

INSTRUMENTELE JURIDICE ALE TRANSFERULUI DE TEHNOLOGIE ÎN COMERȚUL INTERNAȚIONAL

R. Băieșu

Universitatea „George Barițiu din Brașov

1. INTRODUCERE

Unul din mijloacele de realizare a dezvoltării economice îl reprezintă transferul de tehnologie. Desigur, tehnologia poate fi transferată și prin alte metode decât prin cele comerciale. Personalul poate fi educat sau pregătit personal în instituții de cercetare și dezvoltare, instituții tehnice sau centre de studii superioare. Astfel de personal poate, în schimb să studieze cărți, periodice sau alte publicații care conțin subiecte științifice și tehnice de specialitate, respectiv să citească literatura privind brevetele, dobândind astfel cunoștințe privitoare la o anumită tehnologie. Dar, în mod inevitabil, aceste cunoștințe nu vor fi suficiente pentru ca acel personal sau alte persoane să aplice acele cunoștințe, în special invențiile descrise în acea literatură de brevete, să fabrice produsele, să producă bunurile sau să acorde serviciile.

Acest lucru este adevărat din două motive. În primul rând, dreptul exclusiv se a exploata o invenție aparține titularului acelei invenții. Fără autorizarea din partea titularului, invenția acestuia nu poate fi pusă în practică de alții. În al doilea rând, după cum a fost menționat, nu toate cunoștințele - know-how-ul - care facilitează sau sunt utile pentru exploatarea unei invenții sunt expuse în descrierea invenției ce poate fi găsită în literatura privind brevetele. Deci, este necesară cumpărarea acelor drepturi, cumpărarea permisiunii de a utiliza invenția sau cumpărarea know-how-ului care permite punerea în practică a invenției în cel mai eficient mod. Transferul de tehnologie poate constitui obiectul unui contract adiacent sau al unei clauze într-un contract complex.

În comerțul internațional principalul instrument de transmitere a tehnologiei îl reprezintă contractul. În raport de natura lui juridică, contractul de transfer de tehnologie prezintă unele forme: contractul de franciză, diferitele contracte de licență, contractul de know-how și contractul de engineering.

Contractele de transfer de tehnologie, pot avea, sub aspectul obiectului, o aplicare largă; ele pot cuprinde linii de fabricație, uzine complexe, utilaje, mașini, licențe de brevete, know-how, engineering

(sau consulting-engineering), servicii sub diverse forme.

2. PRINCIPALELE CONTRACTE PRIN CARE SE REALIZEAZĂ TRANSFERUL DE TEHNOLOGIE

2.1. Contractul de franciză

2.1.1. Noțiune de franciză

Franciza este un acord comercial prin care renumita și informațiile tehnice ale unei părți sunt combinate cu investiții ale celeilalte părți, în scopul vânzării bunurilor sau a acordării serviciilor direct către consumator.

Bunurile în discuție pot fi cu utilizare îndelungată, ca în cazul automobilelor sau a instalațiilor casnice. Bunurile în discuție pot fi consumate prin utilizare, cum ar fi hrana sau băuturile preparate. Serviciile se pot extinde și la închirierea de echipament de producție, de exemplu automobile, camioane sau alte echipamente motorizate, sau la servicii hoteliere, spălătorii sau asistență de secretariat.

Rezumând franciza înseamnă reproducerea unei afaceri de succes în condiții convenite cu titularul acestei afaceri. Aceasta presupune:

► exploatarea unor drepturi de proprietate intelectuală și industrială aparținând titularului unei afaceri de succes, de către un nou întreprinzător în schimbul prețului convenit;

► un transfer de cunoștințe de la titularul afacerii de succes (francizor) către întreprinzătorul care l-a selecționat (francizat);

► un parteneriat total între francizor și francizat, un schimb permanent de informații între acești parteneri, o cooperare strânsă și continuă pentru reușita comună în afacere.

