



COMISIA EUROPEANĂ

Bruxelles, 11.10.2011

COM(2011) 636 final

**COMUNICARE A COMISIEI CĂTRE PARLAMENTUL EUROPEAN, CONSILIU,
COMITETUL ECONOMIC ȘI SOCIAL ȘI COMITETUL REGIUNILOR**

**O LEGISLAȚIE EUROPEANĂ COMUNĂ ÎN MATERIE DE VÂNZARE ÎN
VEDEREA FACILITĂRII TRANZACȚIILOR TRANSFRONTALIERE ÎN CADRUL
PIEȚEI UNICE**

1. CONTEXT

Crearea unei piețe unice de 500 de milioane de consumatori este una din realizările cele mai importante ale Uniunii Europene. Libertățile fundamentale create conferă întreprinderilor și cetățenilor dreptul de a se deplasa și de a interacționa liber într-o Uniune fără frontiere. Reducerea constantă a barierelor dintre statele membre ale UE a generat numeroase beneficii pentru cetățeni, precum libertatea de a călători, studia și lucra în străinătate. În calitate de consumatori, aceștia au beneficiat de o serie de avantaje economice, precum tarife aeriene și tarife de roaming pentru telefonie mobilă mai reduse, dar și posibilitatea de a avea acces la o gamă mai largă de produse. Comercianții au avut posibilitatea să-și extindă activitatea dincolo de frontiere, prin importul sau exportul de bunuri, prestarea de servicii sau dezvoltarea afacerilor în străinătate. Astfel, aceștia beneficiază de economiile de scară și de creșterea oportunităților de afaceri pe care le oferă piața unică.

În pofida acestor reușite impresionante, obstacolele între statele membre ale UE persistă. Acestea nu permit întotdeauna cetățenilor și întreprinderilor să valorifice pe deplin avantajele oferite de piața unică și, în special, de comerțul transfrontalier. Multe dintre aceste obstacole rezultă din diferențele între sistemele juridice naționale. Diferențele între legislațiile în materie contractuală ale celor 27 de state membre ale UE reprezintă unul din principalele obstacole care afectează comerțul transfrontalier.

Toate tranzacțiile economice sunt bazate pe contracte. De aceea, diferențele între normele privind modul de încheiere sau reziliere a contractelor, privind măsurile reparatorii în cazul livrării unui produs defectuos sau privind dobânzile care trebuie plătite în cazul unei plăți efectuate cu întârziere, sunt resimțite în viața cotidiană atât de comercianți, cât și de consumatori. Pentru comercianți, aceste diferențe generează complicații și costuri suplimentare, în special în cazul în care intenționează să își exporte produsele și serviciile în mai multe state membre ale UE. Pentru consumatori, aceste diferențe complică achizițiile în alte țări decât cea de origine, situație care se resimte, în special, în contextul tranzacțiilor online.

- Dificultăți întâmpinate de comercianți ca urmare a existenței unor legislații diferite în materie contractuală

Existența obstacolelor create de legislația în materie contractuală poate avea un impact negativ asupra întreprinderilor care intenționează să desfășoare activități comerciale transfrontaliere și le poate descuraja să intre pe noi piețe. Odată ce un comerciant decide să vândă produsele către consumatori sau întreprinderi din alte state membre, acesta se expune unui mediu juridic complex caracterizat prin diversitatea legislației în materie contractuală existentă în UE. Una dintre primele măsuri este de a afla ce legislație este aplicabilă contractului. În cazul în care se aplică o lege străină, comerciantul trebuie să se familiarizeze cu cerințele acesteia, să obțină consiliere juridică și, în măsura posibilului, să adapteze contractul respectivei legislații străine. De asemenea, este posibil ca, în cazul tranzacțiilor comerciale efectuate online, comerciantul să fie nevoit să-și adapteze site-ul astfel încât să corespundă cerințelor obligatorii care se aplică în țara de destinație. Pentru comercianți, dificultatea de a afla dispozițiile legislației străine în materie contractuală ocupă primul loc

printre obstacolele în calea tranzacțiilor între întreprinderi și consumatori și locul al treilea în ceea ce privește tranzacțiile între întreprinderi¹.

Depășirea acestor obstacole implică suportarea unor costuri de tranzacționare. Acestea au cel mai puternic impact asupra întreprinderilor mici și mijlocii (IMM-uri), în special asupra microîntreprinderilor și întreprinderilor mici, întrucât costul pătrunderii pe multiple piețe străine este deosebit de ridicat în raport cu cifra lor de afaceri. Costurile de tranzacționare pentru a exporta către un alt stat membru se pot ridica până la 7% din cifra de afaceri anuală a unui microdistribuitor. Pentru a exporta în patru state membre, aceste costuri ar putea ajunge până la 26% din cifra de afaceri anuală². Comercianții care sunt descurajați să efectueze tranzacții transfrontaliere ca urmare a obstacolelor create de legislația în materie contractuală au suportat costuri de 26 de miliarde EUR anual în cadrul activităților de comerț intracomunitar³.

- Dificultăți întâmpinate de consumatori ca urmare a existenței unor legislații diferite în materie contractuală

44% dintre consumatori afirmă că incertitudinea privind drepturile de care beneficiază îi descurajează să cumpere de la alte țări ale UE⁴. În timp ce o treime din consumatori ar lua în considerare varianta achizițiilor online dintr-o altă țară a UE în condițiile aplicării unor norme uniforme la nivel european⁵, în prezent, doar 7% acționează în acest sens⁶. Incertitudinea acestora este adesea legată de preocupările pe care le au cu privire la remediile de care dispun în cazul în care lucrurile nu decurg conform așteptărilor, precum și de nesiguranța privind natura drepturilor acestora atunci când fac achiziții din altă țară. Pe de altă parte, consumatorii care sunt încrezători și caută în mod proactiv produse pe întreg teritoriul UE, în special online, sunt adesea refuzați de către comerciant atunci când vor să cumpere sau să li se livreze bunuri. Cel puțin 3 milioane de consumatori au trecut prin asemenea experiențe de-a lungul unui an. În practică, cel mai adesea, încercările eșuate de a cumpăra produse online, într-un context transfrontalier, sunt mult mai numeroase decât cele reușite⁷ și se încheie, cel mai frecvent, cu un mesaj dezamăgitor conform căruia „acest produs nu este disponibil pentru țara dumneavoastră de reședință.”

