

CLAUZA DE REVIZUIRE A PREȚULUI ȘI CLAUZA DE POSTCALCULARE A PREȚULUI ÎN CONTRACTUL DE COMERȚ INTERNAȚIONAL

Victor CARAUȘ

Academia de Studii Economice din Moldova

One of the risks that are encountered in the international trade contracts is the price risk, especially for those contracts that have a long lasting term of execution.

The unpredictable increase of manufacturing costs will generate a loss if the international trade contract does not provide the possibility of price revision.

In order to diminish the potential negative consequences resulted from the price modifications of the labor component of the product, which presents the object of an international trade contract, the practice has created several clauses, such as: price revision clause and price post-calculation clause, that will permit the price revision, establishment or finalization (in case when at the moment of contract conclusion only an estimation of price was established).

In order to avoid confusion generation and to use with maximum efficiency it is mandatory for the revision price clause to include the following aspects: to determine with maximum precision the referred documents, in order to determine the price of the production cost' components that will be indexed; directly in the clause content or to indicate a reference to the calculation mathematical formula from customary codification in the field or otherwise expressly established by the parties; the beginning of recalculation clause action will depend on the limits of international price changes, compared with those established in the contract; to be expressly stipulated the moment of the eventual production of international price change; compared to the respective contract price; action limitation of price recalculation clause to the increase and decrease of the international price compared to contract price, by means of fixing the upper and lower level of tolerance or revision percentage that will lead to the temporary suspension of the contract performance; price rectification will be made to each partial delivery or only after the final delivery (receipt); to indicate the action period of price revision clause upon the contract.

Under the post-calculation price clause, the creditor has the right to proceed to price establishment or to its finalization. From the other point of view the post-calculation price clause presents advantages only for a single contractual party (supplier), because prices, generally, have a permanent tendency of growth, thus: the risk of value increase of the price components, a more frequent situation met in practice than those of decrease and namely of these considerations this clause is rarely used in practice. Price post-calculation clause is not recommendable for the beneficiary (importer), because he will fully support all the risks of price increase.

Prețurile mondiale fluctuează, se schimbă, în funcție de un întreg complex de factori de diferită natură, care se manifestă atât în raporturile internaționale, cât și în cele interne.

În raporturile de comerț internațional, instabilitatea prețurilor mondiale generează riscuri atât pentru exportator (creditorul prețului), cât și pentru importator (debitorul prețului); și, cu cât durata timpului dintre încheierea contractului extern și plata contravalorii mărfurilor este mai mare, cu atât și riscurile sunt mai mari și mai diverse [1, p.39].

În contextul în care între momentul încheierii unui contract de comerț internațional și cel al executării lui – livrarea mărfii și stingerea obligației de plată – se interpune factorul timp, prețul inițial stabilit poate fi substanțial erodat atât de riscul valutar, cât și de variația prețurilor la materiile prime și materiale, la combustibil, energie și la alte elemente de producție de diferită natură, care constituie elementele de bază ale obiectului contractual.

Unul dintre riscurile care planează asupra contractelor comerciale internaționale este și riscul de preț, îndeosebi pentru acele contracte care au o durată de executare mai îndelungată. Ca exemplu, menționăm contractul internațional de antrepriză pentru construcții-montaj, în care prețul se formează în funcție de costul mai multor elemente de producție, cum ar fi: materia primă, forța de muncă, resursele energetice etc., care oscilează nu doar din motivul fluctuațiilor valutare, dar și din alte cauze: schimbarea raportului dintre cerere și ofertă datorită conjuncturii mereu schimbătoare de pe piața internațională, la manopera menționată, care face obiectul contractului etc.

În literatura juridică de specialitate a fost menționat, pe bună dreptate, că creșterea imprevizibilă a costurilor de fabricare va genera o pierdere, dacă contractul comercial nu prevede posibilitatea revizuirii prețurilor [2, p.147].

