

1. INTRODUCERE - DE CE UN GHID AL CONTRACTELOR PENTRU ANTREPRENORI	5
2. CLAUZE SPECIFICE ÎN DREPTUL SOCIETAR ȘI CIVIL	9
2.1. INTRODUCERE	9
2.2. ALEGE SĂ TE JUDECI ACASĂ ȘI NU LA SEDIUL CELUI PE CARE ÎL DAI ÎN JUDECATĂ - CLAUZA PRIVIND INSTANȚA COMPETENTĂ	16
2.3. DE CE SĂ ALEGEM ARBITRAJUL ÎN LOCUL INSTANȚELOR ROMÂNE - CLAUZA COMPROMISORIE	19
2.4. CUM POȚI ALEGE SĂ TE JUDECI REPEDE ȘI CU COSTURI MINIME - CLAUZA PRIVIND PROCEDURA ORDONANȚEI DE PLATĂ	30
2.5. DREPTUL DE A NEGOCIA ȘI ADAPTA CONTRACTUL ÎN FUNCȚIE DE NOILE ÎMPREJURĂRI - CLAUZA DE IMPREVIZIUNE	37
2.6. MAI BINE SĂ-ȚI RECUPEREZI BUNURILE DECÂT SĂ TE ÎNSCRII LA MASA CREDALĂ A DEBITORULUI TĂU - CLAUZA DE REZERVARE A PROPRIETĂȚII	46
2.7. SUSPENDAREA SAU ÎNCETAREA CONTRACTULUI ÎN CAZUL EVENIMENTELOR IMPREVIZIBILE - CLAUZA DE FORȚĂ MAJORĂ	49

2.8. DESPRE INTERDICȚIA DE A TRANSMITE UN BUN - CLAUZA DE INALIENABILITATE	56
2.9. DESPRE BUNURILE CARE NU POT FI URMĂRITE DE CREDITORI - CLAUZA DE INSESIZABILITATE	61
2.10. CLAUZE DE AGRAVARE, LIMITARE SAU DE EXONERARE A RĂSPUNDERII	68
2.11. CLAUZE PRIVIND GARANȚIA DE BUNĂ FUNCȚIONARE	75
2.12. STABILIREA ANTICIPATĂ A DESPĂGUBIRILOR ÎN CAZ DE ÎNCĂLCARE A CONTRACTULUI (CLAUZA PENALĂ)	78
2.13. UNELE INFORMAȚII TREBUIE SĂ RĂMÂNĂ SECRETE - CLAUZA DE CONFIDENȚIALITATE	93
2.14. ALEGE SĂ FII TU SINGURUL FURNIZOR ÎNTR-UN ANUMIT TERITORIU - CLAUZA DE EXCLUSIVITATE	99
2.15. ÎNCETAREA CONTRACTULUI DIN MOTIVE CULPABILE UNEI PĂRȚI - CLAUZE DE REZILIERE SAU REZOLUȚIUNE	105
2.16. DREPTUL DE A RENUNȚA LA UN CONTRACT - CLAUZA DE DENUNȚARE UNILATERALĂ A CONTRACTULUI	118
2.17. DREPTUL DE A TE RĂZGÂNDI ÎNTR-UN ANUMIT TERMEN - CLAUZA DE DEZICERE	131
2.18. CE TREBUIE SĂ ȘTII ATUNCI CÂND GARANTEZI CU BUNURILE TALE SAU ALE FIRMEI - DESPRE GAJ ȘI IPOTECĂ	134
2.19. CE TREBUIE SĂ ȘTII ATUNCI CÂND GARANTEZI PERSONAL OBLIGAȚIA ALTUIA - CLAUZA DE FIDEIUSIUNE	146
2.20. PĂSTREAZĂ BUNUL PÂNĂ CÂND PRIMEȘTI PLATA - DREPTUL DE RETENȚIE	156
2.21. DATORIA SALVATĂ DE TRECEREA TIMPULUI - CLAUZE PRIVIND TERMENUL DE PRESCRIPTIE EXTINGTIVĂ	161