Ambiția Comisiei este de a elimina obstacolele rămase în calea comerțului transfrontalier, prin sprijinirea comercianților în derularea tranzacțiilor transfrontaliere și prin facilitarea accesului consumatorilor la achiziții transfrontaliere. S-a demonstrat că schimburile

¹ Eurobarometru nr. 321 privind legislația europeană în materie contractuală în cadrul tranzacțiilor dintre întreprinderi și consumatori, p. 23 și Eurobarometru nr. 320 privind legislația europeană în materie contractuală în cadrul tranzacțiilor dintre întreprinderi, p. 15. În pofida existenței unor legislații diferite în materie contractuală în cele 50 de state, un comerciant stabilit în Maryland, de exemplu, își poate vinde produsele ușor unui consumator stabilit în Alaska, întrucât, în astfel de situații, în conformitate cu legislația Statelor Unite, comerciantul trebuie să țină seama de normele aplicabile în materie contractuală în Maryland și nu trebuie să ia în considerare legislația contractuală din Alaska. În plus, Codul comercial uniform al SUA a condus la o strânsă convergență între sistemele de drept al contractelor din diferite state. Prin urmare, pentru comercianții din SUA, din perspectiva legislației în materie contractuală, spațiul economic format din cele 50 de state reprezintă, reprezintă o piață internă, într-o mai mare măsură decât este pentru comercianții europeni Uniunea Europeană formată din cele 27 de state membre.

² Estimare pe baza răspunsurilor furnizate de întreprinderi la sondajul realizat de IMM-uri privind impactul legislației europene în materie contractuală, disponibil la: http://ec.europa.eu/justice/contract/files/report_sme_panel_survey_en.pdf and Eurostat structural business statistics.

³ Eurobarometru nr. 320, legislația europeană în materie contractuală în cazul tranzacțiilor dintre întreprinderi, p. 24 și 25

⁴ Eurobarometru 299a, Atitudinile față de comerțul transfrontalier și protecția consumatorului, p. 10.

⁵ Eurobarometru nr. 299a, p. 14.

⁶ Eurobarometru nr. 299, Atitudinile consumatorilor față de comerțul transfrontalier și protecția consumatorului, p. 13.

⁷ SEC (2010) 385, a treia ediție a Tabloului de bord al piețelor de consum, p. 9. Un studiu în care cumpărători anonimi au încercat să efectueze aproape 11 000 de tranzacții test, a arătat că 61% din încercările de a cumpăra produsele transfrontaliere ar fi eșuat. În 50% din cazuri, comercianții au refuzat să deservească țara consumatorului.

comerciale bilaterale între țările care au un sistem juridic bazat pe o origine comună, precum sistemul de drept anglo-saxon (common law) sau tradiția juridică nordică, sunt cu 40% mai ridicate decât comerțul între două țări care nu prezintă aceste similitudini⁸. În acest sens, Comisia Europeană a inclus în programul său de lucru pentru 2011⁹ un instrument juridic privind o legislație europeană în materie contractuală, astfel cum a fost supus atenției Parlamentului European într-o scrisoare adresată de președintele José Manuel Barroso Președintele Parlamentului European, Jerzy Buzek¹⁰. Necesitatea de a elimina obstacolele create de diferențele legislative în materie contractuală este recunoscută în mod specific în *Strategia Europa 2020*¹¹ și într-o serie de alte documente strategice pentru UE, precum *Planul de acțiune al Comisiei pentru punerea în aplicare a Programului de la Stockholm*¹², *O agendă digitală pentru Europa*¹³, care prevede crearea unui instrument legislativ opțional în materie contractuală drept una din acțiunile-cheie de promovare a economiei digitale, *Revizuirea „Small Business Act”*¹⁴ care vizează eliminarea obstacolelor, inclusiv a celor create de legislația în materie contractuală, care limitează potențialul de creștere al IMM-urilor, și *Actul privind piața unică*¹⁵ care promovează ideea unui instrument juridic care ar facilita tranzacțiile transfrontaliere. În plus, *Analiza anuală a creșterii*, care a lansat primul semestru european, a subliniat potențialul unui instrument juridic în materia dreptului european al contractelor pentru stimularea creșterii și a schimburilor comerciale în cadrul pieței unice¹⁶. Președinția poloneză a făcut din Consiliului de Miniștri a făcut din dreptul european al contractelor o prioritate pentru a doua jumătate a anului 2011¹⁷.

1.1. Cadrul juridic actual

Cadrul juridic actual în UE este caracterizat prin diferențe între statele membre în ceea ce privește legislația în materie contractuală. Legislația UE conține o serie de norme comune care abordează adesea probleme specifice, însă, după cum se poate observa în anexa I, aceste norme armonizate nu reglementează majoritatea domeniilor care intră în sfera dreptului contractelor și, acolo unde sunt aplicabile, în cele mai multe cazuri, acestea oferă statelor membre flexibilitatea de a aplica norme substanțial diferite. În cadrul pieței unice europene, nu există un set unic de norme uniforme și cuprinzătoare în materia dreptului contractual care ar putea fi utilizate de către întreprinderi și consumatori în comerțul transfrontalier.

⁸ A. Turrini și T. Van Ypersele, „Traders, courts and the border effect puzzle”, *Regional Science și Urban Economics*, 40, 2010, p. 82.

⁹ COM (2010) 623 final, 31.3.2010, p. 7.

¹⁰ A se vedea <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/10/393&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>.

¹¹ Comunicarea Comisiei, *Strategia Europa 2020*, O strategie europeană pentru o creștere inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii, COM (2010) 2020 final, 3.3.2010, p. 21. A se vedea, de asemenea, *Analiza anuală a creșterii*, anexa I, raportul privind progresele înregistrate în cadrul strategiei Europa 2020, COM (2011) 11 – A1/2, p. 5.

¹² Comunicare a Comisiei către Parlamentul European, Consiliu, Comitetul Economic și Social European și Comitetul Regiunilor, *Crearea unui spațiu de libertate, securitate și justiție pentru cetățenii Europei, plan de acțiune pentru punerea în aplicare a programului de la Stockholm*, COM (2010) 171 final, 20.4.2010, p. 5 și p. 24.

¹³ Comunicare a Comisiei către Parlamentul European, Consiliu, Comitetul Economic și Social European și Comitetul Regiunilor, *O agendă digitală pentru Europa* - COM (2010) 245 final, 26.8.2010, p. 13 și p. 37.

