

## Prefață

*„Orice domeniu de activitate – inclusiv comerțul internațional – este compatibil cu imprevizibilul și deci orice profesionist, indiferent de gradul de cunoaștere și stăpânire a profesiei lui și de experiența acumulată în exercitarea acelei profesii, poate fi luat prin surprindere.”<sup>1</sup>*

Este motivul pentru care contractul perfectat între operatorii de comerț trebuie să fie acoperit cu o anumită intangibilitate, pe de o parte creată prin lege (sens în care a fost consacrat de legiuitor principiul forței obligatorii a contractului), iar pe de altă parte creată prin chiar voința comună a părților, prin stipularea unor clauze asiguratorii în conținutul lui. Astfel de clauze sunt menite să asigure neutralizarea riscurilor, dar și adaptarea contractului la noile împrejurări survenite pe parcursul executării lui de natură să modifice echilibrul contractual.

Clauza de hardship este una dintre aceste clauze. Ea reprezintă un veritabil instrument necesar pentru supraviețuirea contractului (mai ales în cadrul contractelor de lungă și medie durată) și totodată pentru păstrarea echilibrului său economic.

Această clauză se analizează ca fiind o aplicație la contractele de comerț internațional a regulii „*rebus sic stantibus*” din materia tratatelor internaționale, în temeiul căreia o schimbare fundamentală a circumstanțelor în considerarea cărora un asemenea tratat a fost încheiat poate atrage, conform voinței părților, încetarea, revizuirea sau suspendarea lui.

Prin efectul clauzei de hardship sau de impreviziune devine posibilă modificarea conținutului contractului, atunci când pe parcursul executării sale se produc, fără culpa contractanților, evenimentele ce nu puteau fi prevăzute în momentul stabilirii raportului juridic de obligație, dar care schimbând substanțial și elementele avute în vedere de părți în momentul contractării, creează pentru unul dintre contrac-

---

<sup>1</sup> *Mircea N. Costin și Sergiu Deleanu, Dreptul comerțului internațional. Vol. II Partea specială, Ed. Lumina Lex, București, 1995, p. 134.*

tanți consecințe mult prea oneroase pentru a fi echitabil ca acesta să le suporte singur.

Perfectarea unui contract creează între părți un liant juridic generator de securitate. Angajamentele asumate de părți de o parte și de cealaltă sunt obligatorii conform principiului potrivit căreia contractul are putere de lege între părți (*Sanctity of contract*), fiind deci susceptibile de executare forțată. Fiecare dintre părți se angajează luând în considerare circumstanțele existente în momentul realizării acordului lor de voință. Este însă posibil ca, mai ales în cadrul contractelor de medie sau lungă durată, aceste circumstanțe să se modifice uneori de o manieră profundă până la momentul când executarea prestației asumată devine scadentă. În aceste condiții nu poate fi evitată legitima întrebare, anume: mai trebuie executat contractul în termenii în care a fost convenit? Principiul forței obligatorii a contractului este chiar atât de rigid? Pentru părți, este oare mai convenabil să-și adapteze contractul la noile împrejurări pentru a-și conserva relația contractuală sau dimpotrivă este mai potrivit să-i pună capăt?

Evident stipularea în contract a unei clauze de hardship sau de impreviziune dă expresie voinței părților de a conserva relația contractuală stabilită prin adaptarea conținutului raportului juridic obligațional la noile împrejurări, astfel încât echilibrul contractual să poată fi restabilit.

Deși această clauză are importanță majoră în adaptarea contractului la noile împrejurări survenite pe parcursul executării lui și a menținerii echilibrului contractual, totuși, până în prezent, în doctrina juridică română nu i-a fost consacrată o monografie științifică. Este meritul autorului acestei cărți că și-a asumat curajul efectuării unei cercetări științifice de amploare pe problematica teoretică și practică a clauzei de hardship sau de impreviziune, reușind să elaboreze prima lucrare de tip monografic din doctrina noastră juridică pe această problematică.

