

CONTRACTUL DE VÂNZARE-CUMPĂRARE LA LICITAȚIE, ANALIZA JURIDICĂ A LEGISLAȚIEI NAȚIONALE ȘI INTERNAȚIONALE ȘI ACCEPȚIUNILE JURIDICE ALE ACESTUIA

Petru VÎRLAN, Natalia CHIBAC

Universitatea de Stat din Moldova

Astăzi vânzarea la licitație este foarte des întâlnită în tot mai multe domenii, mai ales în mediul afacerilor, care este unul dinamic, necesită o permanentă dezvoltare și efectuarea de tranzacții cât mai eficiente și în condiții cât mai avantajoase. Acest tip de vânzare are o istorie de dezvoltare destul de lungă, pe parcursul căreia respectiva instituție a evoluat tot mai mult, astăzi având numeroase modalități și reguli în acest sens.

Cuvinte-cheie: licitație, adjudecător, licitator, ofertă, ofertanți, casă de licitații, pasul licitației, ofertă de preț, preț de adjudecare.

CONTRACT AUCTION SALE, NATIONAL AND INTERNATIONAL LEGAL ANALYSIS AND ITS LEGAL ACCEPTANCE

Today we see that auctioning is very common in more and more fields, especially in the business environment is very dynamic and requires a permanent development and tranzacții making the most efficient and more profitable conditions. This stock has a fairly long history of development and along during which this institution has evolved today increasingly having numerous ways and rules in this regard.

Keywords: auction, the winning bidder, the auctioneer, bid, bidders, the auction house, up the auction, the bid price of adjudication.

Vânzările la licitație au existat încă din antichitate, în Grecia antică și în Imperiul Roman fiind un mod primitiv de vânzare a prăzii și a prizonierilor de război. În dreptul roman, vânzările la licitație puteau fi organizate atât de stat, cât și de particulari, fie că erau voluntare sau silite.

Astăzi, în statele cu o economie avansată, cum sunt SUA, Maria Britanie, Japonia, Germania, Franța, vânzarea la licitație este aplicată practic în toate domeniile și ajută la valorificarea mărfurilor în condiții avantajoase pentru ambele părți. Aceste state au o legislație foarte permisivă în ceea ce privește licitația, acordând agenților economici posibilitatea de a se dezvolta cu ușurință. Zilnic în aceste state sunt vândute active de ordinul sutelor de miliarde de euro, în temeiul cărora se creează un climat sănătos și propice pentru economie. În legislația Republicii Moldova este dată definiția următoarelor noțiuni legate de vânzarea la licitație: licitație deschisă, licitație limitată. Aceste noțiuni le regăsim în Legea privind achizițiile publice [1], care definește aceste două moduri de efectuare a licitației în scopul achizițiilor publice:

licitație deschisă – procedură publică în cadrul căreia orice operator economic interesat poate prezenta o ofertă;

licitație limitată – procedură publică în cadrul căreia orice operator economic poate solicita să participe și în cadrul căreia numai operatorii economici preselectați de autoritatea contractantă își pot prezenta ofertele.

Din cele prezentate *supra* putem formula următoarea definiție: *vânzarea la licitație reprezintă modalitatea de vânzare a unui bun, drept, serviciu sau a unui complex patrimonial prin chemarea la ofertă în mod public a cumpărătorilor, acesta fiind vândut aceluia cumpărător care oferă cel mai ridicat preț și cele mai avantajoase condiții.*

În continuare vom face o incursiune în istoricul acestui tip de contracte. Cuvântul „licitație” derivă din latinescul *augeō*, ceea ce înseamnă „a mări” [2]. Pentru cea mai mare parte a istoriei, licitațiile au fost o modalitate relativ mai puțin frecventă pentru a negocia schimbul de bunuri și mărfuri. În practică, atât tocmeala, cât și vânzarea de bun-preț au fost semnificativ mai frecvente. Într-adevăr, înainte de secolul XVII câteva licitații care au avut loc au fost sporadice [3].

Cu toate acestea, licitațiile au o istorie lungă, acestea fiind înregistrate încă din 500 î.Hr. Potrivit lui Herodot, în Babilon licitații de femei pentru căsătorie au avut loc anual [4].

În perioada Imperiului Roman, în urma victoriei militare, soldații romani aruncau sulița în pământ în jurul căruia prada de război a fost lăsată, aceasta urmând a fi scoasă la licitație. Mai târziu, sclavii de multe ori

capturați ca „pradă de război”, erau scoși la licitație în forumul sub semnul sulitei, iar veniturile din vânzarea de sclavi mergeau în susținerea războaielor [5].