În sfârșit, potrivit reglementării comunitare, acordul de franciză este acela prin care o întreprindere francizorul, acordă altelea, francizatul, în schimbul unei compensații financiare directe sau indirecte dreptul de a exploata o franciză în scopul comercializării unor produse și/sau servicii determinate.

Acest acord trebuie să cuprindă cel puțin următoarele obligații:

- ▶ utilizarea unui nume sau firme comune și o prezentare uniformă a localurilor și/sau mijloacelor de transport vizate în contract;

- ▶ comunicarea de către francizor, francizatului său a savoi faire-ului,

- ▶ furnizarea continuă de către francizor, francizatului a unei asistențe comerciale sau tehnice pe durata acordului.

De remarcat faptul că definiția dată de Comisia Comunității Europene privește doar distribuirea de produse sau servicii, dar acorduri de franciză pot fi încheiate și pentru producția de bunuri de orice fel.

2.1.2. Categoriile de francize

a) Acorduri de franciză industrială

În acest caz francizatul este autorizat, prin acordarea unei licențe de către francizor, să fabrice sub marca francizorului și cu asistența sa tehnică, produsele. Prin acest acord francizorul poate să-și promoveze propria sa marcă în străinătate fără a fi nevoit să facă investiții importante, reușind astfel să intre relativ ușor pe piețe pe care în alte condiții i-ar fi fost dificil să intre fie datorită unor factori cum ar fi reglementările vamale și fiscale, costurile transportului, costurile legate de promovarea produsului (marketing-ul).

Și pentru francizat este avantajos acest contract întrucât el reușește să beneficieze de serviciile unui întreprinzător a cărui „rețetă” îi poate asigura succesul în afaceri.

Între francizor și francizat se stabilesc relații specifice. Astfel francizorul acordă consultanță managerială, pregătește personalul, oferă asistență tehnică și comercială, know-how-ul, dreptul de a folosi marca sa, precum și alte drepturi de proprietate industrială și intelectuală, se ocupă de publicitate.

Francizatul la rândul are obligația de a se încadra în sistemul francizorului, îmbunătățind și dezvoltând afacerea acestuia. Se ajunge ca francizatul să fie ținut să cumpere materia primă a francizorului, printr-o clauză de aprovizionare exclusivă.

Acorduri cunoscute de franciză industrială sunt cele care au ca obiect produsele CAMPARI, SCHWEPPE, COCA-COLA și PEPSI-COLA.

b) Acorduri de franciză în distribuție

În aceste acorduri, francizorul este un producător care desface produsele sale prin intermediul unui francizat, fie un angrosist care revinde produsele sub marca unor francizați. În

aceste acorduri, francizorul acordă consultanță, pregătește personalul, oferă francizatului dreptul de a folosi marca sa pentru produsele ce fac obiectul francizei.

Acorduri de franciză de distribuție cunoscute sunt: SANTAL, VERITAS, UNIC, YVES ROCHER, CHRISTIANSEN.

c) Acorduri de franciză de servicii

Prin aceste acorduri francizorul pune la punct o metodă sau o tehnică specifică de prestare de servicii, îl autorizează pe francizat să utilizeze aceste metode și tehnici în prestarea aceluiași gen de servicii. Sunt cele mai răspândite acorduri de franciză.

Exemple de astfel de acorduri de franciză de servicii sunt: FAST-FOOD MC DONALD'S, PIZZA HUT, RENT A CAR, HILTON, HOLIDAY INN, HERTZ.

d) Contractul de franciză principală (master franchise)

Există rețele de franciză construite în etape. Prin acordul de franciză principală (master franchise), întreprinderea francizoare acordă altei persoane, subfrancizor, în schimbul unei compensații financiare, directe sau indirecte, dreptul de a exploata o franciză, în vederea încheierii de contracte de franciză cu terți francizați.

2.2. Contractele de licență

2.2.1. Noțiune, caractere juridice, natura juridică

Contractul de licență reprezintă modalitatea cea mai des întâlnită în transferul de tehnologie.

