

PREȚUL ÎN CONTRACTELE DE AFACERI: LIMITE ȘI APLICAȚII PRACTICE

[doi.org/10.24193/SUBBiur.71\(2026\).1.211-256](https://doi.org/10.24193/SUBBiur.71(2026).1.211-256)[↗] · publicat la: 27 sept. 2026

Maria-Iuliana PUIU *

Rezumat. Articolul își propune să analizeze în detaliu diverse perspective asupra prețului în contractele de afaceri în lumina dreptului național și internațional: de la posibilitatea calificării și interpretării unui contract pe baza prețului corespunzător prestației unei părți până la rațiunea clauzelor de hardship, a clauzelor de indexare, respectiv a celor de aliniere, finalizând cu descrierea condițiilor pe care un terț trebuie să le îndeplinească atunci când determină prețul unui contract, în urma acordului părților cu privire la acest aspect. Nu în ultimul rând, se va urmări clarificarea noțiunii de preț determinabil, recurgând la analiza în acest context a prețului provizoriu și a prețului aproximativ, punctând diferențele dintre ele și validitatea clauzelor care includ astfel de prețuri. Toate acestea vor fi completate de jurisprudența Curții de Justiție a Uniunii Europene, expunându-se principiile și liniile directoare atât în materie de cercetare, cât și în domeniul practicii, care guvernează prețul în contractele de afaceri.

Cuvinte-cheie: contracte de afaceri, libertatea stabilirii prețului, preț complementar, preț aproximativ, preț provizoriu, practici

* Maria-Iuliana PUIU: avocat, Baroul Cluj; licențiată în drept, Universitatea Babeș-Bolyai, Facultatea de Drept, Cluj-Napoca; e-mail: iulianapuiu02@gmail.com[↗]; ORCID: [0009-0006-6653-3784](https://orcid.org/0009-0006-6653-3784)[↗].

Toate drepturile de autor asupra operei rămân autorului Maria-Iuliana PUIU, care o pune la dispoziția publicului sub licența CC BY-NC-ND 4.0, creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0[↗].

discriminatorii, plan anticoncurențial, preț stabilit de un terț, preț stabilit unilateral de către o parte contractuală, clauză hardship, clauză de aliniere, clauză de indexare.

The price in commercial contracts: limits and case law applications

Abstract. The aim of the article is to analyze in detail various perspectives on what it concerns the price in business contracts in the light of the national and the international law: from the possibility of qualification and interpretation of a contract on the basis of the price that the parties established by mutual agreement to the advantages of introducing the hardship, the indexation and also the alignment clauses in the contract, concluding with the description of the conditions that a third party chosen by the parties must meet when it comes to determine the price of a contract. Last, but not least, there will be exposed some extra arguments regarding the definition of the determinable price in order to clarify the potential issues with the provisional price, the approximate price, the differences between them and the validity of the clauses that include such prices. All these will be complemented concluded with the case-law of the Court of Justice of the European Union, by exposing the principles and the guidelines that are relevant both in the research field and in the court, when it comes to practicing law, theories that govern the price in business contracts.

Keywords: business contracts, freedom of setting the price of the contract, complementary price, approximate price, temporary price, discriminatory practices, anticompetitive arrangement, price set by a third party, unilateral determination of price by one of the parties, the hardship clause, the alignment clause, the indexation clause.

CUPRINS

I	CONSIDERAȚII GENERALE ÎN CEEA CE PRIVEȘTE	
	PREȚUL ÎN CONTRACTELE DE AFACERI	214
II	TIPURILE DE PREȚ ȘI STABILIREA LOR DE CĂTRE PĂRȚI/	
	TERȚ(I)	218
A	TIPURILE DE PREȚ	218

1	<i>Open price</i>	218
2	<i>Prețul aproximativ și prețul provizoriu</i>	226
3	<i>Preț real, fictiv sau deghizat</i>	227
4	<i>Prețul global și prețul complementar</i>	228
B	STABILIREA PREȚULUI PE CALE UNILATERALĂ DE CĂTRE UNA DINTRE PĂRȚI	230
1	<i>Clauza „Mexican shoot-out” sau „licitația olandeză”</i>	236
III	PREȚUL CA ELEMENT DE INTERPRETARE ȘI CALIFICARE A CONTRACTULUI	237
IV	TIPURI DE CLAUZE CU IMPLICAȚII ASUPRA PREȚULUI ÎN CONTRACTELE DE AFACERI	241
A	RISCU PREȚULUI	241
B	TIPURI DE CLAUZE UTILIZATE ÎN CONTRACTELE DE AFACERI	243
1	<i>Clauza de „hardship”</i>	243
2	<i>Clauza hardship reglementată legal în cazul vânzării agricole în dreptul francez</i>	244
3	<i>Clauza de indexare (clause d’indexation)</i>	244
C	CLAUZA DE ALINIERE	246
1	<i>Clauza clientului celui mai favorizat</i>	246
2	<i>Clauza ofertei concurente (clause d’offre concurrente)</i>	247
3	<i>Conceptul de termaillage</i>	248
V	PROBA OBLIGAȚIEI DE PLATĂ A PREȚULUI	249
VI	CONCLUZII ȘI DIRECȚII DE CERCETARE PE VIITOR... ..	250
	BIBLIOGRAFIE	252

I

CONSIDERAȚII GENERALE ÎN CEEA CE PRIVEȘTE PREȚUL ÎN CONTRACTELE DE AFACERI

Este bine-cunoscut faptul că relațiile contractuale în domeniul afacerilor, atât interne, cât și internaționale, sunt guvernate de *principiul libertății stabilirii prețului*, ceea ce în doctrina franceză poartă numele de „liberté des prix”.¹ Astfel, în lipsa unor prevederi legale contrare, părțile au libertatea de a negocia și de a stabili de comun acord prețul care urmează a fi plătit în urma executării unei prestații specifice.