Romanii au folosit, de asemenea, licitațiile pentru lichidarea activelor debitorilor a căror proprietate a fost confiscată. De exemplu, Marcus Aurelius a vândut mobilier de uz casnic pentru a-și achita datoriile [6]. Una dintre cele mai importante licitații istorice a avut loc în anul 193 d.Hr., când întregul Imperiu Roman a fost pus pe blocul de licitație de către garda pretoriană. La 23 martie, pretorianul Guard l-a ucis pe primul împărat Pertinax, după care a oferit Imperiul celui mai bun ofertant. Didius Iulianus a supralicitat toată lumea pentru prețul de 6.250 de drahme, un act care a inițiat un război civil scurt. Cu două luni mai târziu, când Septimius Severus a cucerit Roma, Didius a fost decapitat.

De la sfârșitul Imperiului Roman până la licitațiile secolului al XIX-lea licitația și-a pierdut notorietatea în Europa.

În unele părți ale Angliei în secolele XVII și XVIII licitația la lumânare a început să fie folosită pentru vânzarea de bunuri și arendelor [7]. În cadrul licitației la lumânare, sfârșitul licitației era semnalat de arderea unei lumânări, menite să asigure că nimeni nu putea ști exact când licitația se va termina. Practica a devenit rapid populară și în 1660 Samuel Pepys în jurnalul lui a înregistrat două situații când au fost vândute nave de război „Admiral”. Pepys descrie un ofertant, care a observat că chiar înainte de arderea lumânării cu fitil, care avea niște indicatori în formă de minirachete de semnalizare ce luminau mai intens la anumite perioade pre-determinate, ofertantul, văzând acest lucru, striga ultima ofertă și adjudeca bunul [8]. La începutul secolului XVII ziarul Londonez „The London Monitor of” a început raportarea cu privire la licitarea operelor de artă în cafenele și taverne din Londra.

Prima și cea mai cunoscută clădire de licitații din lume a fost Casa de licitații Stockholm, Suedia (Stockholm Auktionsverk), fondată de baronul Claes Rålamb în 1674. Sotheby, în prezent cea mai mare a doua casă de licitații din lume, a fost fondată în Londra la 11 martie 1744, atunci când Samuel Baker a prezentat câteva sute de cărți din biblioteca unui cunoscut colecționar. Christie, acum cea mai mare Casă de licitații din lume [9], a fost fondată de James Christie în 1766 în Londra și a publicat primul catalog de licitație în 1766, cu toate că s-au găsit anunțuri în ziare de vânzări Christie datând din 1759 [10].

În timpul războiului civil american bunurile confiscate de armată au fost vândute la licitație de către coloneii de divizii. Astfel, unele licitații de astăzi din SUA poartă titlul neoficial de „colonel”.

Dezvoltarea internetului a condus la o creștere semnificativă a vânzării la licitație. Astfel, vânzătorii pot solicita prin Internet oferte de la o gamă largă de cumpărători, iar cumpărătorii pot alege dintr-o gamă mult mai largă de produse decât a fost practic anterior [11].

În anul 2015, Asociația Națională Auctioneers din SUA a raportat că venitul brut al industriei de licitație pentru acel an a fost de aproximativ 398,4 miliarde \$, sectoarele cu cea mai rapidă creștere fiind agricultura, utilajele, echipamentele și licitațiile imobiliare rezidențiale.

Vânzarea la licitație este un mod de vânzare des întrebuițat, care cunoaște o dezvoltare vertiginoasă de-a lungul istoriei. Motiv din care avem și o multitudine de modalități de organizare a licitațiilor cu diferite formalități specifice, dar și clasificări ale acestora, pe care în continuare le vom prezenta:

a) Ținând cont de regimul juridic:

- publice (deschise) care, la rândul lor, pot fi judecătorești sau benevole, voluntare, la care poate lua parte orice firmă, organizație, comerciant;
- închise (limitate), la care pot participa numai anumite firme fie pe bază fie invitație, fie pe baza îndeplinirii unor cerințe stricte de participare.

b) După frecvența organizării:

- periodice, care se organizează, se desfășoară la anumite perioade;
- ocazionale (se organizează ad-hoc).

c) După natura obiectului tranzacției, licitațiile sunt [12]:

- pentru produsele de bază (materii prime, semifabricate);
- pentru produsele finite;
- pentru anumite lucrări și obiective economice complexe;
- pentru servicii.

Acest tip de clasificare îl regăsim în doctrina română, autorii ajungând la aceste clasificări în dependență de specificul legislației. Astfel, în Codul civil al României nu găsim această varietate a contractului de

vânzare-cumpărare, în domeniu în România existând o serie de Ordonanțe de Guvern, precum și Legea română de drept internațional privat, care în art.90 prevede aceste forme de vânzare-cumpărare.

