

Probleme ale Convenției Națiunilor Unite asupra Contractelor de vânzare internațională de mărfuri prin prisma Statelor nesemnate

*drd. Iftime Emanuela**
prof. univ. dr. Ioan Macovei
Facultatea de Drept,
Universitatea Alexandru Ioan Cuza, Iași

Abstract: *Generally applauded as the most successful international trade treaty so far, The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods is law in 78 countries to date. CISG is the culmination of years of work spanning most of the 20th Century, representing compromises and solutions amenable to all legal systems whose representatives adopted the Convention. The scope of the Convention is limited to contract formation and the rights and obligations of the buyer and seller.*

However, this impressive number of states which join Convention's regime has not resulted in an evenly-spread acceptance of the UN Convention worldwide. The scarcity of Convention-related case law from common law countries has led to the assumption that common law jurisdictions have specific issues with the application of the Convention. Although the U.K. and India actively participated in the Convention drafting process that started in the early 1970s, both have not ratified the Convention and no progress towards the accession has been made.

This article seeks to provide a comprehensive critique of the similarity and differences of English and Indian law governing contracts for sale of goods and the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. Moreover, the essay means to discuss the problems that may arise when UK and India ratify the UN Convention based on presenting main differences between English and India law and rules contained in the Convention.

Keywords: *The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods; English sales law; Indian sales law; ratification.*

I. CONSIDERAȚII GENERALE

Convenția Națiunilor Unite asupra contractelor de vânzare de mărfuri reprezintă o operă de sinteză a celor mai importante sisteme de drept, în materia vânzării internaționale de mărfuri, și anume, mai ales între sistemul romanist (romano-germanic) și cel anglo-saxon (de *common law*), ceea ce a asigurat succesul și aderența internațională relativ largă a Convenției. Instrument cheie în uniformizarea dreptului comerțului internațional, Convenția de la Viena adoptă soluții moderne, compatibile cu exigențele actuale ale relațiilor comerciale internaționale.

* ema.iftime@yahoo.com

Convenția a intrat în vigoare pe plan internațional la 1 ianuarie 1988, iar în 24 februarie 2012, UNCITRAL raporta că 78 de state au ratificat Convenția.

Convenția conține patru părți: Domeniul de aplicare și dispoziții generale (Partea I), Formarea contractului (Partea a II-a), Vânzarea mărfurilor (Partea a III-a) și Dispoziții finale (Partea a IV-a). Conform prevederilor art. 92, orice stat poate, în momentul în care devine parte la Convenție, să declare că nu va fi legat de Partea a II-a sau de Partea a III-a, a Convenției.

Originea internațională a Convenției de la Viena din 1980 constituie un important avantaj practic prin aceea că se prezintă sub forma unui text legal neutru, liber de particularități naționale, redactat în mai multe limbi predominante și cu reglementări accesibile și lipsite de dificultăți.

Obiectivul urmărit de Convenția de la Viena a fost acela de a crea un complex de norme juridice materiale uniforme aplicabile contractelor de vânzare comercială internațională cu scopul de a fi folosite de statele semnatare fără să apeleze la propriile reglementări naționale în materie. Însă, uniformitatea nu înseamnă în mod automat instituirea unor norme unitare. Uniformitatea este un obiectiv greu de atins, cum ar fi cazul cuvintelor uniforme care nu asigură întotdeauna aceleași rezultate, în special în situația în care o convenție este în vigoare în diferite țări, care cu siguranță au un mediu social, economic, cultural complet diferit, și cel mai semnificativ, au un sistem juridic diferit.

II. PREDECESORII CONVENȚIEI NAȚIUNILOR UNITE ASUPRA CONTRACTELOR DE VÂNZARE INTERNAȚIONALĂ DE MĂRFURI

Spre a putea vorbi despre Convenția de la Viena, trebuie mai întâi, să parcurgem calea urmată de dreptul vânzării internaționale în procesul său de uniformizare. Astfel, Institutul European pentru Unificarea Dreptului Privat de la Roma a studiat, între 1935-1937, un proiect al legii uniforme asupra vânzării internaționale. Cel de al doilea război mondial a oprit elaborarea legii, apoi studiul a fost reluat și au fost întocmite două convenții care au fost adoptate de Consfătuirea de drept internațional privat de la Haga, din 25 aprilie 1964 și datate la 1 iulie 1964: Convenția privind legea uniformă asupra vânzării internaționale de obiecte mobile corporale (LUVI), ce conține 15 articole și o anexă de 101 articole și Convenția asupra legii uniforme privind formarea contractelor de vânzare internațională de obiecte mobile corporale, ce conține 13 articole și o anexă de 4 articole (LUF).

Principala sarcină a Convenției de la Haga, era concilierea tradițiilor juridice romaniste cu cele ale *common law*¹. Convențiile din 1964 au intrat în vigoare în august 1972, dar ele nu au fost ratificate decât de un număr mic de state². Toate statele, cu excepția Israelului, au făcut uz de una sau de alta din rezervele prevăzute, limitând cazurile de aplicare a acestor convenții. Acest eșec relativ va conduce la Convenția de la Viena din aprilie 1980.