3. CLAUZE SPECIFICE ÎN DREPTUL MUNCII	165
3.1. INTRODUCERE	165
3.2. CUM SĂ ÎȚI PĂSTREZI ANGAJAȚII DUPĂ CE AI INVESTIT ÎN EDUCAȚIA LOR - CLAUZA CU PRIVIRE LA FORMAREA PROFESIONALĂ	167
3.3. CUM SĂ ÎȚI PROTEJEZI AFACEREA ATUNCI CÂND PLEACĂ UN ANGAJAT CHEIE - CLAUZA DE NECONCURENȚĂ	175
3.4. DESPRE ANGAJAȚII CARE ÎȘI DESFĂȘOARĂ ACTIVITATEA ÎN MAI MULTE LOCURI - CLAUZA DE MOBILITATE	186
3.5. ȘI ANGAJAȚII TREBUIE SĂ PĂSTREZE INFORMAȚIILE SECRETE - CLAUZA DE CONFIDENȚIALITATE	190
4. CLAUZE SPECIFICE ÎN DOMENIUL PROPRIETĂȚII INTELECTUALE	198
4.1. INTRODUCERE	198
4.2. CE ESTE RELEVANT DE ȘTIUT DE CĂTRE UN MANAGER ÎN MATERIA INVENȚIILOR	205
4.3. DREPTURILE DE PROPRIETATE INTELECTUALĂ POT REPREZENTA GARANȚII REALE MOBILIARE	210
4.4. CONTRACTELE DE LICENȚĂ ȘI CESIUNE A DREPTURILOR DE PROPRIETATE INTELECTUALĂ	213
4.5. CONTRACTUL DE COMANDĂ A UNEI OPERE	222
5. REGULI DE INTERPRETARE A CLAUZELOR CONTRACTUALE	229
5.1. INTERPRETAREA DUPĂ VOINȚA INTERNĂ A PĂRȚILOR	230
5.2. INTERPRETAREA CLAUZEI PRIN RAPORTARE LA ÎNTREGUL CONTRACT	235

5.3. INTERPRETAREA CLAUZELOR ÎNDOIELNICE	238
5.3.1. INTERPRETAREA DUPĂ SENSUL CARE SE POTRIVEȘTE CEL MAI BINE NATURII ȘI OBIECTULUI CONTRACTULUI.....	238
5.3.2. INTERPRETAREA ÎN FUNCȚIE DE NATURA CONTRACTULUI, DE ÎMPREJURĂRILE ÎNCHEIERII CONTRACTULUI, DE INTERPRETAREA DATĂ ANTERIOR DE PĂRȚI, DE SENSUL ATRIBUIT ÎN GENERAL CLAUZELOR ȘI EXPRESIILOR ÎN DOMENIU PRECUM ȘI DE UZANȚE	241
5.3.3. CLAUZELE SE INTERPRETEAZĂ ÎN SENSUL ÎN CARE POT PRODUCE EFECTE IAR NU ÎN ACELA ÎN CARE NU AR PUTEA PRODUCE NICIUNUL	246
5.3.4. CONTRACTUL NU CUPRINDE DECÂT LUCRUL ASUPRA CĂRUIA PĂRȚILE ȘI-AU PROPUS A CONTRACTA, ORICÂT DE GENERALI AR FI TERMENII FOLOSIȚI.....	247
5.3.5. EXEMPLELE PREVĂZUTE ÎNTR-UN CONTRACT NU RESTRÂNG APLICAREA ACESTUIA ÎN ALTE CAZURI CARE NU AU FOST EXPRES PREVĂZUTE	248
5.4. REGULI SUBSIDIARE DE INTERPRETARE – ÎNDOIALA PROFITĂ DEBITORULUI	249
6. CLAUZELE STANDARD, NEUZUALE SAU ABUZIVE ÎN RELAȚIA DINTRE PROFESIONIȘTI	251
7. CLAUZELE ABUZIVE ÎN RELAȚIA CU CONSUMATORII.....	257
8. PROTECȚIA DATELOR CU CARACTER PERSONAL	265
BIBLIOGRAFIE	277

Elena Grecu

Oana Albu



**Ghidul contractelor
pentru antreprenori**

1. Introducere - de ce un ghid al contractelor pentru antreprenori

Dacă vrei pace, pregătește-te pentru război !¹

V-ați gândit vreodată că cifra de afaceri sau profitul pot fi influențate semnificativ de calitatea contractelor pe care le semnați ? Am întâlnit cazuri în care antreprenori la început de drum, sau chiar și cu experiență, au semnat contracte care i-au adus în pragul falimentului.