Alte moduri de organizare a licitațiilor le regăsim în legislația altor state sau în cutuma acestora, cum ar fi:

- ✓ licitația engleză, cunoscută de asemenea ca licitație cu preț crescător deschis. Acest tip de licitație este astăzi, probabil, cea mai comună formă de licitație în uz;
- ✓ licitația olandeză, de asemenea cunoscută ca o licitație cu preț descrescător deschis [13]. În cadrul licitației tradiționale olandeze, judecătorul începe cu un preț ridicat cerut pentru unele cantități de elemente, iar prețul este redus până când un participant este dispus să accepte prețul licitatorului;
- ✓ licitația primul preț sau licitația pe orb [14], de asemenea cunoscută ca o licitație cu ofertă unică. În acest tip de licitație toți ofertanții prezintă simultan oferte sigilate, astfel încât niciun ofertant nu cunoaște oferta celorlalți participanți;
- ✓ licitația Vickrey, de asemenea cunoscută ca o licitație a două prețuri unice [15]. Acest lucru este identic cu licitația primul preț, cu excepția faptului că ofertantul câștigător plătește a doua cea mai mare ofertă, mai degrabă ultima ofertă până la el;
- ✓ licitația pachet vinde, în același timp, mai mult de un articol identic.

SUA este o țară cu o economie avansată, considerent din care vânzarea la licitație are o mare aplicabilitate.

Practic, orice bun poate fi vândut la licitație. Astfel, vânzarea la licitație poate fi efectuată în diferite modalități:

- Licitația All-pay – licitație în care toți ofertanții trebuie să plătească ofertele lor, indiferent dacă vor câștiga. Cel mai mare ofertant câștigă elementul.
- Licitația la lumânare – un tip de licitație, utilizată în Anglia, pentru a vinde nave, în care cea mai mare ofertă este pusă pe masă și va dura până la arderea unei lumânări.
- Licitația cu taxă, cunoscută și ca și Licitație penny – fiecare participant trebuie să plătească un preț fix pentru a plasa fiecare ofertă (de obicei, un penny (de unde și numele) mai mare decât suma licitată actuală). La expirarea timpului de licitație, cel mai mare ofertant câștigă și trebuie să plătească un preț final de ofertă [16].
- Licitația buyout – o licitație cu un preț suplimentar (prețul „buyout”), pe care orice ofertant îl poate accepta, în orice moment în timpul licitației, după care imediat încheie licitația și își adjudecă bunul [17].
- Licitația combinată – vânzarea simultană a mai mult de un articol, în care ofertanții pot plasa oferte pe baza a „totul sau nimic”, la „pachet”, mai degrabă decât doar elemente individuale.
- Licitația japoneză – o variație a licitației engleze. În cazul în care licitația începe, noi ofertanți se pot alătura și fiecare ofertant trebuie să continue să liciteze fiecare rundă sau abandon. Ea are similitudini cu miza în Poker [18].
- Licitația Mystery – este cazul în care ofertanții licită pentru cutii sau plicuri ce conțin elemente nespecificate sau subestimate, de obicei mizând că produsele vor fi valoroase [19].
- Licitația absolută – licitație în care elementele de vânzare vor fi vândute, indiferent de preț. Din punctul de vedere al vânzătorului, este bine să plaseze un preț de rezervă, pentru că îl va asigura de subestimarea bunului.
- Licitația rezervă – este cazul în care elementele de vânzare nu pot fi vândute, oferta finală nefiind suficient de mare pentru a satisface vânzătorul. Vânzătorul își rezervă dreptul de a accepta sau respinge cea mai mare ofertă.
- Licitația inversă – un tip de licitație în care rolurile de cumpărător și vânzător sunt inversate, cu obiectivul principal de a conduce prețurile de achiziție în jos [20]. În timp ce licitațiile obișnuite oferă furnizorilor posibilitatea de a găsi cel mai bun preț în rândul cumpărătorilor interesați, licitația inversă dă cumpărătorilor șansa de a găsi furnizor la prețuri mai mici. În timpul unei licitații inverse, furnizorii pot depune mai multe oferte, de obicei, ca răspuns la ofertele furnizorilor concurenți. Prin dezvăluirea ofertelor concurente în timp real la orice furnizor participant, inversa licitației promovează „transparența informațiilor”.
- Licitația Senior – o variație a licitației toate-pay, și are o persoană care pierde definitiv în plus față de câștigător. Primii doi ofertanți trebuie să plătească ofertele finale complete, câștigând în final cel care a plătit cea mai mare ofertă, iar celălalt pierde oferta [21].
- Licitația Silent – o variantă a licitației engleze, în care ofertele sunt scrise pe o foaie de hârtie. La sfârșitul predeterminat al licitației cel mai mare ofertant listat câștigă [22].

- Licităția Top-up – o variație a licitației toate-pay. Ofertanții trebuie să plătească diferența dintre oferta lor și cea mai mică următoare ofertă. Ofertantul câștigător plătește suma licitată, fără de top-up.
- Licităția walrasian – o licitație în care adjudecătorul are oferte de la ambii cumpărători și vânzători într-o piață de bunuri multiple. Licitatorul progresiv fie ridică sau scade prețul propus în funcție de ofertele atât ale cumpărătorilor, cât și ale vânzătorilor; licitația se încheie când cererea și oferta este în echilibru exact [23].

Vânzarea la licitație este formată din 5 elemente de bază:

- 1) obiectul;
- 2) prețul;
- 3) vânzătorul;
- 4) ofertanții;
- 5) adjudecătorul.

