

Rolul utilizării regulilor incoterms în contractele comerciale internaționale

Lect. univ. dr. Luminița Vochița*

The role held by the INCOTERMS` regulations n the international trading contracts

The complexity of international business in respect to closing and implementing external trading contracts implies very deep knowledge of international negotiations, of trading`s law and international regulations, expeditions, insurances, custom procedures andof many other details trade. The trading`s delay represents one of the most important clauses of external contracts because it regulates the transfer of goods and risks from the exporter to the importer, including legal and economical general consequences.

This paper analyses the role and importance of INCOTERMS` rules for international trading contracts, in respect to their contents. It emphasises on the importance of appropriate use of these delays for the economic efficiency of an external trade operation, both for the exporter and the importer.

Cuvinte cheie: *incoterms, obligațiile vânzătorului, obligațiile cumpărătorului, consecințe legale, eficiență economică*

Key words: *incoterms, trader`s obligationspurchaser`s obligations, legal consequences, economic efficiency*

1. Introducere. Complexitatea problemelor legate de orientarea și dirijarea părților implicate în negocierea și încheierea unui contract comercial extern de vânzare-cumpărare de mărfuri presupune cunoștințe temeinice în domeniul tehnicii negocierilor, a legislației și uzanțelor de comerț exterior, a decontărilor internaționale, a expediției și asigurărilor internaționale vamale, al efectuării calculelor de rentabilitate și multe altele. În acest context, alegerea și includerea în contractele comerciale acelor mai favorabile clauze, la un moment dat, atât pentru vânzător, cât și pentru cumpărător, prezintă o importanță deosebită, relațiile dintre aceștia fiind guvernate de totalitatea clauzelor stipulate în contractul încheiat, unele dintre acestea fiind convenite în mod special, iar altele alese dintre cele folosite în practica curentă, integrată, a comerțului internațional¹.

Condiția de livrare reprezintă una din clauzele esențiale ce se convin între partenerii unui contract internațional, prin aceasta reglementându-se în fapt transferul mărfurilor și al riscurilor de la vânzător la cumpărător, inclusiv consecințele juridice și economice generale. Așa cum se știe, momentul transferului proprietății mărfii poate fi diferit de momentul transferului riscurilor, acest moment reflectându-se într-o gamă variată de modalități de livrare, materializate prin diverse uzanțe, care au devenit ulterior izvor de drept comercial, facilitând negocierea și încheierea contractelor comerciale între părți.

Deoarece transpunerea în practică a fiecărei mențiuni, din cadrul diverselor modalități de livrare, reprezintă costuri care nu pot fi neglijate, înscrierea acestora în contract necesită precizări, fiind deosebit de important să se stabilească cine și ce plătește orice omisiune sau neprecizare din acest punct de vedere putând sau chiar anula avantajele scontate de vânzător sau cumpărător la încheierea tranzacției.

În practica de comerț exterior s-au statornicit anumite obiceiuri cu caracter normativ cu privire la încheierea contractelor. Uzanțele întregesc contractul dintre părți și

* Universitatea din Craiova, Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor

¹ Reguli și uzanțe comerciale Incoterms 2000, ediția a II-a, Editura Percomex, 2001

au o însemnătate deosebită pentru că ușurează tratativele dintre părțile contractante și accelerează încheierea contractelor.² Pentru ca persoanele interesate să cunoască uzanțele practice pe o piață, camerele de comerț, asociațiile profesionale, bursele și alte instituții publică culegeri de uzanțe. Dintre uzanțele generale, cele mai importante pentru comerțul exterior sunt cele care se referă la condițiile de livrare și la plățile internaționale.³ Scopul „Regulilor INCOTERMS” este acela de a pune la dispoziție un set de reguli internaționale pentru interpretarea celor mai frecvent folosite condiții comerciale în comerțul exterior. Astfel, ambiguitatea interpretărilor diferite ale acestor condiții, în diferite țări, poate fi evitată sau cel puțin redusă într-o măsură considerabilă. În mod frecvent, părțile contractante nu cunosc diferitele practici comerciale în vigoare în țările partenerilor. Aceasta poate da naștere la neînțelegeri, controverse și litigii, cu toate pierderile de timp și bani pe care acestea le generează. Era deci necesară o codificare și uniformizare a acestor condiții comerciale, activitate ce s-a aflat în sarcina Camerei Internaționale de Comerț de la Paris.

