiunile nu sunt din culpa utilizatorului .

Utilizatorul (beneficiarul) are obligația:

- să plătească ratele chiriei, la termenele și condițiile stipulate în contract;
- să exploateze bunul închiriat prin respectarea instrucțiunilor tehnice;
- să nu efectueze modificări în construcția echipamentului închiriat; în cazul în care asemenea modificări sunt necesare, utilizatorul are obligația să solicite acordul societății de leasing;
- să conserve bunul în stare de funcționare ;
- să asigure echipamentul închiriat în folosul societății de leasing.

Societatea de leasing are, la rândul ei, câteva obligații a căror aducere la îndeplinire se întemeiază pe clauzele stipulate în contract.

Astfel, societatea de leasing are obligația să înlocuiască bunul avariât. De asemenea, societatea de leasing poate înlocui echipamentul învechit, uzat sau depășit. Aceasta înlocuire implică perceperea unei chirii majorate.

Societatea de leasing are dreptul să controleze modul în care este exploatat echipamentul de către beneficiar.

Dacă beneficiarul nu plătește ratele la termenele și în condițiile stipulate în contract societatea de leasing are dreptul să rezilieze deplin drept contractul, iar clientul are obligația:

- să restituie echipamentul;
- să suporte cheltuielile aferente;
- să plătească ratele restante ale chiriilor.

Mai mult, beneficiarul este obligat să plătească o indemnizație forfetară de reziliere, care reprezintă ratele restante viitoare. Toate acestea pun în evidență existența unor condiții severe impuse de instituția finanțatoare beneficiarului. Toate aceste măsuri au caracter sancționator, de pedepsire a utilizatorului.

Finanțatorul primește bunul înapoi, având posibilitatea să-l reînchirieze unei alte persoane sau să-l vândă, în timp ce primește și plata integrală a tuturor ratelor, calculate în raport cu viața economică a echipamentului respectiv.

Cu toată severitatea acestor măsuri în privința beneficiarului, instanțele arbitrale s-au pronunțat constant în favoarea creditorului, argumentul evocat fiind că, în felul acesta utilizatorul, primul interesat în încheierea unui contract de leasing, trebuie să respecte cu scrupulozitate toate clauzele contractului, deoarece numai în cazul unui asemenea comportament, au de câștigat toate părțile implicate, iar afacerea se derulează cu succes.

CONTRACT DE LEASING

(model orientativ)

Intervenit astăzi..... între:

1. Societatea comercială cu sediul în str. nr.localitatea..... județul tel. fax.....e-mail..... înmatriculată în Registrul Comerțului cu nr. cont nr. la Banca cod fiscal prin reprezentantul său legal..... cetățean român..... posesor BI/CI serianr..... eliberat de Secția.....Politie, cod numeric personal..... în calitate de **locator** și

2. Societatea comercială cu sediul în str. nr.localitatea..... județul tel. fax.....e-mail..... înmatriculată în Registrul comerțului cu nr. cont nr. la Banca cod fiscal prin reprezentantul său legal cetățean român..... posesor BI/CI seria.nr..... eliberat de Secția.....Politie, în calitate de **utilizator**.

OBIECTUL CONTRACTULUI

Obiectul contractului îl constituie transmiterea dreptul de folosință și posesia asupra.....(se arată care este bunul, individualizându-se cu elementele caracteristice, documente de proveniență etc.)

Valoarea bunului este deși va fi utilizat în scopul

PRETUL

Pretul pentru folosirea bunului este de pe luna. Plata se face pe data de... a fiecărei luni în lei, în contul.....deschis la banca.....(cambie, fila cec etc.). Ultima data de plată va fi.....

La ajungerea la termen a contractului utilizatorul poate opta pentru cumpărarea bunului.

OBLIGAȚIILE LOCATORULUI

- a) să transmită dreptul de folosință și posesia bunului;
- b) să predea utilizatorului bunul pe cheltuiala..... la data..... adresa..... în baza unui proces-verbal de predare-primire semnat de ambele părți;
- c) să acorde pentru bunul livrat o garanție deluni/ani, condițiile acesteia fiind prevăzute în certificatul de garanție anexat la prezentul contract;
- d) să nu facă nici un act de dispoziție cu privire la bunul ce face obiectul contractului fără a-l notifica în prealabil pe utilizator;
- e) la încetarea contractului să transmită bunul în proprietatea utilizatorului sau să îl primească înapoi, pe cheltuiala....., în funcție de voința utilizatorului manifestată la data ultimei plăți sau cu 30 zile înainte de expirarea contractului;
- f) să îl garanteze pe utilizator pentru evicțiune;
- g) să efectueze reparațiile capitale.
- h) să asigure asistența tehnică pentru bunul livrat;
- i) să livreze bunul însoțit de documentația (instrucțiuni de folosire, carte tehnică etc.) și accesoriile aferente utilizării în bune condiții.

OBLIGAȚIILE UTILIZATORULUI

- a) să preia și să folosească bunul conform destinației care rezultă din documentație și clauzele prezentului contract;
- b) să nu încheie contract de sublocatie privind bunul încredințat fără acordul locatorului;
- c) să efectueze plățile la termenele stabilite în contract;
- d) să efectueze reparațiile curente și de întreținere;
- e) să asigure bunul;
- f) să nu încredințeze bunul altor persoane decât cele convenite cu locatorul;
- g) să îl despăgubească pe proprietar în caz de dispariție/ deteriorare a bunului din culpa sa. Forța majoră este cauza de exonerare de răspundere.
- h) în cazul opțiunii pentru restituirea bunului, acesta să fie înmănat locatorului-proprietar în stare bună, considerându-se că „bună” starea în care se afla bunul după folosirea cu bună-credință ca un adevărat proprietar.

DURATA CONTRACTULUI

Contractul se încheie pe o durată deani, cu începere de la data de până la data de

Contractul se poate prelungi cu o durată de până la....., încheindu-se în acest sens act adițional la prezentul contract.

RASPUNDEREA CONTRACTUALA

Oricare dintre cele două părți poate cere rezoluțiunea contractului în situația în care cealaltă parte nu își execută obligațiile în decurs de ... zile.

Depășirea de către utilizator a datei plății cu mai mult de... zile atrage penalități de ...% pe zi de întârziere. Neplata timp de ... zile atrage de drept rezilierea contractului fără a mai fi necesară punerea în întârziere a debitorului.

DISPOZIȚII FINALE

Orice divergențe în executarea acestui contract vor fi soluționate pe cale amiabilă, iar dacă nu va fi posibil se va recurge la arbitraj, părțile convenind să aleagă ca arbitri pe.....

Prezentul contract a fost încheiat astăzi..... în localitatea..... în două exemplare, ambele originale, câte unul pentru fiecare parte.

LOCATOR:

UTILIZATOR:

III.3.4. CONTRACTUL DE FRANCIZĂ (FRANCHISING)

Franciza este un sistem de comercializare - bazat pe o colaborare continuă între persoane fizice și juridice, independente din punct de vedere financiar, prin care o persoană, denumită francizor, acordă unei alte persoane, denumită beneficiar, dreptul de a exploata o afacere, un produs, o tehnologie sau un serviciu.