În ansamblu, Convențiilor din 1964 li se reproșă un exces de dogmatism și complexitate, atât pentru juriști, cât și pentru profani și mai ales țările „neoccidentale” resimțeau faptul de a nu fi fost îndeajuns reprezentate cu ocazia elaborărilor³. În acest scop, Comisia Națiunilor Unite pentru Dreptul Comerțului Internațional a hotărât

¹ M. Galanton, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Orizonturi Universitare, Timișoara, 2004, p. 129.

² LUVI a fost semnată de următoarele state: Grecia, Olanda, Anglia, San Marino, Italia, Franța; LUV a fost semnată de: Regatul Unit al Marii Britanii și al Irlandei de Nord, R.F. Germania, Franța, Italia, Grecia, Olanda, Vatican, San Marino, Luxemburg, Belgia, Ungaria, Israel.

³ I. Bindiu, Ș. Mihăilă, *Dreptul comerțului internațional*, Editura Paralela 45, Pitești, 2004, p. 121.

instituirea unui comitet de lucru cu sarcina de a propune un text susceptibil de o mai largă acceptare, fie aducând textelor existente modificările necesare, fie pregătind un nou text. Simultan s-a încredințat unui alt grup de lucru sarcina elaborării unui proiect de convenție cu privire la termenele prescripției în materia vânzării internaționale. Așa a apărut Convenția din iunie 1974 cu privire la prescripția în materia vânzării internaționale de mărfuri, încheiată la New York. Aceasta instituie reguli uniforme cu privire la termenul în care trebuie să fie începută o procedură care decurge dintr-un contract de vânzare internațională.

Procesul de revizuire a Convențiilor de la Haga din 1964 a dus la adoptarea în 1977 a unui proiect de convenții asupra vânzării internaționale de mărfuri și a unui anteproiect asupra formării contractului de vânzare. Cele două texte au fuzionat într-un proiect de convenție asupra contractului de vânzare internațională de mărfuri, care a fost adoptat la Viena la 11 aprilie 1980 și a intrat în vigoare la 1 ianuarie 1988.

Deși în perioada 1955-1964 au fost elaborate numeroase texte, cele care le-au succedat au determinat ca anul 1980 să fie cel în care vânzarea internațională domină. Și aceasta datorită numărului convențiilor care au fost adoptate: Convenția de la Viena privind contractul de vânzare internațională de mărfuri, Convenția de la Roma cu privire la legea aplicabilă obligațiilor contractuale, Decizia luată de Conferința de drept privat de la Haga privind legea aplicabilă la anumite vânzări la consumatori. Pentru a înțelege acest val de convenții, trebuie mai întâi găsită cauza eșecului convențiilor anilor '60. Acestea din urmă nu aveau cum să supraviețuiască într-o lume a cărei structură politică și economică s-a schimbat din momentul elaborării lor și până la apariția Convenției de la Viena din 1980. Apoi convențiile din 1964 privesc vânzarea internațională într-o concepție universală, oferind părților contractante o libertate prea largă și o intervenție minimă a ordinii publice. Însuși numărul mic de țări care au participat la elaborare a determinat un număr mic de ratificări și prea puține cazuri de aplicare.

Noua reglementare este rezultatul acordului, înțelegerii și elaborării mutuale dintre națiunile participante, expresie neutrală a unei voințe comune, astfel, la elaborarea Convenției participând reprezentanți ai *civil law* (Italia, Franța, Germania, Spania) și *common law* (SUA, Australia, Marea Britanie), precum și cei ai economiilor planificate (China, Bulgaria, Cehoslovacia)⁴.

Racordată la necesitatea alinierii legislației la tendințele internaționale, România s-a dovedit receptivă la motivația rigorii juridice, ratificând Convenția de la Viena privind contractul de vânzare internațională de mărfuri (1980) prin Legea nr. 24/1991⁵, și Convenția cu privire la prescripția în materia vânzării internaționale de mărfuri (1974) prin Legea nr. 24/1992⁶. Prevederile Convenției de la Viena din 1980 i-au devenit aplicabile începând cu 1 iunie 1992. România nu a făcut nici o rezervă sau declarație, astfel încât aderarea s-a realizat la întreaga convenție.

II. POZIȚIA STATELOR NESEMNATARE FAȚĂ DE PREVEDERILE CONVENȚIEI DE LA VIENA

Nicio convenție internațională nu va fi conformă pe deplin cu exigențele promovate de fiecare țară în parte. Însă, Convenția de la Viena reprezintă o veritabilă osmoză a diferitelor viziuni legislative. Superioritatea, și de altfel necesitatea Convenției de la Viena

⁴ N. Chirilă, *Convenția Națiunilor Unite asupra contractelor de vânzare internațională de mărfuri*, vol. I, Editura Universul Juridic, București, 2011, p. 26.

⁵ Legea nr. 24/1991 a fost publicată în „Monitorul oficial al României”, partea I, nr. 54/1991.

⁶ Legea nr. 24/1992 a fost în „Monitorul oficial al României”, partea I, nr. 46/1992

din 1980, este cât se poate de clar relevată de preambulul său: „ținând seama de obiectivele generale înscrise în rezoluțiile privind instaurarea unei noi ordini economice internaționale pe care le-a adoptat Adunarea Generală la a 6-a sesiune extraordinară, considerând că dezvoltarea comerțului internațional, pe baza egalității și avantajului reciproc, este un element important în promovarea relațiilor de prietenie între state, apreciind că adoptarea de reguli uniforme aplicabile contractelor de vânzare internațională de mărfuri și compatibile cu diferitele sisteme sociale, economice și juridice va contribui la eliminarea obstacolelor juridice în schimburile internaționale și va favoriza dezvoltarea comerțului internațional”⁷. Prin prevederile sale Convenția atinge pe deplin scopul adoptării sale, acela de a accelera și stimula tranzacțiile internaționale, favorizând dezvoltarea comerțului internațional. Acest lucru este, de altfel, întărit de numărul mare de state ce au aderat la Convenție.