2. Scurt istoric al regulilor INCOTERMS. Pentru a pune la dispoziția comercianților un set de reguli internaționale pentru interpretarea condițiilor comerciale cel mai frecvent folosite în comerțul internațional și pentru a contribui astfel la simplificarea operațiunilor de negociere a vânzării mărfurilor și de încheiere a contractului comercial, încă din 1928 au fost elaborate de către Camera Internațională de Comerț de la Paris un număr de șase condiții de livrare sau termeni comerciali, destinați să pună bazele unor reguli de interpretare a principiilor din domeniul vânzării internaționale, mai ales în ceea ce acestea aveau un caracter mai nesigur și contradictoriu.⁴

Ideea principală – aceea a interpretării în mod uniform de către parteneri a obligațiilor ce decurg din contractul de vânzare internațională – a fost îmbrățișată favorabil de marea majoritate a comercianților, ceea ce a stimulat inițiativa Camerei Internaționale de Comerț de la Paris, experții acesteia reușind să sistematizeze și să interpreteze uniform principalele uzanțe practicate în comerțul internațional.

Rezultatul muncii acestora s-a materializat în 1936 prin publicarea de către Camera Internațională de Comerț de la Paris (CIC-Paris)⁵ a primelor „Reguli INCOTERMS”⁶ cuprinzând 11 termeni comerciali internaționali, cunoscuți și sub numele de „clauze de livrare”. Studiile necesare eliberării acestor prime „Reguli INCOTERMS” au fost conduse de „Comisia de lucru pentru practici comerciale” din cadrul CIC-Paris, care și în continuare, pe măsura dezvoltării comerțului mondial, a modificărilor ce au intervenit de realizare a transportului internațional și a modernizărilor ce au caracterizat procesul evolutiv al vieții economice internaționale, a revizuit, completat și sistematizat în mai multe rânduri și anume în 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 și ultima ediție „INCOTERMS-2000”, reprezintă rezultatul muncii unui „grup de lucru” (din cadrul comisiei) constituit dintr-un număr de 40 de membri, printre care pentru prima oară au participat și reprezentanți din SUA și Japonia (țări care își au propriile uzanțe comerciale), ceea ce a contribuit esențial la creșterea gradului de universalitate a „Regulilor INCOTERMS”.

² Ciobanu, George, *Contractarea în comerțul internațional*, Editura Universitaria, Craiova, 2008

³ Costin, Mircea, Deleanu Sergiu, *Dreptul Comerțului Internațional*, Lumina Lex, București, 1997

⁴ *** Regulii și uzanțe comerciale, INCOTERMS 2000, Editura Percomex, București, 2001

⁵ Organizație neguvernamentală, înființată în 1919, care își desfășoară activitatea prin Comitetele Naționale (în 66 de țări), Comisiile de lucru și Birourile de legătură (pe lângă ONU și alte organizații internaționale din New-York și Hong-Kong).

⁶ International Commercial TERMS.

În anul 1990, s-a procedat la o revizuire de ansamblu a „Regulilor INCOTERMS”, care se diferențiază de versiunea din anul 1980 prin numărul de termeni comerciali, care a fost redus. Noua revizuire din 2000 păstrează termenii, stabilind noi condiții privind încheierea convențiilor bilaterale referitoare la modificările de transmitere electronică la distanță a informațiilor comerciale. În noiembrie 1997, Camera Internațională de Comerț de la Paris a hotărât că „Regulile INCOTERMS-1990” nu mai reflectau în mod adecvat practicile comerciale și se impunea o revizuire a acestora. În acest sens, prima întrunire a grupului de specialiști desemnați să se ocupe de această revizuire a fost convenită în martie 1998. Această întrunire durat patru zile, iar în cadrul ei a fost creat un număr imens de recomandări pe care alt grup de specialiști le-a redus la un număr de propuneri pe durata a două întruniri ce au avut loc în vara aceluiași an.⁷

Copii ale acestor propuneri au fost trimise spre a fi analizate de către grupul inițial de specialiști în octombrie 1998. Rezultatele acestei analize au fost trimise Comitetelor Naționale ale Camerei Internaționale de Comerț în ianuarie 1999 pentru comentarii adiționale. Propunerile finale au fost analizate de către Comisia Camerei Internaționale de Comerț însărcinată cu practicile comerciale internaționale în iunie 1999. A urmat o selecție a acestora și aprobarea rezultatelor. Noile „Reguli INCOTERMS- 2000” au fost validate de Comitetul Executiv al Camerei Internaționale de Comerț – Paris și prezentate în „publicația 560” a CIC-Paris din 1 ianuarie 2000. După cum s-a relatat anterior, procesul de revizuire a durat aproape doi ani și s-a bazat pe cunoștințele și experiența a sute de profesioniști din domeniul comerțului din toate colțurile lumii. Cu toate acestea, au existat mai multe puncte de vedere asupra cărora nu a fost posibil un acord, iar alte câteva care au primit cu greutate votul majoritar.

