

Tema 4. Dispozițiile dreptului internațional și european al contractelor privind formarea contractului

- 1. Considerații generale privind formarea contractului.**
- 2. Obligațiile părților în cadrul negocierii contractului. Teoria *culpa in contrahendo*.**
- 3. Procedura încheierii contractului.**
- 4. Particularitățile încheierii contractului prin mijloace electronice.**

1. Considerații generale privind formarea contractului.

Formarea contractului comercial internațional, la fel ca și în dreptul comun, este realizarea acordului de voință asupra clauzelor lui esențiale. Acordul se realizează prin propunerea unei persoane de a încheia un contract făcută unei alte persoane – *ofertă* – și prin consimțământul destinatarului acestei oferte de a încheia contractul respectiv în condițiile propuse de ofertant – *acceptarea ofertei*. Se poate spune, deci, că mecanismul formării contractului comercial internațional presupune îmbinarea a două elemente principale: oferta și acceptarea, pe care le vom analiza în cele ce urmează.

2. Obligațiile părților în cadrul negocierii contractului. Teoria *culpa in contrahendo*.

O trăsătură caracteristică a contractelor comerciale internaționale este că, în jurul celor două elemente, de obicei, intervin discuții, tratative, propuneri de modificări ale clauzelor contractuale și alte acțiuni ce alcătuiesc procesul de pregătire și încheiere a contractului. Practica de perfectare a contractelor comerciale internaționale demonstrează că în majoritatea cazurilor încheierea unor asemenea contracte este însoțită de negocieri. Este firesc să fie așa, întrucât implicațiile economice și juridice pe care le comportă contractele comerciale internaționale sunt de cele mai dese ori deosebit de complexe, ceea ce impune participanții la operațiunile de comerț internațional să ia în considerare toate aspectele relevante ale derulării acestor operațiuni și să realizeze acordul asupra condițiilor și modalităților de executare a obligațiilor contractuale. Negocierile se pot purta între persoane prezente sau prin corespondență, în una sau mai multe etape, la sediul uneia din părți, la târguri și expoziții internaționale sau în orice alt loc convenit de părți. În lipsa prevederii legale în materie, desfășurarea negocierilor este guvernată de uzanțele

comerciale internaționale și de obișnuințele existente între părți.

O problemă importantă ce apare în cadrul negocierilor contractelor comerciale internaționale privește consecințele juridice ale negocierii cu rea-credință. Această problemă se situează în contextul obligației generale de a respecta principiul bunei-credințe. Astfel, va fi contrar principiului bunei-credințe faptul prelungirii artificiale a negocierilor fără intenția reală de a contracta (de exemplu, pentru a obține informații confidențiale). Asemenea acțiuni sunt

calificate ca abuz de drept, antrenând răspundere de natură delictuală: persoana prejudiciată poate cere despăgubiri, dar nu și încheierea contractului. Unele sisteme juridice, precum și unele instrumente de drept uniform conțin reglementări exprese în această materie. Potrivit art.2.1.5. al Principiilor UNIDROIT, „o parte este liberă să negocieze și nu este răspunzătoare pentru neîncheierea unei înțelegeri. Totuși, o parte care negociază sau întrerupe negocierile cu rea-credință este răspunzătoare pentru pierderile cauzate celeilalte părți. Este rea-credință, în particular, din partea unei părți să înceapă sau să continue negocierile atunci când nu intenționează să ajungă la o înțelegere cu cealaltă parte” .

Un alt aspect important ce ține de comportamentul părților în cadrul negocierilor este cel referitor la *obligatia de confidențialitate*. Principiile UNIDROIT reglementează acest aspect în art.2.1.6: „Atunci când unele informații sunt oferite cu caracter de confidențialitate de către o parte în cursul negocierilor, cealaltă parte se află sub obligația de a nu dezvălui acea informație sau de a o folosi necorespunzător pentru scopurile sale proprii, chiar dacă un contract este încheiat ulterior sau nu. Atunci când este cazul, despăgubirea pentru încălcarea acestei obligații poate include compensații bazate pe beneficiile obținute de cealaltă parte”

Procedura încheierii contractului.