Cu toate acestea numeroase studii au demonstrat că textul Convenției nu este atât de popular în rândul țărilor al căror sistem legislativ este de *common law*. În octombrie 2010 a fost realizat un studiu ce a arătat, în mod evident, că țările din *common law* acordă puțină atenție Convenției de la Viena, atunci când vine vorba de comerțul internațional⁷.

Marea Britanie a participat în mod activ la procesul de elaborare a Convenției de la Viena, de la începutul anilor '70, dar nu a ratificat Convenția și nici un progres nu a fost înregistrat în acest sens. Regatul Unit a adoptat o atitudine de izolare în raport de Convenția de la Viena, contrar a ceea ce majoritatea statelor consideră a fi un pas pozitiv spre unificarea regulilor privind vânzarea internațională de mărfuri.

Convenția de la Viena, chiar dacă reprezintă un compromis între sistemul de drept romanist și cel de *common law*, conține, totuși, diferențe notabile raportat la dreptul contractelor din Marea Britanie. Astfel, în ce privește revocabilitatea ofertei, doctrina tradițională engleză, cataloghează o ofertă ca fiind revocabilă după ce destinatarul și-a manifestat voința de a o accepta. Convenția adoptă o soluție diferită instituind regula conform căreia o ofertă poate fi revocată până la încheierea contractului, dacă revocarea sosește la destinatar înainte ca acesta să fi expediat acceptarea (art. 16 alin. 1), cu excepția cazurilor în care oferta prevede sau implică însăși irevocabilitatea ei. Pe de altă parte, acceptarea unei oferte poate fi retractată dacă decizia acceptantului ajunge la ofertant înainte de momentul în care acceptarea ar fi produs efecte sau în acel moment (art. 22). Efectul acceptării fiind încheierea contractului, rezultă că retractarea acceptării poate opera cel mai târziu până în momentul încheierii contractului. Având în vedere că dreptul englez al contractelor statuează că acceptarea unei oferte devine eficace în momentul expedierii ei (*mailbox-rule*), retractarea acceptării, astfel cum o prevede Convenția, nu este posibilă în *common law*.

Totodată, Convenția de la Viena conține și o serie de dispoziții care pot servi ca model pentru viitoare amendamente la legea engleză privind vânzarea de mărfuri (*British Sale of Goods Act 1979 – SOGA*). Pentru a susține validitatea unei asemenea ipoteze vom analiza diferite articole ale Convenției relaționate la soluțiile prevăzute de legea engleză. Convenția de la Viena prevede în art. 35 o obligație de conformitate a mărfurilor predate. Se înțelege că marfa predată de către vânzător trebuie să fie conformă clauzelor contractuale, fără a avea defecte sau vicii. Noțiunea de conformitate implică situația în care

⁷ Asociația Americană de Arbitraj (2 hotărâri); Australia (12 hotărâri); Austria (67 hotărâri); Belgia (95 hotărâri); Brazilia (3 hotărâri); Canada (13 hotărâri); China (196 hotărâri); Curtea Europeană de Justiție (2 hotărâri); Franța (54 hotărâri); Germania (176 hotărâri); Camera Internațională de Comerț (14 hotărâri); Mexic (12 hotărâri); Noua Zeelandă (6 hotărâri); Norvegia (1 hotărâre); România (1 hotărâre); Rusia (157 hotărâri); Singapore (1 hotărâre); Elveția (84 hotărâri); Marea Britanie (3 hotărâri); Statele Unite ale Americii (99 cazuri, 109 hotărâri).

bunul predat posedă calitățile și particularitățile prevăzute, expres sau tacit, în contract. Conformitatea se determină ținând seama de stipulațiile contractuale privind cantitatea, calitatea și tipul, precum și ambalajul sau condiționarea mărfii. Dacă, totuși, obligația de conformitate nu este îndeplinită, art. 50 al Convenției reglementează condițiile în care cumpărătorul poate reduce prețul în cazul în care vânzătorul a încălcat obligația de conformitate a mărfurilor. Acest articol se aplică atât în cazul existenței neconformității materiale a mărfurilor, cât și al unei neconformități juridice. Cumpărătorul poate proceda la reducerea prețului indiferent dacă prețul contractului a fost plătit sau nu. În cazul în care prețul a fost plătit, cumpărătorul are dreptul la restituirea diferenței.

Reducerea prețului se va face proporțional cu diferența dintre valoarea pe care mărfurile efectiv predate o aveau în momentul predării și valoarea pe care mărfurile conforme ar fi avut-o în același moment. Așadar, momentul de referință pentru calculul diferenței de preț este cel al predării mărfii, iar nu cel al încheierii contractului.