Noua ediție a „Regulilor INCOTERMS-2000” reprezintă în esență între pozițiile (practicile) reprezentanților celor două curente principale care se manifestă în comerțul internațional: curentul nou „reformator”, care urmărește integrarea (uniformizarea) practicilor comerciale mondiale în scopul realizării unei deschideri largi care să permită participarea a schimburile internaționale, în condiții avantajoase, a tuturor statelor de pe glob și curentul „conservator” susținut în mod special de unele țări puternic dezvoltate, cum sunt SUA și Japonia, care încearcă să mențină în continuare unele practici avantajoaselor, practici ce decurg din poziția de supremație economică pe care au câștigat-o în decursul timpului. Deși, față de „Regulile INCOTERMS-1990”, noile tehnologii și practici comerciale nu s-au modificat semnificativ, totuși, existența unor lacune și imprecizii apărute și receptate de specialiști în ultima perioadă „au determinat elaborarea acestei noi ediții a regulilor respective, cu un conținut mai concis, care să faciliteze reușita operațiunilor comerciale internaționale conferind mai multă siguranță exportatorilor și importatorilor din toate statele lumii. Intenția principală în intervențiile operate în cadrul noilor reguli „INCOTERMS-2000”, a urmărit să clarifice unele aspecte de la bun început, adică din faza negocierii și încheierii contractului de vânzare internațională, contractul fiind cel care de fapt declanșează modul de desfășurare a tuturor operațiunilor ulterioare cum sunt: ambalarea, individualizarea, transportul, asigurarea, vămuirea, circuitul documentelor, plata, încasarea etc. În acest fel, noile reguli „INCOTERMS-2000” reușesc să depășească toate frontierele, constituindu-se într-un limbaj comun al oamenilor de afaceri, indiferent de țară (piață) pe care sunt folosite. Având implicații directe asupra anumitor cutume care aduc o notă discordantă în relațiile comerciale dintre Europa - Orient, Europa și Continentul American, Continentul American și Continentul African etc.

⁷ Popa, Ioan, *Tranzacții de comerț exterior*, Editura Economică, București, 2002

3. Conținutul regulilor INCOTERMS. Odată cu „Regulile INCOTERMS-2000” a fost convenită o grupare ierarhizată a condițiilor de livrare, mai logică, la care succesiunea acestora este determinată de creșterea obligațiilor vânzătorului⁸. Noua grupare cuprinde patru familii (grupe) de condiții și anume: grupa E, grupa F, grupa C, grupa D, această clasificare având în vedere în special utilitatea lor.

Grupa E. Litera E provine de la termenul „Ex”. Grupa prevede obligații minime pentru vânzător, în sensul că acesta are doar obligația producerii și punerii mărfurilor contractate la dispoziția cumpărătorului. Această grupă cuprinde doar o singură condiție de livrare: EXW(Ex-Works).

Grupa F. Litera F provine de la cuvântul „Free” (în limba engleză) sau „Franco” (în limba franceză). Grupa prevede (în general) că vânzătorul nu-și asumă nici riscul, nici costurile pentru transportul principal, însă este obligat să predea (încredințeze) mărfurile unui căraș (transportator) desemnat de cumpărător. Această grupă cuprinde trei condiții: FCA (Free Carrier), FAS (Free Alongside Ship) și FOB (Free on Board), care este una dintre cele mai utilizate condiții de livrare în contractele comerciale internaționale.

Grupa C. Litera C provine de la cuvintele „cost or carriage” (în limba engleză) sau „cout ou port” (în limba franceză). Grupa prevede, în general că vânzătorul își asumă numai tarifele (costurile pentru transportul principal, fără a-și asuma însă riscurile inclusiv daunele (pierderile) produse mărfurilor și nici costurile suplimentare generate de evenimentele produse ulterior, după încărcarea și expediția mărfurilor. Grupa include patru condiții de livrare CFR (Cost and Freight), CIF (Cost, Insurance and Freight), CPT (Carriage Paid to) și CIP (Cost and Insurance Paid to).