Desigur, ca oricare alt principiu juridic, și acesta suferă anumite limitări, care diminuează implicit această libertate a părților în stabilirea unui element contractual atât de important: prețul. Cu titlu de exemplu, amintim art. L 410-2², din Codul comercial francez, care permite Guvernului ca, prin decret în cadrul Consiliului de Stat, să adopte măsuri temporare (pentru maximum 6 luni) împotriva creșterii sau scăderii excesive ale prețurilor, în circumstanțe excepționale cum ar fi: o situație de criză, o calamitate publică sau o împrejurare de piață vădit anormală într-un sector economic specific. În ceea ce privește dreptul românesc, întâlnim o prevedere similară, aproape „în oglindă”. Astfel, în baza art. 4, alin. (3) din Legea 21/1996, pentru sectoare economice determinate și în împrejurări excepționale, Guvernul poate dispune măsuri cu caracter temporar pentru

1 F. BUY, *Droit des contrats d'affaires*, editura LGDJ, Lextenso, Paris, 2023, p. 233.

2 Art. L 410-2, conform căruia: „*Les dispositions des deux premiers alinéas ne font pas obstacle à ce que le Gouvernement arrête, par décret en Conseil d'Etat, contre des hausses ou des baisses excessives de prix, des mesures temporaires motivées par une situation de crise, des circonstances exceptionnelles, une calamité publique ou une situation manifestement anormale du marché dans un secteur déterminé. Le décret est pris après consultation du Conseil national de la consommation. Il précise sa durée de validité qui ne peut excéder six mois.*”

combaterea creșterii excesive a prețurilor sau chiar blocarea acestora.³ Elementul de noutate adus de legiuitorul român este acela că măsurile pot fi prelungite pe perioade succesive de câte 3 luni până la soluționarea împrejurărilor care au determinat adoptarea hotărârii. Totodată, remarcăm că, față de dreptul francez, Guvernul este înzestrat cu autoritatea de a bloca prețurile de piață, nelăsând într-o astfel de situație o marjă de libertate părților și în special profesioniștilor de a-și crește/scădea prețul cu un quantum care să nu fie unul excesiv.

Și dreptul european poate juca un rol important când vine vorba de limitarea libertății stabilirii prețului de către părțile contractuale. Cu titlu de exemplu, amintim hotărârea Curții de Justiție a Uniunii Europene în cauza D.V.⁴, care are la bază un litigiu între un avocat și clientul său, litigiu care a ajuns să se judece inclusiv în fața Curții Supreme a Lituaniei. Astfel, în lunile aprilie-august, între cei doi, s-au încheiat mai multe contracte, în număr de cinci, de antrepriză de servicii. Clauza privind onorariul stabilea în sarcina clientului obligația de a plăti 100 de euro – ora de consultație/prestări servicii juridice. Totodată, clauza privind condițiile de plată impunea ca acestea să fie plătite într-o proporție considerabilă, după primirea facturii, imediat. Clientul nu a plătit toată suma, iar avocatul a introdus o acțiune în plată. Prima instanță a redus onorariul avocațial. Avocatul a făcut apel, apelul s-a respins și procesul s-a judecat

3 Art. 4, alin. (3) din Legea 21/1996: „Pentru sectoare economice determinate și în împrejurări excepționale, precum: situații de criză, dezechilibru major între cerere și ofertă și disfuncționalitate evidentă a pieței, Guvernul poate dispune măsuri cu caracter temporar pentru combaterea creșterii excesive a prețurilor sau chiar blocarea acestora. Asemenea măsuri pot fi adoptate prin hotărâre pentru o perioadă de 6 luni, care poate fi prelungită succesiv pentru durate de câte cel mult 3 luni, cât timp persistă împrejurările care au determinat adoptarea respectivei hotărâri.”

4 CJUE: CJ: Cam. IV, D.V. vs M.A., C-395/21 din 12 ian. 2023, online: Eur-Lex [distrib.], ECLI:EU:C:2023:14, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=CELEX:62021CJ0395>.

și în recurs. Curtea Supremă a Lituaniei a întrebat Curtea de Justiție a UE dacă o clauză care stabilește un onorariu orar, fără a permite consumatorului să prevadă costul total sau consecințele economice ale contractului, poate să fie considerată abuzivă conform Directivei 93/13, iar Curtea de Justiție a stabilit că o clauză privind prețul redactată în aceste condiții poate fi calificată drept o clauză abuzivă, întrucât nu îndeplinește cerințele de redactare standard: adică să fie suficient de clară, inteligibilă și previzibilă pentru client.⁵

În plus, atât în dreptul francez, cât și în cel românesc și italian, se regăsesc reglementări^{6,7,8} care determină ca prețul să fie conturat și prin lege, nu doar prin voința părților (de