Practic el reprezintă instrumentul prin care se realizează transferul de tehnologie în cadrul raporturilor de cooperare și comerț internațional.

Constă în acordarea de către titularul unei licențe brevetate unei alte persoane fizice sau juridice a permisiunii de a executa, în țară și pentru o perioadă de timp limitată, unul sau mai multe acte care sunt acoperite de drepturile exclusive ale titularului invenției brevetate în acea țară. Atunci când se acordă o „licență”. Acordul este dat în schimbul unui preț (a unei redevențe), iar obiectul contractului se poate referi la dreptul de a folosi brevete de invenție, procedee tehnice, documentații tehnice, scheme operatorii de producție, metode de exploatare a mașinilor, metode de tratare a produselor, mărci de fabrică și mărci de comerț.

Conținutul și efectele licenței sunt reglementate de legea contractului, care se determină de părți în conformitate cu principiul autonomiei de voință.

Libertatea contractuală a părților este limitată de acele acte normative care condiționează încheierea contractelor externe, de interdicția stipulării clauzelor abuzive și de incidența legislației antitrust.

În practica internațională, contractul se combină în multe cazuri cu contractul de asistență tehnică, pentru a ușura firmei beneficiare punerea în aplicare a licenței achiziționate. În alte cazuri, contractele de licență se încheie în contextul unor acorduri-cadru de cooperare.

Licența este acordată de obicei sub rezerva unor condiții care vor fi stabilite într-un document scris prin care licențiatului îi este acordată licența. Astfel licențiatorul poate acorda licența în anumite condiții cum ar fi licența să fie exploatată doar pentru o perioadă de timp ori pentru o anumită regiune limitând astfel exploatarea de către beneficiar a licenței. Tot astfel el poate acorda beneficiarului exclusivitatea exploatarea acelei licențe sau în caz contrar el poate să nu-i acorde licențiatului exclusivitate caz în care își rezervă dreptul de a acorda permisiunea folosirii licenței și altor terți.

O altă condiție poate fi ca invenția să fie exploatată de către licențiat numai pentru fabricarea produselor destinate unei utilizări specifice, de exemplu fabricarea unui produs farmaceutic pentru oameni, dar nu și pentru animale. O altă condiție ar putea fi ca licențiatul să exploateze invenția doar în anumite fabrici sau să comercializeze produsul reprezentând invenția doar în anumite regiuni bine definite.

Uneori între două firme se face un schimb de licențe, în sensul că fiecare pune la dispoziția celuilalt, licența sa de brevet pentru realizarea de produse diferite sau aplicarea de tehnologii diferite. Se ajunge astfel la operațiunea cunoscută sub denumirea de cross-licensing.

În ceea ce privește natura juridică a contractului de licență trebuie remarcat faptul că acesta nu este reglementat în mod special, el fiind supus tot regulilor dreptului comun în materie de contracte.

Contractul de licență apare ca un instrument juridic prin care se precizează drepturile și obligațiile părților contractante și oferă, prin natura sa obligatorie, protecție împotriva urmărilor unor eventuale neînțelegeri.

Conform accepțiunilor internaționale, contractul de licență este un contract de tip deosebit, care nu se poate încadra în tipurile de contracte de drept civil, cum ar fi cele de vânzare-cumpărare, închiriere sau arendă. Au existat opinii potrivit cărora contractul de licență ar avea natura unui

contract nenumit sau sui generis, ori s-a refuzat un răspuns global în această problemă.

Contractul de licență este un contract consensual cu titlu oneros, sinalagmatic, comutativ și de regulă cu executare succesivă și intuitu personae.

2.2.2. Părțile contractului de licență

Când este acordată o licență, documentul care pune în evidență permisiunea acordată de către titularul invenției brevetate este numit de obicei „contract de licență” sau mai simplu „licență”. Titularul invenției brevetate care dă permisiunea este numit „licențiator”. Persoana sau entitatea juridică care primește acea permisiune este numită „licențiat”.