Deci, pentru a minimiza probabilele rezultate negative ale modificărilor de preț al componentelor manoperei produsului, care este obiectul unui contract comercial internațional, practica a creat anumite clauze, prin a căror inserare în contract să fie posibilă revizuirea prețurilor în anumite condiții. Clauzele contractuale referitoare la preț prezintă, în relațiile de comerț exterior, o mare diversitate. Cele mai multe stipulează un preț ferm – deci, invariabil – al unui obiect pe deplin individualizat de către părțile în cauză. Altele practică formule mai puțin rigide, admitând recalculări sau ajustări ale prețului în funcție de anumite criterii prestabilite prin acordul partenerilor [3, p.341]. În literatura de specialitate acestea sunt numite clauze de recalculare a prețului [4 p.166], [5, p.35], [6, p.87], [7, p.98], [8, p.105], [9, p.137] sau clauze de revizuire a prețului [10, p.229]; [11, p.128]; [12, p.197], dar, în doctrină, mai întâlnim și denumirea de clauză de escaladare a prețului sau clauză de preț mobil [13, p.57], [14, p.88], [15, p.46].

După părerea unor autori [12, p.196-197], [13, p.49 și 7], [8, p.105], clauza de revizuire a prețului și cea de indexare constituie două clauze distincte, care se tratează în mod separat. Alți autori nu fac distincție între aceste două clauze, considerând-o una și aceeași [11, p.128], [5, p.35], [9, p.137], [4, p.166], [7, p.98], [6, p.87]. În ce ne privește, ne raliem opiniei autorilor [5, p.35]; [16, p.89], care susțin că indexarea, în acest sens, este o metodă juridică generală de a raporta un element contractual, de regulă, valoarea obligației pecuniare stipulată în clauza preț, independent de valuta de plată, la un oarecare etalon având scopul menținerii puterii de cumpărare a prețului.

În literatura juridică [16, p.90] s-a menționat că procedeul indexării își găsește cel mai important câmp de aplicare în situația clauzei de revizuire a prețului. Într-adevăr, este așa, deoarece în cazul în care etalonul de referință este luat drept monedă de plată, atunci indexarea se transformă într-o simplă clauză monovalutară.

Potrivit altei opinii întâlnite în literatura juridică de specialitate [17, p.195], clauza de revizuire a prețului are o dublă natură. În primul rând, ea se tratează ca o clauză valutară, pentru că se bazează pe indicii ce reflectă joncțiunea valutară. În al doilea rând, ea apare ca o clauză de protecție economică având scopul asigurator de menținere a valorii prestației în funcție de conjunctura economică a ramurii de producție cu care are tangență contractul. Nu agreăm dubla natură a clauzei de revizuire a prețului, întrucât, după părerea noastră (care coincide cu opinia unor autori [16, p.90], [4, p.167]), în cazul în care prețul contractual se raportează la un etalon monetar, atunci această clauză de revizuire a prețului se transformă automat într-o clauză monovalutară ori într-o clauză multivalutară, dacă etalonul este coșul multivalutar etc. Dacă e să dezvoltăm această idee, atunci nu mai avem nici un temei să menționăm despre clauzele aur, valutare, plurivalutare, deoarece ele automat se vor transforma în clauze de revizuire a prețului, dar etalonul respectiv va fi diferit, prin aceasta deosebindu-se de clauzele de revizuire a prețului. Deci, considerăm, totuși, că etalonul, la care va fi raportat prețul într-o clauză de revizuire, va fi diferit de o unitate monetară, coș monetar ori coș monetar instituționalizat, sau prețul aurului.

Dacă e să analizăm felurile și durata contractelor în care este stipulată această clauză, atunci: s-a menționat [16, p.90] că ele se includ, mai ales, în contractele pe termen lung de vânzare pe credit de mașini, utilaje, instalații, în cele de engineering, de exporturi complexe (în special, exportul de instalații la cheie), în contractele de antrepriză pentru lucrări de construcții-montaj. Alți autori [13, p.57], [18, p.341] susțin că aceste clauze sunt utilizate, din ce în ce mai frecvent, în contractele de producție și în contractele de aprovizionare, fără a avea însă un caracter general, în multe contracte prevăzându-se că prețurile sunt ferme și definitive. Deci, observăm că ele sunt întâlnite în contractele pe termen lung, dar, în privința felurilor de contracte, suntem de părere că părțile le pot stipula în orice fel de contracte, în baza principiului libertății convențiilor.