5 Art. 4 alin. (2) din Directiva 93/13 a Consiliului UE stabilește o excepție de la posibilitatea cenzurării anumitor clauze ca fiind abuzive: „Aprecierea caracterului abuziv al clauzelor nu privește nici definirea obiectului contractului, nici caracterul adecvat al prețului sau remunerației, pe de o parte, față de serviciile sau de bunurile furnizate în schimbul acestora, pe de altă parte, în măsura în care aceste clauze sunt exprimate în mod clar și inteligibil.” Curtea a statuat că o clauză privind onorariile avocațiale, astfel cum au fost stabilite în speță, face parte din obiectul contractului, în sensul dispoziției antementionate (pg. 32). Cu toate acestea, o clauză contractuală, fie că face referire la obiectul contractului sau la un alt element accesoriu acestuia, trebuie să respecte condițiile de claritate și inteligibilitate impuse de art. 5 din Directivă, conform căruia „în cazul contractelor în care toate clauzele sau o parte a acestora sunt prezentate consumatorului în scris, acestea trebuie întotdeauna redactate într-un limbaj clar și inteligibil.” Atâta timp cât clauza nu este previzibilă și transparentă, ea poate fi calificată drept abuzivă conform hotărârii Curții: „Prin urmare, nu este necesar să fie tratate în mod diferit consecințele lipsei de transparență a unei clauze contractuale în funcție de faptul că vizează obiectul principal al contractului sau un alt aspect al acestuia” (pg. 48).

6 Art. L. 410-5 din Codul comercial francez: „*Le représentant de l'Etat négocie chaque année avec les organisations professionnelles du secteur du commerce de détail et leurs fournisseurs, qu'ils soient producteurs, grossistes ou importateurs, ainsi qu'avec les entreprises de fret maritime et les transitaires un accord de modération du prix global d'une liste limitative de produits de consommation courante*”.

la negocierea unor prețuri tarifare între reprezentantul statului și organizațiile profesionale cu interese în acest domeniu în Franța, la necesitatea avizului Ministerului Finanțelor Publice pentru prețurile și tarifele practicate în cadrul unor activități cu monopol natural în România și interzicerea încheierii de acorduri între profesioniști cu privire la stabilirea și fixarea unor prețuri de piață în Italia). În consecință, părțile trebuie să fie atente la momentul stabilirii prețului contractual, în special în domeniul de afaceri și la prevederile legale din domeniul concurenței pentru a evita să fie sancționate din cauza unui potențial abuz de poziție dominantă, practici discriminatorii, ș.a.

Uneori, limitările pot interveni pe cale judiciară. De exemplu, o decizie de referință a Curții de Casație franceze⁹ pronunțată în domeniul dreptului comercial a stabilit că, în cadrul unui contract de furnizare, furnizorul nu poate stabili unilateral/impune un anumit preț cocontractantului său, care la rândul lui avea calitatea de distribuitor în alte contracte, calitate care îi era cunoscută furnizorului, fără a se asigura sau fără a stabili dacă clientul său poate să facă față concurenței („de faire face à la concurrence”¹⁰). Soluția este una previzibilă,

7 Art. 4 alin. (1) din Legea 21/1996: „Prețurile și tarifele practicate în cadrul unor activități cu caracter de monopol natural sau al unor activități economice, stabilite prin lege, se stabilesc și se ajustează cu avizul Ministerului Finanțelor Publice, cu excepția celor pentru care, prin legi speciale, sunt prevăzute alte competențe”.

8 Art. 2 alin. (2) din Legea 287/1990 din dreptul italian: „Sono vietate le intese tra imprese che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare in maniera consistente il gioco della concorrenza all'interno del mercato nazionale o in una sua parte rilevante, anche attraverso attività consistenti nel: a) fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni contrattuali.”

9 Cass. com., 11-14.026 din 4 nov. 2014, [inedit], online: Légifrance [distrib.], ECLI:FR:CCASS:2014:CO00986, <https://www.legifrance.gouv.fr/juri/id/JURITEXT000029745449/>.

10 *Ibidem*, pg. 3.

întrucât dreptul furnizorului de a stabili unilateral prețul în cadrul unui contract de furnizare exclusivă (discutăm deci de o dependență economică) nu trebuie exercitat cu rea-credință/contrar bunei-credințe, unele prețuri exagerate putând crea prejudicii cocontractantului care nu mai poate concura cu ceilalți competitori. Așadar, acest drept al furnizorului este supus întotdeauna controlului judiciar, atunci când este exercitat într-un mod abuziv.

Observăm, deci, că limitele impuse de dreptul european al concurenței și consumului asupra libertății stabilirii prețului pe cale contractuală sunt din ce în ce mai preponderente, întâlnindu-se în practica judiciară, sub diferite forme, unele mai subtile decât altele, creând uneori o sarcină mai dificilă profesionistului de a le identifica și respecta și în același timp o protecție mai facilă pentru consumatori și pentru mediul de afaceri, la nivel concurențial.