Obligațiile părților contractului de licență

Obligațiile cedentului (a licențiatorului):

- ▶ obligația de a-l pune pe beneficiarul licenței în situația de a folosi invenția;
- ▶ obligația de a-i acorda asistență tehnică;
- ▶ obligația de plată a anuităților;
- ▶ obligația de garanție.

Obligațiile licențiatului (a beneficiarului licenței):

- ▶ obligația de plată a prețului;
- ▶ obligația de exploatare a licenței.

Licențele de marcă

Contractul de licență a mărcii este convenția prin care titularul unei mărci (licențiator) transmite altei persoane (licențiat) dreptul de a folosi acea marcă în schimbul unui preț.

Doctrina distinge între:

▶ licența de exploatare care dă dreptul licențiatului de a aplica marca cedată, precum și de a fabrica produsul, caz în care aceeași marcă se folosește pentru două produse care au o origine diferită (titularul și licențiatul) dar caracteristici identice;

▶ licența de folosire, care constă în autorizarea în autorizarea de a aplica sau atașa marca pe produse livrate de licențiator;

▶ licența de reclamă, care implică autorizarea folosirii unei denumiri care constituie obiectul unui drept personal al altei persoane în scop comercial și publicitar

Observăm că deși asistăm la o expansiune a licenței în materie de mărci, există și obiecții în ce privește admisibilitatea licenței acestora, susținându-se că în vreme ce este legitim ca inventatorul sau autorul să poată valorifica drepturile lor exclusive, permițând unor terți să le exploateze, acesta fiind un mod normal de a folosi creația lor, nu pare însă posibil ca proprietarul unei mărci să fie autorizat să tragă foloase din utilizarea

mărcii sale ,ci numai din vânzarea produselor sale , căroro marca nu face decât să le garanteze autenticitatea. Nu este de mirare că , în considerarea acestei opinii există țări în care transmisiunea liberă a mărcii era o vreme interzisă (cazul Elveției și al Angliei) problema rezolvându-se prin recurgerea la așa-zisele „licențe imperfecte”.

Directiva comunitară din 21 decembrie 1988 reglementează licența mărcii, iar în Regulamentul nr.40/1994 privitor la marca comunitară, art.22 consacră și el admisibilitatea licențelor.

Legiutorul român a admis în mod expres licența mărcilor prin art.39 din legea privind mărcile și indicațiile geografice .

Licențele de brevet

Printr-o licență de brevet titularul său concede unui terț posibilitatea exploatării invenției protejate. Acest drept acoperă totalitatea teritoriului pentru care titlul a fost dat , în afară de clauză contrară. Licența acordată poate fi exclusivă , unică sau simplă . O licență exclusivă garantează faptul că licențiatul nu va avea concurență , nici chiar pe cea a licențiatorului sau a filialelor sale; acest lucru trebuie stipulat în contract. O licență unică garantează licențiatului că licențiatorul nu va acorda licența Altor întreprinzători din teritoriul contractual . O licență simplă nu acordă nici o garanție cu privire la aceste aspecte, constituind pur și simplu o autorizație pentru utilizarea invenției

În cazul unui brevet de invenției , scopul contractului este acela de a autoriza folosirea unei invenții protejate prin brevet . Brevetul de invenție implicat în această acțiune este identificat prin precizarea numelui țării în care a fost acordat și a numărului său.

Brevetul de invenție oferă o serie de drepturi exclusive : dreptul de a utiliza invenția , de a o produce , de a o vinde sau plasa pe o piață. În general , o licență pune la dispoziția licențiatorului autorizația de a executa toate aceste acțiuni.

2.3. Contractul de know-how

2.3.1. Noțiune, trăsături caracteristice

Know-how-ul reprezintă ansamblul de cunoștințe tehnice-infomații, experiență, abilitate - nebrevetabile sau brevetabile dar nebrevetate, necesare fabricării, funcționării ori comercializării unor tehnologii ori procedee. Noțiunea de know-how este o abreviere a expresiei nord-americane “*the know-how to do it*”.