Potrivit Principiilor UNIDROIT: „O propunere pentru încheierea unui contract constituie o ofertă dacă este suficient de clară și dacă indică intenția ofertantului de a fi ținut de aceasta în cazul acceptării” (art.2.1.2). Pentru a fi considerată ca atare și a produce efecte juridice oferta trebuie să întrunească anumite condiții:

a) *Oferta trebuie să fie fermă*; ea trebuie să exprime voința neîndoielnică a autorului ei de a se obliga în sens juridic în caz de acceptare. Deseori este necesar de a deduce această voință din circumstanțele fiecărui caz în parte. Voința ofertantului poate rezulta din modul în care acesta prezintă propunerea sa (de ex., definind-o expres ca ofertă sau ca o simplă „declarație de intenții”). De asemenea, au importanță pentru calificarea ofertei ca atare conținutul și destinatarii

ei. Cu cât mai detaliată este propunerea cu atât mai mari sunt șansele ei de a fi considerată ca ofertă. O propunere adresată unei sau mai multe persoane concrete va fi mai ușor calificată ca ofertă decât o propunere adresată publicului în general.

b) *Oferta trebuie să fie precisă și completă*, ea trebuie să cuprindă toate elementele necesare pentru realizarea acordului de voință, astfel încât contractul să fie încheiat prin simpla acceptare a ei. Dintre aceste elemente sunt indispensabile: natura contractului și obiectul contractului. În schimb, nu este obligatoriu de a indica clauzele și condițiile contractului reglementate prin norme supletive. Nu este cu puțință a stabili în termeni generali dacă o ofertă întrunește sau nu aceste elemente, ci trebuie de analizat ansamblul circumstanțelor fiecărui caz în parte. În literatura de specialitate s-a relevat că, chiar și în lipsa unor clauze esențiale, cum sunt descrierea precisă a bunului sau a serviciului ce urmează a fi prestat, prețul ce urmează a fi plătit, momentul și locul executării prestației etc., oferta nu este neapărat considerată ca insuficient de precisă.

c) *Oferta trebuie să fie univocă*. Oferta nu va fi univocă atunci când este făcută cu rezerve, fie exprimate expres de autorul ei, fie care rezultă din natura contractului. Astfel, în contractele încheiate *intuitu personae* (în considerarea persoanei cocontractantului) oferta făcută unui cerc nedeterminat de persoane deseori comportă implicit o rezervă ce ține de calitățile persoanei; acordul va fi definitiv numai după ce ofertantul va accepta persoana cocontractantului.

Formele ofertei pot fi cele mai variate. Ea poate fi făcută în scris sau prin acțiuni ce denotă intenția de a încheia un contract: publicarea unui anunț în ziar, revistă, la radio sau la televiziune, plasarea unei propuneri pe un site în Internet, expunerea unei mărfi la un târg sau la o expoziție internațională etc.

Oferta poate fi adresată unei persoane determinate sau publicului. În ultimul caz, uneori este vorba, în funcție de împrejurările concrete, despre o simplă propunere de a negocia, iar în alte situații o veritabilă ofertă poate exista atunci când persoana destinatarului nu contează (de ex., în cazul ofertei unor mărfuri, identitatea cumpărătorului nu este importantă, odată ce acesta achită prețul).

În acest context se pune problema de a delimita *oferta* de *invitația la negocieri* (*chemarea la ofertă*). O propunere adresată unui cerc nedeterminat de persoane (ofertă publică) este o chemare la ofertă dacă această propunere nu conține nici o manifestare expresă a voinței

de a fi legat prin acceptare.

Interesul delimitării ofertei de invitația la negocieri se manifestă din punctul de vedere al consecințelor pe care le produce renunțarea la propunerea respectivă. Astfel, oferta, în anumite condiții, este irevocabilă; retragerea ei are ca efect răspunderea ofertantului. Când privește invitația la negocieri, aceasta, în principiu, poate fi retrasă în orice moment. Persoana care a lansat propunerea este liberă să înceteze negocierile la orice etapă a lor (până când nu a fost lansată o ofertă propriu-zisă). Unica limitare în acest sens este impusă de obligația generală de a respecta principiul bunei-credințe (așa cum s-a arătat mai sus).

În literatura de specialitate s-a relevat că problema forței obligatorii a ofertei se soluționează diferit, în funcție de faptul dacă propunerea se face unei persoane prezente sau unei persoane absente, precum și dacă între ofertă și acceptare curge un interval de timp.⁴

A. În cazul în care oferta este făcută unei persoane prezente, adică ofertantul și destinatarul ofertei se află în același loc, fără să se fi acordat un termen pentru a o accepta, oferta îl obligă pe autorul ei numai dacă a fost acceptată imediat, integral și fără rezerve. Consecința acceptării este încheierea contractului pe loc. Dacă oferta nu este acceptată imediat, ofertantul nu are nici o obligație.