II

TIPURILE DE PREȚ ȘI STABILIREA LOR DE CĂTRE PĂRȚI/TERȚ(I)

A TIPURILE DE PREȚ

1 Open price

În general, prețul trebuie să fie unul determinat sau determinabil și poate fi stabilit de părțile contractului sau chiar de un terț ales de acestea¹¹. Înainte de a analiza însă cine poate stabili

¹¹ Uneori, prețul poate fi stabilit chiar unilateral, de creditorul plății prețului, așa cum este cazul dreptului francez. Pentru mai multe detalii, v. *infra*.

prețul într-un contract, este important să punctăm faptul că nedeterminarea prețului atrage, de regulă, drept consecință nulitatea absolută a contractului (pentru lipsa obiectului)¹². Desigur, regula poartă și excepții care vor fi analizate pe larg *infra*, rezumându-ne să amintim pentru moment cu titlu de exemplu situațiile prevăzute de art. 1233 C.civ., art. 1664 C.civ.¹³ sau art. 1854 alin. (3) C.civ. Astfel, nu orice contract este supus automat nulității absolute pentru lipsa determinării prețului în momentul încheierii sale, fiecare situație necesitând o analiză în concreto. De asemenea, acolo unde *lex contractus* permite încheierea unor contracte fără menționarea prețului, stabilirea acestuia este supusă unor prezumții sau criterii stabilite de lege (a se vedea de exemplu art. 55¹⁴ din Convenția Națiunilor Unite asupra contractelor de vânzare internațională de mărfuri, încheiată la Viena la 11 aprilie 1980, conform căruia, în lipsă de indicații contrare, se prezumă că părțile au avut în vedere prețul practicat în mod obișnuit în momentul încheierii contractului). Astfel, o lipsă a determinării prețului nu poate fi compensată printr-o stabilire ulterioară a acestuia pe cale judecătorească,

12 P.D. VASILESCU, *Drept civil: Obligațiile*, editura Hamangiu, București, 2017, p. 377. A se vedea, de asemenea, și art. 1226 din C.civ.

13 Aceeași reglementare o întâlnim și în art. 5.1.7, alin. (1) din Principiile UNIDROIT privind contractele comerciale internaționale: „Dacă prețul nu este determinat sau nu este determinabil, se prezumă, dacă nu se stipulează contrariul, că părțile au făcut referire fie la prețul practicat, în mod obișnuit la încheierea contractului, în respectivul sector de activitate comercială, pentru aceleași prestații efectuate în circumstanțe comparabile, fie, în lipsa practicării unui astfel de preț, la un preț rezonabil.”

14 Art. 55 din CVIM: „Dacă vânzarea este valabil încheiată fără ca prețul mărfurilor vândute să fi fost determinat în contract, în mod expres sau implicit, sau printr-o dispoziție care permite să fie determinat, părțile sunt reputate, în lipsa unor indicații contrare, că s-au referit în mod tacit la prețul practicat în mod obișnuit în momentul încheierii contractului, în ramura comercială respectivă, pentru aceleași mărfuri vândute în împrejurări comparabile.”

de exemplu.¹⁵ În acest sens, s-a pronunțat și doctrina română, conform căreia „sensul și conținutul prestației trebuie stabilit cu precizie”¹⁶ pentru a putea fi îndeplinită condiția efectivității obiectului obligației. În lipsa îndeplinirii condiției, consecința va fi lovirea actului de nulitate absolută (art. 1226 alin. (2) C.civ.).

Nu același lucru se întâmplă și în dreptul englez ori american, unde un preț nedeterminat nu afectează validitatea contractului. Această consecință este previzibilă, având în vedere puternica perspectivă economică¹⁷ pe care cele două sisteme de drept o au asupra contractului, în comparație cu perspectiva cauzalistă specifică sistemelor *civil law*. Prioritatea în *common law* este, deci, salvarea contractului. Astfel, conform legislației engleze¹⁸, în lipsa unei determinări exprese a prețului, cumpărătorul este obligat în continuare la plata unui preț rezonabil. De regulă, instanța este cea care stabilește ulterior acest preț rezonabil, așa cum s-a întâmplat și în cazul *KSY Juice Blends UK Limited v. Citrosuco GmbH*, unde, chiar dacă părțile nu determinaseră prețul vânzării (*open price* conform dreptului englez¹⁹), Curtea de Apel a stabilit un preț fix, rezonabil, bazându-se pe prețul pieței practicat în acea perioadă. Dacă prezența unui *open price* în contract presupunea cândva doar un acord de a negocia

15 F. BUY, op.cit., p. 236.

16 P.D. VASILESCU, op.cit., p. 377.

17 N. JANSEN & R. ZIMMERMANN, *Commentaries on European Contract Laws*, Oxford University Press, Oxford, 2017, p. 827-828.

18 Art. 8 din Sale of Goods Act 1979: „*The price in a contract of sale may be fixed by the contract, or may be left to be fixed in a manner agreed by the contract, or may be determined by the course of dealing between the parties. (1) Where the price is not determined as mentioned in sub-section (1) above the buyer must pay a reasonable price. (2).*”

19 F. AKRAMI, S. SHAIK Ahmad YUSOFF, S. Mohamed ISA, „‘Open Price’ Term under the United Kingdom Sale of Goods Act 1979 and the United Nations Convention on Contracts for International Sale of Goods (CISG): A Comparative Analysis”, în: *Asian Social Science*, vol. 10, no. 15, Canadian Center of Science and Education, 2014, pg. 99.

(„*agreement to agree*”)²⁰ pe viitor cuantumul acestuia, acum presupune o obligație a contractantului de a plăti măcar un preț rezonabil.