Clauza de hardship în contractele comerciale internaționale a fost elaborată pe baza unui vast material bibliografic din doctrina juridică română și străină pe care conf. univ. dr. Radu Geamănu l-a selectat și sintetizat cu priceperea caracteristică cercetătorului experimentat. Lucrarea poartă amprenta originalității autorului ei și conține o analiză laborioasă a celor mai importante aspecte ale problematicii investi-

gate. Autorul sesizează probleme și rezolvă probleme, formulând opinii proprii temeinic argumentate. Punctele de vedere exprimate de alți autori români sau străini referitor la diverse aspecte aparținând domeniului cercetat sunt analizate în mod critic, iar acelea dintre ele la care se raliază autorul sunt fundamentate și prin argumentele noi aduse în sprijinul lor de către acesta.

Autorul și-a propus să realizeze o cercetare de ansamblu a problematicii abordate care să pună în evidență pe de o parte, complexitatea acestei problematice, iar pe de altă parte majora ei importanță și utilitate practică. Acest rezultat a fost atins, iar realizarea științifică în care el se concretizează este de necontestat.

Cartea este scrisă într-un stil sobru și clar care face plăcută lecturarea ei. Se adresează în primul rând juriștilor teoreticieni și practicieni, dar și tuturor celor care prin specificul activității lor au contingențe cu încheierea, modificarea și executarea contractelor comerciale internaționale, oferindu-le tuturor acestora o informație de primă mână asupra aspectelor investigate.

Publicând această carte de nivel științific ridicat, Editura Hamangiu București face încă o dată dovada că preocuparea sa de a promova valorile științifice este constantă.

Prof. univ. dr. **Mircea N. Costin**



## Introducere

**Contextul.** În etapa actuală, dar mai ales de la sfârșitul secolului XX, constatăm că în procesul integrării statelor la scară regională și mondială s-au produs dezvoltări semnificative pe toate planurile și evoluția cu totul remarcabilă a tehnologiilor, au avut și au efecte remarcabile asupra vitezei și volumului tranzacțiilor comerciale.

Înlăturarea sistemului socialist în estul Europei și revenirea majorității statelor „foste socialiste” la capitalism, aderarea lor la Uniunea Europeană<sup>1</sup> (din 2007 și România este membră cu drepturi depline a UE), au dus cum era și firesc la creșterea masivă a fluxurilor și deplasărilor de mărfuri, servicii, persoane și capitaluri ceea ce înseamnă că lumea afacerilor internaționale a devenit mai complexă și a căpătat o mai mare instabilitate și imprevizibilitate.<sup>2</sup>

Așa cum am arătat și cu altă ocazie<sup>3</sup> dezvoltarea, diversificarea și specializarea producției de mărfuri și a serviciilor au atras în mod firesc modificări de fond privind structura și conținutul raporturilor comerciale internaționale, mutații economice pe plan mondial care în condițiile unei economii de piață liberă și concurențială supusă permanent unor schimbări imprevizibile, au impus imaginarea și crearea unor mecanisme juridice susceptibile să permită adaptarea contractelor de comerț internațional la conjunctura dinamică a pieței.

Trebuie să evidențiem aici remarca făcută de eminentul teoretician și practician, profesorul Mircea N. Costin care spunea: *„Orice domeniu de activitate – inclusiv comerțul internațional – este compatibil cu imprevizibilul și deci orice profesionist, indiferent de gradul de cunoaștere și stăpânire a profesiei lui și de experiența*

---

<sup>1</sup> În continuare UE

<sup>2</sup> Ca exemple ale mecanismului de integrare, la nivel regional se pot cita Uniunea Europeană, Mercosur și Nafta, iar la scară mondială se poate menționa Organizația Mondială a Comerțului cu rolul său de promovare a libertății comerțului internațional.

<sup>3</sup> R.Gh. Geamănu, Clauza de hardship. Clauză de adaptare a contractului publicată în volumul Conferinței internaționale “The State and the Legal System – Contemporary Institutional Transformation”, Universitatea „Lucian Blaga” Sibiu/Facultatea de drept „Simion Bărnuțiu”, Sibiu 2-3 iunie 2006.