Doctrina a definit recent know-how-ul ca fiind creația intelectuală reprezentată de totalitatea cunoștințelor și soluțiilor noi, secrete substanțiale și identificate, deținute de un comerciant, utile în

industrie, comerț sau servicii, pentru care titularul își manifestă voința de a le transmite în anumite condiții terților.

Principalele elemente de ordin intelectual, care alcătuiesc, separat sau în ansamblul lor, conținutul know-how-ului sunt:

- abilitatea tehnica;
- experiența;
- cunoștințele tehnice.

Toate aceste cunoștințe de ordin intelectual pot avea, si de regula au, un suport material: schițe, obiecte, instrucțiuni sau alte documentații.

Trasaturile esențiale ale know-how-ului sunt :

a) transmisibilitatea cunoștințelor care îl alcătuiesc (în măsura în care sunt insolubil legate de persoana detinatorului)

b) caracterul secret al cunoștințelor și într-o anumită măsura noutatea acestora

c) know-how-ul nu este niciodată brevetat, brevetarea implicând divulgarea sa.

În ceea ce privește a doua trăsătură menționăm ca în SUA jurisprudența s-a pronunțat în sensul că nu trebuie să fie în întregime nou fiind suficient ca el să reprezinte “*intr-o proporție importantă*” eforturile independente ale celui care le-a pus la punct.

2.3.2. Importanța know-how-ului

Valoarea know-how-ului consta tocmai în faptul ca el reprezintă un monopol de fapt pentru deținătorul sau, asigurat de interzicerea accesului terților la cunoștințele respective. De aici rezultă însă și caracterul fragil și aleatoriu al valorii know-how-ului, care depinde de măsura în care este păstrat secretul asupra cunoștințelor care îl alcătuiesc.

Specific know-how-ului este faptul că el conține informații, care nu sunt brevetate fie pentru ca nu pot îndeplini condițiile necesare pentru acordarea protecției sau fie că deținătorul lor nu dorește să le divulge, păstrându-le doar pentru sine.

Know-how-ul se deosebește de secretul de fabrică apărut în unele legislații împotriva divulgării deoarece:

❖ privește nu numai tehnicile efectiv utilizate, obiect al secretului de fabrica, ci și pe cele aflate în stadiu experimental, precum și cunoștințele;

❖ este verificabil prin transmitere, în timp ce secretul constituie de regulă exclusivitatea unei singure întreprinderi.

Acest transfer de tehnologie, adică acordarea permisiunii de a utiliza know-how-ul, se realizează printr-o metoda legala, si anume, prin contractul de know-how.

Prin încheierea acestui contract iau naștere relații juridice între furnizorul de know-how, care furnizează acel know-how numit cedent, și persoana (entitatea), care primește acel know-how numit cesionar. Firesc aceste relații sunt de natură contractuală în sensul că cedentul consimte (își dă acordul) cesionarea, iar cesionarul consimte achiziționarea know-how-ului.

2.3.3. Natura juridică a contractului de know-how

În ceea ce privește natura juridică a contractului de transmitere a know-how-ului în doctrină au fost enunțate trei opinii:

- know-how-ul este transmis printr-un contract de antrepriza;
- know-how-ul este transmis printr-un contract de licență și contract de cesiune;
- know-how-ul este transmis prin intermediul contractului de franciză.

Know-how-ul poate fi transmis și în cadrul unui contract de licență atunci când know-how-ul este în legătură cu o invenție, marcă de fabrică înregistrată sau un desen sau model industrial. În acest caz dispozițiile referitoare la know-how se găsesc incluse în contractul de licență. Este situația, în care cel care dezvoltă acel know-how este și titularul invenției brevetate.