Conceptul de franciză reprezintă îmbinarea originală a trei elemente:

1. dreptul de proprietate asupra semnelor distinctive pentru consumatori: marcă, firmă, emblemă, marcă de fabrică, de comerț sau de servicii, siglă etc.;
2. dreptul de folosință a unui know-how³, al unei experiențe;
3. ansamblul de produse, servicii sau tehnologii ce urmează a fi exploatate sau dezvoltate.

Franciza este o strategie de dezvoltare a unei afaceri. Este o formă de

comerț care pune în legătură un francizor (proprietar al unei mărci și deținător de know-how) și un comerciant independent care se numește francizat. Pentru proprietarul a facerii, franciza este un mod de extindere a afacerii. Pentru francizat, este o oportunitate de a deschide și a conduce o afacere sub o marcă recunoscută.

Francizatul plătește francizorului o taxă de intrare în rețeaua de franciză (taxă de franciză - entry fee) și o taxă periodică (redevență - royalties). Prin taxa de intrare sunt remunerate investițiile francizorului și serviciile furnizate de acesta francizatului înaintea deschiderii activității economice în regim de franciză. Taxa periodică compensează serviciile furnizate pe toată durata contractului. Francizorul poate controla modul în care francizatul respectă angajamentele asumate prin contractul de franciză.

Cu alte cuvinte franciza este un sistem de marketing prin care francizorul dă dreptul francizatului să vândă bunuri, să presteze servicii sau chiar să producă bunuri sub marca sa. Relația dintre francizor și francizat se întemeiază pe un contract, care se numește contract de franciză.

O franciză se deschide atunci când francizorul autorizează un francizat să utilizeze marca și metodele sale de organizare a afacerii. Francizatul este de acord să funcționeze conform condițiilor stipulate în contractul de franciză, iar

³ Know-how este o expresie provenind din limba engleză care înseamnă „a ști cum”, „a ști în ce fel” și care determină ansamblul de cunoștințe tehnice necesare fabricării, funcționării ori comercializării unor produse sau elaborării și funcționării unor tehnologii ori procedee.

francizorul acordă francizatului sprijin și asistență în deschiderea și derularea afacerii.

Francizatul plătește francizorului o taxă de intrare în rețeaua de franciză (taxă de franciză - entry fee) și o taxă periodică (redevență - royalties). Prin taxa de intrare sunt remunerate investițiile francizorului și serviciile furnizate de acesta francizatului înaintea deschiderii activității economice în regim de franciză. Taxa periodică compensează serviciile furnizate pe toată durata contractului. Francizorul poate controla modul în care francizatul respectă angajamentele asumate prin contractul de franciză.

Cu alte cuvinte franciza este un sistem de marketing prin care francizorul dă dreptul francizatului să vândă bunuri, să presteze servicii sau chiar să producă bunuri sub marca sa. Relația dintre francizor și francizat se întemeiază pe un contract, care se numește contract de franciză.

Francizorul oferă francizatului dreptul de a folosi marca și celelalte semne distinctive ale afacerii sale și pune la dispoziție know-how-ul său. Deoarece marca și semnele distinctive sunt cunoscute, francizatul beneficiază încă de la deschiderea firmei proprii de o clientelă potențială.

Francizatul este un comerciant independent și nu un angajat al francizorului. El plătește folosința dreptului de a desfășura afaceri sub marca francizorului și tot el face investiția necesară activității comerciale proprii, fiind obligat să mențină standardele și procedeele puse la punct de francizor.

Deși francizorul și francizatul sunt întreprinzători diferiți, interesul lor comun creează între ei o legătură permanentă și puternică. Ambii fac parte dintr-o rețea de franciză și toate actele lor trebuie să concureze la menținerea și creșterea reputației acesteia. Așa se explică de ce francizorul asigură francizatului asistență continuă în organizarea magazinului, a unității, a muncii.

McDonald's este recunoscută ca prima companie francizoare din lume. Succesul afacerii se datorează în mare parte beneficiarilor contractelor de franciză, aproximativ 70% din restaurantele companiei fiind deținute în temeiul unui contract de franciză.

Coca - Cola, Pepsi - Cola, Pizza Hut, KFC, Hollywood Music & Film, Kenvelo, Marks & Spencer, Hilton sau Carrefour sunt nume foarte cunoscute tuturor. Puțini știu că afacerile care se desfășoară sub aceste mari nume sunt, în tot sau în parte, francize.

Pentru a obține o franciză McDonald's fondurile de care trebuie să dispună beneficiarul sunt de minim 175.000 \$. Costul unui nou restaurant variază între 444.000 \$ și 744.000 \$ în funcție de mărimea sa, zona în care este amplasat, cheltuielile premergătoare deschiderii, echipamentul de bucătărie, decoruri etc. Aceste sume sunt plătite furnizorilor. În plus, la momentul deschiderii se cere o plată inițială de 45.000 \$ care este achitată către McDonald's Corporation pentru fiecare nou restaurant. Pentru a putea

Încheia un contract de franciză cu compania, beneficiarul trebuie să fie capabil să asigure singur finanțarea afacerii fără a apela la rude, prieteni sau asociați. Beneficiarul este ales în considerarea persoanei și nu poate avea această calitate decât o singură persoană fizică. Cei care doresc să devină beneficiari ai contractului de franciză trebuie să urmeze un curs complex de pregătire organizat de companie și să dea dovadă de disponibilitate geografică, deoarece până la sfârșitul cursului nu se poate prevedea care dintre restaurantele nou deschise va fi disponibil. De asemenea, alegerea beneficiarului nu are legătură cu alegerea locului în care va fi plasat restaurantul.

Drepturile asupra terenului și asupra clădirii aparțin companiei care construiește efectiv restaurantul, respectând un design specific. Beneficiarul are obligația de a finanța toate echipamentele, toată aparatura necesară în bucătărie, mobilierul, decorațiunile etc.

În momentul finalizării restaurantului, acesta este predat beneficiarului care și-a terminat pregătirea și a primit aprobarea de a deveni deținător - operator. Profitabilitatea depinde de un număr de factori care includ vânzările, locul unde este plasat, abilitatea beneficiarului de a conduce afacerea.

McDonald's este astăzi cea mai extinsă și mai cunoscută rețea de restaurante fast-food din lume, cuprinzând la ora actuală peste 29.000 de restaurante deschise în 121 de țări ale globului majoritatea lor operând în sistem de franciză.

Cel mai interesant fenomen care se produce în acest timp în evoluția francizei este transferul acestui sistem din zona comercială către zonele necomerciale. Activități medicale, de stomatologie, de artizanat, agricole, profesii liberale, afaceri imobiliare se pot realiza astăzi în baza unor contracte de franciză care folosesc metode de succes deja experimentate.

Nota: Acest model a fost copiat gratuit de pe situl <http://www.ceimaitari.ro> – Partenerul afacerii tale.