În privința scopului clauzei de revizuire a prețului, în literatura de specialitate s-a menționat [16, p.90] că scopul acestei clauze este de a proteja părțile împotriva riscurilor nevalutare, prin menținerea puterii de cumpărare a monedei de plată. Într-adevăr, este just, dar vrem să precizăm că scopul acestei clauze este de a proteja împotriva riscurilor nevalutare anume creditorul prețului (exportatorul), și nu ambele părți. Totuși, practica și literatura de specialitate admit stipularea acestei clauze și în favoarea debitorului prețului, dar aceste cazuri sunt foarte rare în practică. Aceasta rezultă și din practica comercială internațională, deoarece clauza de revizuire a prețului se înscrie în contracte, cel mai frecvent, în favoarea creditorului prețului.

Conform altei păreri [13, p.57], această clauză este menită să apere participanții la schimburile cu străinătatea de consecințele negative ale fluctuațiilor exagerate ale prețurilor mondiale și, în mod deosebit, de creșterea acestora, ca urmare a inflației.

Considerăm întemeiată opinia expusă mai sus. Într-adevăr, riscul de preț este, în primul rând, o consecință a declanșării inflației pe piața internațională, dar ținem să subliniem că, în foarte multe cazuri, acesta, adică riscul de preț, apare având la bază și astfel de factori, precum: caracterul limitat al resurselor, realizările în găsirea de înlocuitori (substituenți) valabili pentru produsele naturale deficitare, condițiile climaterice, evoluția prețurilor la resursele energetice etc.

În opinia unor autori [6, p.87], [4, p.166], [19, p.88], clauza de revizuire a prețului are ca scop menținerea valorii contractului.

Este justă opinia lor, deoarece după cum am subliniat anterior, anume stabilitatea prețului are ca efect menținerea valorii inițiale a contractului, și nu invers.

În literatura de specialitate [12, p.197] se menționează că, în condițiile mereu schimbătoare ale pieței mondiale, mai cu seamă în anumite domenii, o problemă importantă este aceea a adaptării prețului la noile circumstanțe (schimbarea prețului la materiile prime, la forța de muncă, la transporturi etc.), care se realizează printr-o clauză de revizuire a prețului.

În baza celor analizate, considerăm că scopul clauzei de revizuire a prețului este de a minimaliza sau a neutraliza riscul de preț care poate să se declanșeze în perioada executării unui contract și să mențină puterea de cumpărare nu a monedei de plată, dar a monedei în care este exprimat prețul contractual, adică a monedei *in obligatione*. Dar, ca finalitate, agreăm opiniile exprimate în [6, p.87], [4, p.166], [19, p.88] în privința menținerii valorii contractului.

Deci, în ce privește categoria riscului pe care această clauză are menirea să-l contracareze, nu agreăm definitiv opinia expusă de unii autori [16, p.90], [19, p.88], potrivit căreia această clauză protejează părțile numai împotriva riscurilor nevalutare, dar considerăm, alături de alți autori [12, p.197] [13, p.57], că scopul acestei clauze este de a apăra partenerii anume împotriva riscurilor de preț. De asemenea, nu suntem de acord cu părerea expusă în literatura de specialitate [16, p.90] că prin **menținerea puterii de cumpărare** a monedei de plată se atinge scopul acestei clauze. Nu a monedei de plată, dar a monedei în care este exprimat prețul, adică a monedei *in obligatione*, că, în cazul în care va fi indexată moneda de plată, atunci această clauză se va transforma automat într-o clauză valutară.

O deosebire esențială între clauzele de revizuire a prețului și clauza valutară indirectă este că, în cazul primelor, riscul de preț își va produce efectul juridic, deoarece, în cazul declanșării condițiilor stabilite în clauză, se va schimba suma sau cantitatea de monedă *in obligatione*, dar nu cantitatea de monedă *in solutione*, cum este pentru clauza valutară indirectă.

În dependență de complexitatea elementului de referință (etalonului), clauzele de revizuire a prețului au fost clasificate, după unii autori [16, p.90-92], [4, p.167-169], [19, p.88-89], în trei categorii:

- clauză de revizuire cu indexare unică (specială);
- clauză de revizuire cu indexare cumulativă (complexă);
- clauză de revizuire cu indexare generală.