*acumulată în exercitarea acelei profesii, poate fi luat prin surprindere.*<sup>1</sup>

De aceea, se impune cu necesitate să remarcăm efectele pe care acest context le are asupra contractelor internaționale pe termen lung, atâta timp cât executarea lor se întinde pe parcursul mai multor ani, perioadă în care pot surveni nenumărate evenimente dintre care majoritatea rămân imprevizibile, evenimente care vor afecta cu siguranță echilibrul inițial stabilit de părți, în momentul încheierii contractului, prin precizarea uneia sau mai multor prestații determinate, în schimbul unei alte prestații determinate. Aceste obiective pot fi atinse doar dacă contractul, odată încheiat, trebuie să fie acoperit cu o anumită intangibilitate (aceasta este regula forței obligatorii a contractului), fără de care securitatea juridică a raporturilor sociale ar fi compromise<sup>2</sup>. Ca urmare, incumbă părților contractante diligente să includă în contractul inițial adaptările care vor trebui să intervină pentru a face față unor noi circumstanțe care afectează cursul executării sale. Pentru aceste motive, studiul nostru va trebui să înceapă cu o prezentare a riscurilor și a măsurilor juridice imaginate pentru contracararea acestora, demers care va face obiectul primului capitol.

Este demn de remarcat că într-o conjunctură internațională expusă unor bulversări frecvente, este imposibil pentru profesioniști să prevadă, în momentul negocierilor, toate circumstanțele viitoare care ar putea eventual să survină și să afecteze contractul de-a lungul anilor când el se execută. În acest sens, J. Toucoz a subliniat că „mondializarea amenință, într-o anumită măsură, securitatea economică internațională; ea mărește incertitudinea agenților economici, și favorizând jocul pieței, face mai dificile anticipările pe termen mediu și termen lung”<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> M.N. Costin și S. Deleanu, *Dreptul comerțului internațional*, vol. II, Partea specială, Ed. Lumina lex, București, 1995, p. 134.

<sup>2</sup> Asupra dezvoltării istorice a *pacta sunt servanda*, a se vedea J. Barmann «Pacta sunt servanda. Considérations sur l'histoire du contrat consensuel»; în *Revue Internationale de Droit Comparé*; 1961, nr. 1, *passim*; H. Wenberg, «Pacta sunt servanda», în *American Journal of International Law*, vol. 53, *passim*.

<sup>3</sup> J. Toucoz, «Mondialization et sécurité économique internationale (quelque remarques juridiques et institutionnelles)», în *Revue Générale de Droit International Public*, nr. 3, 1998, p. 644.

Chiar și în ipoteza anumitor evenimente cu totul previzibile în momentul negocierilor, este imposibil să se stabilească în prealabil toate modificările necesare contractului pentru a le face față dacă impactul acestor evenimente asupra executării contractului nu este măsurabil în stadiul negocierilor. Astfel, așa cum arăta J. Savatier, securitatea căutată prin intangibilitatea absolută a contractului „se găsește inevitabil compromisă, în ciuda eforturilor și ingeniozității juriștilor, prin amploarea instabilității economice și monetare”<sup>1</sup>.

Intangibilitatea „absolută” a obligațiilor contractate inițial poate deci expune părțile la o alea prea importantă, atâta timp cât obligațiile contractuale ar putea să fie executate într-un context economic complet diferit de cel în care au fost create și în care obligațiile contractuale nu mai traduc echilibrul dintre prestație și contra-prestație avut în vedere de părți în momentul încheierii afacerii lor<sup>2</sup>. În anumite situații în care executarea contractului așa cum a fost prevăzut inițial se dovedește a fi excesiv injust, atunci ar fi rezonabil să existe instrumente care să permită părții victimă a acestor circumstanțe să se protejeze.