Lecturând dreptul american, vom observa aceeași identitate de rațiune și reglementări în oglindă care duc la aceeași concluzie: lipsa determinării prețului nu determină invaliditatea contractului, debitorul fiind în continuare obligat să plătească un preț rezonabil (*open price term*).²¹ Cu titlu de excepție, așa cum am menționat *supra*, și în legislația română întâlnim o prevedere similară (art. 1664 C.civ.), conform căreia lipsa determinării exprese a prețului în cadrul contractului de vânzare nu atrage invaliditatea acestuia dacă prețul poate fi stabilit conform împrejurărilor (1). Mai mult, aceeași prevedere instituie o prezumție în stabilirea prețului în cadrul vânzărilor de bunuri pe care vânzătorul le vinde în mod obișnuit. Astfel, în lipsă de stipulație contrară, se va prezuma că părțile au avut în vedere prețul practicat în mod obișnuit de vânzător²² (2). Nu în ultimul rând, atunci când se vând bunuri al căror preț este stabilit pe piețe organizate, în lipsă de stipulație contrară, prețul pe care cumpărătorul va trebui să îl plătească va fi cel mediu aplicat în ziua încheierii contractului pe piața cea mai apropiată de locul încheierii contractului²³ (3). Desigur, o întrebare pertinentă ar fi cum aplicăm aceste trei criterii stabilite de legiuitor atunci când fiecare dintre ele poate fi aplicabil unui contract în cauză. Există o ordine de prioritate? În acest sens, s-a statuat în doctrină că, în

20 F. AKRAMI, S. SHAIK Ahmad YUSOFF, S. Mohamed Isa, op.cit., pg. 98.

21 §28:2–305 din Codul Districtului Columbia: „*The parties if they so intend can conclude a contract for sale even though the price is not settled. In such a case the price is a reasonable price at the time for delivery if: (a) nothing is said as to price; or (b) the price is left to be agreed by the parties and they fail to agree; or (c) the price is to be fixed in terms of some agreed market or other standard as set or recorded by a third person or agency and it is not so set or recorded.*”

22 *Ibidem*.

23 *Ibidem*.

caz de conflict între aceste opțiuni de stabilire a prețului oferite de legiuitor, ar trebui să se țină cont că criteriul împrejurărilor (1) este unul general, dar și moderator²⁴. Deși regula este că criteriile (2) și (3) derogă de la (1), uneori criteriul împrejurărilor ar putea avea prioritate în situații precum atunci când cumpărătorul „era un client foarte important pentru imaginea vânzătorului și prestigiul acestuia”²⁵, relație ce ar putea determina o diminuare a prețului și nu aplicarea unui preț prin raportare la prețul mediu de pe piață din ziua încheierii contractului ori la prețul practicat de vânzător în mod obișnuit. Având în vedere specificitatea criteriilor (2) și (3), în mod corect s-a afirmat că criteriul (3) derogă de la criteriul (2), neputându-se aplica simultan și excluzându-se unul pe altul²⁶.

În ceea ce privește perspectiva legiuitorului român, până la reglementarea expresă de către Codul civil (a se vedea art. 1662 din C.civ.) a posibilității determinării prețului de către un terț, practic de un străin în ceea ce privește contractul încheiat de părți, această posibilitate era una nerealistă tocmai prin prisma faptului că un contract în care părțile au oferit această putere de a stabili un element contractual esențial (prețul) unui terț, era de fapt un contract incomplet.²⁷ Cu atât mai bizară și inacceptabilă ar fi fost ipoteza în care părțile nici nu au stabilit vreun preț și nici nu au conferit dreptul și puterea unei alte persoane de a o face. Drept consecință, singura soluție conform celor expuse supra de a fixa un preț rezonabil de către instanță ar fi fost incompatibilă cu reglementările din Codul civil român.

24 R. DINĂ, *Contracte civile speciale în noul Cod civil: note de curs*, Universul Juridic, 2013, p. 94.

25 *Ibidem*.

26 *Ibidem*.

27 L. BERCEA, „Determinarea prețului de către un terț. Câteva probleme privind articolele 1.182, 1.232 și 1.662 din Codul civil”, în *Revista Română de Drept Privat*, nr. 1/2020, p. 225-226.

Cu toate acestea, treptat, lucrurile s-au schimbat și legiuitorul a adoptat o nouă perspectivă juridică cu privire la determinarea prețului într-un contract. Deși prețul stabilit de un terț este un conținut receptat²⁸, preluat, nu unul negociat și estimat de părți, ceea ce conferă legitimitate acestui mijloc de determinare a prețului, pe lângă reglementarea sa în Codul civil, este faptul că a încredința cuiva sarcina de a stabili prețul unui contract, este, în cele din urmă, tot o formă de „determinabilitate”. În consecință, discutăm, de fapt, tot despre un preț determinabil, chiar dacă este stabilit de un terț. Totodată, s-a stabilit că nu este imperios să existe o nominalizare expresă a terțului²⁹, fiind suficientă o stipulare a unor criterii contractuale pentru identificarea acestuia. Astfel, și terțul, la rândul său, poate fi determinabil, de exemplu, atunci când determinarea terțului ar fi încredințată unui alt terț³⁰, neavând un acord propriu-zis, direct, al părților în ceea ce privește persoana care va desemna în cele din urmă prețul.