Posibilitatea cumpărătorului de a reduce prețul, în condițiile art. 50, nu îl lipsește de dreptul de a apela la alte mijloace pe care Convenția i le oferă în cazul încălcării contractului de către vânzător, alegerea mijlocului utilizat aparținându-i în exclusivitate.

Totuși, soluția reducerii prețului este concepută de Convenție ca având un caracter subsidiar și restrictiv. Cumpărătorul nu poate proceda la o asemenea reducere dacă vânzătorul repară orice deficiență a obligațiilor sale, fie anterior scadenței în cazul predării anticipate, fie după data predării. Prin această reglementare, Convenția acordă prioritate, și în acest caz, principiului executării contractului. Trebuie subliniat că, în timp ce în sistemele de drept romanist primordială este executarea contractului, în sistemul de *common law* acțiunea în executarea contractului constituie o excepție bazată pe echitate, iar regula o reprezintă acțiunea în daune.

Se observă că art. 50 are o puternică legătură cu sistemul de drept romanist, și, pe când, Codul civil din Franța, ca și cel din Germania, conțin diferite versiuni ale *actio quanti minoris*, în țările cu tradiție în *common law* nu este recunoscut dreptul cumpărătorului de a reduce prețul în cazul încălcării de către vânzător a obligației de conformitate a mărfii. De asemenea, în timpul deliberărilor asupra proiectului Convenției, diferiți reprezentanți ai *common law*, au făcut o confuzie între pârghia prevăzută de art. 50, de care dispune cumpărătorul în caz de contravenție la contract din partea vânzătorului, cu dreptul de a cere despăgubiri în caz de neplată a prețului, despăgubiri ce se vor deduce din preț, astfel cum apare în secțiunea 2-717 a Codului Comercial al Statelor Unite ale Americii (UCC) sau în art. 53(1)(a) din SOGA, de altfel două mijloace procedurale total diferite.

Legea engleză nu recunoaște dreptul cumpărătorului de a reduce prețul în cazul încălcării de către vânzător a obligației de conformitate a mărfii, dar conține două dispoziții ce merită analizate deoarece pot conduce la rezultate similare cu cele prevăzute de art. 50 al Convenției. Conform art. 30 (1) din S. O. G. A., deși cumpărătorul nu are dreptul de a reduce prețul, dacă acceptă livrarea unei cantități de mărfuri mai mici, prețul va fi același stabilit în contract. Legea engleză oferă oportunitatea cumpărătorului de a alege între a refuza mărfurile ori a le cumpăra, dar la un preț redus proporțional cu cantitatea de mărfuri primite. Totuși, regulile de determinare a prețului în situația expusă sunt diferite sub imperiul Convenției în raport cu S. O. G. A., întrucât, cel din urmă act nu se referă la valoarea actuală a bunurilor, ci la prețul stabilit în contract. Însă, dacă părțile au stabilit un preț contractual ce nu corespunde deloc valorii actuale a bunurilor, dispozițiile din ambele acte prevăd o soluție cvasi-identică, reducerea prețului de cumpărare.

Situația este total diferită atunci când vorbim de neconformitatea calitativă a mărfurilor sub imperiul S.O. G. A. În caz de nerespectare a acestei obligații, cumpărătorul este îndreptățit, conform dispoziției din art. 53 (1) din S. O. G. A., să ceară despăgubiri.

Totuși, nu vorbim de un drept *sui generis* al cumpărătorului de a reduce prețul, ci numai de o garanție a acestuia față de nerespectarea obligațiilor contractuale de către vânzător⁸.

O altă dispoziție a Convenției de la Viena, ce pare a nu fi în acord cu sistemul de *common law*, se referă la posibilitatea recunoscută atât cumpărătorului, cât și vânzătorului de a acorda un termen suplimentar, de durată rezonabilă, pentru executarea obligațiilor, fără a distinge între obligațiile principale și cele accesorii (art. 47, art. 63).

Cumpărătorul care intenționează să declare rezoluțiunea contractului în caz de nepredare a mărfurilor trebuie în prealabil să fixeze un astfel de termen, cu precizarea unei date finale. O simplă invitație pentru efectuarea prestației, fără acordarea termenului suplimentar, nu este suficientă. Cu toate acestea, perioada acordată trebuie să fie rezonabilă, pentru a elimina orice tentație a cumpărătorului de a acorda un termen insignifiant numai pentru a complini cerința impusă de art. 49 alin. 1 lit. b) (cumpărătorul poate declara contractul rezolvit în caz de nepredare, dacă vânzătorul nu predă mărfurile în termenul suplimentar acordat de cumpărător în conformitate cu paragraful 1 al art. 47 sau dacă declară că nu le va preda în termenul astfel acordat).

În cazul în care cumpărătorul a acordat cocontractantului său un termen suplimentar, exceptând situația în care a primit de la vânzător o notificare prin care îl informa că nu își va executa obligațiile în termenul acordat, acesta nu poate înainte de expirarea termenului, să se prevaleze de vreunul din mijloacele de care dispune în caz de contravenție la contract. Cu toate acestea, cumpărătorul nu pierde dreptul de a solicita daune-interese pentru întârzierea vânzătorului la executare (art. 47 alin. 2). Expirarea perioadei suplimentare acordate este susceptibilă să semnifice faptul că sunt reunite condițiile unei contravenții esențiale la contract și că, în acest caz, cumpărătorul este autorizat să procedeze la rezoluțiunea contractului.