Această dispută între intangibilitatea contractului și posibilitatea modificării executării în funcție de anumite circumstanțe scoate în relief importanța găsirii justului echilibru între securitatea juridică a raporturilor și echitate. O soluție care atribuie părților responsabilitatea de a prevedea în contract toate riscurile a căror apariție viitoare ar putea afecta echilibrul economic al contractului sau să-i antreneze întreruperea – ceea ce ar impune uneia dintre părți pierderi excesive și neașteptate – privilegiază securitatea juridică a raporturilor. Pe de altă parte, acordarea unui remediu acestui tip de circumstanțe, privilegiază ideea echității de vreme ce permite o repartitie mai adecvată a sarcinilor sau greutăților între contractanți. Astfel este vorba de a concilia *justul* și *utilul*.

**Obiectivele.** Lucrarea de față este consacrată studierii remediei formulate de dreptul comerțului internațional în aceste situații. Dintr-o perspectivă istorică, expresia *rebus sic stantibus (omnis conventio*

---

<sup>1</sup> J. Savatier, «La théorie de l'imprévision dans les contrats», în *Etudes de Droit Contemporain: Contribution Françaises aux III et V<sup>e</sup> Congrès Internationaux de Droit Comparé*, Paris, Sirey, 1959, section II, p. 10.

<sup>2</sup> Trebuie să se țină cont de contractele pe termen lung, care creează în mod normal o rețea complexă de prestații și contra-prestații între părți, cu necesitate sensibilă la evoluția contextului în care se inserează contractul.

*intellegitur rebus sic stantibus*) a reprezentat în mod tradițional remediul juridic care să permită părții victimă a evenimentelor care ating executarea de a se exonera de obligațiile sale contractuale în cazul schimbării circumstanțelor prezente în momentul încheierii contractului<sup>1</sup>. Totuși, diversitatea semnificațiilor atribuite acestei expresii a compromis utilizarea sa ca soluție în același timp eficace și adaptată nevoilor comerțului internațional.

Din acest motiv, practica modernă a contractelor internaționale a creat un instrument, denumit *hardship*, vizând în același timp supraviețuirea contractului și păstrarea echilibrului său economic<sup>2</sup>. Așa cum s-a remarcat în doctrina românească,<sup>3</sup> clauza de hardship este o aplicație în domeniul contractelor de comerț internațional a clauzei „*rebus sic stantibus*” din materia tratatelor internaționale, în temeiul căreia o schimbare fundamentală a circumstanțelor în considerarea cărora un asemenea tratat a fost încheiat poate atrage, conform voinței părților, încetarea, revizuirea sau suspendarea lui.<sup>4</sup> Această clauză, în materia contractelor comerciale internaționale a fost reperată în anii 1970<sup>5</sup>, și a fost definită la acea vreme de M. Oppetit astfel: „*clauza de*

---

<sup>1</sup> Asupra dezvoltării istorice a *rebus sic stantibus*, a se vedea L. Sico, „*Rebus sic stantibus (clausola)*”, în *Enciclopedia del diritto*, Milan, Giuffrè, 1988, vol. 39, p. 13-27; S.H. Amin, „*The theory of changed circumstances in international trade*”, în *Lloyd's Maritime and Commercial Law Quarterly*, 1982, nr. 4, *passim*; V. Tuvazanop, „*De la clause rebus sic stantibus au principes de changement fondamental de circonstances*”, Paris, Thèse, Université de Paris II, 1978, *passim*; P. Voirin, „*De l'imprévision dans les rapports de droit privé*”, Thèse, Université de Nancy, 1922, *passim*; G. Osti, „*La cosi detta clausola, rebus sic stantibus nel suo sviluppo storico*”, în *rivista di Diritto Civile*, 1912, *passim*.

<sup>2</sup> Asupra funcțiilor clauzei de hardship, a se vedea L.O. Baptista, „*Dos contratos internacionais. Uma visão teórica e prática*”, Sao Paulo, Saraiva, 1994, p. 120 și urm.

<sup>3</sup> D.-Al. Sitaru, *Dreptul comerțului internațional. Tratat. Partea generală*, Ed. Lumina Lex, București, 2004, p. 643-644.

<sup>4</sup> Pentru amănunte cu privire la această clauză în materia tratatelor internaționale a se vedea G. Geamănu, *Drept internațional public*, E.D.P., vol. II, 1983, p. 185-190.