Conform altei clasificări [11, p.128-129], clauzele de revizuire a prețului au fost divizate în două categorii:

- clauză de revizuire cu indexare unică;
- clauză de revizuire cu indexare cumulativă.

a) *Clauza de revizuire cu indexare unică (sau specială)*. În cazul înscrierii acestei clauze în contract, prețul contractual se va raporta la prețul curent al unei unități de măsură uzuale al unui proces de bază, aprioric determinat de părți, spre exemplu: barilul de petrol, tona de cărbune, tona de cereale, kWh etc. În cazul în care ne referim la lucrări, atunci formulele algebrice de calcul sunt diferențiate pe componente și tipuri de lucrări (excavații, betonaj, dragări, zidiri, asfaltări etc.) [20, p.539].

În literatura juridică [16, p.90-91] s-a menționat că etalonul unic trebuie astfel ales de părți, încât să reflecte, sintetic, eventuala variație de valoare a întregului ansamblu de elemente care au concurat la calcularea prețului contractual. De regulă, produsul de referință este principala materie primă folosită pentru realizarea mărfii care face obiectul contractului (de exemplu, prețul unei vânzări de benzină va fi indexat cu cel al barilului de petrol; al unei vânzări de aluminiu cu prețul unui kWh etc.)

De asemenea, s-a menționat că părțile contractante trebuie să indice în contract documentul care stabilește etalonul – o publicație oficială (de exemplu, publicația oficială a Departamentului Statistic al Uniunii Europene, jurnalul unei burse de mărfuri etc.). În cazul în care etalonul (indicele de referință) este dat de o cotație bursieră, trebuie să fie precizate toate elementele necesare: bursa, data exactă de referință, denumirea jurnalului, pentru a se putea efectua cât mai complet determinarea lui [19, p.88].

b) *Clauza de revizuire cu indexarea cumulativă* (complexă) este binevenită în situația în care prețul contractual depinde de valoarea unei pluralități de elemente, precum forța de muncă, materia primă, materialele etc., ultimele subsumându-se în valoarea obiectului contractului [11, p.129].

Dacă părțile stipulează acest tip de clauză în contract, atunci este necesar să se indice formula de calcul pentru revizuirea prețului.

S-a menționat, pe bună dreptate, că respectiva formulă trebuie, obligatoriu, să fie indicată de părțile contractante, direct sau indirect, prin trimiterea la o prevedere legală sau la o uzanță standardizată, care va fi recepționată contractual [11, p.129].

De exemplu, o asemenea formulă de calcul este cuprinsă în *Condițiile generale pentru furnizarea și montajul materialelor de echipament la import și export*: nr.188 (Geneva, martie, 1953) [21, p.584-599]; nr.574 (Geneva, decembrie, 1955) [21, p.616-640]; nr.188A și nr.574A (Geneva, martie, 1957) [21, p.600-615]. În literatura de specialitate s-a menționat că și în acest caz este necesar ca părțile să indice cu precizie documentul din care vor fi extrase cifrele de referință pentru stabilirea nivelului prețurilor la materiile prime și al salariilor cu care se indexează prețul contractual [16, p.91].

c) *Clauza de revizuire a prețului cu indexare generală*, prin care părțile raportează prețul contractului la valoarea întregului ansamblu de bunuri și servicii, care pot fi procurate cu cantitatea de monedă în care este exprimat prețul într-o zonă geografică determinată. În această situație, elementul de referință este un indice statistic, sintetic privind evoluția prețurilor pe întreaga economie a unei țări, a unui oraș etc [19, p.89].

În literatura de specialitate s-a menționat unanim că scopul acestei clauze este menținerea puterii globale de cumpărare a monedei de plată, iar, din cauza calculării dificile și complexe a acestui indice statistic, ea este mai puțin utilizată în practica comercială internațională [4, p.169], [19, p.90], [16, p.92], [9, p.140].

Efectul clauzei de revizuire cu indexare unică se produce, de regulă, automat, fără intervenția părților ori a instanței [11, p.128].