Similar cu dispozițiile art. 47, Convenția consacră și pentru vânzător dreptul de a acorda cumpărătorului un termen suplimentar pentru executarea obligațiilor sale. Termenul suplimentar poate fi acordat oral sau în scris, ultim caz în care comunicarea este supusă principiului expedierii și riscurile transmisiunii sunt suportate de către cumpărător.

Termenul suplimentar trebuie să fie în mod clar indicat și să aibă o durată rezonabilă. Durata rezonabilă la care se referă art. 63 alin. 1 trebuie fixată prin indicarea de către vânzător a datei până la care sau a perioadei în care cumpărătorul trebuie să execute obligația. O cerere adresată cumpărătorului de a executa imediat, cu promptitudine sau alte exprimări asemănătoare, nu produce efecte potrivit art. 63 alin. 1. În cazul în care este acordat în scopul efectuării plății, el poate să fie mai scurt decât termenul fixat pentru alte prestații. Dacă termenul este prea scurt și cumpărătorul în mod obiectiv nu poate să-și execute obligațiile în această perioadă, termenul poate fi prelungit într-o manieră rezonabilă pentru a permite cumpărătorului să execute obligațiile conform contractului.

În contrast cu dispozițiile Convenției, S. O. G. A. nu prevede nimic similar în legătură cu termenul suplimentar, așa cum este acesta reglementat în art. 47, respectiv art. 63 din Convenție. Prin urmare, se impune a ne întreba cum sunt protejate interesele părții vătămate ca urmare a executării cu întârziere a contractului? În general vorbind, normele privitoare la dreptul de a rezilia contractul sub imperiul legii engleze au o nuanță mai complicată decât prevederile Convenției. Cu toate acestea, Camera Lorzilor hotărând în cazul *Bunge Corporation, New York vs Tradax Export S.A., Panama*, a statuat că în contextul vânzării de mărfuri încălcarea termenului în care trebuie executată obligația ar trebui sancționată conform prevederilor din doctrină referitoare la condiții și garanții, totul

⁸ Peter A. Piliounis, *Remedies of Specific Performance, Price Reduction and Additional Time (Nachfrist) Under CISG: Are these worthwhile changes or additions to English Sales Law?*, 12 Pace International Law Review 1, <http://digitalcommons.pace.edu/intlaw/161>.

raportat la S. O. G. A⁹. Astfel, în caz de întârziere în executare, partea vătămată poate considera contractul rezolvit doar dacă termenul este de esența contractului, este o condiție pentru executarea contractului.

Dacă în contract nu a fost prevăzut un termen pentru executare, atunci aceasta va avea loc într-un termen rezonabil, rezultând așadar că executarea cu promptitudine a obligației nu va mai fi de esența contractului. Dacă, însă, părțile au stabilit un termen în care trebuie executate obligațiile contractuale, atunci trebuie văzut dacă această stipulație apare ca o condiție sau ca o garanție. Pentru a găsi o soluție justă în interpretarea acestor prevederi contractuale, S. O. G. A. conține două reguli de bază. În primul rând, termenul pentru executare este prezumat a nu fi de esența contractului. În al doilea rând, orice alt termen inserat în contract va fi interpretat în sensul că ține de esența contractului doar prin prisma tuturor prevederilor contractuale.

Acordarea unui termen suplimentar în contractele de vânzare internațională de mărfuri rezultă a fi avantajoasă, deoarece, în cazul unei întârzieri în executare, partea vătămată poate folosi această pârghie procedurală pentru a evita rezilierea contractului. Nu trebuie uitat faptul că termenul suplimentar reprezintă doar o particularitate a Convenției de la Viena, fiind dificil, în general a cataloga când executarea cu întârziere a contractului îmbracă forma unei încălcări fundamentale a dispozițiilor contractuale. Acesta este și motivul pentru care doctrina engleză nu vede dispozițiile cuprinse în art. 47, respectiv art. 63 din Convenție ca o soluție salutară pentru sistemul legislativ național¹⁰.

Marea Britanie încă nu a ratificat Convenția de la Viena, probabil din cauza prestigiului de care se bucură sistemul de *common law* în întreaga lume, dovedindu-și de cele mai multe ori superioritatea față de alte sisteme legislative. Legea engleză poate fi privită ca un brand mondial, iar țările care îi urmează exemplul ar trebui să se abțină de la orice acțiune ce ar putea diminua autoritatea și poziția acesteia¹¹. Ceea ce am afirmat poate fi cel mai bine ilustrat printr-o decizie a Camerei Lorilor, în *Miliangos vs. George Frank (Textiles) Ltd.* Astfel, dacă Marea Britanie ar ratifica Convenția s-ar ajunge la o aplicare a dispozițiilor Convenției pe o scară cât mai largă, și, cu sau fără o conexiune cu această țară, rolul legii engleze în soluționarea problemelor de comerț internațional ar fi diminuat în mod evident. În consecință, s-ar putea ajunge la o reducere a numărului de arbitraje internaționale ce ar urma să fie soluționate de Marea Britanie¹².