Problema intens discutată în doctrină a fost dacă terțul care stabilește prețul poate fi oricine sau trebuie să fie o persoană cu cunoștințe solide în domeniu. Pornind de la numeroasele exemple în care părțile aleg desemnarea prețului de către un terț, de la aprecierea valorii unei sculpturi celebre, tablouri autentice, vânzarea unor drepturi sociale, până la contractele FIDIC, în materia antreprizei de construcții³¹, s-a ajuns la concluzia rezonabilă și corectă, deopotrivă, că terțul este un expert³², în sensul de persoană care are abilitățile necesare pentru a face o apreciere veridică, apreciere pe care părțile nu o puteau face

28 L. BERCEA, op.cit., p. 227.

29 C. POPA, „Stabilirea și ajustarea prețului contractual de către un terț”, în *Revista Română de Drept al Afacerilor*, nr. 4/2015, p. 70.

30 L. BERCEA, op.cit., p. 233.

31 C. POPA, op.cit., p. 70.

32 L. BERCEA, op.cit., p. 232.

din lipsă de diverse resurse (informaționale, educaționale, ș.a.)³³. Practic, terțul este cel care vine în ajutorul părților, ca să le complinească o nevoie, fiind independent și competent, având datoria să se raporteze la condițiile generale de afaceri, la prețul pieței³⁴, întrucât, desemnarea acestuia cu o astfel de sarcină nu prezumă faptul că părțile ar fi renunțat la aceste standarde³⁵, ci din contră, că au nevoie ca cineva obiectiv și înzestrat cu cunoștințele necesare să vină să le aplice în mod corect, lămurindu-le neclaritățile care le-au împiedicat să stabilească prețul ele însele.

Desigur, se poate pune întrebarea legitimă: ar putea una dintre părți să conteste prețul stabilit de un terț ales de ele, pe motiv că acesta nu este un expert, ci o persoană fără cunoștințe de specialitate în domeniul lor de afaceri? Răspunsul pare a fi negativ, Codul civil român nefiind totuși prea generos în detalierea relației părților contractuale cu terțul și a obligațiilor acestora, singura limită care poate fi impusă stabilirii prețului de către un terț fiind aceea a „nerezonabilității manifeste”, conform art. 1232 alin. (2) C.civ. În mod cert, există o probabilitate mai mare ca un preț să fie nerezonabil în raport cu relația obligațională dintre părți atunci când este stabilit de o persoană fără expertiză decât atunci când terțul care stipulează prețul este un expert, însă nu putem să transformăm această probabilitate într-un adevăr absolut. Astfel, ori de câte ori terțul ales de părți determină un preț care nu îndeplinește condiția pozitivă a „nerezonabilității manifeste”, acest preț va fi obligatoriu pentru părțile contractului și nu va putea fi contestat de către acestea, indiferent dacă terțul ar fi un expert sau nu. Cu titlu de exemplu, pentru a înțelege mai bine criteriul stabilit de această „condiție

33 F. BUY, op.cit., p. 240.

34 H.M. DU PLESSIS, „The unilateral determination of price - a question of certainty or public policy?”, în: *Potchefstroom Electronic Law Journal (PELJ)*, ISSN 1727-3781, PER, vol.16, n. 3, Potchefstroom, ian. 2013.

35 L. BERCEA, op.cit., p. 233.

pozitivă” pentru posibilitatea contestării prețului de către părți, s-a afirmat în doctrina recentă că am fi în prezența unui preț manifest nerezonabil atunci când acesta creează un dezechilibru contractual profund între drepturile și obligațiile acestora, creând un avantaj economic pentru o parte și dezavantajând-o pe cealaltă.³⁶

Decizia terțului este, în principiu, una obligatorie pentru părți³⁷, sub rezerva celor spuse *infra*. Bineînțeles că nimic nu îi oprește pe contractanți să ajungă la un nou acord de voință prin care să stabilească un preț diferit, prin acest din urmă acord având loc, de fapt, în realitate, o modificare convențională a prețului inițial calificat drept determinabil³⁸. Într-un final, principiul incontestabil *pacta sunt servanda* va prevala mereu.

Nu în ultimul rând, amintim cu titlu distinctiv că, în ipoteza în care terțul nu determină prețul în termenul stabilit de părți ori, în lipsă, în termen de 6 luni de la încheierea contractului, instanța, la cererea părții interesate, va numi un expert care să stabilească acest preț (a se vedea art. 1662 din C.civ.). În dreptul francez, situația are consecințe ușor diferite³⁹: în ipoteza în care terțul nu stabilește prețul (fie că nu poate, fie că nu vrea), nu există vânzare, cu excepția situației când un alt terț va desemna prețul contractului, fără a mai exista o limită de 6 luni din momentul încheierii contractului până a putea sesiza instanța pentru numirea unui nou terț care să preia sarcina stabilirii prețului. Totodată, dreptul francez nu limitează instanța la a numi un expert în sensul de persoană recunoscută de o anumită instituție (e.g. expert judiciar), ci permite acestuia să aleagă orice

36 L. BERCEA, op.cit., p. 248 și urm.

37 H.M. DU PLESSIS, op. cit.

38 *caracterul de „determinabil” era dat de faptul că acesta urma să fie stabilit ulterior încheierii contractului, de către un terț.

39 Art. 1592 C.civ.fr. „Il peut cependant être laissé à l'estimation d'un tiers ; si le tiers ne veut ou ne peut faire l'estimation, il n'y a point de vente, sauf estimation par un autre tiers.”

persoană care posedă cunoștințe și experiență într-un anumit domeniu.