Aceste elemente sunt indispensabile pentru a exista vânzarea la licitație, acestora aplicându-li-se regulile generale cu privire la contractul de vânzare-cumpărare. De asemenea, ținem să menționăm că caracterele juridice ale contractului de vânzare la licitație sunt aceleași ca și la contractul de vânzare-cumpărare clasic, cu unele particularități: caracter consensual, sinalagmatic, este un contract cu titlu oneros, caracter comutativ, este translativ de proprietate.

Reglementările din Republica Moldova în acest domeniu

În lucrarea de față am întreprins o abordare complexă a conceptului „Metode de conducere și perfecționarea lor”. Reglementând secțiunea a 8-a „Vânzarea la licitație” din Codul civil al RM, legiuitorul moldav s-a inspirat numai din modelul canadian, traducând, cu unele adaptări și omisiuni, secțiunea a IV-a. Codul civil rus analizează această materie în Capitolul 28 „Încheierea contractului” (Глава 28. Заключение договора) și nu în cadrul contractului de vânzare-cumpărare. Vechiul cod civil al Republicii Moldova avea și el o concepție diferită asupra vânzării la licitație, chiar dacă le trata în cadrul vânzării-cumpărării (Articolul 253. *Limitarea răspunderii în cazul când lucrul se vinde la licitație publică*: „Regulile cu privire la răspunderea vânzătorului în cazul unei hotărâri de evicțiune a cumpărătorului și pentru viciile bunurilor vândute nu se extind asupra cazurilor de vânzare silită a bunurilor la licitație publică”).

Conform primului alineat, „vânzarea la licitație poate fi benevolă și silită”. Diferența dintre vânzarea la licitație voluntară sau benevolă și cea silită este conturată de regimul juridic diferit. Pe de o parte, principiul libertății contractuale în cazul vânzării la licitație voluntare, pe de altă parte – normele imperative de procedură civilă care reglementează executarea silită prin vânzarea la licitație.

Alineatul al doilea are un conținut diferit de textul original și de textul din proiectul Codului civil al RM: „Vânzarea silită este supusă regulilor stipulate de Codul de procedură civilă și, în măsura în care nu sunt incompatibile, de către normele acestui paragraf”. Această diferență este importantă, întrucât din textele menționate rezultă cu claritate că dispozițiile din Codul civil referitoare la vânzarea la licitație se referă, cu precădere, la vânzările **benevole**, vânzările silite la licitație urmând a fi reglementate de către norme procedurale, detaliate, uzual, în Codul de procedură civilă [24]. Prin urmare, dispozițiile din Codul civil urmează să fie aplicate numai cu titlu subsidiar și numai în măsura în care nu sunt incompatibile cu reglementările procedurale.

Dacă răsfoim un pic Codul de procedură civilă, devine lesne de înțeles de ce legiuitorul moldav s-a abătut de la model, cu toate că inițial îl preluase întocmai în textul proiectului de Cod civil. Codul de procedură civilă al Republicii Moldova nu conține reglementări cu privire la vânzarea la licitație și nu este nicio lege specială care să reglementeze această materie la nivel de principiu. Din această cauză, norma de trimitere la Codul de procedură civilă a fost suprimată, fiind fără adresă. Aceste aspecte, aparent nesemnificative, vor crea o multitudine de probleme în practică, întrucât regimul juridic al vânzării la licitație benevole nu poate fi identic cu regimul juridic al vânzării silite la licitație, chiar dacă actualele dispoziții ale Codului civil insinuează acest lucru.

Conform art.810 CC RM [25], vânzătorul poate stabili prețul sau alte condiții de vânzare. Această stipulație nu este opozabilă adjudecatarului dacă nu a fost comunicată persoanelor prezente până la primirea ofertelor. Chiar dacă este o modalitate specifică a contractului de vânzare-cumpărare, vânzarea la licitație rămâne, totuși, o vânzare. Așadar, este firesc ca vânzătorul să poată stabili prețul și alte condiții ale vânzării. Totuși, datorită specificului acestui tip de vânzare – ea se efectuează prin intermediul unui licitator (adjudecător) – vânzătorul nu comunică direct cu potențialii cumpărători (licitanții). Prin urmare, dacă licitatorul nu comunică

licitanților condițiile impuse de către vânzătorul bunului până la prezentarea ofertelor, aceste condiții nu le vor fi opozabile, urmând a fi desemnat adjudecatar al bunului persoana care a oferit cel mai mult, chiar dacă oferta este inferioară condițiilor prestabilite de către vânzător. În aceste cazuri se va pune problema răspunderii licitatorului față de vânzător, fără a se putea discuta soarta vânzării la licitație. Ceea ce am discutat mai sus este valabil, însă, numai pentru vânzarea benevolă la licitație. Această dispoziție nu-și are rostul și nici nu va putea fi aplicată în cazul vânzărilor silite la licitație. Pentru a zădărnici orice șansă de vânzare la licitație ca urmare a executării silite, vânzătorul (care în procedura executării silite este nu altcineva decât debitorul rău-platnic) nu va trebui să facă nimic altceva decât să stabilească un preț sau niște condiții care să descurajeze din start orice posibil cumpărător și să aibă grijă ca aceste condiții să devină opozabile licitanților.