Analizând majoritatea opiniilor în literatura de specialitate [6, p.87], [5, p.35], [16, p.92], observăm că, în practică, partenerii atribuie clauzei de revizuire un efect automat, dacă procentul de toleranță este depășit. Alți autori [12, p.196-198]; [13, p.326], care disting atât clauza de indexare, cât și cea de revizuire, de asemenea sunt de părere că clauza de indexare operează în mod automat, fără intervenția părților ori a instanței, în ceea ce privește modificarea cuantumului obligației de plată a prețului. Deci, are, de regulă, un efect pozitiv, iar în ceea ce privește efectele clauzei de revizuire a prețului, atunci ea are, în mod automat, numai un efect negativ, și anume – de a face ca prețul să devină caduc. S-a menționat [12, p.198] că prețul vechi nu este înlocuit în mod automat printr-un nou preț, dar în baza clauzei de revizuire se deschide calea spre negociere a prețului. Este necesar ca o atare clauză să arate și cum se va calcula noul preț, după cum este necesar să se arate dacă orice schimbare, oricât de mică, a costurilor, în plus sau în minus, se traduce printr-o revizuire a prețului, sau acest fapt se întâmplă numai când variația este de o anumită importanță, exprimată în procentaj față de costul inițial (toleranță de revizie) [12, p.198]. În această ordine de idei, s-a menționat că anume această trăsătură evidențiată mai sus deosebește clauza de indexare de clauza de revizuire a prețului [13, p.326].

Această opinie nu a fost agreată în literatura de specialitate [4, p.198], autorii fiind de părere că nimic nu se opune ca părțile să confere clauzei de revizuire a prețului forța de a opera automat ori de câte ori procentul de toleranță este depășit.

Susținem opinia citată, deoarece părțile, în baza principiului libertății convențiilor, pot atribui acestei clauze un efect automat de acțiune. În literatura juridică de specialitate [16, p.196-198]; [24, p.629] s-a considerat că o asemenea soluție este posibilă, în privința efectelor clauzei de revizuire, dacă părțile sau *lex contractus* o prevăd explicit. Totuși, nu considerăm întemeiată opinia autorilor [12, p.198], [13, p.326] expusă mai sus, întrucât părțile, conform voinței lor concordate, decid singure cum vor fi efectele clauzei de revizuire: în mod automat sau prin negocieri ale părților ori prin soluția instanței – este soluția pentru fiecare caz luat în parte, în funcție de mai mulți factori.

Majoritatea autorilor subliniază că efectul automat al clauzei de revizuire a prețului se declanșează în situația când procentul de toleranță stabilit de părți este depășit. S-a menționat, pe bună dreptate, că acest efect automat ar trebui să-l aibă numai clauza de revizuire cu indexare unică (specială), deoarece în costul obiectului contractual se include nemijlocit unitatea de măsură uzuală a unui produs determinat, care va fi indexată ca parte integrantă a obiectului contractului (de exemplu: prețul unei vânzări de motorină va fi indexat cu cel al

barilului de petrol; prețul unei vânzări de oțel – cu prețul unei tone de cărbune sau kWh etc) [11, p.128]. Iar în privința clauzei cu indexare cumulativă (complexă) și a celei cu indexare generală, suntem totuși de părere că prețul ar trebui modificat prin negocieri; dacă ele eșuează între părți, atunci aceasta să o soluționeze un expert independent sau instanța stabilită de *lex contractus*.

În literatura juridică, unii autori, susținuți de jurisprudență, subliniază că în situația în care în clauza de revizuire a prețului nu este indicată perioada de acțiune a acesteia asupra contractului, atunci în momentul efectuării plății această clauză nu mai produce efecte juridice asupra contractului [22, p.121-123].