Condițiile C obligă vânzătorul să contracteze transportul conform uzanțelor și pe propria cheltuială. Prin urmare, după respectiva condiție „C” trebuie neapărat indicat punctul până la care vânzătorul trebuie să plătească costurile de transport. În condițiile CIF și CIP, vânzătorul are obligația să obțină, pe propria cheltuială, asigurarea încărcăturii. Deoarece punctul pentru împărțirea costurilor este stabilit în țara de destinație, condițiile C sunt deseori greșit considerate a fi contracte de sosire în care vânzătorul își asumă toate riscurile și costurile până când marfa ajunge efectiv în punctul convenit. Trebuie totuși menționat că aceste condiții sunt asemănătoare cu condițiile F prin faptul că vânzătorul realizează contractul în țara de descărcare sau expediție.⁹ Astfel, contractele de vânzare – cumpărare guvernate de condițiile C, ca și cele guvernate de condițiile F, intră în categoria contractelor de expediție. Prin natura lor, contractele de expediție obligă vânzătorul să plătească costurile normale pentru transportul mărfurilor la locul convenit pe o rută obișnuită și într-un mod obișnuit, în timp ce cumpărătorul suportă riscurile de pierdere sau deteriorare a mărfurilor, precum și costurile suplimentare rezultate din evenimentele care survin după ce marfa a fost livrată în vederea transportului. Prin urmare, condițiile C se deosebesc de toate celelalte condiții prin aceea că ele conțin două puncte „critice” : unul indicând punctul până la care vânzătorul este obligat să încheie și să suporte costurile unui contract de transport și un altul pentru alocarea riscului. Din acest motiv, trebuie să se acționeze cu maxim de atenție atunci când se caută obligații pentru vânzător la condițiile C, care acută să extindă răspunderea vânzătorului dincolo de punctul „critic” menționat pentru alocarea riscului.¹⁰

Intră în natura condițiilor C ca vânzătorul să fie scutit de orice risc și cost suplimentar, după ce acesta și-a îndeplinit cum se cuvine contractul prin contractarea

⁸ *** Reguli și uzanțe comerciale Incoterms 2000, ediția a II-a, Editura Percomex

⁹ Popa, Ioan, *Tranzacții de comerț exterior*, Editura Economică, București, 2002

¹⁰ Ciobanu, George, *Contractarea în comerțul internațional*, Editura Universitaria, Craiova, 2008

transportului și predarea mărfii cărașului, precum și prin procurarea asigurării în condițiile CIF și CIP. Esența condițiilor C ca și contractele de expediere este, de asemenea, reprezentată de utilizarea frecventă a acreditivelor documentare ca modalitate de plată preferată în astfel de condiții. Dacă părțile într-un contract de vânzare-cumpărare stabilesc că vânzătorul va fi plătit, prin prezentarea la bancă a documentelor de transport convenite, prin acreditiv documentar, ar fi contrar scopului principal al acreditivului documentar ca vânzătorul să suporte riscuri și costuri suplimentare după ce s-a făcut plata prin acreditiv documentare sau prin alte mijloace de plată în momentul încărcării și expedierii mărfurilor.

Vânzătorul va fi desigur obligat să suporte contractul de transport, indiferent dacă navlul a fost plătit anticipat, la încărcare, sau va fi plătit la destinație, cu toate acestea costurile suplimentare care pot rezulta din evenimente ulterioare încărcării sau expedierii cad automat în sarcina cumpărătorului. Dacă vânzătorul trebuie să asigure un contract de transport care implică plata taxelor, impozitelor și a altor cheltuieli, aceste costuri vor cădea bineînțeles în sarcina vânzătorului, în măsura în care acestea îi revin prin contract. Dacă se obișnuiește procurarea mai multor contracte de transport care includ transbordarea mărfurilor în locuri intermediare pentru a ajunge la destinația convenită, vânzătorului îi va reveni plata tuturor acestor costuri, inclusiv orice cost generat de transbordarea mărfurilor de pe un mijloc de transport pe altul. Dacă însă cărașul și-a exercitat drepturile în conformitate cu o clauză de transbordare – sau de alt natură – pentru a evita neajunsuri neașteptate (gheață, aglomerări, perturbarea muncii, ordine ale guvernului, război sau operațiuni de tip război), atunci orice cost suplimentar care rezultă din aceasta va cădea în sarcina cumpărătorului, deoarece obligația vânzătorului se limitează la procurarea obișnuitului contract de transport.