Codul civil indică în art.813 momentul vânzării, presupunându-se că vânzarea la licitație este încheiată prin adjudecarea bunului de către adjudecător ultimului ofertant. Înscrierea în registrul adjudecătorului a numelui sau a denumirii adjudecatarului și a ofertei acestuia face proba vânzării, dar dacă lipsește o asemenea înscriere, este admisă proba cu martori.

Considerăm că și titlul acestui articol nu reflectă cu exactitate conținutul său. Ceea ce se discută aici nu este momentul, cronologic vorbind, al încheierii contractului de vânzare-cumpărare, ci modalitatea de încheiere a acestui contract, adică – desemnarea adjudecătorului (cumpărătorului), elementul lipsă. Cel care determină adjudecatarul este, după cum e și firesc, licitatorul sau adjudecătorul [26]. În cazul în care desemnarea adjudecatarului nu s-a făcut în conformitate cu aceste dispoziții (prețul cel mai bun sau condițiile cele mai bune), vânzătorul suferă un prejudiciu, acesta urmând a fi recuperat în urma angajării răspunderii contractuale a licitatorului (în cazul vânzărilor la licitație benevole) sau ca urmare a exercitării căilor legale de atac (opoziții, contestații la executare, nulitate etc.) în cazul vânzărilor silite la licitație.

Ultima teză a acestui articol se referă la probațiunea vânzării încheiate prin intermediul licitației. Proba încheierii contractului o constituie, în mod normal, înscrierea efectuată de către adjudecător în registrul său a identității adjudecatarului (nume, dacă este persoană fizică; denumire, dacă este persoană juridică) și a ofertei acestuia din urmă. Totuși, legiuitorul prevede că în eventualitatea absenței unor astfel de mențiuni (indiferent de motiv – adjudecătorul nu are registru, registrul nu este ținut regulat, registrul a fost pierdut etc.) va fi admisă proba cu martori. Remarcăm că acest text constituie o derogare de la dispozițiile de drept comun în materie de probațiune a actelor juridice, conform cărora actele al căror obiect depășește valoarea de 1000 lei pot fi probate numai prin înscrisuri (art.210 CC RM „Forma scrisă a actului juridic”). În cazul vânzărilor la licitație, actul juridic va putea fi probat cu martori indiferent de valoarea obiectului vânzării. Rațiunea care a stat la baza acestei derogări de la regulă se regăsește, după părerea noastră, în aceea că aceste acte se încheie în public (licitații publice), fiind mai simplu, mai ușor și mai sigur în stabilirea sau verificarea adevărului decât în cazul actelor obișnuite.

Articolul 814 CC RM prevede condiții speciale de încheiere a contractului de vânzare-cumpărare când obiectul vânzării la licitație este un bun imobil, și anume: vânzătorul și adjudecatarul unui imobil trebuie să întocmească contractul de vânzare-cumpărare a imobilului în termen de 10 zile de la cererea celeilalte părți.

Întrucât este prevăzut în mod expres că vânzătorul și adjudecatarul trebuie să întocmească contractul de vânzare-cumpărare, rezultă că în cazul bunurilor imobile vânzătorul nu-și poate păstra identitatea ascunsă, art.811 CC RM fiind aplicabil numai în cazul bunurilor mobile. Această diferențiere este firească, dacă ne gândim la esența și la modul de funcționare a sistemului de publicitate imobiliară. De menționat că și în cazul anumitor bunuri mobile, care cunosc o evidențiere în anumite sisteme de publicitate mobilă, menținerea secretului asupra identității vânzătorului ar fi mai puțin posibilă. Oricare dintre părțile interesate, vânzătorul sau cumpărătorul (adjudecatarul), vor putea solicita întocmirea contractului de vânzare-cumpărare (instrumentum), adică redactarea și semnarea înscrisului constatator al acestui act juridic – contractul de vânzare-cumpărare imobiliară. Acest lucru trebuie să se realizeze în termen de cel mult 10 zile de la cererea părții interesate [27]

De asemenea, legiuitorul moldav expune și câteva drepturi pe care le au părțile la vânzarea la licitație, și anume: dreptul de a nu denunța identitatea (art.811 CC RM), dreptul adjudecatarului la despăgubiri (art.816 CC RM).

Dreptul de a nu denunța identitatea

Vânzătorul are dreptul să nu-și denunțe identitatea la licitație. Însă, dacă identitatea lui nu a fost comunicată adjudecatarului, adjudecătorul răspunde personal pentru toate obligațiile vânzătorului.