CONTRACT DE FRANCIZĂ (FRANCHISING)

S.C. având sediul în și înregistrată în Registrul comerțului sub nr. reprezentată prin denumită în cele ce urmează **"Francizor"**

Și

S.C. având sediul în și înregistrată în registrul comerțului sub nr. reprezentată prin denumită în cele ce urmează **"Beneficiar"**, unde:

Francizorul desfășoară o activitate de și și-a stabilit o certă reputație în ce privește înalta calitate (fiabilitate, etc.) a Produsului(elor) care fac obiectul prezentului CONTRACT.

Beneficiarul dorește să vândă Produsul sub numele și în concordanță cu practica de afaceri ale Francizorului.

Francizorul se obligă, în condițiile prezentului CONTRACT, să îi permită și să îl asiste pe Beneficiar în desfășurarea Produsului prin intermediul unor magazine deschise de Beneficiar în Teritoriu.

I. DEFINIȚII

În următorul CONTRACT, termenii/expresiile de mai jos vor avea semnificațiile următoare:

- a) "prețul de livrare" - prețul la care Produsul este livrat în mod direct de Francizor terților beneficiari, minus TVA, cheltuieli de transport și asigurare.
- b) "sub numele" - cuprinde numele comercial al Francizorului și/sau mărcile de fabrică, comerț și/sau serviciu, embleme, alte simboluri utilizate de acesta în identificarea și promovarea produsului, excluzând pe cele care în mod expres nu au fost cesionate Beneficiarului.
- c) "Teritoriul" - înseamnă (se delimitează geografic aria în care Beneficiarul își poate desfășura activitatea în condițiilor prezentului CONTRACT și care poate fi teritoriul României, un județ, un oraș etc.).
- d) "magazin" - înseamnă toate magazinele deschise de Beneficiar în Teritoriu în condițiile prezentului CONTRACT.

II. LICENȚA ȘI DURATA

1. Francizorul transmite Beneficiarului, pe durata prezentului contract, dreptul de a vinde Produsul sub numele Francizorului și în condițiile acestui CONTRACT.

Nota: Acest model a fost copiat gratuit de pe situl <http://www.ceimaitari.ro> – Partenerul afacerii tale.

2. Acest CONTRACT va intra în vigoare la data semnării lui de ambele părți și, exceptând art. XV, își va produce efectele până la data de (pentru ușurința operațiunilor contabile, este bine ca data de expirare a contractului să fie ultima zi a anului fiscal).

3. Acest CONTRACT poate fi reînnoit pentru perioade consecutive de ani dacă, în termen de 6 luni înainte de expirarea fiecărei perioade, părțile decid prorogarea lui. În cazul în care, în interval de 6 luni, ambele părți nu își manifestă expres intenția de a reînnoi CONTRACTUL, acesta se consideră prorogat în mod tacit pe o perioadă de ani (de regulă este mult mai scurtă decât în cazul prorogării exprese). CONTRACTUL poate fi prorogat tacit numai o singură dată.

În cazul în care părțile refuză prorogarea CONTRACTULUI, nici una dintre părți nu va putea fi obligată să plătească celelalte compensații ca urmare a pierderilor suferite de aceasta din urmă și datorate încetării efectelor Contractului.

III. DESCHIDEREA DE MAGAZINE

1. Beneficiarul va deschide primul magazin la (se trec datele de localizare a acestuia), în maximum zile de la data semnării acestui CONTRACT, urmând ca ulterior să se deschidă un magazin în fiecare an pe durata prezentului CONTRACT, cu excepția anului în care expiră valabilitatea lui.

2. Beneficiarul va pune la dispoziția Francizorului fotografii de calitate privind clădirea și vecinătățile sale, pe care Beneficiarul urmărește să o achiziționeze în scopul deschiderii unui nou magazin, și nu o va achiziționa dacă în termen de 30 de zile de la data transmiterii fotografiilor, Francizorul va ridica obiecții în legătură cu clădirea sau amplasamentul ei.

3. În termen de 30 de zile de la data achiziționării clădirii, Beneficiarul va transmite Francizorului o copie după contractul de cumpărare/locajune (în cazul locațiunii de imobile, este bine să se prevadă că numai acele contracte de închiriere încheiate pe o durată mai mare de ani și care au anumite clauze prevăzute prin contractul de franciză vor fi acceptabile pentru Francizor) însoțită de un plan de organizare a spațiului achiziționat, în vederea desfășurării activității de desfacere a Produsului.

În termen de 30 de zile de la primirea actelor mai sus menționate, Francizorul va pune la dispoziția Beneficiarului, în mod gratuit, un design corespunzător planului de organizare a spațiului de desfacere, care va include și specificații referitoare la mobilier și materialele folosite la decorare.

4. La cererea Beneficiarului, Francizorul:

- va recomanda pe Beneficiar firmelor producătoare/distribuitoare ale mobilierului și materialelor decorative specificate de Francizor, sau
- va furniza Beneficiarului mobilierul și materialele cerute de acesta în maximum zile de la data transmiterii comenzii, la un preț de livrare egal cu

Nota: Acest model a fost copiat gratuit de pe situl <http://www.ceimaitari.ro> – Partenerul afacerii tale.

cel la care Francizorul a cumpărat produsele respective, cheltuielile livrării urmând să cadă în sarcina Beneficiarului.

5. Fiecare magazin deschis de Beneficiar va avea o deschidere la stradă de minimum m și o suprafață a parterului de minimum m2.

6. Cu zile înainte de data deschiderii fiecăruia din primele magazine, Francizorul - pe cheltuiala sa - va pune la dispoziția Beneficiarului salariați cu experiență în distribuția Produselor care fac obiectul prezentului CONTRACT, în scopul pregătirii personalului și a magazinului în cauză pentru desfășurarea Produselor.

IV. PREGĂTIREA PERSONALULUI

1. În maximum 90 de zile de la data semnării acestui contract, Francizorul va pregăti, timp de trei săptămâni, pe Directorul General (sau un administrator) al Beneficiarului în modul de organizare și funcționare ale unui magazin exploatat în concordanță cu politica comercială a Francizorului. Programul de pregătire va avea loc la sediul Francizorului (sau al unui magazin al Francizorului).

2. Beneficiarul se obligă ca, periodic, să permită Directorului General să frecventeze asemenea cursuri de pregătire, la date și pentru durate stabilite de către părți.

3. Francizorul se obligă ca, în decursul fiecărui an, să instruiască un număr de maximum salariați ai Beneficiarului în tehnici și metode de distribuire a Produselor, la sediul Francizorului și pe o perioadă nu mai lungă de zile.

4. În cazurile prevăzute de pct. 1 - 3 ale acestui articol, cheltuielile de salarizare, transport și cazare ale personalului instruit vor fi suportate de Beneficiar.

V. MANUALE ȘI KNOW-HOW

1. Periodic, Francizorul va pune gratuit la dispoziția Francizatului orice Know-how administrativ, tehnic și operațional legat de distribuția Produselor. În mod special, va pune la dispoziția Francizatului manuale de utilizare a produsului, privind service-ul Produsului privind modul de pregătire al personalului vânzător, privind strategia și tehnicile de marketing ale produselor. Titularul drepturilor de autor în cazul acestor manuale rămâne Francizorul.