B. În cazul în care oferta este făcută unei persoane absente (situație întâlnită frecvent în comerțul internațional), adică care nu se află în același loc și este transmisă prin poștă, fax, telex, curier, e-mail, radio, televiziune etc., sunt posibile două situații.

1) Atât timp cât oferta nu a ajuns la destinatar, ofertantul o poate revoca în mod liber, fără a suporta careva consecințe, cu condiția ca revocarea să ajungă cel târziu odată cu oferta. De exemplu, oferta făcută prin poștă poate fi revocată prin fax sau prin e-mail. Trebuie de remarcat că reglementările uniforme fac și o distincție terminologică pentru o asemenea situație, utilizând sintagma „a retracta” (*to withdraw* – eng., *rétracter* – fr.). Potrivit art.15 al Convenției de la Viena și art.2.1.3 al Principiilor UNIDROIT, o ofertă, chiar dacă este irevocabilă, poate fi retractată dacă retractarea ajunge la destinatar înainte sau în același timp cu oferta.

2) În cazul în care oferta a ajuns la destinatar, aceasta poate fi revocată dacă revocarea ajunge la persoana căreia i se face oferta înainte ca aceasta să fi expediat acceptarea.

Totuși, o ofertă nu poate fi revocată dacă este prezentă una din următoarele condiții:

Principiile UNIDROIT prevăd că oferta nu poate fi revocată atunci când indicația referitor

la irevocabilitatea ofertei figurează în însăși oferta (art.2.4.2). dacă oferta include un termen pentru acceptare, ea nu poate fi revocată până la expirarea acestui termen. Dacă termenul pentru acceptare nu este stabilit sau dacă acest termen este nejustificat de mic, oferta nu poate fi revocată în termenul necesar pentru ca destinatarul să poată exprima acceptarea și ca răspunsul să ajungă la ofertant conform circumstanțelor cazului, practicii stabilite între părți și uzanțelor;

a) oferta poate fi irevocabilă și în baza altor temeiuri. Principiile UNIDROIT prevăd că oferta nu poate fi revocată atunci când destinatarul are temeiuri rezonabile să creadă că oferta este irevocabilă și când el a acționat în consecință. Această încredere a destinatarului poate fi cauzată fie de comportamentul ofertantului, fie de natura ofertei. Ca exemplu poate servi o ofertă a cărei acceptare este legată de efectuarea unor cheltuieli substanțiale de către destinatar sau o ofertă făcută pentru a permite destinatarului să facă o ofertă unui terț (*a se vedea* art.2.4.2 și comentariul). Prevederi similare se regăsesc în art.16 al Convenției de la Viena.

În unele situații, o ofertă poate deveni *caducă*:

- dacă nu a fost acceptată în termenul stabilit în ofertă, sau, dacă un atare termen nu este stabilit – în termenul necesar pentru ca destinatarul să poată exprima acceptarea și ca răspunsul să ajungă la ofertant conform circumstanțelor cazului, practicii stabilite între părți și uzanțelor;

- dacă oferta este respinsă. Respingerea ofertei poate fi expresă sau implicită. Un caz frecvent al respingerii implicite este un răspuns la ofertă care se prezintă ca o acceptare, dar care conține modificări substanțiale ale condițiilor ofertei. În absența unei respingeri exprese, declarațiile sau comportamentul destinatarului ofertei trebuie să fie de așa natură încât ofertantul să fie îndreptățit să creadă că destinatarul nu are nici o intenție să accepte oferta.

Acceptarea ofertei

Acceptarea ofertei reprezintă manifestarea de voință a unei persoane de a încheia un contract în condițiile ofertei care i-a fost adresată. Constituie acceptare declarația destinatarului ofertei sau o altă acțiune care atestă consimțirea ofertei (art.18 alin.1 al Convenției de la Viena și art.2.1.6 alin.1 al Principiilor UNIDROIT). Ca și oferta, acceptarea constituie un act juridic unilateral. În această calitate, pentru a produce efecte juridice, acceptarea trebuie să îndeplinească toate condițiile de validitate a actului juridic impuse de lege.

Acceptarea poate fi expresă (scrisă, verbală, sau printr-un gest – în cazul licitațiilor sau operațiilor la bursă) sau tacită. Acceptarea este tacită atunci când rezultă cu certitudine din comportamentul destinatarului ofertei.