Dispoziția art.811 CC RM permite vânzătorului să rămână necunoscut licitanților și adjudecatorului. Dacă vânzătorul nu-și divulgă identitatea, adjudecatorul ar putea fi privat de anumite drepturi ce decurg din contractul de vânzare-cumpărare, iar vânzătorul, pe cale de consecință, ar putea fi absolvit de o serie de obligații ce îi incumbă (răspunderea pentru evicțiune, pentru viciile ascunse etc.). Pentru a echilibra situația și a nu permite acest lucru, legiuitorul prevede că în asemenea cazuri adjudecatorul (licitatorul), adică cel care organizează licitația, va răspunde personal pentru toate obligațiile vânzătorului (asemenea mandatarului în cadrul unui contract de mandat fără reprezentare, comisionarului sau consignatarului). Această dispoziție este incompatibilă cu vânzările silite la licitație.

Dreptul adjudecatorului la despăgubiri [28]

Adjudecatorul al cărui drept de proprietate asupra unui bun dobândit la licitație este lezat printr-un sechestru exercitat de un creditor al vânzătorului poate cere de la vânzător prețul plătit, dobânzile aferente și costurile. El poate, de asemenea, obține prețul, dobânzile aferente și costurile de la creditorul vânzătorului căruia i-a fost transmis bunul.

Dispozițiile acestui articol reglementează situația neexecutării unor obligații din partea vânzătorului. În concret, acest articol stabilește răspunderea vânzătorului în cazul evicțiunii adjudecatorului. Și în acest caz există deosebiri între dreptul comun în materie de evicțiune (art.766 CC RM „Obligația vânzătorului în cazul evicțiunii” și art.767 „Răspunderea vânzătorului în cazul evicțiunii cumpărătorului”) și răspunderea specială pentru evicțiune în cazul vânzării la licitație.

O primă deosebire ar fi restrângerea cauzelor evicțiunii la una singură – sechestrul exercitat de un creditor al vânzătorului. Ce se întâmplă în cazul în care cumpărătorul adjudecator este evins în alt mod sau de către o persoană care nu este creditorul vânzătorului? Fiind în afara ipotezei prevăzute la alin.(1) art.816 CC RM, considerăm că se vor aplica dispozițiile art.766, 767 din Codul civil, care constituie dreptul comun în materie.

O a doua deosebire ar constitui-o posibilitatea de a se îndrepta cu acțiunea în despăgubiri și împotriva creditorului vânzătorului căruia i-a fost transmis bunul. Remarcăm, însă, că în acest caz este vizată evicțiunea totală (bunul i-a fost transmis creditorului evingător). Dacă prețul primit de creditorii vânzătorului nu a putut acoperi prejudiciul suferit de adjudecator și acest prejudiciu este cauzat de iregularitățile sechestrului sau ale vânzării la licitație, creditorul evingător va fi ținut să repare întregul prejudiciu. Legiuitorul întărește încrederea publică în astfel de vânzări (vânzările la licitație în urma executărilor silite) și sancționează creditorii pentru iregularitățile comise în vederea constituirii garanțiilor.

Pe lângă reglementările vânzării la licitație avem o mulțime de reglementări a ceea ce privește licitațiile publice, și anume: proceduri de vânzare sau procurare a bunurilor de către stat, deoarece acest tip de contracte se află sub regim juridic special și în acest sens există legi speciale care reglementează licitațiile publice organizate de către organele statale, autoritățile publice etc.

Astfel, avem o serie de acte normative care reglementează efectuarea licitațiilor publice. Primul și cel mai important este Legea cu privire la achizițiile publice, începând cu art.34. Stabilind inițierea licitației deschise, această lege reglementează invitația de participare la licitație.

În invitația de participare la licitația deschisă se indică:

- a) denumirea, sediul autorității contractante;
- b) bunurile, cantitatea și locul livrării lor; lucrările, locul efectuării lor; serviciile, locul prestării lor;
- c) termenul livrării bunurilor, finalizării lucrărilor, graficul prestării serviciilor;
- d) criteriile și modul de estimare a datelor de calificare ale operatorilor economici;
- e) prevederea, ce nu poate fi schimbată ulterior, că operatorii economici participă la procedura de achiziție indiferent de cetățenie sau că cercul de participanți este limitat conform art.15 alin.(1);
- f) modul și locul obținerii documentelor de licitație;
- g) taxa pentru documentele de licitație, după caz;
- h) valuta și modul de achitare a taxei pentru documentele de licitație;
- i) limba (limbile) în care se întocmesc documentele de licitație;
- j) locul și termenul de prezentare a ofertelor.

De asemenea, în acest sens în baza Legii cu privire la achizițiile publice a fost creată și o autoritate specializată în organizarea și monitorizarea achizițiilor publice în baza licitațiilor publice. Agenția Achiziții Publice este o autoritate administrativă de specialitate aflată în subordinea Ministerului Finanțelor, constituită în scopul reglementării de stat, efectuării supravegherii, controlului și coordonării interramurale în domeniul achizițiilor publice [29]. Agenția are autonomie funcțională.