În ceea ce privește modul de comunicare al know-how-ului acesta poate fi comunicat:

- sub forma tangibilă, cum ar fi planuri arhitecturale ale clădirilor, fabricilor, desene, schite ale mașinilor, manuale sau instrucțiuni.
- sub forma intangibilă ca în următoarele cazuri:

- ▶ un inginer al furnizorului care să dea explicații unui inginer al beneficiarului (servicii tehnice);
- ▶ un inginer al beneficiarului care să asiste/să fie prezent la o linie de producție (asistență tehnică);
- ▶ pregătirea personalului beneficiarului în fabrica acestuia sau a furnizorului (servicii de management).

Întrucât know-how-ul conține cunoștințe, informații, ce nu sunt brevetate sau nebrevetabile, ele sunt lipsite de o protecție legală, ceea ce face ca obiectul contractului să nu fie ușor identificat. Ca urmare părțile vor descrie know-how-ul ce trebuie pus la dispoziție, dacă este necesar vor identifica progresele tehnologice ale unei părți sau ale celeilalte și condițiile, în care aceste progrese vor fi puse la dispoziție de către cea parte celeilalte.

Identificarea know-how-ului este posibilă atât prin descrierea informațiilor și cunoștințelor care

sunt transferate de la o parte la alta cât și prin determinarea produselor și serviciilor la care aceste informații și cunoștințe se aplică, fie în scopul producerii bunului, al exploatării bunului sau al prestării serviciului.

Având în vedere că este necesară identificarea cât mai exactă a obiectului contractului forma scrisă este cea în care se încheie contractul.

2.3.4. Părțile contractului de know-how

Părțile în contract au următoarele obligații :

1. Obligațiile cedentului de know-how:

- obligația de comunicare a know-how-ului:
 - ▶ este o obligație de a face;
 - ▶ se poate realiza prin remiterea de documente, planuri, schite, instruirea personalului.
- obligația de comunicare a perfecționărilor:
 - ▶ poate fi considerată ca o clauză subînțeleasă;
 - ▶ părțile pot conveni că perfecționările obținute de cedent nu sunt transmisibile ori că transmiterea se va face numai cu majorarea corespunzătoare a prețului.
- obligația de garanție pentru vicii ascunse (obligație comună în contractele sinalmatice);
- contractul de know-how mai poate da naștere și unor obligații de exclusivitate și de păstrare a secretului.

2. Obligațiile cesionarului de know-how:

- obligația de plată a prețului;
- obligația de exploatare a know-how-ului;
- obligația de păstrare a secretului (de confidențialitate);
- obligația de non-concurență și de comunicare a perfecționărilor către furnizorul de know-how.

Un know-how este dobândit sau dezvoltat de către cel care îl deține în decursul activității de cercetare și dezvoltare sau prin aplicarea tehnicilor industriale și comerciale în operațiile, pe care le efectuează întreprinderea acestuia. Un anumit know-how constituie un bun valoros al licențiatorului și îi poate determina poziția sa pe piață în lupta cu concurența. Tocmai de aceea în cazul în care acesta dorește să-l facă cunoscut îl va face în schimbul unui preț, care să compenseze dezvoltarea informațiilor.

Know-how-ul se furnizează deci în urma unor negocieri între cel care furnizează și cel care dorește achiziționarea de know-how.

Prețul poate fi stabilit în sumă forfetară sau sub forma unor redevențe.

O importanță deosebită se acordă obligației de confidențialitate, pe care cesionarul de know-how trebuie să o respecte întrucât transmiterea de know-how echivalează cu intenția de divulgare a acestuia.

Întrucât un know-how poate face parte din fondul de comerț al unui comerciant acesta poate fi înstrăinat odată cu acel fond sau separat de acel fond de comerț.

2.3.5. Mijloace juridice de apărare

Pe plan juridic know-how-ul poate fi protejat :

- pe cale civilă, care poate fi:

❖ contractuală, prin inserarea unor clauze adecvate în contract menite să asigure confidențialitatea cunostintelor transmise

❖ extracontractuală, în temeiul răspunderii civile delictuale când cel în cauză are la dispoziție două acțiuni: una pentru concurența neloială, care poate fi folosită împotriva concurenților, și o acțiune în răspundere civilă delictuală, de drept comun, care poate fi folosită împotriva altor persoane decât concurenții.