Unul dintre motivele promovate de doctrina engleză împotriva aplicării Convenției se referă la lipsa precedentului judiciar¹³. Cum va aplica un judecător prevederile Convenției fără a avea un suport jurisprudențial? Mai mult decât atât, ce soluție se va găsi pentru a estompa conflictele de legi ce se vor ivi ca urmare a diferențelor dintre prevederile Convenției și cele ale sistemului de drept național? Putem exemplifica prin faptul că domeniul de aplicare a Convenției exclude problema validității contractului și a transferului proprietății asupra mărfii. Aceste aspecte vor fi, prin urmare, guvernate de legea națională, iar Convenția nu va mai atinge obiectivul său principal, și anume

⁹ *Bunge Corp. New York v Tradax Export S.A. Panama* [1981] 1 WLR 711, House of Lords (Lord Wilberforce; Lord Fraser of Tullybelton; Lord Scarman; Lord Lowry; Lord Roskill), 25th February 1981.

¹⁰ Anette Gärtner, *Britain and the CISG: The Case for Ratification – A Comparative Analysis with Special Reference to German Law*, in Review of the Convention on contracts for the international sale of goods (CISG) 59 (Pace Int'l Law Review ed., 2001), http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gartner.html#*.

¹¹ Henning Lutz, *The CISG and common law courts: is there really a problem?*, <http://corrigan.austlii.edu.au/journals/VUWLR/2004/28.html>.

¹² Barry Nicholas, *The United Kingdom and the Vienna Sales Convention: Another Case of Splendid Isolation?*, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/nicholas3.html>.

¹³ Monica Kilian, *CISG and the Problem with Common Law Jurisdictions*, 10 J. Transnat'l L. & Pol'y 217, 233 (2001), available at <<http://www.law.fsu.edu/journals/transnational/vol102/kilian.pdf>>.

uniformizarea regulilor în vânzarea internațională. Această situație promovată de doctrină creează o dilemă. Pe de o parte, diferite companii, asociații și întreprinzători comerciali pledează pentru aplicarea Convenției, reliefând beneficiile ce vor fi aduse relațiilor comerciale, iar, pe de altă parte lipsa precedentului judiciar apare ca o veritabilă piedică în procesul de promovare a Convenției de la Viena.

Putem găsi răspuns la întrebarea de ce încă Marea Britanie nu a aderat la Convenție în faptul că însuși Parlamentul nu consideră ratificarea Convenției a fi un demers legislativ prioritar. Având în vedere că pentru a opera o astfel de ratificare trebuie mai întâi pregătit terenul legislativ, Convenția va fi întotdeauna în coada listei priorităților guvernamentale. Dacă ar fi să analizăm sesiunile parlamentare vom observa că se iau în discuție probleme legate de parteneriatele civile, ocuparea forței de muncă, energie, etc. Și acum ne întrebăm de ce Parlamentul manifestă un interes atât de scăzut în a aborda problema ratificării Convenției? Considerăm că, și aici ne raliem, deopotrivă, opiniilor exprimate în doctrină¹⁴, dacă eșecul implementării Convenției în Marea Britanie ar avea un efect negativ asupra economiei, atunci cu siguranță, Parlamentul va dezbate această problemă cu fiecare oportunitate ce se ivește. Mergând mai departe, răspunsul oficial este acela că se va ratifica Convenția atunci când timpul parlamentar va permite. Totuși, miniștrii au dat acordul pentru Regatul Unit de a continua procesul de aderare, fiind pregătit chiar un proiect de lege în acest sens. Din păcate, nu s-a înregistrat nici un progres, iar proiectul de lege a rămas blocat din cauza lipsei resurselor și a interesului. Adepții aderării Regatului Unit la Convenție, înțelegând că Parlamentul nu va manifesta curând interes în ratificarea Convenției, au găsit o metodă alternativă, inițiind o reformă legislativă (*Regulatory Reform Order-RRO*), însă acest demers nu a însemnat un pas înainte. Chiar dacă ar fi rezolvat problema ratificării Convenției, R. R. O.-ul ar fi fost valabil numai pentru Anglia și Țara Galilor, lăsând Scoția și Irlanda de Nord fără o soluție concretă.

Pe de altă parte, de-a lungul timpului diferite organizații și companii, cu o foarte mare influență la nivel național, s-au arătat a fi împotriva ratificării Convenției¹⁵.

Nici publicul nu a manifestat un interes deosebit în ceea ce privește aderarea la Convenție. Totuși, putem justifica această rezistență prin faptul că orice proces de uniformizare ar avea un anumit impact asupra legislației naționale. Prin urmare, orice societate nu ar fi în măsură să evite confuzia ce se creează atunci când se renunță la propriile tradiții spre a se adapta unui sistem nou, situație firească, de altfel, deoarece natura umană, prin esență, reprezintă o entitate fixă și stabilă. Continuând aceași idee, și anume că unificarea dreptului comerțului internațional va fi întotdeauna un proces deplin, trebuie subliniat că și avocații englezi manifestă o rețineră când vine vorba de ratificarea Convenției. Din punctul lor de vedere, juriști ce dețin un bagaj intelectual limitat, în general, la propriile norme de drept, uniformizare ar trebui să aibă loc în termeni familiari sistemului național. Se pare că aplicarea Convenției într-un sistem de drept, care de cele mai multe ori și-a dovedit superioritatea față de alte legislații naționale, apare ca o capcană în care avocatul englez poate cădea cu ușurință dacă va renunța la a fi vigilent. Pentru un observator extern o astfel de atitudine poate părea, însă, paranoică¹⁶.