¹⁴ Comunicare a Comisiei către Parlamentul European, Consiliu, Comitetul Economic și Social European și Comitetul Regiunilor, *Revizuirea „Small Business Act” pentru Europa*, COM (2011) 78 final, 23.2.2011, p. 11 și p. 13.

¹⁵ Comunicare a Comisiei către Parlamentul European, Consiliu, Comitetul Economic și Social și Comitetul Regiunilor, „Actul privind piața unică – Douăsprezece pârghii pentru stimularea creșterii și întărirea încrederii – «Împreună pentru o nouă creștere»”, COM (2011) 206 final, 13.4.2011, p. 14 și p. 19.

¹⁶ Comunicare a Comisiei către Parlamentul European, Consiliu, Comitetul Economic și Social și Comitetul Regiunilor, *Analiza anuală a creșterii: formularea răspunsului cuprinzător al UE la criză*, COM (2011) 11 final, 12.1.2010.

¹⁷ A se vedea http://pl2011.eu/sites/default/files/users/shared/o_prezydencja/programme_of_the_polish_presidency_of_the_council_of_the_eu.pdf.

- Normele privind conflictul de legi

Pentru a îmbunătăți securitatea juridică în tranzacțiile transfrontaliere, UE a instituit *norme unitare privind conflictul de legi*. Regulamentul Roma I privind legea aplicabilă obligațiilor contractuale le permite părților contractante să aleagă legislația care se aplică contractului acestora și să stabilească ce lege se aplică în absența unei astfel de alegeri¹⁸. Cu toate acestea, datorită naturii lor, normele privind conflictul de legi nu poate înlătura diferențele dintre diferitele sisteme de drept material contractual. Acestea conduc doar la stabilirea dreptului material național care se aplică unei tranzacții transfrontaliere atunci când există posibilitatea aplicării mai multor legislații naționale diferite.

În plus, în tranzacțiile transfrontaliere dintre întreprinderi și consumatori, articolul 6 alineatul (2) din Regulamentul Roma I prevede, de asemenea, că, în cazul comercianților care își orientează activitatea către țara de reședință a consumatorului – aceasta poate avea loc, de exemplu, prin lansarea unui site internet în limba acestei țări, prin oferta de a vinde în moneda consumatorului sau prin folosirea unui nume de domeniu de nivel superior, altul decât cel din țara comerciantului – pentru a se conforma nivelului de protecție a consumatorilor din țara de reședință a consumatorului. Comerciantul poate fie să aplice legislația națională a consumatorului, în toate elementele sale, fie să aleagă o altă legislație, cel mai probabil, în practică, propria legislație. Cu toate acestea, chiar și în acest ultim caz, comerciantul trebuie să se asigure de respectarea dispozițiilor obligatorii privind protecția consumatorilor care rezultă din legislația națională a consumatorului, în cazul în care acestea prevăd un nivel mai ridicat de protecție. Ca urmare, este posibil ca termenii și condițiile standard ale comerciantului să trebuiască modificate pentru a fi adaptate cerințelor din diverse țări.

- Normele de drept material

UE a pus în practică o serie de măsuri importante în vederea reducerii diferențelor între sistemele de drept material, în special în ceea ce privește legislația din domeniul protecției consumatorilor, prin măsurile de armonizare care au fost adoptate. Cu toate acestea, domeniul de aplicare a măsurilor de armonizare nu acoperă întreg ciclul de viață al unui contract și, prin urmare, nu elimină necesitatea ca un comerciant să țină seama de sistemele de drept contractual din țara sa de destinație. În plus, aceste măsuri de armonizare sunt limitate, în principal, la tranzacțiile între întreprinderi și consumatori.

Pentru **contractele între întreprinderi și consumatori**, cadrul juridic al UE a promovat o creștere semnificativă a protecției consumatorilor. Cu toate acestea, în pofida progreselor realizate în alinierea legislațiilor naționale prin recent adoptata directivă privind drepturile consumatorilor, este evident că, în materia dreptului contractual și a dreptului consumatorilor, există limite politice în ceea ce privește nivelul până la care poate fi aplicată abordarea „armonizării depline”. Acest lucru se reflectă în faptul că Parlamentul European și Consiliul au adoptat directivele referitoare la clauzele contractuale abuzive și despăgubirile disponibile în cadrul contractelor de vânzare-cumpărare¹⁹ care permit statelor membre să poată invoca drepturile de bază aflate în diverse grade de armonizare.

¹⁸ Regulamentul nr. 593/2008 (CE) al Parlamentului European și al Consiliului din 17 iunie 2008 privind legea aplicabilă obligațiilor contractuale, JO L 177/6 4.7.2008.

¹⁹ Directiva 1999/44/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 25 mai 1999 privind anumite aspecte ale vânzării de bunuri de consum și garanțiile conexe, JO L 171/12, 7.7.1999.

Pentru **contractele între întreprinderi**, normele materiale adoptate de UE au chiar un domeniu de aplicare mai restrâns decât contractele dintre întreprinderi și consumatori, acoperind o serie de aspecte specifice din domeniul dreptului contractual. De exemplu, directiva privind combaterea întârzierii în efectuarea plăților²⁰ armonizează normele privind rata oficială a dobânzii în cazul întârzierii efectuării plăților, însă permite statelor membre să aplice norme mai stricte. La nivel internațional, Convenția ONU din 1980 privind vânzările internaționale de bunuri (Convenția de la Viena) a introdus o serie de norme cu un domeniu de aplicare mai extins în ceea ce privește tranzacțiile între întreprinderi. Cu toate acestea, Convenția de la Viena nu a fost ratificată de către toate statele membre și nu se aplică în Regatul Unit, Irlanda, Portugalia și Malta. Aceasta nu acoperă în mod cuprinzător întregul ciclu de viață al unui contract și (în absența unei jurisdicții obligatorii în cadrul sistemului ONU, comparabilă cu cea oferită de Curtea Europeană de Justiție pentru piața unică a UE) nu conține niciun mecanism care să asigure aplicarea sa uniformă, întrucât diverse instanțe naționale o pot interpreta în mod diferit. Doar un număr relativ redus de comercianți aplică această convenție²¹.