Este ceva comun ca părțile în contractul de vânzare – cumpărare să dorească să stabilească cu claritate măsura în care vânzătorul trebuie să procure un contract de transport care să includă costurile de descărcare. Cum astfel de costuri sunt de obicei acoperite din navlu atunci mărfurile sunt transportate pe linii de navigație regulate, contractul de vânzare-cumpărare va stipula de obicei că marfa va fi transportată „în condiții de transport pe navă de linie”.

În alte cazuri se adaugă termenul „debarcat”, după condițiile CFR sau CIF. Cu toate acestea se recomandă utilizarea unor abrevieri adăugate la condițiile „C” decât dacă, în comerțul respectiv, semnificația abrevierilor este foarte bine cunoscută și acceptată de către părțile contractante sau prin orice lege sau uzanță comercială în vigoare. În particular, vânzătorul nu ar trebui și nici nu poate, fără a schimba natura însăși a condițiilor „C” să-și asume vreo obligație cu privire la sosirea mărfii la destinație, deoarece riscul oricăror întârzieri apărute în timpul transportului este suportat de cumpărător.¹¹ Astfel orice obligație referitoare la timp trebuie neapărat să se refere la locul de încărcare sau de expediție, de exemplu, CFR Hamburg nu mai târziu de..., reprezintă o utilizare incorectă a termenului și este deci deschis mai multor posibile interpretări.

Se poate considera așadar că părțile au convenit fie ca marfa să sosească efectiv la Hamburg la data specificată, caz în care contractul nu este unul de expediere, ci un contract de sosire, fie ca vânzătorul să trimită marfa astfel încât să ajungă în mod normal la Hamburg înainte de data specificată, dacă nu apar evenimente neprevăzute care să întârzie transportul.

Grupa D. Litera D provine de la cuvântul „Delivered” (în engleză), în franceză cuvântul sinonim fiind „rendu”. Grupa prevede în general obligația vânzătorului de a-și

¹¹ Ciobanu, George, *Contractarea în comerțul internațional*, Editura Universitaria, Craiova, 2008

asuma riscul și tarifele (costurile) transportului principal.¹² Condițiile D sunt diferite de condițiile C, deoarece vânzătorul conform condițiilor D, răspunde de sosirea mărfurilor la locul sau punctul de destinație convenit la frontiera sau pe teritoriul țării importatoare. Vânzătorul trebuie să suporte toate riscurile și costurile transportării mărfurilor la destinație. Condițiile D sunt, prin urmare, contracte de sosire, în timp ce condițiile C constituie contracte de plecare (expediere). Grupa D include cinci tipuri de condiții de livrare: DAF (Delivered at Frontier), DES (Delivered ex Ship), DEQ (Delivered ex Quay), DDU (Delivered Duty Unpaid) și DDP (Delivered Duty Paid).¹³ Potrivit condițiilor D, cu excepția condiției DDP, vânzătorul nu are obligația să livreze mărfurile cu îndeplinirea formalităților de import în țara de destinație.

4. Rolul condițiilor INCOTERMS în cadrul pieței comune a Uniunii Europene. Așa cum se știe, în cadrul pieței comune instaurată între cele 27 state membre ale Uniunii Europene (UE) s-a statuat libera circulație a mărfurilor și exonerarea totală de taxe vamale. De asemenea nici taxa pe valoarea adăugată (TVA) nu mai este percepută de către administrațiile vamale naționale din țările membre, taxa respectivă (TVA) fiind încasată/plătită direct de firme în momentul livrării - la poarta uzinei - (în Franța) sau în momentul achiziționării mărfurilor respective de către consumatori (în Germania și alte țări).¹⁴ Aceasta înseamnă că nu există în practică interferențe de natură vamală în cadrul schimburilor de mărfuri intra-comunitare, implicit nici formalități vamale de export sau import și nici plata unor drepturi (taxe) vamale între țările membre, cu excepția obligației de a declara lunar (în scopuri statistice) schimburile de mărfuri (bunuri) efectuate. În această situație s-ar părea că aplicarea regulilor "INCOTERMS" nu ar mai fi necesară. Conceptul este greșit, aceste reguli rămânând în vigoare și având aplicabilitate chiar în cadrul tranzacțiilor la care practic nu mai este necesară nici un fel de formalitate vamală.¹⁵ Mai mult, chiar la completarea declarației lunare a schimburilor se folosește terminologia "INCOTERMS - 2000" utilizată la încheierea contractelor comerciale. În concluzie, atât în schimburile intra-comunitare, cât și în cele extra-comunitare, se utilizează în continuare regulile "INCOTERMS" (în prezent cele din ediția 2000), comercianții comunitari având toată latitudinea să-și aleagă în relațiile lor de schimb internațional oricare din cele 13 condiții de livrare (INCOTERMS - 2000), în funcție de scopul urmărit.