2. Francizatul se obligă să utilizeze know-how-ul și informațiile primite numai în scopul deschiderii de magazine și desfășurării activității acestora.

Nota: Acest model a fost copiat gratuit de pe situl <http://www.ceimaitari.ro> – Partenerul afacerii tale.

VI. DREPTUL FRANCIZORULUI DE A RETRAGE ANUMITE PRODUSE

1. Francizorul are dreptul să înceteze furnizarea anumitor produse Francizatului, dacă acest lucru se justifică prin condițiile economice, sanitare, de ordine morală ale Teritoriului.

2. Francizorul are dreptul ca, în condițiile pct. 1, să ceară Francizatului încetarea distribuției Produselor aflate în stocul acestuia din urmă, caz în care devin aplicabile prevederile art. XII.

VII. MĂRCI DE FABRICĂ, COMERȚ SERVICIU

1. Francizorul se obligă să transmită Francizatului folosința exclusivă, în limitele Teritoriului, a mărcilor utilizate în legătură cu Produsele care fac obiectul acestui CONTRACT (dacă se transmite folosința numelui comercial - în cazul în care el nu este protejat prin intermediul unei mărci - există riscul ca în Teritoriu să existe deja, în cadrul aceleiași "industrii", un comercial având aceleași nume comercial sau un nume similar. În aceste condiții, pentru a evita un eventual litigiu este bine ca părțile să se informeze atent la Registrul Comerțului asupra denumirii firmelor care fac parte din "industria" lor).

2. Francizatul va utiliza mărcile transmise numai în legătură cu Produsele convenite și numai în formele, stilurile, culorile și mărimile autorizate în scris de Francizor.

3. Francizorul se obligă să nu folosească nici o altă marcă sau nume pentru Produsele respective, altele decât cele care au fost cesionate Francizatului. De asemenea, pe întreaga durată a prezentului CONTRACT, Francizorul se obligă să nu folosească pentru alte (decât cele convenite) produse nume sau mărci capabile să creeze confuzie cu cele cesionate Francizatului.

4. Francizatul se obligă ca la terminarea prezentului CONTRACT să înceteze orice folosință a mărcilor cedate și să restituie Francizorului toate documentele primite în legătură cu mărcile respective.

5. Pe durata prezentului CONTRACT ca și după încetarea lui, Francizatul se obligă să nu includă în numele său comercial un nume sau o marcă din cele care fac obiectul acestui CONTRACT.

6. Orice atingere ori contestare din partea unor terțe persoane, în limitele Teritoriului, la adresa mărcilor cesionate va fi adusă imediat de Francizat la cunoștința Francizorului, specificându-se toate aspectele relevante. Francizatul va lua orice măsuri (administrative, legale, etc. de natură a preveni eventualele încălcări sau de a apăra mărcile cedate. Asemenea măsuri pot fi luate și de Francizor, în nume propriu ori în numele Francizatului. Costurile asociate unor asemenea măsuri vor fi suportate în mod egal de cele două părți.

Nota: Acest model a fost copiat gratuit de pe situl <http://www.cemaitari.ro> – Partenerul afacerii tale.

VIII. ACTIVITATEA DE DISTRIBUȚIE A PRODUSELOR

1. Magazinele vor fi utilizate numai pentru vânzarea Produselor furnizate de Francizor ori de terțe persoane agreeate în scris de către Francizor.
2. Francizatul este obligat să desfășoare o activitate în conformitate cu standardele și utilizând metodele și formele stabilite de Francizor prin prezentul CONTRACT și prin instrucțiunile ulterioare comunicate Francizatului. Personalul Francizatului va purta, în cadrul magazinelor, uniforme furnizate de către Francizor, după consultarea prealabilă a Francizatului și pe costul acestuia din urmă.
3. Francizatul va folosi în interiorul magazinelor numai acele articole promoționale (ambalaje, embleme etc.) care sunt aprobate în scris de către Francizor. Francizorul va furniza astfel de articole Francizatului, la cererea și pe costul acestuia din urmă.
4. Francizatul va indica terțelor persoane, inclusiv consumatorii, că desfășoară o activitate în calitate de Francizat al Francizorului.
5. Întreaga activitate a Francizatului va fi desfășurată în contul și pe riscul său, fără a aduce nici o atingere numelui sau reputației Francizorului. Activitatea Francizatului implică, între altele, curtoazie și sollicitudine în relațiile cu partenerii de afaceri și consumatorii, eficiență în rezolvarea plângerilor adresate de consumatori.
6. Persoane abilitate din partea Francizorului au dreptul să viziteze oricând în timpul orelor de lucru oricare dintre magazinele deschise în baza prezentului CONTRACT.
7. Francizatul va vinde la prețuri care nu pot fi mai mici decât prețul lor de achiziție.
8. Francizatul va informa Francizorul asupra schimbărilor vizând cadrul administrativ, legislativ și de afaceri din Teritoriu.

IX. COMENZILE ADRESATE FRANCIZORULUI

1. Nu mai târziu de 60 de zile înainte de data deschiderii fiecărui magazin, Francizatul va comanda Francizorului o cantitate de produse care să asigure funcționarea normală a magazinului la data deschiderii.
2. În a săptămână (se trece acea săptămână înainte de expirarea perioadei, care permite Francizatului să primească Produsele în termen util, astfel încât să aibă tot timpul în stoc un număr suficient de Produse) a fiecărei

Nota: Acest model a fost copiat gratuit de pe situl <http://www.cemaster.ro> – Partenerul afacerii tale.

perioade de 4 săptămâni și ori de câte ori este nevoie, Francizatul va transmite prin fax Francizorului comenzile de Produse în cantitățile necesare funcționării normale a fiecărui magazin în perioada următoare. Comenzile vor indica în mod clar numărul de catalog al fiecărui produs și cantitatea cerută, în cifre și litere, în caz contrar nu vor fi luate în considerare.

3. Francizatul este obligat să se conformeze procedurilor de redactare, transmitere a comenzilor, astfel cum au fost ele comunicate în scris de către Francizor, iar Francizorul este obligat să se conformeze procedurilor de livrare a produselor, astfel cum au fost ele notificate de către Francizat.

X. PREȚUL

Prețul de achiziție pe care Francizatul îl plătește pentru Produsele ce îi sunt furnizate este prețul de livrare minus un rabat de %. Cheltuielile de transport și asigurare sunt în sarcina Francizatului.

Redevențe

Francizatul va plăti o sumă de lei, liberă de orice sarcini fiscale, astfel:

- lei la data semnării CONTRACTULUI
- lei la 3 luni de la data semnării CONTRACTULUI.
- lei la 6 luni de la data semnării CONTRACTULUI.

Francizatul va plăti Francizorului lunar o redevență de %, liberă de orice sarcini fiscale, din valoarea Produselor cumpărate și recepționate în luna precedentă, cel mai târziu zi a lunii următoare celei luate în calcul.