¹⁴ Sally Moss, *Why the United Kingdom Has Not Ratified the CISG*, 25 Journal of Law and Commerce (2005- 2006), p. 483-485, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/moss.html>.

¹⁵ Lista organizațiilor și companiilor menționate cuprinde: Shell, CBI, Commercial Courts Committee, Law Society of England and Wales, Commercial Bar Association, etc. Totuși, nu putem nega că au existat companii, precum British Telecom, British Airways, Law Commission of England and Wales, British Gas ce s-au arătat în favoarea Convenției, aceasta neavând însă nicio influență pozitivă în ceea ce privește ratificarea.

¹⁶ Angelo Forte, *The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Reason or Unreason in the United Kingdom*, University of Baltimore Law Review, 26, p.51-66, 1997.

În perioada 9-30 iunie 2009 a fost realizat un studiu referitor la implicațiile pe care le-ar avea predarea Convenției de la Viena și a Principiilor UNIDROIT în universitățile din Marea Britanie. Chestionarele au fost trimise unui număr foarte mare de academicieni din 30 de universități¹⁷. Cu toate acestea au fost primite doar 42 de răspunsuri, ceea ce demonstrează că, în principal, Convenția nu se bucură de o mare popularitate în rândul academicienilor din Regatul Unit. Dacă ar fi să facem o incursiune în literatura de specialitate pe probleme legate de Convenție, vom observa că de cele mai multe ori academicienii publică diferite cercetări pe marginea acestui subiect în reviste de drept din străinătate, decât în publicații naționale. Se pare că și academicienii din Marea Britanie sunt în mod substanțial prea familiarizați cu ceea ce înseamnă confortul propriului sistem de drept încât să accepte noi instrumente de reglementare a relațiilor contractuale în comerțul internațional.

Cu toate acestea, comerțul realizat de Marea Britanie implică legături cu celelalte state ale Uniunii Europene, și această rezistență în ceea ce privește familiarizarea cu dispozițiile Convenției, fără a lua în discuție o ratificare propriu-zisă, va duce în final, la izolarea Regatului Unit de restul Europei. Trebuie înțeles că punerea în aplicare a Convenției va aduce beneficii puternice și cuantificabile în economia Marii Britanii. Totodată, afacerile de mică anvergură nu vor fi afectate în mod negativ pe termen lung, ci, dimpotrivă, Convenția va simplifica relațiile contractuale. Considerăm că un prim pas spre ratificare trebuie realizat de către întreprinzătorii comerciali prin desfășurarea unei semnificative activități de *lobby* pe lângă guvernul englez, având în vedere că ratificarea Convenției reprezintă un element vital pentru comunitatea de afaceri din Regatul Unit. Dacă Marea Britanie nu va ratifica Convenția, realitățile comerciale vor demonstra, mai devreme sau mai târziu, că aderarea la Convenție reprezintă un pas pe care Regatul Unit în mod obligatoriu trebuie să-l realizeze.

India este una dintre țările care, în ciuda faptului că a participat la Conferința diplomatică de la Viena din 1980, conferință ce a dezbătut diferite articole ale Convenției, a ales să nu o ratifice. Puternic influențată de legea engleză, vânzarea de mărfuri în India este reglementată de două instrumente legislative, și anume: *The Sale of Goods Act* – SGA (1930) și *The Indian Contract Act* – ICA (1872).

Ratificarea Convenției de către India va avea drept rezultat faptul că drepturile cumpărătorului și vânzătorului vor fi guvernate de prevederile Convenției și nu de binecunoscutele reguli cuprinse în *Indian Sale of Goods Act*. Convenția de la Viena va realiza atât o simplificare, cât și o unificare a regulilor privind vânzarea internațională.

Aderarea la Convenție va însemna un pas înainte pentru India, în sensul că aplicarea dispozițiilor Convenției va aduce o serie de avantaje comparativ cu aplicarea regulilor dintr-un sistem de drept străin, atunci când legea aplicabilă contractului reprezintă, de fapt, legea unei alte țări. Convenția va asigura infrastructura juridică necesară expansiunii economice, furnizând companiilor și oamenilor de afaceri aceleași reguli uniforme de drept cu ale țărilor în care investesc¹⁸.

Pe de altă parte, atitudinea Indiei de a nu ratifica Convenția este aparent întemeiată, contrar avantajelor expuse. În primul rând, așa cum legea indiană privind vânzarea de

¹⁷ Anna Rogowska, *Teaching the CISG at U.K. Universities – An Empirical Study of Frequency and Method of Introducing the CISG to U.K. Students in the Light of the Desirability of the Adoption of the CISG in the U.K.*, in: I. Schwenzer & L. Spagnolo (eds.), *Towards Uniformity, The 2nd Annual Maa Schlechtriem CISG Conference, International Commerce and Arbitration*, Vol. 8 (Eleven International Publishing, The Hague 2011), p. 131-153.

¹⁸ Yashasvi Nain; Shashank Manish, *Why India should opt for CISG?*, http://www.indialawjournal.com/volume4/issue_3/article_5.html.

mărfuri este modelată după legislația engleză, așa și poziția Indiei față de aderarea la Convenție urmează exemplul Regatului Unit. Apoi, apare incertitudinea juridică cauzată de introducerea unui nou set de reguli privind vânzarea de mărfuri și soluționarea problemelor binecunoscute prin mijloace străine de legislația națională. Din perspectiva doctrinei indiene, intervine și caracterul aparent de compromis al Convenției, ce duce la atenuarea soluțiilor prin evitarea problemelor reale¹⁹.