Unul dintre aceștia, atunci când a semnat un contract pentru o perioadă de cinci ani, a ignorat cu desăvârșire clauză care îi interzicea denunțarea unilaterală înainte de expirarea termenului. La momentul semnării, părea să fie o alegere profitabilă. Însă ulterior, cu toate că prețurile scăzuseră foarte mult și găsisse oferte la jumătate din valoarea pe care trebuia să o plătească furnizorului, n-a avut opțiunea de a renunța la contract. Acel contract a încetat, într-adevăr, înainte de trecerea celor cinci ani, însă ca urmare a insolvenței beneficiarului...

Într-un alt caz, un manager s-a trezit peste noapte că i-au plecat aproape toți clienții din cauză că nu s-a gândit să insereze o clauză de

¹ Expresie latină folosită de Publius Flavius Vegetius Renatus în lucrarea sa *De Re Militari*, vol. III.

neconcurență în contractul de muncă al directorului de vânzări. Directorul a avut grijă ca, atunci când s-a angajat pentru o companie concurentă, să păstreze și portofoliul de clienți...

Iar un altul a uitat că, în contractul pe care l-a semnat cu producătorul de aparate electrocasnice, avea inclusă o clauză de exclusivitate care, în caz de încălcare, era sancționată cu o sumă fabuloasă. Și, încălcând clauză de exclusivitate, a fost obligat prin intermediul instanței de judecată să plătească producătorului nu numai 50.000 Euro, așa cum prevedea clauza penală din contract, ci și taxa judiciară de timbru (de aproximativ 6000 lei), precum și cheltuielile de judecată ale producătorului (echivalentul în lei a 1700 de Euro).

Și toate aceasta doar pentru că nu au știut sau nu au putut să apeleze la un jurist atunci când a fost cazul. Majoritatea erau chiar la început de drum și nu înțelegeau importanța unui contract bine semnat. Sau, deși înțelegeau, nu aveau în acel moment resursele financiare să angajeze un consilier juridic sau să apeleze la serviciile unui avocat. Mai există și categoria antreprenorilor care au avut companii profitabile înființate cu mult timp în urmă, dar care până în acel moment au trecut numai prin experiențe pozitive. Acest lucru i-a făcut să aibă încredere în partenerii contractuali și să renunțe la asistența de specialitate pentru a reduce riscurile unui contract vulnerabil.

Această carte are rolul de a ajuta și, sperăm noi, de a educa antreprenoriatul din România. Cartea se vrea a fi un ghid „de buzunar” pentru toți cei care fie nu au resurse pentru a plăti un avocat, fie au deja un avocat, dar vor să înțeleagă, pentru cultura lor generală, cum funcționează un contract și la ce riscuri se supun zi de zi.

Fiecare capitol vine cu exemple practice, pentru că analiza unui aspect contractual să fie pe deplin înțeleasă. Cititorul își poate imagina, în acest mod, o situație similară în care s-ar putea afla, astfel încât pe viitor să știe la ce să fie atent.

Mai mult de atât, aproape fiecare capitol conține una sau mai multe modele de clauze, pentru ca cititorul să fie capabil de a insera singur clauze contractuale în convenția pe care urmează să o semneze.

Deși nu s-a intenționat a fi segmentul de public pentru care am scris acest ghid, și persoanele fizice pot găsi cartea utilă, acolo unde ea tratează clauze de dreptul muncii, clauzele abuzive în raport cu consumatorii, obligațiile de garanție personală, protecția datelor cu caracter personal sau aspectele ce țin de denunțarea sau rezilierea/rezoluțiunea unui contract.

La finalul fiecărui capitol sau subcapitol, am evidențiat esența subiectului analizat, trecând în revistă cele mai importante lucruri pe care trebuie să le rețineți și la care să fiți atenți pe viitor.

Am încercat să scriem acest ghid în cel mai accesibil mod posibil nu pentru avocați, ci pentru aceia care nu au niciun fel de studii de specialitate în domeniu, știut fiind cât de criptic poate fi limbajul juriștilor. Dacă veți găsi totuși paragrafe care păstrează „limbajul de lemn” al juriștilor, înseamnă că fie n-am putut să spunem altfel, fie defectul profesional își spune cuvântul...

Prin acest ghid nu intenționăm să vă învățăm ABC-ul contractelor din punct de vedere teoretic. În schimb, dorim să vă împărtășim din experiența noastră profesională, pentru a vă ajuta să nu comiteți greșeli care pot duce uneori chiar la închiderea afacerii.