În baza analizei efectuate, se desprind următoarele concluzii: pentru ca clauza de revizuire să aibă o utilitate maximă, evidențiem elementele de reper, care, obligatoriu, trebuie incluse în conținutul clauzei de revizuire a prețului, ca să reflecte, în ansamblu, mecanismul juridic al acestei clauze, anume:

- să se determine cu maximă precizie documentele de referință (care pot fi o publicație oficială a Biroului de Statistică al ONU; jurnalul unei burse de mărfuri, în această situație trebuie indicate toate elementele necesare: bursa, data exactă de referință, denumirea jurnalului etc.) pentru a putea determina prețul componentelor costului de producție care vor fi indexate;
- să fie inclusă în conținutul clauzei direct sau să se facă trimitere la formula matematică de calcul dintr-o codificare de uzanțe în materie sau în alt mod stabilit de părți;
- să fie stipulat că începutul acțiunii clauzei de recalculare va depinde de limitele modificării prețurilor internaționale, în raport cu cele stabilite în contract (de exemplu, în plus sau în minus cu 3,5%);
- să fie expres stipulat momentul privind eventuala producere a modificării prețului internațional, față de prețul de contract respectiv pentru același produs de aceeași calitate, parametrii funcționali etc. De regulă, acest moment începe odată cu ziua perfectării contractului sau cu ziua care a fost stabilită de comun acord în contract de către părți;
- să fie stipulată limitarea acțiunii clauzei de recalculare a prețului la creșterea și la micșorarea prețului internațional, față de prețul de contract, respectiv pentru același produs, de aceeași calitate, parametrii funcționali etc., prin stabilirea nivelului superior și a celui inferior ale procentului de toleranță sau revizie, care va conduce la suspendarea temporară a executării contractului;
- în conținutul clauzei trebuie să fie menționat că rectificarea prețului va fi efectuată la fiecare livrare parțială ori numai după livrarea (recepția) finală;
- în conținutul clauzei de revizuire a prețului trebuie să fie indicată perioada de acțiune a acesteia asupra contractului.

Alături de clauza de revizuire a prețului, în practică se mai utilizează și o altă clauză, cum ar fi clauza de postcalculare a prețului, care are ca scop menținerea puterii de cumpărare a cantității de monedă care constituie prețul în momentul finalizării executării prestației asumate de debitor [16, p.92-93], [4, p.170].

În baza acestei clauze, creditorul (furnizor, antreprenor etc.) dobândește dreptul să procedeze la stabilirea prețului ori la definitivarea lui (când, la perfectarea contractului, acesta a fost prevăzut doar estimativ), fie în urma executării integrale a obligațiilor contractuale, fie la termene intermediare convenite de partenerii contractuali, urmând ca, în acest scop, să se ia în calcul și toate modificările factorilor economici de influențare survenite între momentul perfectării contractului și cel al executării lui [16, p.93]; [4, p.170].

Din această definiție se observă clar că creditorul (vânzătorul, furnizorul, antreprenorul) *dobândește dreptul să procedeze la stabilirea prețului* ori la definitivarea lui, când, la perfectarea contractului, acesta a fost prevăzut doar estimativ. Conchidem, alături de alți autori [4, p.170]; [19, p.90], [9, p.140]; [16, p.92], că anume din aceste considerente clauza respectivă este mai rar utilizată în practică. În privința riscurilor care sunt menite să fie neutralizate, în doctrină [4, p.170], [16, p.93], [19, p.90], [9, p.141] s-a menționat că această clauză acoperă nu doar riscurile nevalutare, dar părțile îi pot atribui și destinația de a preveni și riscurile valutare datorate eventualelor diferențe de curs valutar. Deci, observăm că, prin această dublă natură, clauza de postcalculare a prețului se deosebește de clauza de revizuire a prețului care, la rândul ei, acoperă numai riscurile de preț, și susținem ideea că, într-o oarecare măsură, o putem înscrie în rândul clauzelor valutare. În literatura de specialitate [5, p.36] s-a menționat că cel mai frecvent folosită în practică clauză de postcalculare a prețului este clauza cost + fee (cost și remunerație), specifică în contractele denumite „cu costuri rambursabile”. În conținutul unei astfel de clauze prețul final este alcătuit din două componente: una cuprinzând cheltuielile efectuate de debitorul obligației în natură (antreprenor), cealaltă – salariile /retribuțiile și beneficiile pe care le implică fabricarea mărfii sau executarea lucrării, prețul va fi definitivativ a posteriori, deci după executarea integrală a obligațiilor contractuale sau la scadențele intermediare.