1.2. Necesitatea unei acțiuni la nivelul Uniunii Europene

UE depune de peste un deceniu eforturi în direcția elaborării unui drept european al contractelor. Cu ocazia comunicării din 2001 privind dreptul european al contractelor²², Comisia a lansat un proces amplu de consultări publice cu privire la problemele generate de diferențele dintre legislațiile în materie contractuală ale statelor membre. Ca urmare, în 2003²³, Comisia a elaborat un plan de acțiune care propune să îmbunătățească calitatea și coerența dreptului european al contractelor prin instituirea unui cadru comun de referință care conține norme standard, principii și o terminologie comune la care să recurgă legiuitorul Uniunii în procesele de elaborare sau revizuire a legislației.

Ulterior, Comisia a finanțat activitatea unei rețele academice internaționale care a efectuat cercetarea juridică pregătitoare. Această activitate de cercetare a fost finalizată la sfârșitul anului 2008 și a condus la publicarea proiectului de cadru comun de referință²⁴, având caracterul unui text academic²⁵. Concomitent, au fost desfășurate activități de analiză de către Association Henri Capitant des Amis de la Culture Juridique Française și de către Société de Legislation Comparée care au vizat elaborarea unor principii contractuale comune²⁶.

La 1 iulie 2010, Comisia a lansat o consultare publică pentru o perioadă de șase luni (carte verde) cu privire la diferitele modalități de consolidare a coerenței dreptului contractual în UE. Cartea Verde a prezentat o serie de diferite opțiuni de politică. Aceste modalități se refereau la „un set de instrumente” care prevăd definiții, principii coerente și norme standard privind aspecte legate de dreptul contractelor, un regulament care să înlocuiască toate

²⁰ Directiva 2011/7/UE a Parlamentului European și a Consiliului din 16 februarie 2011 privind combaterea întârzierii în efectuarea plăților în tranzacțiile comerciale (reformare), JO 48 L/1, 23.2.2011.

²¹ Eurobarometru nr. 320 privind dreptul european al contractelor în cazul tranzacțiilor dintre întreprinderi, p.57: doar 9% din respondenți au afirmat că au aplicat în mod frecvent instrumentele internaționale, inclusiv Convenția de la Viena și principiile UNIDROIT.

²² Comunicarea Comisiei către Consiliu și Parlamentului European privind dreptul european al contractelor, COM (2001) 398, 11.7.2001.

²³ Comunicare a Comisiei către Parlamentul European și Consiliu, „Un drept european al contractelor mai coerent: un plan de acțiune”, COM (2003) 68, 12.2.2003.

²⁴ Von Bar, C., Clive, E. și Schulte-Nölke, H. (eds.), *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference*, Munchen, Sellier, 2009.

²⁵ Activitatea de cercetare a fost finanțată prin cel de-al 6 lea Program-cadru de cercetare, însă nu reprezintă un document oficial al Comisiei.

²⁶ Fauvarque-Cosson, B. and Mazeaud, D. (eds.), *European Contract Law, Materials for a Common Frame of Reference: Terminology, Guiding Principles, Model Rules*, Munchen, Sellier, 2008.

legislațiile naționale în materie contractuală cu un singur instrument legislativ european sau ideea unui instrument opțional al UE care ar fi disponibil ca alternativă la legislațiile naționale existente, pentru care să poată opta părțile. Comisia a primit 320 de răspunsuri²⁷ la această consultare. Mai multe părți interesate au considerat utilă opțiunea unui „set de instrumente”, în timp ce opțiunea 4 (un instrument opțional de drept european al contractelor) a beneficiat de sprijin fie în mod independent, fie în combinație cu un „set de instrumente”, sub rezerva îndeplinirii de către acesta a anumitor condiții, respectiv asigurarea unui nivel înalt de protecție a consumatorilor, precum și claritatea și ușurința aplicării dispozițiilor.

Anterior, prin Decizia din 26 aprilie 2010²⁸, Comisia a înființat un grup de experți privind dreptul european al contractelor, compus din foști judecători, practicieni ai dreptului și cadre universitare din întreaga Europă. Pe baza cercetării efectuate până în prezent, acest grup a fost mandatat să elaboreze un studiu de fezabilitate privind un eventual instrument viitor de drept european al contractelor, care să trateze principalele aspecte apărute în practică în cadrul tranzacțiilor transfrontaliere. Pentru a asigura interacțiunea strânsă între activitatea grupului de experți și necesitățile identificate de către consumatori, întreprinderi (în special IMM-uri) și reprezentanții profesiilor juridice, Comisia a creat un grup-cheie al părților interesate (așa-numitul „Sounding Board”), care a furnizat elementele concrete grupului de experți cu privire la ușurința aplicării normelor elaborate pentru studiul de fezabilitate. Studiul de fezabilitate a fost publicat la 3 mai 2011 ca un „set de instrumente” care să inspire activitățile viitoare ale instituțiilor UE și a generat contribuții valoroase din partea părților interesate și a experților juridici. Din cele 120 de contribuții primite de la părțile interesate, cea mai mare parte a observațiilor s-au grupat în jurul a trei aspecte principale privind propunerea: ușurința aplicării, echilibrul între interesele întreprinderilor și ale consumatorilor și securitatea juridică. Comisia a preluat multe din sugestii care au îmbunătățit și consolidat propunerea. De asemenea, Comisia a întrebat părțile interesate dacă ar trebui inclus în propunere și conținutul digital – majoritatea respondenților au răspuns pozitiv.

Parlamentul European a sprijinit intens, timp de mai mulți ani, eforturile în direcția elaborării unui drept contractual european²⁹. În iunie 2011, ca răspuns la cartea verde a Comisiei, Parlamentul European a votat cu o majoritate de patru cincimi în favoarea instituirii unor norme contractuale aplicabile la nivelul UE care ar facilita tranzacțiile transfrontaliere (opțiunea 4 din cartea verde)³⁰. Comitetul Economic și Social European a adoptat un aviz în favoarea unui regim opțional avansat privind dreptul contractual³¹.

²⁷ Răspunsuri a fost transmise de majoritatea statelor membre, un mare număr de organizații de afaceri, o serie de organizații pentru protecția consumatorilor, numeroase asociații de practicieni ai dreptului și un număr considerabil de cadre universitare.

²⁸ JO L 105/109, 27.4.2010.