Spre a înțelege mai bine de ce este necesar pentru India să ratifice Convenția, trebuie să privim comparativ diferitele dispoziții ale Convenției în raport cu prevederile legislației indiene. Referitor la daunele-interese pentru o contravenție la contract săvârșită de o parte, Convenția prevede că acestea sunt egale cu pierderea suferită și câștigul nerealizat de cealaltă parte din cauza contravenției. Art. 74 devine aplicabil atunci când contractul nu a fost declarat rezolvit de partea care pretinde daune-interese, cu toate că ar fi putut sau nu să facă acest lucru. Rațiunea avută în vedere pentru această regulă este ca partea vătămată să fie plasată în aceeași situație economică pe care ar fi avut-o dacă respectivul contract ar fi fost executat conform obligațiilor prevăzute, iar debitorul să nu fie ținut responsabil dacă prejudiciul s-ar fi produs în orice eventualitate. În consecință, debitorul poate să se degrezeze de responsabilitate, dacă dovedește că și în cazul unei executări conforme a contractului bunurile ar fi pierit și că această pierdere nu este rezultatul unei greșeli sau contravenții din partea sa, urmând ca prejudiciul să fie suportat de partea care și-a asumat riscul.

Prevederile art. 74 se aplică atât în cazul unor pretenții ridicate de cumpărător, cât și de vânzător, pretenții care se pot naște dintr-o varietate de situații. În cazul în care contravenția este săvârșită de cumpărător și intervine înainte ca vânzătorul să producă sau să procure bunurile, art. 74 îi permite vânzătorului să recupereze profitul pe care l-ar fi obținut ca urmare a executării contractului și orice alte cheltuieli care au apărut în urma executării contractului. Din perspectiva cumpărătorului este previzibil că refuzul preluării mărfii sau refuzul de a plăti prețul va antrena un prejudiciu pentru vânzător, prejudiciu pentru care cumpărătorul va fi răspunzător.

Raportat la legislația indiană, regula cuprinsă în art. 74 rezultă a fi mult mai cuprinzătoare. Dacă sub imperiul Convenției este necesar ca daunele-interese să fi fost prevăzute ca o posibilă consecință a contravenției la contract, legislația indiană are în vedere daunele-interese ca fiind un rezultat probabil al contravenției la contract. Acest lucru ar putea conduce la o situație în care partea vătămată ar avea o șansă mai mare de recuperare a daunelor în conformitate cu legislația indiană decât în conformitate cu prevederile Convenției²⁰.

În aplicarea principiului colaborării părților, care constituie o regulă generală de interpretare a contractelor comerciale internaționale, art. 77 obligă partea care invocă o contravenție la contract să ia măsurile rezonabile, ținând seama, de împrejurări, pentru a limita pierderea, inclusiv câștigul nerealizat, rezultat al contravenției. Dacă ea neglijează să facă acest lucru, partea în culpă poate cere o reducere a daunelor-interese egală cu mărimea pierderii care ar fi trebuit evitată.

Deși aceste dispoziții nu precizează expres, ele implică în mod egal obligația de a acționa pentru ca o pierdere eventuală să nu se producă. Creditorul nu este, în consecință, îndreptățit să aștepte pasiv ca dauna rezultată din contravenția la contract să se realizeze

¹⁹Shishir Dholakia, *Ratifying the CISG – India's Options*, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/dholakia.html>.

²⁰Indraneel Basu Majumdar; Srishti Jha, *The Law Relating to Damages under International Sales: A Comparative Overview between the CISG and Indian Contract Law*, 5 *Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration* (2001), 185-211, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/majumdar.html>.

într-un grad cât mai ridicat²¹. Aceste prevederi sunt o expresie și a principiului bunei credințe, care nu permite părții lezate să pretindă o despăgubire pentru un prejudiciu pe care putea să-l evite printr-un comportament adecvat circumstanțelor.

Sanțiunea prevăzută de art. 77 constă numai în posibilitatea oferită părții în culpă de a cere o reducere a daunelor-interese egală cu mărimea pierderii care ar fi trebuit evitată, așadar să afecteze pretenția ridicată de vânzător.

În conformitate cu legislația indiană obligația de a limita pierderea, inclusiv câștigul nerealizat, rezultat al contravenției apare doar în caz de încălcare a contractului sau în cazul în care partea vătămată a anulat contractul. Prin urmare, legislația indiană este mult mai favorabilă pentru partea vătămată, decât pentru partea aflată în culpă.

Dispozițiile privitoare la mijloacele de care dispune cumpărătorul, respectiv vânzătorul, în caz de contravenție la contract de către vânzător, respectiv cumpărător sunt similare atât sub imperiul Convenției, cât și în legislația indiană.

În general, putem afirma că similitudinile între legea indiană și Convenție vor depăși, în mod cert, diferențele, iar Convenția va deveni o alternativă viabilă în relațiile contractuale privind vânzarea internațională de mărfuri.

²¹ I. Macovei, *Dreptul comerțului internațional*, vol. II, Editura C.H. Beck, București, 2009, p. 25.