Dacă e să analizăm problema privind avantajele utilizării clauzei de postcalculare a prețului de către părți, vom menționa că în literatura de specialitate s-au conturat următoarele opinii: unii autori [4, p.170-171], [23, p.219] sunt de părere că clauzele de postcalculare a prețului contractual și, în special, clauza cost + fee prezintă avantaje pentru ambii contractanți. Furnizorul și antreprenorul care execută lucrarea cu materiale proprii sunt protejați împotriva riscului de preț atât în ceea ce privește costurile acelor materiale, cât și referitor la costul manoperei. Riscul creșterii prețurilor este deplasat, pe această cale, exclusiv în sarcina beneficiarului contractual (cumpărător). Din alt punct de vedere, autorii citați menționează că clauza cost + fee oferă o anumită protecție debitorului obligației de plată a prețului contractual. Debitorul, pe de o parte, dobândește un drept de verificare a corespondenței dintre consumurile de materiale și manoperă necesare pentru fabricarea produsului și cele înscrise în situațiile de plată întocmite și prezentate de către creditor, putând refuza plata sumelor care, în realitate, nu au fost cheltuite. Iar, pe de altă parte, el poate pretinde ca partenerul său să execute prestația asumată, utilizând tehnica zilei, adică tehnica de vârf din domeniul său de activitate.

În ce ne privește, nu agreăm opinia că clauza menționată îl avantajează pe debitorul prețului; considerăm că îi creează iluzia de protecție formală. În acest sens, susținem opinia subliniată în literatura de specialitate [7, p.98], potrivit căreia, deși postcalcularea prețului îl îndreptățește pe creditor să solicite executarea lucrării cu mijloacele tehnice cele mai moderne și să controleze permanent facturile emise de furnizor, această clauză nu este recomandată beneficiarului, deoarece el va suporta, în mod exclusiv, riscurile de mărire a costurilor. De aceeași părere este și alt autor [5, p.37], care susține că stipulația cost + fee impune cumpărătorului toate riscurile de instabilitate a prețurilor și este nerecomandabilă la import. Totodată, a fost expusă și părerea [19, p.91] că sunt destule situații când creșterea prețului în procesul executării nu duce la nici o îmbunătățire calitativă a produsului sau produselor respective. În acest sens, s-a menționat [19, p.91] că, pentru a evita o asemenea consecință, beneficiarul trebuie să formuleze cu atenție asemenea clauze, astfel încât furnizorul să fie determinat să se concentreze asupra unor posibile îmbunătățiri calitative ale produsului finit.

Într-o opinie unitară [16, p.93], [24, p.630], [19, p.90], [5, p.37], [9, p.141], s-a subliniat ideea că clauza de postcalculare a prețului este mai avantajoasă, în primul rând, pentru creditorul prețului (furnizor), deoarece transferă către beneficiar (importator) riscul creșterii valorii elementelor componente ale prețului, situație mult mai frecventă în practică decât aceea de scădere a valorii acestora. Ne raliem acestei opinii predilecte în majoritatea literaturii de specialitate, întrucât, într-adevăr, numai furnizorul este avantajat prin această clauză și rezultatul este că ea foarte rar e stipulată în practică. În această privință, în literatura de specialitate [19, p.91] s-a menționat, pe bună dreptate, că, din cauza că clauza de postcalculare a prețului prezintă avantaje numai pentru o singură parte contractantă (furnizor), ea nu este frecvent stipulată în practică. În dezvoltarea acestei idei, considerăm, alături de alți autori [5, p.37]; [7, p.98], că clauza de postcalculare a prețului nu este recomandabilă beneficiarului (importatorului), deoarece el va suporta integral toate riscurile de mărire a prețurilor.

În baza analizei efectuate concluzionăm: clauza de postcalculare a prețului se înscrie în rândul clauzelor care au ca finalitate revizuirea prețurilor contractuale și menținerea prin acest procedeu a puterii de cumpărare a cantității de monedă care constituie prețul contractual, în momentul finalizării executării obligației în cadrul unui contract de comerț internațional, având la bază următorul mecanism: creditorul (vânzătorul, furnizorul, antreprenorul) *dobândește dreptul să procedeze la stabilirea prețului* ori la definitivarea lui (când la perfectarea contractului acesta a fost prevăzut doar estimativ), fie după executarea integrală a obligațiilor contractuale, fie la termene intermediare convenite de partenerii contractuali, în condițiile în care între momentul încheierii contractului și cel al executării lui elementele din care este compus prețul contractual au suportat diferite modificări de ordin economic și financiar.