²⁹ Rezoluția privind măsurile de aliniere a dreptului privat al statelor membre din 26 mai 1989, JO C 158 26.6.1989, p. 400; Rezoluția privind armonizarea anumitor sectoare de drept privat ale statelor membre din 6 mai 1994, JO C 205, 25.7.1994, p. 518; Rezoluția privind apropierea dreptului civil și comercial al statelor membre din 15 noiembrie 2001, JO C 140 E 13.6.2002, p. 538; Rezoluția privind Comunicarea Comisiei către Parlamentul European și Consiliu „Un drept european al contractelor mai coerent – un plan de acțiune” din 2 septembrie 2003, JO C 76 E, 25.3.2004, p. 95; Rezoluția privind dreptul european al contractelor și revizuirea acquis-ului: calea de urmat din 23 martie 2006, JO C 292 E, 1.12.2006, p. 109-112; Rezoluția privind dreptul european al contractelor din 7 septembrie 2006, JO C 305 E, 14.12.2006, p. 247-248; Rezoluția privind dreptul european al contractelor din 12 decembrie 2007, JO C323E, 18.12.2008, p. 364 -365 și Rezoluția privind cadrul comun de referință pentru dreptul european al contractelor din 3 septembrie 2008, JO C 295E, 4.12.2009, p. 31-32.

³⁰ Rezoluția privind opțiunile de politică în perspectiva unui drept european al contractelor pentru consumatori și întreprinderi din iunie 2011, procedură 2011/2013 (INI).

³¹ JO C 84/1, 17.3.2011.

2. O LEGISLAȚIE EUROPEANĂ COMUNĂ OPȚIONALĂ ÎN MATERIE DE VÂNZARE

2.1. Modul de aplicare a Legislației europene comune în materie de vânzare

În urma unei ample consultări cu părțile interesate, precum și în baza unui studiu de impact, Comisia a decis să prezinte o propunere de regulament al Parlamentului European și al Consiliului privind instituirea unei Legislații europene comune în materie de vânzare. Această propunere este concepută ca o contribuție la promovarea creșterii și a schimburilor comerciale pe piața internă, având la bază respectarea libertății contractuale, a unui nivel ridicat de protecție a consumatorilor, în conformitate cu principiile subsidiarității și proporționalității. Propunerea include „setul de instrumente” elaborat de Grupul de experți privind dreptul european al contractelor și de grupul părților interesate, luând în considerare contribuțiile pertinente din partea părților interesate și a experților.

Propunerea Comisiei privind o Legislație europeană comună în materie de vânzare prevede un set cuprinzător de norme uniforme în materie contractuală care să reglementeze întregul ciclu de viață al unui contract și care să devină parte integrantă a dreptului intern al fiecărui stat membru, ca un cadru alternativ de drept al contractelor. Acest cadru alternativ vizează în mod specific acele contracte care sunt cele mai relevante pentru comerțul transfrontalier, în cazul cărora este necesară ca o soluție evidentă pentru eliminarea obstacolelor identificate anterior. Cadrul este caracterizat de următoarele trăsături:

- *este un cadru comun de drept al contractelor pentru toate statele membre:* legislația europeană comună în materie de vânzare va fi un sistem alternativ de drept contractual, identic în toate statele membre și va fi comun pentru întreaga UE.

- *este un cadru opțional:* alegerea Legislației europene comune în materie de vânzare va fi voluntară. În conformitate cu principiul libertății contractuale, în momentul încheierii unui contract, comerciantul este liber să aplice acest sistem (sistemul „opt-in”) sau să opteze pentru aplicarea legislației naționale contractuale existente. Nici întreprinderile, nici consumatorii, nu sunt obligați să încheie un contract în baza Legislației europene comune în materie de vânzare.

- *este axat pe contractele de vânzare-cumpărare:* Legislația europeană comună în materie de vânzare va introduce o serie de norme de sine-stătătoare, complete, aplicabile tranzacțiilor de vânzare. Aceasta va fi utilă, în special, dar nu în mod exclusiv, în cazul furnizării de bunuri online. De asemenea, aceasta ar putea fi folosită de către comercianții care vând bunuri și servicii conexe directe, de exemplu, instalarea de echipamente de bucătărie. Întrucât bunurile reprezintă partea cea mai importantă a comerțului intracomunitar³², eliminarea obstacolelor din calea tranzacțiilor de vânzare va avea un impact pozitiv asupra comerțului intracomunitar în ansamblul său. Pentru a ține seama de importanța crescândă a economiei digitale și pentru a se asigura că noul sistem va fi adaptat tendințelor viitoare, contractele privind furnizarea de conținut digital vor intra, de asemenea, în sfera de aplicare a noilor norme. Aceasta înseamnă că Legislația europeană comună în materie de vânzare ar putea fi aplicată, de asemenea, atunci când achiziționăm muzică, filme, programe informatice sau aplicații care sunt descărcate de pe internet. Aceste produse ar fi acoperite indiferent dacă acestea sunt stocate pe un suport durabil precum un CD sau DVD.

³²

Conform publicațiilor Eurostat „Statistics in focus” nr. 37/2010 și Eurostat External and Intra-EU Trade Yearbook din 2009, volumul comerțului intracomunitar cu bunuri în 2008 a fost de patru ori mai mare decât volumul comerțului cu servicii.

- *este limitat la contractele transfrontaliere*: domeniul de aplicare al Legislației europene comune în materie de vânzare vizează strict situațiile transfrontaliere, în cazul cărora apar probleme legate de complexitatea juridică și costurile de tranzacționare suplimentare. Prin urmare, Legislația europeană comună în materie de vânzare este orientată spre domeniile unde aplicarea acesteia este necesară și nu reprezintă un substitut general pentru legislațiile naționale în materie contractuală în vigoare. Posibilitatea aplicării sistemului la o scară mai extinsă este lăsată la discreția statelor membre. Astfel, statele membre au posibilitatea de a aplica legislația europeană comună în materie de vânzare și în cazul contractelor interne – fapt ce ar putea reduce și mai mult costurile de tranzacționare pentru întreprinderile care își desfășoară activitatea în cadrul pieței unice. *Se axează pe contractele între întreprinderi și consumatori și pe contractele între întreprinderi în cazul în care cel puțin o parte este o IMM*: Domeniul de aplicare al Legislației europene comune în materie de vânzare se axează pe aspecte care reprezintă reale probleme în tranzacțiile transfrontaliere și anume, pe relația întreprindere-consumator și relația între întreprinderi în cazul în care cel puțin una dintre părți este o IMM. Contractele încheiate între particulari și contractele încheiate între comercianți în cazul în care niciuna dintre părți nu este o IMM nu sunt incluse, deoarece pentru moment nu este necesară nicio acțiune la nivelul UE în cazul acestor tipuri de contracte transfrontaliere. Legislația europeană comună în materie de vânzare lasă statelor membre opțiunea de a decide să pună la dispoziție Legislația europeană comună în materie de vânzare pentru contractele încheiate între comercianți, în cazul în care niciunul dintre aceștia nu este o IMM. Comisia va păstra acest aspect sub atenție în anii următori, pentru a vedea dacă sunt necesare eventuale soluții legislative suplimentare în ceea ce privește contractele între particulari și contractele între întreprinderi.