- pe calea unei acțiuni penale pentru divulgarea secretului de fabrica sau profesional ori prin sancționarea furtului

- pe calea unei acțiuni în îmbogățirea fără justă cauză, care ar avea caracter subsidiar.

3. CONTRACTUL DE CONSULTING ENGINEERING

3.1. Noțiune, caracteristici

Ajutorul furnizat de un consultant individual sau de o firmă de consultanță care va da sfaturi și acorda alte servicii privitoare la planificarea și achiziționarea propriu-zisă a unei anumite tehnologii poate fi util, dacă nu chiar indispensabil pentru astfel de întreprinderi, persoane sau guverne care doresc să achiziționeze tehnologia unor întreprinderi din alte țări.

În astfel de activități nu numai că se primește ajutor la achiziționarea tehnologiei, dar experiența câștigată și lecțiile învățate în cadrul angajării și lucrului cu un consultant individual sau firmă de consultanță vor constitui cunoștințe valoroase, care pot servi la o mai bună realizare a viitoarelor proiecte.

Beneficiarii de investiții apelează la serviciile acestui consultant care, în numele beneficiarului, urmărește realizarea unor investiții.

În ceea ce privește planificarea, sfaturile sau serviciile se pot referi la selectarea produsului ce

urmează a fi fabricat sau îmbunătățit și a tehnologiei ce trebuie utilizată, la investițiile necesare, la tipul de organizare comercială sau la alte legături ce trebuie stabilite, precum și la corespondența acestora cu obiectivul sau obiectivele ce urmează a fi atinse.

3.2. Natura juridică

Este greu să se distingă între consulting și engineering. Se apreciază că faza de consulting însoțește proiectarea investiției, iar cea de engineering executarea propriu-zisă până la darea în execuție.

Doctrina nu este unanimă în a reglementa natura juridică a acestui contract.

Contractul este unul nenumit. S-a încercat reglementarea lui prin analogie. Astfel, într-o opinie, contractul a fost asimilat contractului de mandat pentru că prestatorul acționează în numele și pe contul beneficiarului mandatului.

Opinia este criticabilă deoarece spre deosebire de mandatar, care poate încheia acte juridice și care primește indicații de la mandați, prestatorul, pe de o parte, săvârșește fapte materiale, iar pe de altă parte, acționează potrivit cunoștințelor sale.

Într-o altă opinie, contractul a fost asimilat contractului de antrepriză, ignorându-se faptul că antreprenorul are obligație de rezultat, iar prestatorul una de mijloace.

3.3. Caracterele

Contractul de engineering este un contract consensual, *intuitu personae*, comutativ și cu titlu oneros. Activitatea de engineering implică, în principiu, mai multe contracte care sunt unite prin aceeași finalitate. Datorită diversității obligațiilor, contractul de engineering este operație complexă.

Raporturile juridico-economice care iau naștere între unitatea beneficiară și organizația de engineering se concretizează în încheierea unui contract comercial care conține o serie de elemente:

❖ denumirea părților cu indicarea sediilor și a calității;

❖ obiectul contractului sub forma unei descrieri succinte dar precise a proiectului și a serviciilor ce urmează a fi prestate de firma de engineering;

❖ data începerii lucrărilor și data aproximativă a încheierii lor;

❖ dreptul firmei de engineering de a refolosi planurile, ideile, desenele, schițele;

❖ remunerarea firmei de engineering pentru activitatea desfășurată;

În ceea ce privește forma contractului, activitatea de engineering se realizează prin mai

multe tipuri de contracte, dintre care în practica internațională se folosesc următoarele: contractele la cheie, contracte separate și contracte combinate.

3.4. Obiectul contractului

Obiectul contractului de engineering îl formează operațiunile prestate de la simple consultații până la realizarea unor proiecte sau obiective. De aceea, este necesară stabilirea cu exactitate a serviciilor ce urmează a fi prestate de către societatea de engineering.