În temeiul clauzei de postcalculare a prețului, creditorul *este în drept să procedeze la stabilirea prețului* ori la definitivarea lui. Iar, din alt punct de vedere, clauza de postcalculare a prețului prezintă avantaje numai pentru o singură parte contractantă (furnizor), deoarece prețurile, în general, au tendință permanentă de creștere, astfel că riscul creșterii valorii elementelor componente ale prețului este o situație mult mai frecvent întâlnită în practică decât aceea de scădere a valorii acestora. Anume din aceste considerente clauza de postcalculare a prețului este mai rar utilizată în practică. Susținem părerea că ea nu este recomandabilă beneficiarului (importatorului), deoarece acesta va suporta integral toate riscurile de a majorare a prețurilor.

Referințe:

1. Enescu C. Modele de analiză a activității de comerț exterior. - București: Editura Academiei Române, 1993.
2. Gourion Pierre-Alain, peyrard Georges. Droit du commerce international. - Paris: Librairie générale de droit et de jurisprudence, E.J.A., 1997.
3. Căpățină O. Jurisprudența română de drept al comerțului internațional (XXXII) // Revista Română de Studii Internaționale, 1980, an. XIV, nr.4(50), p.341-345.
4. Costin M.N., Deleanu S. Dreptul comerțului internațional. Partea Specială. - București: Lumina LEX, 1997.
5. Ștefănescu B., Căpățină O. Tratat de drept al comerțului internațional. Vol.II. Partea Specială. - București: Editura Academiei Române, 1987.
6. Babiuc V. Dreptul comerțului internațional. - București: SYLVY, 2001.
7. Deleanu S. Contractul de comerț internațional. - București: Lumina LEX, 2000.
8. Ерпылева Н.Ю. Международное банковское право. - Москва: Издательская группа «ФОРУМ»-«ИНФРА-М», 1998.
9. Gribincea L. Dreptul comerțului internațional. - Chișinău: Reclama S.A., 1999.
10. Angheliescu V., Deteșan Al., Hutira Er. Contracte comerciale internaționale. - București: Editura Academiei Române, 1980.
11. Băieșu A., Rotari Al., Alexa O. Dreptul comerțului internațional. - Chișinău: Cartdidact, 1998.
12. Popescu T.R. Dreptul comerțului internațional: Tratat. Ediția a doua. - București: Editura Didactică și Pedagogică, 1983.
13. Munteanu R. Elemente de tehnică juridică privind adaptarea contractelor de comerț exterior. - București: Editura Academiei Române, 1990.
14. Право и внешняя торговля / Отв. ред. В.С. Поздняков. - Москва: Международные отношения, 1987.
15. Поздняков В.С., Садиков О. Правовое регулирование отношений по внешней торговле СССР: В 2-х частях. Часть 2. - Москва: Международные отношения, 1986.
16. Sitaru D.Al. Dreptul comerțului internațional. Tratat. Volumul II. - București: ACTAMI, 1996.
17. Kahn Ph. Le contrat économique international. Stabilité et évolution. - Bruxelles: Bruylant; Paris: Perdone, 1975.
18. Căpățină O. Jurisprudența română de drept al comerțului internațional (XXXII) // Revista Română de Studii Internaționale, 1980, an. XIV, nr.4 (50), p.341-345.
19. Mazilu D. Dreptul comerțului internațional. Partea Specială. - București: Lumina LEX, 2001.
20. Stoian I., Pencea R., Brotac L. Tehnici de comerț internațional. Vol.I. - București: Jeco-Trading S.A.,1992.
21. Роземберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. – 3-е издание, переработанное и дополненное. - Москва: Книжный мир, 1998.
22. Рамзайцев Д.Ф. Договор купли-продажи во внешней торговле СССР. - Москва: Внешторгиздат, 1961.
23. Politic Gabriela. Dreptul comerțului internațional. - Iași: Chemarea, 1998.
24. Sitaru D.Al. Dreptul comerțului internațional. Partea Generală: Tratat. - București: Lumina LEX, 2004.

Prezentat la 18.10.2011