În legătură cu acceptarea tacită se pune problema dacă simpla tăcere are sau nu valoarea de acceptare. De regulă, tăcerea, ca și inacțiunea, nu constituie o modalitate de exprimare a consimțământului. Această regulă este consacrată atât în reglementările uniforme (art.18 al Convenției de la Viena, art.2.1.6 alin.1 al Principiilor UNIDROIT), cât și în sistemele de drept naționale. Atunci când între părți s-a statornicit deja o practică pentru același tip de contract, se consideră că partea contractului care primește o nouă comandă trebuie să protesteze imediat, dacă intenționează să refuze comanda; altfel, tăcerea ei va valora ca acceptare.

Acceptarea trebuie să întrunească anumite condiții.

a) Potrivit regulii generale, *acceptarea trebuie să fie conformă ofertei, pură și simplă*. Orice modificare, limitare ori condiționare a ofertei va fi considerată nu ca o acceptare, ci ca o nouă ofertă (contra-ofertă), care va face caducă oferta inițială (F, art.19 alin.1 al Convenției de la Viena, art.2.1.11 alin.1 al Principiilor UNIDROIT). În practica negocierilor, deseori, încheierea definitivă a contractului este precedată de un schimb de contraoferte succesive.

Prin excepția de la regula generală, reglementările menționate dispun că răspunsul prin care se acceptă oferta și care prezintă condiții adiționale sau condiții diferite ce nu afectează material condițiile ofertei constituie o acceptare dacă ofertantul nu le respinge fără întârziere nejustificată. Dacă ofertantul nu obiectează, contractul se încheie în condițiile ofertei, cu modificările care se conțin în acceptare (art.19 alin.2 al Convenției de la Viena, art.2.1.11 alin.2 al Principiilor UNIDROIT). Modificările „ce afectează material (substanțial) condițiile ofertei” trebuie să fie apreciate în funcție de împrejurările concrete ale fiecărui caz în parte. Potrivit art.19 alin.3 al Convenției de la Viena, elementele complementare sau diferite privind, îndeosebi, prețul, plata, calitatea și cantitatea mărfurilor, locul și momentul predării, întinderea responsabilității unei părți față de cealaltă sau rezolvarea litigiilor sunt considerate ca alterând în mod substanțial termenii ofertei.

b) *Acceptarea trebuie să fie neîndoielnică*, i.e. ea trebuie să rezulte în mod indubitabil din răspunsul sau din comportamentul acceptantului.

c) *Acceptarea trebuie să parvină de la justa persoană*. Dacă oferta a fost adresată unei anumite persoane, numai această persoană o poate accepta. Dacă însă este cazul unei oferte publice, oferta poate proveni de la orice persoană care dorește să încheie contractul.

d) *Acceptarea trebuie să fie făcută înainte ca oferta să fi devenit caducă sau să fi fost revocată*.

Problema *termenului pentru acceptarea ofertei* se soluționează în mod diferit, în funcție de faptul dacă oferta a fost făcută unei persoane prezente sau unei persoane absente și dacă în ofertă a fost stabilit un asemenea termen.

1. Oferta făcută unei persoane prezente poate fi acceptată doar pe loc, imediat. Această regulă se aplică și în cazul în care oferta este făcută prin mijloace de telecomunicație instantanee (de ex., prin telefon).

2. În cazul în care oferta este făcută unei persoane absente, adică care nu se află în același loc și este transmisă prin poștă, fax, telex, curier, email, radio, televiziune etc., sunt posibile două situații:

- dacă ofertantul a stabilit un termen pentru acceptarea ofertei, acceptarea poate fi făcută doar în termen (art.18 alin.2 al Convenției de la Viena, art.2.1.7 al Principiilor UNIDROIT);

- dacă oferta nu conține un termen pentru acceptare, ea poate fi acceptată doar până în momentul în care ofertantul se poate aștepta, în condiții normale, având în vedere mijloacele de comunicare folosite de ofertant, la parvenirea răspunsului (art.18 alin.2 al Convenției de la Viena, art.2.1.7 al Principiilor UNIDROIT).

Referitor la *revocarea acceptării* acționează aceeași regula ca și pentru revocarea ofertei: acceptarea ofertei se consideră revocată dacă înștiințarea despre revocare parvine ofertantului înaintea acceptării sau concomitent cu ea (art.22 al Convenției de la Viena, art.2.1.10 al Principiilor UNIDROIT).

Acceptarea este *tardivă* când intervine după ce oferta a fost revocată sau a devenit caducă. În mod normal, acceptarea tardivă nu produce efecte. Aceasta rezultă din regula generală, conform căreia, pentru ca acceptarea să producă efecte, ea trebuie să intervină înăuntrul termenului stabilit în ofertă, sau, în lipsa indicației lui – într-un termen rezonabil. Acceptarea tardivă este considerată o nouă ofertă.