<sup>5</sup> M. Fontaine, „*Les clauses de hardship, aménagement conventionnel de l'imprévision dans les contrats à long terme*” în *Droit et Pratique du Commerce International*, 1976, *passim*; B. Oppetit, „*L'adaptation des contrats internationaux aux changements de circonstances: la clause de hardship*” în



*hardship poate fi definită ca aceea în termenii căreia părțile vor putea cere o rearanjare a contractului care le leagă dacă o schimbare intervenită în datele inițiale față de care s-au angajat vine să modifice echilibrul acestui contract pe punctul face să sufere una dintre ele o asprime (hardship) injustă”<sup>1</sup>.*

În doctrina românească și străină au mai fost date definiții ale clauzei de hardship, unele mai concise altele mai ample dar cea mai completă și mai clară mi se pare a fi aceea a distinsului profesor universitar dr. Mircea N. Costin: „clauza de hardship sau de impreviziune este stipulația contractuală grație căreia devine posibilă modificarea conținutului contractului atunci când pe parcursul executării sale se produc, fără culpa contractanților, evenimente ce nu puteau fi prevăzute în momentul stabilirii raportului juridic de obligație, dar care schimbând substanțial datele și elementele avute în vedere de părți în momentul contractării, creează pentru unul dintre contractanți consecințe mult prea oneroase pentru a fi echitabil ca acesta să le suporte singur”<sup>2</sup>.

Mai multe critici au fost făcute clauzei de *hardship*, în special subiectivitatea termenilor săi sau insecuritatea pe care o aduce contractului. Dar din anii 1970 până în prezent, practica contractuală a evoluat, în termeni de formă și de conținut, în scopul de a depăși inconvenientele observate inițial.

Asupra definiției și înțelesului clauzei de *hardship* vom reveni în amănunt în cuprinsul lucrării de față.

Studiul de față vizează caracterizarea *hardship*-ului în dreptul comerțului internațional actual. Consider că o lucrare cu acest subiect prezintă un interes special în măsura în care, chiar dacă au fost realizate mai multe studii sub aspecte punctuale, rezultă că până în prezent, în literatura română de specialitate nu există nici un studiu monografic vizând clauza de *hardship* în contractele comerciale internaționale. Un studiu monografic apropiat există totuși, de dată recentă, cu privire la teoria impreviziunii în care autoarea acordă un

---

Journal de Droit International, 1974, nr. 4, *passim*; C. Schmitthoff, „Hardship and intervener cases” în The Journal of Business Law, January 1980, *passim*

<sup>1</sup> B. Oppetit, L’adaptation... p. 797.

<sup>2</sup> M.N. Costin și S. Deleanu, op. cit. p. 180, a se vedea și M.N. Costin, Dicționar de drept internațional al afacerilor, vol. III, Ed. Lumina Lex, București, 1996, p. 185-190.

spațiu generos problematicii adaptării contractelor în dreptul comerțului internațional.<sup>1</sup>

Pe de altă parte, este de subliniat că nu cu mult timp în urmă au apărut importante și recente dezvoltări în cadrul *lex mercatoria*, în special apariția unei reglementări asupra *hardship*-ului în Principiile UNIDROIT cu privire la contractele comerțului internațional și în Principiile dreptului european al contractelor.

Plecăm astfel de la noțiunea de *hardship* ca remediu juridic aplicabil situațiilor de apariție a unui eveniment, imprevizibil și neimputabil părților contractului, care antrenează bulversarea echilibrului contractual.

În această situație va fi absolut necesar să se analizeze diferențele dintre această noțiune de *hardship* și principalele instituții juridice vecine. Dar, ținând cont de faptul că o analiză aprofundată a diferențelor la acest subiect trebuie să cuprindă în mod obligatoriu o analiză a acestor concepte în fiecare drept național<sup>2</sup>, nu vom trasa aici decât câteva linii vizând încadrarea *hardship*-ului printre următoarele noțiuni:

a) „Forța majoră” se diferențiază esențial de *hardship* în măsura în care presupune ca și condiție a aplicării sale, imposibilitatea executării, în timp ce *hardship*-ul nu cere decât întreruperea echilibrului economic<sup>3</sup>. În termenii efectelor juridice, forța majoră implică în mod

---

<sup>1</sup> A se vedea C.E. Zamșa, Teoria impreviziunii. Studiu de doctrină și jurisprudență, Ed. Hamangiu, București 2006, p. 261-302.