3.5. Obligațiile părților

1. Obligațiile prestatorului:

❖ efectuarea de studii, de la cel de bază până la studii de detaliu ale instalațiilor, cu ajutorul licențelor, brevetelor și mai cu seamă a aportului de know-how;

❖ să păstreze confidențialitatea asupra informației secrete furnizate de beneficiar în scopul de a-l familiariza cu investiția;

❖ conducerea realizării obiectivului industrial;

❖ prestarea de asistență tehnică;

❖ coordonarea activității antreprenorilor;

❖ verificarea lucrărilor de montaj;

❖ predarea documentației obiectivului;

❖ garantarea funcționării și capacității obiectivului.

2. Obligațiile beneficiarului:

❖ să pună la dispoziția prestatorului datele necesare familiarizării cu investiția;

❖ să ocrotească calitatea de autor a prestatorului de consulting;

❖ să păstreze secretul cunoștințelor intelectuale ale prestatorului;

❖ să furnizeze bunuri sau să obțină autorizațiile necesare;

❖ să presteze unele servicii și să-l plătească pe prestator.

Plata se poate face folosind mai multe modalități:

a) metoda timpului folosit;

b) metoda cost plus onorariu;

c) metoda sumă forfetară;

d) metoda procentajului;

e) metoda prețului maxim garantat.

3.6. Legea aplicabilă contractului

Părțile pot alege legea aplicabilă astfel încât pot fi mai multe soluții:

❖ contractul este supus legii în vigoare la sediul prestatorului de consulting engineering;

❖ contractul este supus legii în vigoare la sediul beneficiarului;

❖ contractul este supus legii în vigoare la locul investiției.

3.7. Răspunderea părților

Răspunderea societății de engineering se va angaja în măsura întinderii misiunii pe care a acceptat-o, în sensul că dacă s-a angajat numai pentru o parte din ansamblu va răspunde numai pentru întocmirea studiilor, proiectelor și calculelor întreprinse în legătură cu partea respectivă. Ea va răspunde și în raport de caracterul obligațiilor; pentru precizarea limitelor răspunderii sale, în practică se aplică următoarele reguli:

❖ societatea răspunde numai dacă a săvârșit o greșeală profesională;

❖ răspunderea este angajată numai în măsura în care prin culpă s-a cauzat o pagubă; reparația prejudiciului nu cuprinde decât consecințele directe, despăgubirile sunt proporționale cu onorariul fără a-i depăși cuantumul.

În ceea ce privește răspunderea în funcție de caracterul obligației, aceasta va fi după cum este vorba de obligații de rezultat sau obligații de mijloace. Clientul răspunde pentru respectarea drepturilor de proprietate industrială și intelectuală al firmei de engineering și pentru exactitatea datelor transmise.

3.8. Încetarea contractului

Contractul de engineering încetează la expirarea termenului prevăzut sau prin reziliere. În cazul în care clientul reziliază contractul sau întrerupe lucrările fără acceptul întreprinderii de engineering, urmează a suporta costul prestațiilor efectuate, la zi, să restituie cheltuielile inițiale și să suporte eventualele daune.

Bibliografie

1. *Căpățână O., Ștefănescu B. Tratat de drept al comerțului internațional, Editura Academiei, București, 1987.*

2. *Costin M.N., Deleanu S. Dreptul comerțului internațional, Editura Lumina Lex, București, 1997.*

3. *Geamănu R.G. Transferul de tehnologie prin contractul de engineering, Editura Lumina Lex, București, 2001.*

4. *OMPI- Introducere în proprietatea intelectuală, Editura Rosetti, București, 2001.*

5. *Roș V. Dreptul proprietății intelectuale, Curs universitar, Editura Global Lex, București, 2001.*

6. *Roș V.ș.a. Mărci, indicații geografice, Editura All Beck, București, 2003.*

Recomandat spre publicare: 13.04.2007.