În același sens există și o serie de hotărâri de guvern care reglementează domeniul dat, printre care: Hotărârea de Guvern cu privire la mijlocele speciale în domeniul achizițiilor publice; Hotărârea de Guvern cu privire la organizarea licitațiilor publice de către autoritățile publice.

Propuneri de lege ferenda

Vânzarea la licitație este foarte importantă în contextul evoluției economiei naționale și al pătrunderii pe piața internă a tot mai multor companii cu capital străin care promovează o concurență și în domeniul prețurilor. Din acest motiv, vânzarea la licitație este cel mai eficient mod de vânzare a bunurilor, de obținere a celui mai bun preț și în cele mai avantajoase condiții.

Legislația noastră civilă este incompletă și pe alocuri incoerentă referitor la vânzarea la licitație. În plus, Codul civil reglementează vânzarea silită la licitație, ceea ce este caracteristic Codului de procedură civilă, pentru că este o metodă de executare a obligației.

În opinia noastră, ar trebui să existe – fie în Codul civil, fie într-o lege specială în acest sens care să constituie dreptul comun – o reglementare a unor formalități ale acestei varietăți de vânzare. Astfel, considerăm că în legea internă ar trebui să se regăsească următoarele elemente:

a) Noțiunea și principiile vânzării la licitație publică – care ar trebui să scoată în evidență elementele definitorii ale acesteia.

b) Domeniul de aplicare a principiului libertății contractuale, în deplină concordanță cu principiul consensualismului, justifică recunoașterea posibilității părții care inițiază vânzarea sau a instanței de judecată care o autorizează să deroge de la regulile de drept comun (inclusiv prin recurgerea la uzanțe); în schimb, atunci când interesul protejat este unul de ordine publică, dispozițiile legale vor avea caracter imperativ.

c) Definierea unor termeni specifici, precum: preț de pornire a licitației, preț de evaluare, preț de rezervă; garanția de participare; modalități standard de licitare (licitație cu strigare sau în plic închis, licitație electronică, licitație cu sau fără termen de închidere prestabilit, licitație cu sau fără calificare, licitație ascendentă sau descendentă); pasul licitației; oferta de preț; prețul de adjudecare etc.

d) Condițiile vânzării – publicația de vânzare va trebui să conțină elemente generale și specifice de contractare, precum:

- identitatea vânzătorului și dacă este cazul, identitatea persoanei care îl reprezintă;
- dacă este cazul, indicarea drepturilor și a privilegiilor care grevează bunurile;
- data, ora și locul vânzării;
- bunul sau bunurile care se oferă spre vânzare și descrierea sumară;
- prețul de pornire a licitației, pentru fiecare bun oferit spre vânzare;
- prețul de evaluare a bunurilor;
- actul prin care s-a autorizat sau s-a dispus vânzarea, în cazul în care aceasta este una supravegheată sau impusă;
- facultativ, mențiunea că ofertanții sunt obligați să depună în cazul vânzării la licitație, cu cel puțin o zi înainte de licitație, o taxă de participare ori o scrisoare de garanție bancară, reprezentând un procent din prețul de pornire a licitației;
- alte condiții pe care vânzătorul sau organul care autorizează sau dispune vânzarea le consideră necesare.

e) Măsurile de publicitate – afișarea publicației în anumite locuri, publicarea de anunțuri, termene minime și maxime raportate la data licitației etc. Cu privire la aceste măsuri este preferabilă o normă expresă de trimitere la actul normativ care în prezent le reglementează în detaliu, în funcție de natura bunurilor, respectiv la Codul de procedură civilă.

f) Organizarea licitației – atribuțiile conducătorului de licitație sau ale comisiei de licitație, constând în supravegherea bunei desfășurări a licitației, primirea ofertelor de preț, verificarea regularității și a loialității acestora, desemnarea adjudecatarului în funcție de modalitatea de licitare.

g) Întocmirea contractului de vânzare, în funcție de regulile de drept comun *ad probationem* sau *ad validitatem*. Acesta poate fi denumit „act de adjudecare”, „proces-verbal de licitație”, „contract de vânzare”.

h) Reluarea licitației în caz de neexecutare a obligațiilor – având în vedere necesitatea organizării unei licitații într-un interval cât mai scurt, pentru a nu se atenua efectul măsurilor de publicitate anterioare. Bineînțeles, reluarea licitației va avea ca efect suportarea de către adjudecatarul neplătitor a cheltuielilor primei licitații, dar și pe cele ale noii licitații, ce vor fi reținute din garanția de participare sau vor putea fi obținute pe calea unei acțiuni civile. În condițiile dreptului comun, atunci când este cazul, vânzătorul este îndreptățit

să obțină și daune-interese, care pot fi prezumate relativ în cazul acestei varietăți de vânzare la valoarea diferenței de preț între prima și cea de-a doua licitație.