2 Prețul aproximativ și prețul provizoriu

Un preț stabilit în funcție de un anumit plafon/o anumită limită stabilită de părți (e.g. prețul cantității de portocale furnizate să nu depășească 15 lei/kg), care este încadrat în categoria de „preț aproximativ” este, bineînțeles, un preț nedeterminat⁴⁰, *de facto*. Tot preț aproximativ este și cel stipulat în clauze precum „costul vânzării de haine *second-hand* va fi aproximativ 100 de lei/kg” sau „prețul produselor cosmetice pornește de la 150 lei/set și poate ajunge până la 240 lei/set.”

Prețul provizoriu presupune un acord inițial al părților care însă nu are efect obligațional pentru debitorul plății acestuia, întrucât ambele părți au intenția de a încheia un nou acord în viitor pentru a putea stabili prețul final (e.g. „se stabilește un preț provizoriu de vânzare a cașului de oaie la 50 lei/kg, urmând ca, în funcție de cantitatea obținută la data X, părțile să stabilească un preț final”).

Pentru a putea verifica validitatea unor astfel de clauze, în cadrul contractelor de vânzare, trebuie să vedem dacă sunt îndeplinite condițiile art. 1661 din C.civ. Astfel, ori de câte ori este necesar un nou acord de voință a părților pentru a putea stabili prețul corelativ unei prestații contractuale, vom ajunge la concluzia simplă că prețul este unul nedeterminat și, în consecință, contractul va fi lovit de nulitate pentru că obiectul obligației acestuia nu este unul efectiv, deci nu există⁴¹. Nu același lucru se poate spune și despre contractele de antrepriză, unde avem o reglementare expresă care permite stipularea unui preț estimat, sub condiția ca orice creștere a acestuia să fie

40 F. BUY, op.cit., pg. 236.

41 P.D. VASILESCU, op.cit., p. 377 și urm.

motivată de antreprenor și creșterea să fi rezultat din lucrări/servicii care nu erau previzibile pentru antreprenor la momentul încheierii contractului⁴² (a se vedea și art. 1865 din C.civ.).

Ceea ce este important este de fapt ca părțile să fi stabilit în concreto o modalitate de determinare a prețului, nu doar să fi stipulat că va fi determinat ulterior, întrucât în acest ultim caz, clauza nu ar fi una valabilă. În acest sens, ceea ce trebuie stipulat sunt exclusiv criterii obiective⁴³, care, odată îndeplinite, determină în mod automat și stabilirea exactă a prețului (e.g. echivalentul a 50 de grame de aur, conform prețului pieței/cursului BNR, la data de ...).

3 Preț real, fictiv sau deghizat

Prețul real este cel stipulat de părți, având la bază intenția de a fi plătit. Cu alte cuvinte, atunci când vorbim despre un preț fictiv, în sensul deghizării unei donații, disimulării unei părți din preț⁴⁴, respectiv în contextul eludării oricăror reglementări legale, este cert că prețul stipulat nu este unul real, ci doar unul aparent.

Diferența între un preț fictiv și unul deghizat este însă una cât se poate de subtilă și constă în faptul că, în cadrul unui preț deghizat, părțile stipulează un preț inițial mult mai mic decât cel real, urmând ca diferența să fie plătită în urma executării unui alt tip de contract (e.g. împrumut), prin aceasta cocontractanții urmărind de fapt să evite anumite debite fiscale.⁴⁵ De aceea, în ceea ce privește prețul deghizat, putem discuta de fapt despre

42 R. DINCĂ, op.cit., p. 215-216.

43 H. CIURTIN, „Noțiunea de preț în noul cod civil: o perspectivă comparatist-critică”, în: revista *Studia UBB - Iurisprudentia*, nr. 4/2012.

44 D. CHIRICĂ, *Tratat de drept civil: contracte speciale. vol. 1: Vânzarea și schimbul*², ed. Hamangiu, 2017, p. 94.

45 ICCJ, „Declararea în actul autentic a unui preț mai mic decât cel real. Consecințe. Nulitatea absolută a convenției”, în: *Pandectele Române*, nr. 3 din 30 iunie 2006.

un „element simulatoriu”⁴⁶ reprezentat de diferența dintre prețul stipulat de părți în contract și cel care a fost plătit de fapt de debitor, adică prețul real. Deghizarea prețului devine în acest mod o „simulare a obiectului unei obligații esențiale aparținând actului public.”⁴⁷ Astfel, prețul deghizat este o specie a prețului fictiv. Ceea ce caracterizează cu titlu absolut un preț fictiv este lipsa intenției părților ca acest preț să fie plătit/datorat.⁴⁸ Putem discuta deci, în acest caz, *ipso facto*, de o lipsă a prețului. În acest caz, consecința este constatarea nevalabilității contractului de vânzare și recalificarea eventuală a acestuia drept o donație⁴⁹.