Totuși, acceptarea tardivă poate produce efecte, dacă ofertantul comunică neîntârziat acceptantului că el consideră acceptul parvenit în termen (art.21 alin.1 al Convenției de la Viena, art.2.1.9 alin.1 al Principiilor UNIDROIT). În acest caz, contractul se va considera încheiat din momentul în care acceptarea tardivă a parvenit ofertantului.

Momentul și locul încheierii contractului comercial internațional

Atât în dreptul comun, cât și în dreptul comerțului internațional, *momentul încheierii contractului* este acela în care se întâlnesc oferta și acceptarea, fiind deci format acordul de

voință.

Importanța determinării momentului încheierii contractului se manifestă sub următoarele aspecte:

a) în funcție de momentul încheierii contractului se apreciază capacitatea părților de a contracta;

b) în raport cu acest moment se pot constata cauzele de nulitate a contractului, inclusiv existența viciilor de consimțământ;

c) momentul încheierii contractului constituie criteriul după care se va stabili legea aplicabilă în caz de conflict de legi în timp;

d) momentul încheierii contractului este punctul de plecare al tuturor efectelor acestuia, dacă legea sau părțile nu fixează alt termen;

e) momentul încheierii contractului constituie momentul din care încep să curgă anumite termene legale și convenționale, cum este, de exemplu, termenul de prescripție extinctivă;

f) momentul încheierii contractului determină și locul încheierii acestuia.

Determinarea acestui moment se face în funcție de două ipoteze: contractul se încheie între prezenți – părțile se află în același loc, față în față (A); contractul se încheie între absenți – părțile se află în locuri diferite, iar contractul se încheie prin corespondență (B).

A. Încheierea contractului între prezenți. Stabilirea momentului încheierii acestor contracte nu pune careva probleme deosebite. Momentul încheierii contractului va fi acela în care ofertantul și acceptantul, aflându-se față în față, cad de acord asupra încheierii contractului.

În mod similar se determină momentul încheierii contractului prin telefon, deoarece părțile își percep, direct și nemijlocit, declarațiile de voință.

B. Încheierea contractului între absenți. Dificultatea stabilirii momentului încheierii contractului constă în faptul că momentul manifestării acceptării de către destinatarul ofertei nu coincide cu acela al cunoașterii acceptării de către ofertant. În legislațiile diferitelor țări, în reglementările internaționale, precum și în doctrină s-au conturat mai multe sisteme. Unul este cel al *emisiunii (declarațiunii) acceptării*, consacrat, în special, în sistemele de *common law*, în unele țări din America Latină, în Japonia, Siria etc. Potrivit acestui sistem, contractul se consideră încheiat în momentul acceptării ofertei. Acest sistem cunoaște două varietăți: sistemul emisiunii propriu-zis și sistemul *expedierii acceptării*. În ultimul, contractul se consideră

încheiat în momentul în care acceptantul a expediat răspunsul său pozitiv.

Un alt sistem este cel al *recepției acceptării*. Potrivit acestui sistem, contractul se consideră încheiat în momentul în care acceptarea parvine ofertantului. Și acest sistem cunoaște două varietăți: sistemul recepției propriu-zis, care consideră contractul încheiat în momentul când acceptarea a ajuns la ofertant, indiferent de faptul dacă acesta a luat sau nu cunoștință de conținutul ei, și sistemul *informării* (consacrat, în special, în legislațiile Italiei, Belgiei, Olandei etc.), conform căruia momentul încheierii contractului este acela în care ofertantul a luat efectiv cunoștință de acceptare.

În amajoritatea jurisdicțiilor, inclusiv în RM, a fost adoptat sistemul recepției acceptării. Acest sistem este recunoscut de doctrină ca fiind cel mai rațional. El este consacrat și în reglementările internaționale (*a se vedea* art.18 alin.2 al Convenției de la Viena, art.2.1.6 alin.2 al Principiilor UNIDROIT).

Locul încheierii contractului este locul unde s-a realizat acordul de voință al părților. Acest loc prezintă importanță din punctul de vedere al dreptului internațional privat, deoarece el este, așa cum s-a arătat, un criteriu pentru determinarea legii aplicabile contractului cu element de extraneitate. De asemenea, locul încheierii contractului poate prezenta interes din punctul de vedere al dreptului procesual civil, deoarece permite, uneori, a determina competența teritorială a instanțelor de judecată chemate să soluționeze litigiile născute din contract.