XI. LIVRAREA PRODUSELOR

1. Produsele comandate de Francizat vor fi livrate acestuia sau agenților săi la (se indică locul și modalitatea de livrare)

2. Pentru viciile aparente sau pierderea Produselor, Francizorul nu răspunde decât dacă:

- viciul/pierderea a fost observată de Francizat sau agenții săi în momentul livrării și a fost anunțată Francizorului în termen de ore de la data livrării.
- viciul/pierderea a fost observată de Francizat sau agenții lui în momentul recepționării bunurilor la sediul Francizatului și sunt indicii relevante că ea a avut loc înainte de momentul livrării. În acest caz, Francizorul va fi anunțat în maximum zile de la data recepției.

XII. VICII ASCUNSE

1. Garanțiile pentru remedierea viciilor ascunse ale Produselor livrate, termenele în care asemenea vicii pot fi reclamate Francizorului sunt cele prevăzute de Anexa nr. 2 la prezentul CONTRACT.

Nota: Acest model a fost copiat gratuit de pe situl <http://www.ceimaitari.ro> – Partenerul afacerii tale.

2. În cazul în care Francizorul cere Francizatului retragerea anumitor Produse de pe piață, acesta din urmă va fi indemnizat pentru toate pierderile suferite, mai puțin pierderile de profit.

Dacă Francizatul nu dă curs cererii Francizorului, acesta din urmă nu va fi răspunzător pentru eventualele pagube suferite de Francizat ca rezultat al distribuiri Produselor respective.

XIII. PLATA

Plata se va face (se trece data, locul plății, modalitatea de plată, Dacă moneda de plată. În cazul în care plata nu se face la data stabilită, va fi plătită o penalizare % pe zi de întârziere din suma datorată.

XIV. RESTRICȚII DE CONCURENȚĂ

1. Francizatul nu va promova distribuirea Produselor în afara Teritoriului, dar va putea să onoreze comenzi pentru livrarea de Produse în afara Teritoriului emise de:

- consumatori,
- alți Francizat ai Francizorului.

2. Francizorul nu va promova și nu va onora comenzile pentru distribuirea Produselor în Teritoriu și nici nu va permite altui Francizat sau distribuitor al Francizorului să distribuie asemenea Produse în Teritoriu, cu excepția cazului în care consumatori din Teritoriu adresează comenzi acestor francizați/distribuitori.

XV. CONFIDENȚIALITATE

Beneficiarul se obligă să trateze toate informațiile și documentele de care a luat cunoștință în timpul derulării prezentului contract ca informații confidențiale și să nu le divulge unei terțe persoane.

XVI. ÎNCETAREA CONTRACTULUI

Se redactează o clauză cu un conținut asemănător celei folosite în cazul contractului de distribuție exclusivă.

XVII. FORȚA MAJORĂ

Forța majoră ivilă după încheierea contractului apără de răspundere partea care o invocă, cu condiția ca să fie adusă la cunoștința celeilalte părți în termen de 5 zile de la apariție, iar dovada forței majore să se comunice în maximum 15 zile de la apariție.

Partea care invocă forța majoră are obligația să aducă la cunoștința celeilalte părți încetarea cauzei acesteia în maximum 15 zile de la încetare.

Nota: Acest model a fost copiat gratuit de pe situl <http://www.ceimafari.ro> – Partenerul afacerii tale.

Dacă aceste împrejurări și consecințele lor durează mai mult de 6 luni, fiecare parte poate renunța la executarea contractului în continuare. În acest caz, niciuna din părți nu are dreptul de a cere despăgubiri de la cealaltă parte, dar ele au îndatorirea de a-și onora toate obligațiile până la această dată.

XVIII. CONSECINȚE ALE ÎNCETĂRII EFECTELOR CONTRACTULUI

În cazul încetării efectelor prezentului CONTRACT, Francizatul este obligat să:

- restituie, pe cheltuiala sa, Francizorului toate produsele aflate în stoc și care nu au fost integral plătite;
- plătească toate sumele datorate Francizorului, chiar dacă asemenea sume au o scadență ulterioară datei încetării CONTRACTULUI.

Încheiat astăzi în exemplare.

FRANCIZOR

BENEFICIAR

III.3.5. CONTRACTUL DE LÖHN

Lohn-ul reprezintă un tip de contract internațional prin care un producător (executant) se obligă să execute un produs la comanda unui beneficiar (ordonator), în schimbul unei remunerații și pe baza documentației tehnice pusă la dispoziție de ordonator.

Părțile contractului de lohn sunt persoane juridice care se identifică prin denumire, sediu, număr de înregistrare la Registrul Comerțului, cod fiscal, cont bancar și sucursală, reprezentant, calitatea contractuală (producător/beneficiar).

Temeiul legal al acestui contract îl constituie legislația internațională.

Contractul de lohn cuprinde o serie de clauze obligatorii, dintre care enumerăm:

a) Obiectul contractului constituit din punerea la dispoziția producătorului de către beneficiar a materiei prime și materialelor, cu scopul de a fi prelucrate corespunzător cu documentația și prescripțiile tehnice pe care acesta le pune la dispoziția producătorului;

b) Termenul de livrare a produselor finite;

c) Prețul - se specifică atât prețul unitar cât și valoarea totală a contractului;

d) Drepturile și obligațiile producătorului:

- să asigure toate autorizațiile privind importul materialelor puse la dispoziție de beneficiar, exportul produselor finite către beneficiar sau mandatarul acestuia;

- să respecte programul de fabricație convenit între părți;

- să primească materia prima și materialele;

- să asigure garanții materiale care să poată fi încasate de către beneficiar, dacă nu respecta contractul.

e) Drepturile și obligațiile beneficiarului:

- să asigure materiile prime și materialele ;

- să asigure livrările de materii prime și materiale conform programului stabilit de producător;

- să preia produsele finite;

- să asigure plata;

- să asigure plata de taxe pentru țările unde livrează marfă;

- să controleze și să supravegheze procesul de prelucrare;

■ să asigure plata asigurării, transportului, materiilor prime, materialelor și produselor finite.

În țările unde forța de muncă este ieftină, cum este cazul României, al statelor din Sud-Estul Europei sau al celor asiatice (China, India, Taiwan, ca să dăm doar câteva exemple), se practică frecvent sistemul de producție în lohn. Beneficiarul pune la dispoziția producătorului materialele și materiile prime, documentația de execuție (modele, proiecte, desene etc.) după care va fi realizat produsul finit, stabilește parametrii tehnici și indicatorii de calitate ai produsului finit. La rândul său producătorul se angajează să realizeze produsul finit în conformitate cu normele tehnice stabilite de beneficiar, până la data prevăzută în contractul de lohn.

Desigur, ca să poată fi îndeplinite aceste condiții, trebuie asigurate și echipamentele tehnologice și know-how-ul necesare. Producătorul are însă avantajul că de acestea se ocupă de multe ori însuși beneficiarul, care asigură re tehnologizarea fabricii, calificând/specializând și mâna de lucru la standarde occidentale și asigurând consultanța de specialitate. Iar investiția producătorului este minimă, deoarece beneficiarul suportă și cheltuielile de aprovizionare, costurile de producție, transport și desfacere.