Ținând seama de poziția geografică a țărilor comunitare, prioritate vor avea expedițiile rutiere, feroviare și aeriene, fără însă a fi uitată expediția maritimă (de ex.: în relațiile cu porturile grecești). De asemenea, în relațiile cu Marea Britanie, Irlanda și țările Scandinave, expediția se efectuează cu nave „roll on - roll off” și este reglementată (din punct de vedere al transportului) prin prevederile cuprinse în "Convenția internațională CMR" (expediția rutieră prezent cele din ediția 2000), comercianții comunitari având toată latitudinea să-și aleagă în relațiile lor de schimb internaționale oricare cele 13 condiții de livrare (INCOTERMS - 2000), în funcție de scopul urmărit. Practic, ca o concluzie, se poate arăta că din cele 13 "condiții de livrare" (INCOTERMS - 2000), doar câteva se utilizează în mod curent în relațiile intra-comunitare, unele mai rar, altele în mod frecvent apreciindu-se că este bine să fie cunoscute și interpretate corect.¹⁶

¹² Popa, Ioan, *Tranzacții de comerț exterior*, Editura Economică, București, 2002

¹³ Ciobanu, George, *Contractarea în comerțul internațional*, Editura Universitaria, Craiova, 2008

¹⁴ Prisecaru, Petre, *Politici comune ale Uniunii Europene*, Editura Economică, București, 2004

¹⁵ Albu, Cornel, *Libera circulație a mărfurilor, Piața Internă Unică – Cele Patru Libertăți Fundamentale*, Politeia – SNSPA, București, 2003

¹⁶ Prisecaru, Petre, *Politici comune ale Uniunii Europene*, Editura Economică, București, 2004

EXW...în relațiile intra-comunitare nu se utilizează, deoarece practic vânzătorul este acela care va trebui să-și asume operațiunea de încărcare a mărfurilor (feroviar și rutier), iar cumpărătorul doar în mod excepțional se va ocupa el însuși de această operațiune.¹⁷ Totodată, la condițiile INCOTERMS, "DDU"... și "DDP", nemaifiind necesare întocmirea de formalități vamale, utilizarea lor în tranzacțiile comerciale capătă un singur sens, ambele incluzând automat costurile operațiunilor de descărcare, vânzătorul trebuind în acest caz să ofere la destinație, în locul convenit, mărfurile libere de orice obligație și costuri. Practic, se poate anticipa că într-un viitor apropiat, țările comunitare vor utiliza în cadrul "pieții comune", în relațiile dintre ele, doar două condiții de livrare: "**Franco** căraș..." (FCA...) și "**Franco destinație**..." (DDU.../DDP...).

5. Concluzii. În concluzie, putem afirma despre condiția de livrare că reprezintă una din clauzele esențiale ce se convin între partenerii unui contract comercial internațional, prin aceasta reglementându-se în fapt transferul mărfurilor și al riscurilor de la vânzător la cumpărător, inclusiv consecințele juridice și economice generate. Deoarece transpunerea în practică a fiecărei mențiuni, din cadrul diverselor modalități de livrare, reprezintă costuri care nu pot fi neglijate, înscrierea acestora în contract necesită precizări, fiind deosebit de important cine și ce plătește, orice omisiune sau neprecizare din acest punct de vedere putând diminua sau chiar anula avantajele scontate de vânzător sau cumpărător la încheierea tranzacției. Un preț convenit conform unui contract extern de vânzare – cumpărare trebuie legat obligatoriu de condiția de livrare și locul desemnat tocmai pentru a fi foarte clare obligațiile și riscurile pe care și le asumă părțile. Deși diferențele pot părea minore între obligațiile ce cad în sarcina exportatorului, se remarcă o diferențiere sensibilă în ceea ce privește costurile dar și câștigurile pe care firma vânzătoare le poate obține din asumarea tuturor activităților implicate de o condiție de livrare care presupune maximul de obligații pentru exportator.