Determinarea locului încheierii contractului se face în corelație cu sistemul adoptat pentru stabilirea momentului încheierii lui.

Nu întâlnim dificultăți în ceea ce privește stabilirea locului încheierii contractului între prezenți, locul fiind acela în care se găsesc părțile.

În cazul contractului încheiat prin telefon se consideră că locul încheierii este acela unde se află ofertantul.

În cazul contractelor încheiate între absenți, regula consacrată în nmajoritatea sistemelor juridice este aceea că contractul se consideră încheiat la domiciliul sau la sediul ofertantului, dacă în contract nu este indicat un alt loc. Aceeași soluție rezultă implicit și din prevederile reglementărilor uniforme, care au consacrat teoria recepției.

Cât privește soluția adoptată în sistemele juridice care au îmbrățișat sistemul emisiunii, locul încheierii contractului se consideră sediul acceptantului.

4. Particularitățile încheierii contractelor comerciale internaționale prin mijloace electronice.

Încheierea contractelor în urma progresului tehnologic a suferit schimbări, datorită tehnologiilor avansate, prin aplicarea tehnologiilor precum Fintech, Blockchain, Internet of Things implementate în domeniul comerțului prin reducerea costurilor, sporirea eficienței, sporirea vitezei de încheiere și executare al raporturilor juridice civile.

O dezvoltare vertiginoasă în ultimii ani l-a căpătat comerțul electronic. Odată cu creșterea accesibilității la Internet, comerțul electronic a atras interesul consumatorilor individuali și al societăților comerciale din toate țările lumii, astfel încât tehnologiile avansate disponibile permit a vorbi despre o „economie electronică mondială”, ideea de baza fiind faptul că, pe lângă simpla vânzare-cumpărare de produse și servicii, cu ajutorul instrumentelor comerțului electronic putem realiza în plan mondial schimbul de idei, de cunoștințe și de alte valori. Tehnologiile comerțului electronic pot fi utilizate pentru a conduce o afacere utilizând pentru comunicare Internet, Intranet sau alte rețele de calculatoare.

Termenul „comerț electronic” este unul generic care înglobează un amalgam complex de tehnologii, infrastructuri, procese și produse. Sub aspect juridic, comerțul electronic este format dintr-o serie de acte juridice, a căror semn distinctiv principal rezidă în natura lor electronică. La baza acestor acte stă voința părților (indiferent de faptul dacă actul juridic este tradițional sau electronic), care la rândul său este supus unor cerințe de formă stabilite de legislație.

Pentru funcționarea eficientă a comerțului electronic modern este necesară existența unui cadru legal, care ar oferi antreprenorilor și consumatorilor aceleași asigurări și garanții care există deja în circuitul comercial tradițional, în particular privind protecția datelor private, autentificarea, securitatea și, în primul rând, valabilitatea juridică a acțiunilor, drepturilor și obligațiilor care iau naștere în mediul electronic. În acest context necesită o atenție deosebită condițiile juridice pentru utilizarea documentului electronic și aplicarea semnăturilor electronice, respectarea cărora face posibilă echivalarea efectelor de fond ale documentului electronic semnat cu semnătură electronică cu cele ale documentului pe suport de hârtie, semnat cu semnătura autografă a persoanei, acestea fiind aspecte care țin de miezul comerțului electronic – valabilitatea juridică a actelor juridice electronice.

Din cele expuse putem conchide că acel cadru legal al comerțului electronic, care poate fi denumit **„dreptul comerțului electronic” este constituit din totalitatea prevederilor de drept**

național a celor de drept uniform privind regimul tranzacțiilor de comerț electronic, statutul juridic al documentului electronic, a semnăturilor electronice și a valorii juridice care i se atribuie, în special în cazul în care este necesar de a utiliza un document semnat electronic în fața instanței de judecată sau de arbitraj.

Printre *reglementările internaționale* în materie se numără:

- Convenția privind utilizarea comunicațiilor electronice în contractarea internațională (CUECIC) adoptată de Adunarea Generală a Națiunilor Unite la 23.11.2005: a avut drept obiectiv să faciliteze utilizarea comunicațiilor electronice în comerțul internațional prin asigurarea faptului că contractele încheiate și alte comunicări schimbate pe cale electronică sunt la fel de valide și executorii ca echivalentele lor tradiționale pe hârtie

- Legea model a UNCITRAL privind comerțul electronic, ghidul de aplicare a Legii model, aprobate prin Rezoluția Adunării Generale a O.N.U. nr.51/162 din 16 decembrie 1996;

- Legea model UNCITRAL privind semnăturile electronice, adoptată prin Rezoluția Adunării Generale a O.N.U. nr.56/80 din 12 decembrie 2001;

- Legea model UNCITRAL privind documentele transferabile electronice, adoptată prin Rezoluția Adunării Generale a O.N.U. din 7 decembrie 2017.