Pe de altă parte însă, producătorului îi revine doar un mic procent din profit, care nu îi permite o dezvoltare a afacerii, prin forțe proprii. El rămâne în acest fel dependent de beneficiarii care îi aduc comenzi. Iar volumul acestora trebuie să fie foarte ridicat, pentru ca venitul producătorului să crească și el direct proporțional.

Sistemul de lohn este preferat și de întreprinzătorii care au făcut investiții - și-au deschis mici fabrici, au cumpărat tehnologie modernă etc. - și doresc să le recupereze în timp cât mai scurt și să asigure continuitatea producției.

Industria confecțiilor rămâne domeniul predilect pentru producția în lohn, deoarece aici nivelul de salarizare este scăzut, iar re tehnologizarea necesită investiții moderate din punct de vedere al beneficiarului. Din prețul de vânzare al produsului, unei fabrici de lohn îi revine cam 10% (dar calculat doar la costul manoperei), iar salariatului în jur de un procent. Dar confecțiile nu sunt singura ramură unde se practică lohn-ul. Un alt sector este cel al tehnologiei informației (IT), unde programatorii români sunt plătiți de câteva ori mai puțin decât colegii lor din Occident.

Deși lohn-ul este considerat un tip de tranzacție rentabilă în primul rând pentru beneficiar, a fost adoptat ca mod de producție de multe firme românești. Un rău necesar, pentru ca în multe cazuri reprezenta singura variantă pentru re tehnologizare și investiții sau, fără comenzi (chiar și cu profituri reduse), fabrica și-ar fi închis porțile. Dar, firmele bazate în mare parte pe lohn au șanse reduse de dezvoltare, tocmai pentru ca profiturile pe care le încasează sunt vizibil mai mici în comparație cu exporturile făcute în nume propriu.

Rămâne poate doar satisfacția că un tricou Lacoste, o pereche de pantofi Sergio Tacchini, o rochie Oscar de la Renta sau Versace ori niște blue jeans Calvin Klein, ascund, sub o marcă celebră, munca bine făcută a unui român.

TEMĂ

I. Verificarea cunoștințelor:

1. Definiți contractul de vânzare-cumpărare comercială.
2. Analizați diferențele dintre contractul civil de vânzare-cumpărare și contractul de vânzare-cumpărare comercială.
3. Explicați obiectul contractului de vânzare-cumpărare comercială.
4. Definiți contractul individual de muncă
5. Analizați elementele definitorii ale contractului de leasing.
6. Definiți contractul de lohn.

II. Enumerați și analizați condițiile speciale ale contractului individual de muncă.

III. Analizați în mod distinct fiecare formă a leasing-ului.



III.4 MĂSURI APLICATE ÎN CAZUL NERESPECTĂRII OBLIGAȚIILOR CONTRACTUALE

Raportul juridic obligațional conferă creditorului dreptul de a pretinde debitorului să dea, să facă sau să nu facă ceva, prestație pe care acesta din urmă este îndatorat să o execute sub sancțiunea constrângerii statului. Executarea prestației datorate de debitor are ca efect realizarea dreptului de creanță, respectiv liberarea lui de datorie și implicit stingerea raportului juridic de obligație.

Executarea în natură a obligațiilor contractuale este o regulă cu valoare de principiu. De cele mai multe ori, executarea în natură a prestațiilor pe care și le datorează părțile contractante este voluntară, prin plată. Atunci când debitorul refuză să execute prestația, creditorul poate recurge la anumite mijloace juridice prevăzute de lege pentru a obține în natură prestația, la care este îndreptățit. Aceste mijloace juridice sunt: executarea silită în natură a obligației de a da; autorizarea creditorului de a lua el însuși măsuri de executare în natură a obligației; sistemul daunelor cominatorii.

A) Executarea silită în natură a obligațiilor contractuale este procedura prin intermediul căreia creditorul, titular al unui drept înscris într-o hotărâre judecătorească sau într-un alt titlu executoriu, constrânge pe debitorul său să-și îndeplinească obligația ce decurge din contract, efectiv și legal. Prin plata silită creditorul obține executarea forțată în natură a obligației debitorului.



B) Creditorul poate fi autorizat de către instanță de a lua măsurile necesare de executare în natură a unor obligații, pe cheltuiala debitorului. Această executare este proprie obligațiilor care au ca obiect prestația de a da bunuri de gen pe care debitorul nu le are, prestația de a face sau a nu face.

C) În situația în care debitorul persistă în atitudinea sa de a nu-și executa obligația, chiar când se apelează la mijloace de executare silită, legiuitorul oferă creditorului posibilitatea de constrângere a debitorului prin daune

cominatorii. Daunele cominatorii constau într-o sumă de bani pe care debitorul trebuie să o plătească pentru fiecare zi de întârziere sau pentru o altă unitate de timp. Daunele cominatorii nu se aplică obligațiilor care au ca obiect sume de bani, deoarece acestea produc dobânzi în caz de întârziere în executare.

Dacă îndeplinirea în natură nu mai poate avea loc, devenind imposibilă din culpa debitorului, neexecutarea obligației are drept consecință plata unei sume de bani pe care debitorul este dator s-o achite creditorului, cu titlu de despăgubire pentru repararea pagubelor ce i-au fost provocate. Despăgubirile în bani, pe care debitorul este obligat să le plătească, în scopul reparării prejudiciului suferit de creditor ca urmare a neexecutării obligației contractuale, se numesc daune-interese.

III.4 .1 BLOCAREA CONTULUI BANCAR

Operațiunile bancare se efectuează prin înscriere în contul bancar deschis de bancă pe numele clientului. Conturile bancare destinate operațiunilor cu clientela - persoane fizice și juridice - îndeplinesc două funcții principale:

- de instrument al tehnicii contabile;
- de instrument al reglării creanțelor bănești între corespondenți.

Contul face dovada operațiunilor bănești care se efectuează între doi corespondenți, prezentându-se sub forma unui tablou al creanțelor și datoriilor reciproce existente între aceștia.

Blocarea disponibilului din cont poate fi dispusă prin poprire de către instanța judecătorească și de către organele financiare. Blocarea are întotdeauna caracter temporar și nu împiedică efectuarea operațiunilor de creditare a contului.

Poprirea este un act de executare silită. Sediul materiei îl găsim în Codul de procedură civilă, articolele 452-461.

Instituția popririi - ca act de executare silită - presupune existența a trei persoane: creditorul popritor, debitorul și terțul poprit, un rol însemnat având în noua reglementare legislativă executorul, cel prin care se înființează poprirea.

Poprirea se înființează:

- de către instanță, din oficiu, de îndată ce hotărârea este executorie, pentru sume datorate în condiții speciale (când sumele sunt datorate cu titlu de despăgubiri pentru repararea pagubelor cauzate prin moarte, vătămare corporală, etc.);
- de către executor, în celelalte cazuri.

Creditorul, în baza unui titlu executoriu, face o cerere de poprire către executor, indicându-i eventual un terț asupra căruia să se îndrepte, terț despre

care are cunoștință că deține sau va deține într-un viitor apropiat sume de bani, titluri de valoare sau alte bunuri mobile incorporale urmăribile aparținând debitorului.