- *set identic de norme în domeniul protecției consumatorilor*: regulamentul va institui, pentru toate domeniile de drept al contractelor, același nivel comun de protecție a consumatorilor. Procesul de armonizare este realizat în baza unui nivel ridicat de protecție a consumatorilor, acesta fiind un imperativ atât politic, cât și juridic. Aceasta va duce la instituirea unui sistem armonizat care va asigura protecția și siguranța consumatorilor, ori de câte ori se folosește Legislația comună în materie de vânzare.

- *este un set cuprinzător de norme de drept al contractelor*: Legislația europeană comună în materie de vânzare prevede norme care reglementează aspecte de drept al contractelor care au relevanță practică pe parcursul ciclului de viață al unui contract transfrontalier. Aceste aspecte se referă la drepturile și obligațiile părților contractuale și la măsurile reparatorii în caz de neexecutare, obligația de furnizare a informațiilor precontractuale, încheierea contractului (inclusiv cerințele formale), dreptul de retragere și consecințele acestuia, nulitatea care rezultă dintr-o eroare, dol sau o executare incorectă, interpretarea, conținutul și efectele unui contract, evaluarea și consecințele clauzelor contractuale abuzive, restituirea ca urmare a anulării, rezoluțiune, precum și prescripția. Aceasta ar trebui să reglementeze sancțiunile aplicabile în cazul încălcării tuturor obligațiilor care decurg din aplicarea sa. Pe de altă parte, anumite aspecte care sunt fie foarte importante pentru legislația națională fie mai puțin relevante pentru contractele transfrontaliere – precum normele privind capacitatea juridică, ilegalitatea/imoralitatea sau reprezentarea și pluralitatea de debitori și creditori – nu fac obiectul Legislației europene comune în materie de vânzare. Aceste aspecte sunt în continuare reglementate de normele de drept național aplicabile în temeiul Regulamentului Roma I.

- *are o dimensiune internațională*: propunerea are și o dimensiune internațională prin faptul că, pentru a fi aplicabilă, este suficient ca o singură parte să fie stabilită într-un stat membru al UE. Comercianții ar putea utiliza același set de clauze contractuale în raport cu alți comercianți din interiorul și din afara UE. Consumatorii europeni ar putea beneficia de o

gamă mai extinsă de produse cu un nivel de protecție garantat de prevederile Legislației europene comune în materie de vânzare atunci când comercianții din țările terțe sunt dispuși să-și vândă produsele pe piața internă pe această bază. Această dimensiune internațională permite Legislației europene comune în materie de vânzare să devină un reper în stabilirea standardelor în cadrul tranzacțiilor internaționale în domeniul contractelor de vânzare-cumpărare.

2.2. Eficacitatea Legislației europene comune în materie de vânzare

Abordarea Comisiei are în vedere problemele cu care se confruntă consumatorii și comercianții ca urmare a diferențelor în materie de drept al contractelor, într-un deplin respect al principiilor proporționalității și subsidiarității, în comparație cu alte soluții posibile analizate. O Legislație europeană comună în materie de vânzare, opțională, va fi mai eficientă decât soluții legislative fără caracter obligatoriu, cum ar fi un simplu „set de instrumente” (care, ca și instrument fără caracter obligatoriu, nu ar fi în măsură să ofere comercianților sau consumatorilor securitatea juridică necesară tranzacțiilor acestora) întrucât va crea un set unitar și uniform de norme contractuale care vor fi direct disponibile pentru întreprinderi și consumatori. În același timp, combinația caracteristicilor descrise mai sus și, în special, faptul că Legislația europeană comună în materie de vânzare reprezintă un set de norme identice și opționale care se aplică doar în cazurile transfrontaliere înseamnă că are potențialul de a reduce barierele în calea comerțului transfrontalier fără să afecteze abordările și tradiții naționale consacrate. De exemplu, aceasta va permite statelor membre să mențină niveluri diferite de protecție a consumatorilor în dreptul intern al contractelor deja existent, în conformitate cu acquis-ul UE. Legislația europeană comună în materie de vânzare va reprezenta un element suplimentar opțional la normele existente de drept al contractelor, fără să se substituie acestora. Astfel, măsura legislativă se va aplica numai în măsura în care va fi necesar pentru a crea noi oportunități pentru comercianți și consumatori în cadrul pieței unice. În plus, există un domeniu mai larg pentru a se conveni asupra unui set de norme identice, bazate pe un nivel ridicat de protecție, astfel cum se prevede în Legislația europeană comună în materie de vânzare, tocmai datorită naturii voluntare a cadrului. O întreprindere poate opta să i se aplice sistemul întrucât dorește să beneficieze de un nivel ridicat de protecție, însă nu este obligată să acționeze în acest sens.

- **Avantaje pentru întreprinderi**

Atunci când un comerciant alege să aplice Legislația europeană comună în materie de vânzare, prevederile acesteia ar fi singurele norme aplicabile în domeniul reglementat de sfera sa de aplicare. Prin urmare, comerciantul ar trebui să aibă în vedere un singur set de norme—cele prevăzute de Legislația europeană comună în materie de vânzare. Nu ar mai fi necesar să fie luate în considerare alte dispoziții naționale obligatorii, cum ar fi cazul, în mod normal, în momentul încheierii unui contract cu un consumator din alt stat membru. În practică, ar fi comercianții cei care ar lua inițiativa să recurgă la Legislația europeană comună în materie de vânzare. Cumpărători ar trebui, în acest caz, să-și exprime consimțământul explicit înainte de încheierea acestui tip de contract.