<sup>2</sup> Pentru o analiză aprofundată în această privință, a se vedea strălucitoarea teză a lui D.-M. Philippe unde a examinat contururile *hardship*-ului în mai multe drepturi naționale, este cazul: dreptului german, dreptului belgian, dreptului englez, dreptului francez, dreptului italian, dreptului olandez și dreptului elvețian. A se vedea D.-M. Philippe, *Changement de circonstances et bouleversement de l'économie contractuelle*, Bruxelles, Emile Bruylant, 1986, *passim*, a se vedea de asemenea H. Lesguillons, «Frustration, force majeure, imprévision, Wegfall der Geschäftsgrundlage», în *Droit et Pratique du Commerce International*, 1979, t. 5, nr. 4, p. 507 și urm., a se vedea și M.N. Costin și S. Deleanu, op. cit., p. 131-208; A se vedea și D.-Al. Sitaru, *Dreptul comerțului internațional. Tratat. Vol. II*, Ed. Actami, București, 1996, p. 103-112; D.-Al. Sitaru, *Dreptul comerțului internațional. Tratat. Partea generală...* p. 652-653, a se vedea și C.E. Zamșa, op. cit., p. 13-25.

<sup>3</sup> Pentru un studiu asupra forței majore în dreptul internațional, a se vedea D. Le Roy, *La force majeure dans le commerce international*, Thèse, Université de Paris I, 1991, *passim*.

clasic stingerea obligațiilor, în timp ce *hardship*-ul revizuirea contractului. După cum vom vedea în studiul nostru, aceste distincții teoretice sunt uneori foarte nuanțate, foarte greu de evidențiat și deseori, din perspectiva părților contractante, chiar inexistente;

b) „Eroarea” intervine atunci când una sau ambele părți contractante se înșală asupra existenței sau asupra caracteristicilor unui element considerat ca esențial la consimțământului lor. Ea diferă de *hardship* prin faptul că vizează formarea consimțământului contractului, antrenând în cele mai multe situații, nulitatea contractului.

c) „Leziunea” vizează situațiile de dezechilibru al prestațiilor reciproce în momentul încheierii contractului, în timp ce *hardship*-ul se ocupă în principal de dezechilibrul contractului survenit în cursul executării lui. Totuși, o interpretare largă a leziunii a permis aplicarea sa în ipoteze de *hardship* astfel că, în anumite circumstanțe, *hardship*-ul admite aplicarea sa pentru situații care s-au produs înainte de încheierea contractului. În ce mă privește, am mari rezerve asupra acestei posibilități de interpretare.

d) „Cauza” poate avea semnificații foarte diverse după ordinea juridică avută în vedere, de felul că analiza diferențelor între această noțiune și *hardship*-ul, într-o abordare globală, rămâne prin forța împrejurărilor superficială. Așa fiind, în multe drepturi naționale, ea aparține formării contractului<sup>1</sup>, în timp ce *hardship*-ul are în vedere faza executării contractului. Cauza se poate raporta în aceeași măsură la motivele care au determinat consimțământul părților sau, chiar, la contrapartida primită de către una dintre părți în schimbul prestației sale. În cele două cazuri *hardship*-ul se distinge de vreme ce se alipește echilibrului prestațiilor.

Lucrarea de față încearcă să demonstreze că *hardship*-ul este nu numai un tip de clauză contractuală, ci o practică contractuală răspândită și o regulă de drept național. În plus, *hardship*-ul este pe cale să se consolideze ca o concepție modernă a principiului *rebus sic stantibus*.

**Metoda.** Obiectivele sale stabilite, este necesară precizarea examinării acceptării și a caracteristicilor *hardship*-ului în diferite domenii unde este obiect de reglementare, și anume:

a) Drepturile naționale<sup>2</sup>;

---

<sup>1</sup> D.-M. Philippe, *Changement...* p. 39.