Cum puteți să reduceți costurile cu litigiile atunci când debitori voștri sunt împrăștiați prin toată țara ? E mai bine să vă judecați în fața unui judecător sau în fața unui arbitru ? Știați că puteți să vă recuperați bunurile, chiar dacă debitorul dumneavoastră a intrat în insolvență ? Ați aflat că în prezent instanța de judecată poate să reducă din cuantumul unei clauze penale excesive ? Ați văzut clauze prin care termenul de prescripție al unei creanțe era mai mare sau mic decât 3 ani ? Vreți să știți ce clauze să treceți în contractele de muncă pe care le-ați semnat cu angajații dumneavoastră ? Sunteți interesați de ceea ce

ține de partea de proprietate intelectuală în cadrul unei afaceri - mărci, invenții, drepturi de autor ? Știați că o clauză neclară se interpretează în favoarea debitorului sau că negocierile pe care le-ați avut prin intermediul e-mail-ului pot influența contractul pe care îl veți semna ?

Răspunsurile la întrebările de mai sus, precum și multe alte aspecte relevante într-un contract, vă lăsăm să le descoperiți răsfoind cartea noastră, *Ghidul contractelor pentru antreprenori*.

Elena și Oana

2. Clauze specifice în dreptul societar și civil

□ 2.1. INTRODUCERE

Unul dintre motivele pentru care am înțeles să scriem această carte este legat de noul val legislativ care schimbă mult prea multe lucruri în sistemul juridic.

Codul nostru civil în vigoare la 1865 era un amestec de legi împrumutate de la străini, fiind elaborat după modelul Codului civil al lui Napoleon din 1804, luându-se în considerare și proiectul de Cod civil italian, legea franceză asupra transcripției din 1853, legea ipotecară belgiană din 1851, precum și dispoziții din vechiul drept românesc.

La 1 octombrie 2011 a intrat în vigoare noul Cod civil, având aproape 3.000 de articole, uneori stufoase sau de-a dreptul neclare. Noul Cod civil a sporit complexitatea contractelor, în loc să le facă mai accesibile. În același timp, a adus câteva noutăți care se cereau demult în actualul context economic, precum reglementarea impreviziunii.

Este esențial faptul că noul Cod civil nu se mai aplică doar simplilor particulari. Obligațiile profesioniștilor, atât cele care rezultă din relațiile dintre ei, cât și cele care rezultă din relațiile dintre un agent economic și o persoană fizică, sunt acum reglementate direct de Codul civil, Codul comercial fiind abrogat.

Trebuie să spunem adio noțiunilor de comercial și comerciant cu care sunt atât de obișnuiți juriștii, cât și antreprenorii. Aceste noțiuni

vor rămâne cu siguranță în limbajul nostru, mai mult din reflex sau pentru că acum ni se par atât de clare. Dar pe hârtie va trebui să renunțăm la ele. Atât noul Cod civil, cât și noul Cod de procedură civilă înlocuiesc aceste noțiuni cu altele care, la o primă vedere, nu par nici clare și nici ușor de asimilat.

În loc de societate comercială vom spune societate. În loc de drept comercial vom spune drept societar. În loc de comercianți vom spune profesioniști, chiar dacă această noțiune ne duce cu gândul la profesiile liberale. Avocații, arhitecții, ziariștii sau medicii au profesii liberale și ei nu fac, potrivit statutului lor, acte de comerț. Dar, în prezent, se află în aceeași categorie cu toate companiile, fostele societăți comerciale. Cu timpul, ne vom obișnui și cu aceste noțiuni.

Pentru a familiariza cititorul cu aceste noi concepte, am scris cartea în spiritul noii legislații, chiar dacă au fost situații în care noțiunile de comercial sau comerciant ar fi fost mai naturale.

Așadar, sunt profesioniști atât titularii întreprinderilor de tip comercial clasic, așa cum îi cunoșteam până acum (adică societățile comerciale, regiile, organizațiile cooperatiste, comercianții persoane fizice), cât și persoanele care exercită profesii liberale sau reglementate (medici, ziariști, avocați, notari), precum și instituțiile publice (spitale, universități, teatre) și organizațiile non-guvernamentale (fundații, asociații, cluburi sportive, culte religioase).

Noul Cod civil a fost transformat dintr-un cod al particularilor, într-un cod al profesioniștilor, adică un cod al afacerilor.