În urma acestei cereri, terțul este obligat, după ce verifică titlul executoriu⁴, să cerceteze dacă deține în fapt bunuri sau sume de bani ale debitorului.

Poprirea presupune, din partea terțului:

- 1) o indisponibilizare a sumelor reclamate prin ordonanța de poprire, în condițiile legii;
- 2) o eliberare a respectivelor sume către executor, în măsura existenței lor în conturile debitorului la data depunerii ordonanței de poprire.

Ca o caracteristică, față de celelalte acte de executare silită, poprirea se înființează fără somație și nu este necesară nici măcar încuviințarea executării silită de către instanță. Legea cere doar existența unui titlu executor.

Executorul va trimite terțului o copie certificată de pe acest titlu. Sumele poprite vor fi reținute și apoi consemnate într-un cont bancar indicat de către executorul judecătoresc, dovada consemnării fiind înmănată acestuia.

În cazul în care terțul nu-și respectă obligațiile ce-i revin pentru efectuarea popririi, creditorul, debitorul sau organul de executare, în termen de trei luni de la data când terțul trebuia să consemneze sau să plătească suma urmărită, pot sesiza instanța de executare în vederea validării popririi.

De asemenea, hotărârea de validare constituie titlu executoriu.

În cazul contestației la executare, sunt aplicabile prevederile generale privind această instituție din Codul de procedură civilă.

III.4 .2 POPRIREA ASIGURATORIE

Spre deosebire de poprirea contului bancar, care reprezintă un act de executare silită, poprirea asiguratorie este o măsură de asigurare.

Potrivit art.597 din Codul de procedură civilă, poprirea asiguratorie se poate înființa asupra sumelor de bani sau altor bunuri mobile datorate debitorului de o a treia persoană sau pe care aceasta i le va datora în viitor în temeiul unor raporturi juridice existente.

⁴ Titlu executoriu este actul întocmit potrivit legii, de organele competente, care servește la pornirea executării silită și la realizarea, pe această cale, a drepturilor recunoscute prin respectivul act. Legea dispune că nici o urmărire asupra bunurilor mobile sau imobile nu poate avea loc decât în virtutea unui titlu executoriu.

Condițiile de înființare ale popririi asiguratorii sunt comune cu cele ale sechestrului asigurator, în privința declanșării procesului în care reclamantul solicită obligarea pârâtului la plata unei sume de bani, existenței înscrisului constatator al creanței și a depunerii unei cauțiuni de jumătate din valoarea reclamată în lipsa unui înscris.

De asemenea, dispozițiile care reglementează înființarea, aducerea la îndeplinire și ridicarea sechestrului asigurator se aplică în mod corespunzător și popririi asiguratorii

III.4 .3. SECHESTRUL ASIGURATOR

Sechestrul asigurator este o măsură asiguratorie care se aplică în cazul în care obiectul litigiului îl reprezintă plata unei sume de bani și constă în indisponibilizarea bunurilor mobile și imobile ale debitorului. Acesta se dispune în vederea vânzărilor silită pentru cazul în care creditorul va avea un titlu executoriu iar debitorul nu îl va executa de bună voie.

În cazul în care cererea de chemare în judecată are ca obiect plata unei sume de bani, reclamantul creditor, pentru a preveni actele de înstrăinare de bunuri mobile ale debitorului de rea-credință, care ar periclita executarea silită în viitor a hotărârii ce se va obține, poate recurge la măsura sechestrului asigurator.

Codul de procedură civilă, în art. 591 alin. 1, prevede următoarele: „creditorul care nu are titlu executoriu, dar a cărui creanță este constatată prin act scris și este exigibilă, poate solicita înființarea unui sechestrul asigurator asupra bunurilor mobile și imobile ale debitorului, dacă dovedește că a intentat acțiunea. El poate fi obligat la plata unei cauțiuni în cuantumul fixat de către instanță.”

O a doua situație este reglementată de art. 591 alin. 2, care prevede că : „ același drept îl are și creditorul a cărui creanță nu este constatată în scris, dacă dovedește că a intentat acțiune și depune, o dată cu cererea de sechestrul, o cauțiune de jumătate din valoarea reclamată.”

Cererea de sechestrul asigurator se introduce la instanța de domiciliu al debitorului, dar, în cazul în care cererea principală se soluționează de o altă instanță, aceasta devine competentă să soluționeze și cererea de sechestrul asigurator. Cererea de înființare a sechestrului asigurator se soluționează în regim de urgență, în camera de Consiliu, fără citarea părților, pronunțând o încheiere executorie, care indiferent dacă a fost admisă sau respinsă este supusă numai recursului⁵, în termen de 5 zile de la comunicare.

⁵ Recursul este o cale de atac prin care partea interesată solicită desființarea unei hotărâri anterioare, urmărindu-se o rejudecare a cauzei.

Măsura sechestrului asigurator se aduce la îndeplinire de către executorul judecătoresc, potrivit regulilor privitoare la executarea silită. În cazul bunurilor mobile, executorul va aplica sechestrul asupra bunurilor urmăribile numai în măsura necesară realizării creanței. Bunurile sechestrate vor fi lăsate în păstrarea debitorului sau a unei terțe persoane.

Împotriva modului de aducere la îndeplinire a măsurii sechestrului, cel interesat va putea face contestație.

Măsura sechestrului asigurator are caracter temporar, anume până la rămânerea definitivă a hotărârii pronunțate în procesul principal. Sechestrul indisponibilizează bunurile pe toată durata procesului, dar la cererea debitorului, sechestrul asigurator poate fi ridicat mai înainte de soluționarea litigiului de fond, numai dacă debitorul va da o garanție îndeustătoare.

Fiind vorba de o măsură asiguratorie și nu de o măsură executorie, valorificarea bunurilor sechestrate va putea avea loc numai după ce creditorul a obținut titlul executoriu.

III.4 4. DAUNELE COMINATORII

Daunele cominatorii sunt sume de bani pe care debitorul unei obligații este obligat, prin hotărâre judecătorească să le plătească creditorului pentru fiecare zi de întârziere, până la executarea în natură a obligației sale. Ele pot fi stabilite și într-o sumă globală. Dacă debitorul persistă în atitudinea lui, contrară obligațiilor pe care le are, instanța de judecată poate mări cuantumul lor, până se va răsfrânge rezistența debitorului.

Daunele cominatorii constituie un mijloc juridic de constrângere a debitorului de a-și executa în natură obligația, iar nu un mijloc de despăgubire a creditorului. Așadar, daunele cominatorii nu sunt un procedeu de executare silită în natură a obligațiilor. De aceea, recurgerea la acest mijloc de constrângere este admisibilă numai în cazul obligațiilor a căror executare silită în natură este imposibilă.

Acordarea daunelor cominatorii nu este condiționată de existența vreunui prejudiciu, iar încasarea lor de către creditor nu este decât provizorie, deoarece creditorul va trebui să restituie debitorului sumele încasate drept daune cominatorii, după ce debitorul execută în natură prestația pe care o datorează.