O altă propunere *de lege ferenda*: să fie elaborată o Lege specială în domeniu care să reglementeze activitatea caselor de licitații și a licitatorilor autorizați. Această lege trebuie să aibă următoarea structură:

- ✓ Dispoziții generale care să cuprindă noțiunile generale, principiile de aplicare.
- ✓ Să reglementeze modul de formare a caselor de licitație și resursele financiare pe care trebuie să le aibă persoana juridică în cont pentru a putea practica asemenea activitate.
- ✓ Modul de licențiere a acestei activități de către organele competente în dependență de specificul activității.
- ✓ Modul de obținere a calității de licitator, care trebuie să fie efectuată prin formare specializată, de exemplu în cadrul Uniunii Licitatorilor.
- ✓ Organele de conducere și control în acest domeniu, cum ar fi Consiliul Național pentru Licitație, care să coordoneze activitatea tuturor entităților ce practică această activitate și să soluționeze litigiile apărute în momentul licitațiilor fie între licitatori sau între aceștia și terți.

Referințe:

1. Legea privind achizițiile publice, nr.131 din 03.07.2015. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, 2015, nr.197-205. Data intrării în vigoare: 01.05.2016.
2. KRISHNAV. *Auction Theory*. San Diego, USA. In: *Academic Press*, 2002.
3. SHUBIK, M. *Teoria instituțiilor emitente de monedă*. Volumul 1. Cambridge: Mass, Statele Unite ale Americii, 2004.
4. CĂRPENARU, S.D., STĂNCIULESCU, L., NEMEȘ, V. *Contracte civile și comerciale*. București: Hamangiu, 2009, p.127.
5. SHUBIK, M. *Teoria instituțiilor emitente de monedă*. Volumul 1. Cambridge: Mass, Statele Unite ale Americii, 2004.
6. DOYLE, R., BASKA, S. History of Auctions: From ancient Rome to today's high-tech auctions. In: *Auctioneer*, SUA, 2014.
7. PATTEN, R.W. Tatworth Candle Auction. In: *Folklore*, Marea Britanie, 1970, p.132-135.
8. DOYLE, R., BASKA, S. History of Auctions: From ancient Rome to today's high-tech auctions. In: *Auctioneer*, SUA, 2014.
9. VAROLI, J. Licitație suedeză. In: *Bloomberg.com News*, SUA, 2007.
10. STOICA, M. The Business of Ar, „*The Heyday of the Auction*”. In: *The Economist*, 1999, p.67-68.
11. CĂRPENARU, S.D., STĂNCIULESCU, L., NEMEȘ, V. *Contracte civile și comerciale*. București: Hamangiu, 2009, p.174.
12. GRIBINCEA, L. Vânzarea-cumpărarea prin licitație. În: *Revista Națională de Drept*. 2004, nr.10, p.14-18.
13. RISHNA, V. Teoria Licitație. În: *Academic Press* (San Diego, SUA), 2002.
14. SHOR, M. Licitație în orb. În: *Teoria* (România), 2014.
15. MILGTOM, P. *Teoria licitațiilor în acțiune*. Cambridge, Marea Britanie, 2004.
16. *QuiBids.com Reviews – Legit or Scam?*. Reviewopedia.com. 2012.
17. GALLIEN, J., GRUPTA, S. Prețurile temporare și permanente buyout în cadrul licitațiilor online. În: *Management Science*, SUA, 2007.
18. https://wayback.archive.org/web/*/http://www.lloyds.com/Lloyds_Market/Capacity/Capacity_auctions/Auction_process.htm
19. HOROLD, W. *The Toastmaster's Manual*. Kessinger Publishing, 2005.
20. CHOENHERR, T., MABERT, V. Licitații online: mituri versus realitate în evoluție. In: *Business Horizons*, 2007.
21. ISAC, R., MARK, S. Licitații silente în domeniul comercial. În: *Ancheta economică*. Oxford, Marea Britanie: Asociația Economică Western International, 2005.
22. PETER, C. *Licitații Simultane Crescător*. Shoham, 2006.
23. CHIBAC, Ch., BRUMA, S., ROBU, O., CHIBAC, N. *Drept civil. Contracte și succesiunea*. Chișinău, 2009, p.39.
24. ANTOHI, L., BAIEȘ, S., BĂIEȘU, A. *Comentariul Codului civil al Republicii Moldova*. Ediția a II-a. Chișinău, 2006.
25. CHIBAC, Ch., BRUMA, S., ROBU, O., CHIBAC, N. *Drept civil. Contracte și succesiunea*. Chișinău, 2009, p.40.
26. GRIBINCEA, L. Vânzarea-cumpărarea prin licitație. În: *Revista Națională de Drept*. 2004, nr.10, p.14-18.
27. Ibidem.
28. Legea privind achizițiile publice, nr.131 din 03.07.2015. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, 2015, nr.197-205.
29. Codul civil al Republicii Moldova, nr.1107 din 06.06.2002. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, 2002, nr.82-86.

Prezentat la 18.04.2016