Pe de altă parte, titularului unui patrimoniu i se permite să creeze, prin act unilateral sau prin convenție, o interdicție de vânzare sau de executare silită temporară a unora dintre bunurile care fac parte din patrimoniul său. În acest sens, se poate vedea analiza acestor aspecte la capitolele destinate inalienabilității sau insesizabilității bunurilor.

Din fericire, oamenii de afaceri au aplicat încă de la începutul crizei această noțiune echitabilă a revizuirii contractului, fără să mai

ajungă într-un litigiu, pentru că, pe de o parte, un proces este nu numai costisitor, ci și durează incredibil de mult. De exemplu, la București, termenele în litigiile dintre profesioniști (a se citi comercianți) sau în litigiile de muncă sunt și de peste un an de la depunerea cererii de chemare în judecată.

Un proces poate afecta afacerea și, implicit, poate afecta și persoanele care depind de afacere, cum sunt angajații, furnizorii de utilități, băncile, statul sau chiar clienții care își pot pierde încrederea într-o companie care a fost dată în judecată, chiar dacă în final cel care a dat în judecată pierde.

De asemenea, noul Cod de procedură civilă a intrat în vigoare în anul 2013, aducând modificări relevante. De exemplu, termenele de apel sau de recurs au crescut de la 15 la 30 zile, ceea ce înseamnă că avem mai mult timp să atacăm o hotărâre judecătorească care nu ne place. Despre o parte dintre modificări am avut ocazia să scriem în carte, cum ar fi clauza privind procedura ordonanței de plată. Somația de plată, așa cum o știam, nu mai există.

În acest moment, pe diverse site-uri, întâlnim numeroase modele de contracte oferite gratis. În aceste condiții, poate părea simplu pentru cei interesați să încheie un contract între profesioniști, neconsiderând necesară consultarea unor specialiști. Poate de aceea multe societăți descoperă greșelile și neajunsurile contractelor încheiate abia în momentul executării acestora.

Clauze obligatorii versus clauze facultative într-un contract

Orice contract trebuie privit ca o înțelegere, acord de voință prin care două sau mai multe persoane fizice sau juridice dau naștere, modifică sau sting un raport juridic. Altfel spus, putem numi contract acordul de voință prin care două sau mai multe persoane reglementează (supun unor reguli) o relație socială care se stabilește între ele.

La încheierea unui contract, trebuie îndeplinite câteva condiții esențiale:

1. Existența părților, precum și consimțământul liber și neconstrâns al părților (pentru încheierea valabilă a unui contract trebuie ca fiecare dintre părți să cunoască consecințele juridice ale încheierii contractului respectiv și să consimtă liber și nesilit la acceptarea acestora).

Evident, la începutul contractului trebuie să fie identificate părțile contractului, iar acestea să aibă drept de semnătură. În cazul unor persoane fizice, se va indica numele complet, domiciliul (care trebuie să coincidă cu cel din cartea de identitate), numărul și seria actului de identitate. În cazul unor persoane juridice, se va indica numele firmei, sediul acesteia, numărul de înregistrare de la Registrul Comerțului (ex. J40/9999/2000), codul unic de înregistrare și persoana care reprezintă în mod legal compania.

Un prim aspect foarte important este să știți dacă societatea parteneră cu care urmează să încheiați contactul mai funcționează sau nu. Nu pot fi semnate contracte cu reprezentanții unei societăți care se află în dizolvare, insolvență, faliment sau care este radiată. Dacă o firmă este insolventă, poate fi ușor de verificat pe portalul instanțelor <http://portal.just.ro/>, unde nu trebuie decât să dați click pe județul unde își are sediul viitorul dumneavoastră partener de afaceri și apoi încă un click pe tribunal, unul pe căsuța „Dosare” din stânga, și apoi introduceți numele firmei în câmpul „Parte”. Ex: dacă firma ABCDE SRL are sediul în București și vreți să vedeți dacă aceasta este în insolvență, după ce ați intrat pe portal, accesați județul București din imaginea cu harta României, apoi click pe „T.BUCUREȘTI”, click pe „Dosare” și scrieți „ABCDE” în căsuța „Parte”. Mai apăsați o dată pe căutare și aflați informația care vă interesează.

Un alt aspect foarte important este să știți dacă persoana cu care încheiați contractul are dreptul de a reprezenta în mod valabil societatea în numele căreia pretinde că acționează. În afaceri se spune că o simplă strângere de mână valorează deseori la fel sau uneori