Alegerea condiției de livrare este foarte importantă pentru exportator, de ea depinzând posibilitățile de câștig ale acestuia. Eficiența unei tranzacții comerciale internaționale depinde în mod direct de corecta alegere a condiției de livrare. Dar ca acest lucru să fie valabil, comercianții trebuie să dispună de cunoștințe adecvate privind domeniul de activitate în care lucrează, dar și domenii conexe: transporturi, asigurări și de o bună cunoaștere a mediului economic și comercial al țării partenere. În concluzie, alegerea "Regulii INCOTERMS - 2000" (a condiției de livrare) trebuie făcută potrivit modalității de transport ce va fi utilizată, atât vânzătorul cât și cumpărătorul trebuind să țină seama de recomandările specifice (particularitățile) fiecărui "termen" INCOTERMS, în ceea ce privește alegerea modalității (mijlocului) de transport. Deși în cadrul Pieței Unice nu există în practică interferențe de natură vamală în cadrul schimburilor de mărfuri intra-comunitare, implicit nici formalități vamale de export sau import și nici plata unor drepturi (taxe) vamale între țările membre, cu excepția obligației de a declara lunar (în scopuri statistice) schimburile de mărfuri (bunuri) efectuate și în această situație s-ar părea că aplicarea regulilor "INCOTERMS" nu ar mai fi necesară, această viziune este greșită deoarece aceste reguli rămân în vigoare și au aplicabilitate chiar în cadrul tranzacțiilor la care practic nu mai este necesară nici un fel de formalitate vamală. Mai mult, chiar la completarea declarației lunare a schimburilor se folosește terminologia "INCOTERMS - 2000" utilizată la încheierea contractelor comerciale. Practic, ca o concluzie, se poate arăta

¹⁷ Albu, Cornel, *Libera circulație a mărfurilor, Piața Internă Unică – Cele Patru Libertăți Fundamentale*, Politeia – SNSPA, București, 2003

că din cele 13 "condiții de livrare" (INCOTERMS - 2000), doar câteva se utilizează în mod curent în relațiile intra-comunitare. Deoarece în diverse zone și țări de pe mapamond se practică încă o serie de cutume și reguli specifice (proprie), partenerii de contract, pentru bunul mers al afacerilor, acceptă înscrierea acestora în contract sub formă de mențiuni exprese (completări), cu scopul de a le putea utiliza sau diferenția față de prevederile din "Regulile INCOTERMS" elaborate de CIC - Paris, reguli care ar reprezenta în asemenea situații "varianta oficială sau prioritară". Însă un abuz în introducerea de asemenea modificări la clauzele reglementate prin "regulile INCOTERMS", poate avea un efect contrar celui urmărit de partenerii de contract, deoarece în cazul unui arbitraj (proces) ca urmare a unui conflict de interese între vânzător și cumpărător, arbitrii (judecătorii) vor întâmpina mari greutăți în pronunțarea hotărârii ce trebuie luată. Exemplificatoare în această privință este utilizarea (convenirea) în continuare, în unele relații, a prevederilor regulilor americane RAFTD (Revised American Foreign Trade Definitions), deși prevederile INCOTERMS au cea mai mare răspândire*.

* Bibliografie: Albu, Cornel, *Libera circulație a mărfurilor, Piața Internă Unică – Cele Patru Libertăți Fundamentale*, Politeia – SNSPA, București, 2003; Ciobanu, George, *Contractarea în comerțul internațional*, Editura Universitaria, Craiova, 2008; Costin, Mircea, Deleanu Sergiu, *Dreptul Comerțului Internațional*, Lumina Lex, București, 1997; Popa, Ioan, *Tranzacții de comerț exterior*, Editura Economică, București, 2002; Prisecaru, Petre, *Politici comune ale Uniunii Europene*, Editura Economică, București, 2004; Regulii și uzanțe comerciale, INCOTERMS 2000, Editura Percomex, București, 2001