Creditorul poate păstra doar suma corespunzătoare valorii prejudiciului pe care l-a suferit din cauza întârzierii executării, în cazul în care debitorul și-a executat totuși obligația (daune - interese moratorii), sau suma corespunzătoare valorii prejudiciului cauzat prin neexecutare, în cazul în care debitorul nu-și execută obligația (daune - interese compensatorii).

TEMĂ

I Verificarea cunoștințelor:

1. Enumerați mijloacele juridice prevăzute de lege pentru a obține în natură prestația.
2. Expiați executarea silită în natură a obligațiilor contractuale.
3. Enumerați funcțiile principale ale contului bancar.
4. Definiți sechestrul asigurator.
5. Definiți daunele cominatorii.

II .Analizați procedura de înființare și respectiv de ridicare a sechestrului asigurator.



Bibliografie selectivă:

1. Acostioaei, Constantin - Elemente de drept pentru economişti: Note de curs, Ed. a 2-a, Bucureşti, All Beck, 2004;
2. Angheni Smaranda, Volonciu Magda, Stoica Camelia - Drept comercial, Ed. Universitara, Buc. 2004;
3. Babiuc, Victor ş.a. - Regimul juridic al contractelor economice, Bucureşti, Editura ştiinţifică şi Enciclopedică, 1981;
4. Bădică, Gheorghe - Contractul de muncă, Bucureşti, Tribuna Economică, 1998;
5. Băjan, Doru - Înfiinţarea şi desfiinţarea societăţilor comerciale, Bucureşti, Tribuna Economică, 2005;
6. Băjan, Doru - Vânzarea internaţională, Bucureşti, Tribuna Economică, 2003;
7. Bejan, Felicia - Franciza sau Cum să faci avere prin metode testate de alţii, Bucureşti, Rentrop & Straton, 2005;
8. Belu Magdo, Monna-Lisa - Contracte comerciale, Bucureşti, Tribuna Economică, 2004;
9. Cărpenaru, Stanciu D. - Drept comercial român, Ed. a 2-a, rev. şi completată, Bucureşti, All Beck;
10. Clocotici, Dorin ş.a. - Operaţiunile de leasing, Ed. a 2-a, Bucureşti, Lumina Lex, 2000;
11. Clocotici, Dorin ş.a. - Operaţiunile de leasing, Bucureşti, Lumina Lex, 1998;
12. Crăciunescu, Dumitru-Adrian - Drept comercial şi instituţii de drept bancar român, Arad, Concordia, 2004;
13. Cucu, Cristina ş.a. - Contractele comerciale : Practică judiciară, Bucureşti, Editura Hamangiu, 2006;
14. Dorobanţu, Horia - Tranzacţii comerciale, Bucureşti, Lumina Lex, 1998;
15. Gheorghiu, Gh. ş.a. - Operaţiunile de franciză, Bucureşti, Lumina Lex, 2002;
16. Macovei, Ioan ş.a. - Contractul de franciză : O formulă care poate garanta succesul în afaceri, Iaşi, Editura Candy, 2000;
17. Mihai Emilia - Dreptul concurenţei, Editura All Beck, Bucureşti 2007;
18. Molico, Tatiana ş.a. - Leasingul - un instrument modern de investiţii şi finanţare, Bucureşti, Editura CECCAR, 2003;

19. Motica, Radu I. ș.a. - Drept comercial român și drept bancar, București, Lumina Lex, 1999;
20. Moțiu, Florin Aurel - Contractele comerciale de intermediere fără reprezentare, București, Lumina Lex, 2005;
21. Patriche, Dumitru - Tratat de economia comerțului, București, Editura „Eficient”, 1998;
22. Piperea, Gheorghe - Societăți comerciale, piață de capital, Acquis comunitar, București, All Beck, 2005;
23. Popescu, Dan A. - Contractul de societate, București, Lumina Lex, 1996;
24. Principiile UNIDROIT aplicabile contractelor comerciale internaționale 2004/UNIDROIT, București, Minerva, 2006;
25. Puiu, Ovidiu - Valorificarea creativității în afacerile economice internaționale, Brăila, Independența Economică, 1996;
26. Rais, Dorian - Contractul în economia de piață, Brăila, Independența Economică, 1999;
27. Romul Petru Vonica- Drept comercial, volumul I, Editura Victor, București 1997;
28. Stanciu D. Carpenaru- Drept comercial roman, Editura All, Buc. 1995;
29. Tița-Nicolescu, Gabriel - Regimul juridic al operațiunilor de leasing, București, All Beck, 2003;
30. Turcu Ion - Dreptul afacerilor, Editura Fundației „Chemarea” Iași, 1993;
31. Constituția României.

CUPRINS

UNITATEA I pag.

DISPOZIȚII LEGALE ÎN PRACTICILE COMERCIALE

U.I.1 Identificarea surselor de informare privind reglementările legale necesare desfășurării activității comerciale.....

U.I.2 Analizarea informațiilor necesare propriei activități comerciale

2.1. Legile aplicabile propriei activități comerciale.....

2.2. Legile aplicabile propriei activități comerciale.....

2.3. Legile comerciale speciale și alte acte normative.....

U.I.3 Utilizarea dispozițiilor legale în materie de practici comerciale în propria activitate

3.1 Drepturile comerciantului

3.1.1. Dreptul de comerț.....

3.1.2. Comerțul personal.....

3.1.3. Capacitatea cerută de lege pentru a fi comerciant.....

3.1.4. Desfășurarea comerțului pe riscul comerciantului.....

3.1.5. Obținerea autorizărilor administrative.....

3.1.6. Sesiunile comerciantilor.....

U.I.4 Obligațiile comercianților . Legislație

A. Introducere

4.1. Înmatricularea în registrul comerțului.....

4.2. Organizarea și înregistrarea contabilă.....

UNITATEA II

ACȚIONEAZĂ ÎN SPIRITUL CONCURENȚEI ILICITE

II.1. Identificarea părților în raporturile de concurență.....

1.2. Conduita părților în raporturile de concurență.....

II.2. Prezentarea formelor concurenței licite comparativ cu practicile monopoliste și neloiale

2.1. Fondurile.....

2.2. Fondurile.....

2.3. Fondurile.....

II.3. Acționarea în sensul limitării actelor restrictive de concurență

3.1. Abuzul de concurență.....

3.2. Fixarea sau impunerea prețurilor de monopol și dumping.....

UNITATEA III

TEMEIURI CONTRACTUALE

III. 1 Întocmirea documentației necesare desfășurării unei activități

III.1.1. Întocmirea documentației necesare desfășurării unei activități.....

1.1.1. Contractele.....

1.2.1.1. Contractele.....

III 2. Identificarea caracteristicilor contractelor economice (comerciale).....

III 3. Utilizarea contractelor în propria activitate.....

3.1. Contractul de vânzare-cumpărare comercială.....

3.2.1.1. Contractul.....

3.3.1.1. Contractul.....

3.4.1.1. Contractul.....

3.5.1.1. Contractul.....

III.4. Identificarea măsurilor aplicate în caz de nerespectare a obligațiilor contractuale

4.1.1.1. Contractul.....

4.2.1.1. Contractul.....

4.3.1.1. Contractul.....

4.4.1.1. Contractul.....