Principiile care stau la baza acestor reglementări sunt:

- a) *Precăderea dreptului preexistent*, care rezidă în faptul că atunci „când legea solicită o semnătură a unei persoane, această cerință este satisfăcută în ceea ce privește mesajul de date dacă este utilizată o semnătură electronică, care este de nădejde pe măsura destinației pentru care a fost generat sau comunicat mesajul, în lumina tuturor circumstanțelor, inclusiv orice acord relevant”. Cerința legală a existenței unei semnături nu este afectată de faptul că semnătura este autografă sau electronică. În mod similar, legea model nu contravine oricărei legi naționale, dacă acea lege solicită semnarea unui document și prevede consecințe juridice în cazul lipsei semnăturii (nerespectării condițiilor de formă) (art.6 al Legii model UNCITRAL privind semnăturile electronice).

- b) *Neutralitatea tehnologică*, care este reflectată în art.3 al Legii model UNCITRAL privind semnăturile electronice, care prevede că „nimic în această lege, cu excepția art.5 (libertatea contractului), nu va fi aplicat pentru a exclude, restrânge sau priva de efect juridic *orice metodă de creare a unei semnături electronice* care satisface cerințelor indicate în paragraful 1 al art.6, sau altfel corespunde cerințelor legii aplicabile”.

c) *Echivalența funcțională* a semnăturii electronice cu semnătura autografă (olografă): „atunci când legea solicită semnătura unei persoane, această cerință este satisfăcută în ceea ce privește un mesaj dacă a fost utilizată o semnătură electronică care este la fel de sigură și adecvată scopului pentru mesajul a fost generat sau comunicat, în lumina tuturor circumstanțelor, inclusiv orice acord relevant” (art.6 al Legii model UNCITRAL privind semnăturile electronice).

d) *Libertatea contractului* care poate fi dedusă din prevederea art. 5 al Legii model UNCITRAL privind semnăturile electronice: „de la prevederile acestei Legi pot fi făcute derogări sau efectul acestora poate fi variat prin acord, dacă acest acord nu va fi declarat nevalabil sau nu va intra în vigoare în conformitate cu legea aplicabilă” Deci, prevederile Legilor model vizate au o natură consultativă și complementară, și nu sunt una imperative.

e) *Buna credință* este principiul care ghidează prevederile potrivit la interpretarea Legilor model se va ține cont de originea sa internațională și de necesitatea de a promova uniformitate în aplicarea sa și *respectarea bunei credințe* (art.4 al Legii model UNCITRAL privind semnăturile electronice).

- Uzanțele Generale pentru Comerțul Internațional Asigurat Digital, adoptate de Camera Internațională de Comerț de la Paris la 6 noiembrie 1997. Aceste uzanțe conțin 19 termeni bine definiți, mai multe exemple a celor mai bune practici, și principalele aspecte legate de certificare. Uzanțele au drept scop sistematizarea elementelor-cheie implicate în comerțul electronic, definirea termenilor, și expunerea situației de bază a acestui domeniu. Adicional, acest document tratează unele dintre cele mai importante probleme cheie a mesajelor electronice – faptul că acestea necesită intervenția unui dispozitiv electronic. În plus, este adoptată utilizarea termenului de „asigurare” pentru a descrie conceptul cunoscut drept „semnătură electronică” sau „autentificare”.

În cadrul UE există o serie de acte normative ce reglementează noțiunea de contract digital cunoscute și sub denumirea de contracte electronice sau e-Contracte precum și diferite aspecte ale comerțului electronic în UE. Printre acestea se numără:

- Directiva (UE) 2019/770 privind anumite aspecte privind contractele de furnizare de conținut digital și servicii digitale;

- Directiva (UE) 2019/771 privind anumite aspecte privind contractele de vânzare de bunuri;