Legislația europeană comună în materie de vânzare va garanta faptul că întreprinderile își pot reduce în mod substanțial costurile de tranzacționare. În practică, o întreprindere care intenționează să se extindă pe noi piețe ar trebui să se familiarizeze doar cu un sistem de drept contractual în plus față de cel pe care îl cunoaște deja. O dată efectuată, această opțiune aduce cu sine economii, în raport cu situația în care ar trebui să cerceteze 26 de legislații naționale în materie contractuală pentru a putea desfășura activități comerciale în întreaga UE. Prin

urmare, comercianții pot beneficia de acest cadru juridic comun simplificat și pot dobândi mai multă încredere în procesul de extindere pe noi piețe. Atunci când vând produse unor consumatori din alte țări, comercianții pot folosi achiesarea la Legislația europeană comună în materie de vânzare ca pe un semn al calității.

Pentru contractele între întreprinderi, aplicarea legislației europene comune în materie de vânzare ar aduce valoare adăugată prin facilitarea negocierilor privind legea aplicabilă IMM-urilor. Ar putea fi mai ușor să se ajungă la un acord privind o legislație neutră care este în mod egal accesibilă părților, în propria lor limbă. Odată ce s-au familiarizat cu legislația comună în materie de vânzare, comercianții nu vor mai suporta costuri ulterioare, oricând aceasta va fi aplicabilă. Întrucât problema costurilor afectează în special IMM-urile, legislația comună în materie de vânzare se concentrează asupra acelor contracte între întreprinderi în care cel puțin una din părți este o IMM. Pentru a asigura că IMM-urile vor beneficia la maximum, Comisia va încuraja statele membre să informeze comercianții, prin intermediul canalelor corespunzătoare, cu privire la legislația comună în materie de vânzare și avantajele oferite de aceasta. În plus, fiecărui stat membru i se oferă alegerea de a pune la dispoziție Legislația europeană comună în materie de vânzare și pentru contractele între întreprinderi, în cazul în care niciuna dintre părți nu este o IMM, atunci când statul membru consideră că acest lucru este adecvat.

- Avantaje pentru consumatori

Legislația europeană comună în materie de vânzare a fost concepută pentru a oferi consumatorilor un nivel ridicat de protecție, similar în toate statele membre, astfel încât să poată fi considerată drept un semn al calității care poate prezenta încredere pentru consumatori atunci când aceștia efectuează achiziții transfrontaliere. Unul dintre cele mai bune exemple în acest sens este faptul că Legislația europeană comună în materie de vânzare va oferi consumatorilor posibilitatea de a alege în mod liber măsurile reparatorii în cazul în care le este livrat un produs defect. Prin urmare, oferă consumatorilor posibilitatea de a rezilia contractul imediat. În prezent, o astfel de alegere liberă nu există pentru marea majoritate a consumatorilor din întreaga UE³³. Acest nivel ridicat de protecție a consumatorilor le va conferi acestora încrederea și motivația de a cumpăra produse în alte țări ale UE.

Din motive de transparență, propunerea va garanta faptul că un consumator este întotdeauna informat și de acord cu încheierea contractului în baza Legislației europene comune în materie de vânzare. Aceste informații trebuie să fie oferite de către comerciant unui consumator, împreună cu un rezumat al principalelor drepturi protejate, prin intermediul unui formular standard de informare. Acesta va ajuta consumatorii să înțeleagă care le sunt drepturile de bază și, prin urmare, va soluționa problema nesiguranței care demotivează numeroși consumatori să efectueze achiziții transfrontaliere. Întrucât formularul de informare va fi prezentat în mod clar, concis și în toate limbile oficiale ale UE, va fi util pentru consumatorii care nu reușesc să ia cunoștință despre clauzele și condițiile contractelor pe care le încheie, acestea fiind numeroase și complexe.

³³

Libertatea de a alege măsurile reparatorii, astfel cum prevede legislația comună în materie de vânzare, nu există în Austria, Belgia, Bulgaria, Cipru, Republica Cehă, Danemarca, Estonia, Finlanda, Germania, Ungaria, Italia, Luxemburg, Malta, Țările de Jos, Polonia, România, Slovacia, Spania și Suedia. De fapt, doar cinci state membre oferă posibilități similare celor prevăzute de legislația comună în materie de vânzare (Franța, Grecia, Lituania, Luxemburg și Portugalia), în timp ce altele au adoptat o abordare intermediară (Irlanda, Letonia, Slovenia, Regatul Unit).

O mai mare disponibilitate a ofertelor transfrontaliere va fi în avantajul consumatorilor pe piețele care sunt în prezent evitate de comercianți din cauza dificultăților create de legislația în materie contractuală sau întrucât, pentru întreprinderi, dimensiunea redusă a pieței nu justifică angajarea unor costuri de tranzacționare ridicate la intrare. Acești consumatori vor avea de câștigat întrucât sporirea concurenței pe piața internă va oferi o gamă mai largă de produse și perspectiva unor prețuri mai reduse.

2.3. Relația cu acquis-ul

Propunerea reprezintă o abordare complementară celei oferite de acquis-ul existent în domeniul protecției consumatorilor. În primul rând, aceasta include și este conformă cu aceste măsuri, deși nu este limitată de niveluri minime de protecție care au fost stabilite. În al doilea rând, având în vedere că este limitată la contractele transfrontaliere, aceasta nu reprezintă un substitut pentru acquis-ul general aplicabil. Prin urmare, va exista o necesitate permanentă de a dezvolta standardele în domeniul protecției consumatorilor prin aplicarea abordării tradiționale privind armonizarea utilizate în acest domeniu. În acest sens, este de așteptat ca în timp, cele două abordări să se dezvolte în paralel și să se inspire reciproc.

Propunerea este conformă cu alte politici ale UE. De exemplu, propunerea încurajează comercianții să ia în considerare posibilitatea recurgerii la soluții alternative de soluționare a litigiilor, acestea fiind modalități eficiente, rapide și ieftine de soluționare a conflictelor, fără a fi necesară prezența în fața instanței. În plus, comercianții care doresc să se prezinte în fața instanței pentru litigii care nu depășesc 2 000 EUR, au posibilitatea de a recurge la procedura europeană privind cererile cu valoare redusă, care a fost creată pentru a facilita recuperarea transfrontalieră a datoriilor.

De asemenea, propunerea prevede acordarea de sprijin pentru viitoarele inițiative care vizează înlăturarea obstacolelor în calea comerțului pe piața unică, fie prin directive de armonizare, fie prin alte măsuri corespunzătoare. Aceasta conține unele norme specifice contractelor de vânzare de conținut digital care ar putea furniza în viitor baza unei politici și unor măsuri mai cuprinzătoare în domeniul protecției consumatorilor în contextul pieței digitale. Până în 2008, dispozițiile regulamentului vor face obiectul unei revizuiți ținând cont, printre altele, de necesitatea de a extinde și mai mult domeniul de aplicare în ceea ce privește contractele între întreprinderi, piața și evoluțiile tehnologice cu privire la conținutul digital și evoluțiile ulterioare ale acquis-ului Uniunii.