<sup>2</sup> Deși drepturile naționale, cu excepția regulilor destinate să reglementeze comerțul internațional, nu constituie un izvor de drept al comerțului

b) Principiile convențiilor internaționale vizând unificarea dreptului privat material;

c) Practica actuală a contractelor internaționale; și,

d) *Lex mercatoria*, examinată în lumina deciziilor arbitrale și a analizei propunerilor recente de sintetizare a regulilor sale, *codurile naționale*<sup>1</sup>.

Se va analiza acceptarea și conținutul regulii care relevă din *hardship* în fiecare domeniu, într-o manieră succesivă. Pentru claritatea studiului fiecărei reguli, le vom analiza după câmpul lor de aplicare, condițiile pentru aplicarea lor și efectele antrenate. Nu trebuie decât să se plece de la cadrul juridic existent care ne va permite să procedăm la reflexii și eventual să dăm răspunsuri la întrebările care s-ar putea pune.

Lucrarea de față va urma următorul plan:

1. Necesitatea clauzelor asigurătorii în contractele comerciale internaționale
2. Hardship sau impreviziunea: izvoare naționale
3. Dinamismul comerțului internațional
4. În loc de concluzii

---

internațional, considerăm oportun să se procedeze la analiza anumitor drepturi naționale pentru a arăta diversitatea de tratament pe care drepturile naționale o acordă *hardship*-ului, această diversitate exercitând o puternică influență asupra caracterizării *hardship*-ului în celelalte domenii ale studiului nostru. Asupra importanței studiului comparat al drepturilor naționale, a se vedea *E. Loquin*, «Où en est la Lex mercatoria!», în *Souveraineté étatique et marché internationaux à la fin du 20<sup>e</sup> siècle. Mélanges en l'honneur de Philippe Kahn*, Dijon; Credimi/Litec; 2000, p. 34 și urm. Asupra obiectului și izvoarelor dreptului comerțului internațional, a se vedea și *Y. Loussouarn și J.-D. Bredin*, *Droit du commerce international*, Paris, Sirey, 1969, p. 4 și urm.

<sup>1</sup> Principiile UNIDROIT cu privire la contractele de comerț internațional și Principiile dreptului european al contractului.

## **Capitolul 1. Necesitatea clauzelor asigurătorii în contractele comerciale internaționale**

### **Secțiunea 1. Riscurile contractuale în comerțul internațional**

Marea majoritate a contractelor comerciale internaționale sunt de medie și de lungă durată, deoarece prin intermediul lor se asigură continuitatea unor activități comerciale de o însemnătate și o valoare remarcabilă. Aceste contracte sunt, fie cu executare succesivă, uzuale în operațiunile de vânzare-cumpărare în sectorul aprovizionării cu materii prime și materiale, fie cu executare continuă mai ales în sectorul energetic (energie electrică, gaze naturale, produse petroliere etc.).

Orice afacere (investiție) demarează cu un plan de afaceri (business plan) pe baza căruia se stabilesc elementele definitorii ale afacerii, respectiv fezabilitatea proiectului, profitabilitatea și costurile proiectului etc. Întocmirea planului de afaceri se bazează pe elementele cunoscute ale stării de fapt și de drept interne și internaționale de la un moment dat, cât și a previziunilor de modificare a acestora pe parcursul derulării contractelor, care concură la realizarea obiectivului urmărit de investitor. Dar, cu cât termenul de realizare a obiectivului este mai îndelungat cu atât scade posibilitatea realizării întocmai a previziunilor avansate în planul de afaceri.

În baza planului de afaceri sunt încheiate contractele comerciale internaționale, care se negociază și perfectează în condițiile unui echilibru contractual stabilit de părți. Pe parcursul executării contractelor pot să apară evenimente care să perturbe echilibrul contractual inițial stabilit de părți. Astfel de evenimente sunt apreciate de doctrină și jurisprudență ca fiind riscuri.

Este de necontestat faptul că de-a lungul timpului ceea ce era odată imprevizibil absolut, cu trecerea timpului a devenit imprevizibil