- Directiva 2000/31/EC a Parlamentului European și a Consiliului din 8 iunie 2000 privind unele aspecte juridice ale serviciilor societății informaționale, în particular comerțul electronic, în

piața internă (publicată în OJ L 178 din 17 iulie 2000): scopul acestei directive este promovarea dezvoltării afacerilor electronice în vederea sporirii competitivității întreprinderilor europene și mărirea productivității și creșterii prin investiții în tehnologiile informaționale și de comunicații, resurse umane (în special abilități de lucru în mediul electronic), și noile modele de afaceri, totodată asigurând respectarea intimității și securității informaționale. Totodată, Directiva nu cuprinde aspectele legate de încheierea și valabilitatea contractelor sau altor obligații juridice când există cerințe față de formă stipulate de legea națională sau comunitară. Astfel, este specificat că Directiva nu urmărește armonizarea regulilor naționale privind dreptul contractual, în particular formarea și executarea contractelor, sau alte formalități de natură necontractuală privind semnăturile. Din acest motiv prevederile privind efectul juridic al semnăturilor nu va purta prejudiciu cerințelor privind forma stabilită prin legea națională privind încheierea actelor juridice sau a regulilor care determină unde este încheiat un contract.

- Directiva 2006/123/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 12 decembrie 2006 privind serviciile în cadrul pieței interne: are ca scop stabilirea unui cadru pentru furnizarea de servicii pe piața internă, ce stabilește cadrul normativ de care beneficiază o mare varietate de servicii, luând în considerare trăsăturile specifice ale fiecărui tip de activitate sau ale fiecărei profesii și sistemul acestora de reglementare. Acesta include prevederi legate de utilizarea mijloacelor electronice pentru furnizarea de servicii și tranzacții.

- Directiva privind serviciile de plată și piața internă nr. 2015/2366/UE (PSD2), ce introduce reguli pentru serviciile de plată electronică și îmbunătățește măsurile de securitate, reglementează contractele legate de serviciile de plată și tranzacțiile digitale.

-Directiva privind digitalizarea dreptului societăților comerciale nr. 2019/1151, această directivă își propune să faciliteze utilizarea instrumentelor și proceselor digitale în dreptul societăților comerciale, inclusiv în crearea și întreținerea companiilor, această directivă permite înregistrarea companiilor transfrontalieră, deschiderea activității pentru piețele europene transfrontalieră.

- Directiva UE de instituire a Codului european al comunicațiilor electronice nr. 2018/1972 a Parlamentului European și a Consiliului din 11 decembrie 2018, acest cod european al comunicațiilor electronice are ca scop stabilirea unui cadru normativ unitar pentru serviciile de comunicații electronice, inclusive pentru normele privind contractele pentru serviciile de comunicații electronice la nivelul Uniunii Europene.

- Regulamentul privind piețele digitale (Digital Markets Act – DMA), COM/2020/825, 15.12.2020 și Regulamentul privind serviciile digitale (Digital Services Act – DSA), COM/2020/825, 15.12.2020.

-Regulamentul (UE) privind identificarea electronică și serviciile de încredere pentru tranzacțiile electronice pe piața internă nr. 910/2014 al Parlamentului European și al Consiliului din 23 iulie 2014.

Particularitățile ofertei și acceptării

Reglementări privind *oferta de a contracte prin mijloace electronice* (on-line) expuse în prevederile art. 1020 Cod civil al Republicii Moldova reprezintă transpunerea în legislația noastră a prevederilor directivelor europene în materie, menționate mai sus. Obligația de informare în cazul încheierii contractului prin intermediul mijloacelor electronice care prevede obligațiile profesionistului de informa și furniza informație clientului înainte ca cealaltă parte să facă oferta sau să accepte oferta inclusiv pașii ce urmează să întreprindă clientul, condițiile generării/non-generării documentului, mijloacele tehnice pentru identificarea și corectarea erorilor care sunt comise înainte de a înainta de cealaltă parte oferta sau să accepte oferta.

La rândul său, *acceptarea exprimată în formă electronică* întrunește următoarele două caracteristici: acceptarea operează prin intermediul unui sistem informatic; și acceptarea se realizează, de obicei, la distanță. Forme ale acceptării prin poșta electronică: acceptarea prin apăsarea, butonului de mouse (click deal sau cliquage); acceptarea prin acțiune interfeței automatizate pentru realizarea acordului de voințe (schimb de date informatizate sau utilizarea „agenților inteligenți”).

Cu referire la acceptarea ofertei, care este valabilă dacă este în concordanță cu oferta, este neîndoielnică, este acceptată doar de destinatar căruia i-a fost adresată și intervine înainte ca oferta să fie revocată. Cu toate acestea, acceptarea exprimată în formă electronică are două elemente de originalitate – acceptarea se realizează la în mediul virtual prin intermediul unui sistem informatic. Acceptarea ofertei prin poșta electronică care are loc prin intermediul emiterii unui mesaj prin poșta electronică către autorul ofertei.