De asemenea, Comisia va continua să analizeze aspecte generale privind dreptul consumatorilor, cum ar fi oportunitatea actualizării sau extinderii unor norme privind protecția consumatorilor, respectiv revizuirea Directivei privind practicile comerciale neloiale și a Directivei privind publicitatea înșelătoare. În plus, Comisia va continua să analizeze practicile comerciale între întreprinderi, inclusiv dimensiunea lor contractuală.

2.4. Măsuri complementare

Pentru a asigura aplicarea eficace și interpretarea uniformă a Legislației europene comune în materie de vânzare, propunerea preconizează măsuri de sprijin viitoare.

În urma sugestiilor formulate de Parlamentul European, mediul de afaceri, juriști și de organizațiile de protecție a consumatorilor, Comisia va colabora strâns cu toate părțile interesate relevante în vederea dezvoltării unui „model european de clauze contractuale” care să fie specializate pe anumite domenii comerciale sau sectoare de activitate. Un model de

contract care conține clauze și condiții standard și este disponibil în toate limbile oficiale ale Uniunii Europene ar putea fi util pentru comercianții care doresc să încheie contracte transfrontaliere supuse dispozițiilor legislației europene comune în materie de vânzare. În termen de 3 luni de la intrarea în vigoare a Legislației europene comune în materie de vânzare, Comisia va iniția acest proces prin crearea unui grup de experți care reprezintă, în special, interesele celor care recurg la Legislația europeană comună în materie de vânzare. Părțile interesate ar putea contribui cu propriile cunoștințe și expertiză necesare privind practicile comerciale și ar putea elabora clauze și condiții standard în sectorul lor de activitate, valorificând experiența practică directă dobândită odată cu aplicarea legislației europene comune în materie de vânzare.

În vederea asigurării interpretării și aplicării uniforme a Legislației europene comune în materie de vânzare, propunerea preconizează instituirea unei baze de date accesibilă publicului care să conțină hotărâri judecătorești naționale și europene care au impact asupra interpretării dispozițiilor acestui instrument. Statele membre vor fi invitate să notifice Comisiei aceste hotărâri judecătorești, fără întârziere.

Pentru a facilita o înțelegere comună a dispozițiilor Legislației europene comune în materie de vânzare, Comisia va organiza sesiuni de formare pentru practicienii dreptului care aplică legislația europeană comună în materie de vânzare³⁴.

3. CONCLUZIE

Legislația europeană comună a Uniunii Europene în materie de vânzare este o soluție concretă pentru o problemă reală cu care se confruntă întreprinderile și consumatorii: costurile și incertitudinea juridică în momentul cumpărării sau vânzării cu dimensiune transfrontalieră în cadrul pieței interne europene. De asemenea, aceasta reprezintă o abordare inovatoare, deoarece, în conformitate cu principiul proporționalității, păstrează tradițiile și culturile juridice ale statelor membre, întreprinderile având opțiunea de a aplica și legislațiile naționale. Aceasta este în avantajul consumatorilor, atât ca urmare a încrederii pe care o oferă prin garantarea unui nivel ridicat de protecție, dar și prin faptul că aplicarea legislației va conduce la prețuri mai scăzute și o gamă mai largă de produse. Pentru comercianți, se reduce birocrația și costurile de tranzacționare, contribuind astfel la extinderea comerțului transfrontalier și creșterea economiei europene.

Comisia va colabora îndeaproape cu Parlamentul European, cu Consiliul, precum și cu parlamentele naționale pentru a asigura atingerea unui acord rapid cu privire la legislația europeană comună în materie de vânzare, în timp util pentru a celebra a 20-a aniversare a pieței unice. De asemenea, Comisia va continua să coopereze strâns cu părțile interesate, în special cu cei care aplică legislația europeană comună în materie de vânzare (IMM-urile și consumatorii), precum și cu reprezentanții profesiilor juridice pentru a obține o largă acceptare a Legislației europene comune în materie de vânzare în ansamblul Uniunii Europene, întrucât, având în vedere caracterul său opțional, succesul aplicării Legislației europene comune în materie de vânzare va depinde de faptul dacă și în ce măsură aceasta va fi aleasă pentru a încheia tranzacțiile pe piața internă.

³⁴

Comunicarea Comisiei privind instaurarea unui climat de încredere justiție la nivelul UE: o nouă dimensiune a formării judiciare europene, COM (2011) final.

ANEXA I

Cadrul juridic al UE în domeniul propunerii privind o Legislație comună în materie de vânzare

Contractele între întreprinderi și consumatori				Contractele între întreprinderi		
Domeniul dreptului contractelor	Directiva privind drepturile consumatorilor	Alte dispoziții relevante ale UE în domeniul protecției consumatorilor	Directiva privind comerțul electronic	Directiva privind comerțul electronic	Directiva privind combaterea întârzierii în efectuarea plăților	Convenția de la Viena privind vânzarea internațională de mărfuri
Informațiile precontractuale și negocierea	DA	DA	DA	DA	NU	NU, cu câteva excepții
Încheierea contractelor	NU	NU	DA, parțial	NU	NU	DA
Dreptul de retragere	DA	DA	NU	NU	NU	NU
Viciile de consimțământ	NU	NU	NU	NU	NU	NU
Interpretarea	NU	NU (cu o singură excepție)	NU	NU	NU	DA
Conținut și efecte	NU	NU	NU	NU	NU	NU, cu câteva excepții
Clauzele contractuale abuzive	NU	DA	NU	NU	DA, parțial	NU
Obligațiile și măsurile reparatorii de care dispun părțile într-un contract de vânzare-cumpărare	NU	DA	NU	NU	NU	DA
Livrarea și transferul riscurilor	DA	NU	NU	NU	NU	DA
Obligațiile și măsurile reparatorii de care dispun părțile într-un contract de servicii conexe	NU	NU	NU	NU	NU	NU
Despăgubiri, plăți stipulate pentru	NU	NU	NU	NU	DA	DA

neexecutarea obligațiilor și dobânzi						
Restituirea	NU	NU	NU	NU	NU	DA
Prescripția	NU	NU	NU	NU	NU	NU