Pentru ca prețul să fie unul valid, care să nu atragă nulitatea contractului, pe lângă realitatea acestuia, el trebuie să fie, desigur, și unul serios, nelezionar, reglementările fiind diferite de la un sistem de drept la altul. Dacă în România, un preț lezionar presupune de regulă o disproporție de peste 50% din prestația celui lezat (a se vedea art. 1222 alin. (2) din C.civ.), în Franța disproporția trebuie să fie măcar de șapte doisprezecimi, ce poartă denumirea specifică de *lésion énorme (immobilier)* – leziunea imobiliară.⁵⁰

4 Prețul global și prețul complementar

Prețul global este adesea stipulat în cadrul unui contract care are ca obiect mai multe prestații/bunuri, ș.a., cum ar fi e.g. vânzarea

46 Paul VASILESCU, Simulația în acțiune – număr de iluzionism nominalist-legal, în: *Studia Universitatis Babeș-Bolyai Iurisprudentia*, vol. LXIV, nr. 1, p. 5-36, online: [https://doi.org/10.24193/SUBBiur.64\(2019\).1.1](https://doi.org/10.24193/SUBBiur.64(2019).1.1).

47 *Ibidem*.

48 D.Ș. SPANU, „Valabilitatea ca donație a unui contract de vânzare cumpărare nul”, în: *revista Pandectele Romane* 3, 2011.

49 D. CHIRICĂ, op.cit., p. 94-95.

50 Art. 1674 din Codul civil francez: „*Si le vendeur a été lésé de plus de sept douzièmes dans le prix d'un immeuble, il a le droit de demander la rescision de la vente, quand même il aurait expressément renoncé dans le contrat à la faculté de demander cette rescision, et qu'il aurait déclaré donner la plus-value.*”

mai multor piese de mobilier pentru un preț unic, global. Cel mai adesea, în dreptul românesc, are aplicație în cadrul vânzărilor în bloc.

Sistemul francez adoptă însă și teoria prețului complementar care vine cu numeroase avantaje. Astfel, se plătește o parte din prețul real, conform înțelegerii părților, parte care poate varia procentual, urmând ca acest preț plătit parțial (prețul de bază) să fie completat cu anumite „complemente” stabilite pe cale contractuală. Simplificând, ne putem imagina situația comercializării de brevete și licențe, când beneficiarul se obligă la plata unei redevențe, a unei părți din profit, vânzări ș.a. către titularul dreptului de proprietate intelectuală.⁵¹ Inclusiv în cazul transferurilor jucătorilor de fotbal, mecanismul rămâne valabil: plata unui preț de bază și plata unui procent din veniturile pe care jucătorul le generează clubului cu care s-a încheiat contractul celui care a finalizat și realizat respectivul transfer.

Acest preț complementar mai este întâlnit în doctrină și în practică și sub numele *de clause d'earn-out*, care este privită ca aducând foarte multe avantaje în mediul de afaceri: de la eliminarea diferențelor și a riscurilor între vânzător și cumpărător, astfel de clauze permițând un succes comun bazat pe dezvoltarea economică a companiei beneficiarului⁵² până la constituirea unor soluții care să elimine divergențele în negocieri în contractele de afaceri (evaluarea anticipată a performanței pe viitor a companiei beneficiarului, eventuale conflicte antitrust, stabilirea abuzivă a unui preț al prestației creditorului, ș.a.)⁵³.

51 F. BUY, op.cit., p. 242.

52 Ch. TALLAU, „The value of earn out clauses: an option-based approach.” în *Business Valuation Review* 28.4 (2009), p. 174.

53 A. ATHAYDE, L.G. WALKER, L.H.P. FERNANDES, „A dialogue between non-compete and earn-out clauses in M&A”, în *Social Science Research Network (SSRN)*, 16 octombrie 2025, disponibil pe https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=5604010.

Având deci rațiuni similare cu cele care stau la baza prețului complementar, clauza de *earn-out* este întâlnită în contractele de cesiune de acțiuni și presupune ca prețul de vânzare al acțiunilor să depindă în mare parte de rezultatele viitoare ale companiei ale cărei titluri se transmit.⁵⁴ Astfel, se va plăti inițial o sumă de bani fixă, restul fiind stabilit în funcție de indicii de performanță a companiei. Întrucât vorbim de un preț final determinabil, părțile trebuie să fie foarte clare în ceea ce privește stipularea factorilor care determină calcularea prețului total (e.g. cifra de afaceri în anul următor a societății, capitalurile proprii ale companiei, numărul de clienți obținuți⁵⁵), pentru ca, odată atinși acești factori, prețul să poată fi calculat în mod obiectiv, automat, fără a mai fi cazul de o intervenție modificatoare a uneia dintre părți.

Clauzele de *earn-out* sunt posibile și în dreptul românesc și pot fi inserate în contractele dintre părți, fiind avantajoase atât pentru cumpărător (întrucât îl protejează de anumite incertitudini cu privire la veniturile viitoare ale companiei, de exemplu), dar și pentru vânzător, oferindu-i acestuia posibilitatea de a obține un preț mai mare în caz că afacerea este prosperă și profitabilă.

B STABILIREA PREȚULUI PE CALE UNILATERALĂ DE CĂTRE UNA DINTRE PĂRȚI

Dacă stabilirea prețului pe cale contractuală de către ambele părți nu ridică de principiu probleme juridice⁵⁶, vom încerca să analizăm dacă este totuși posibilă stabilirea prețului pe cale unilaterală de către una dintre părți.

54 A.E. OPREA, Repere în dreptul afacerilor: *contracte profesionale, marca comunitară*, editura Hamangiu, București, 2015, p. 34.

55 *Ibidem*.

56 Desigur, sub rezerva celor referitoare la leziune, la nedeterminarea prețului, la stabilirea unui preț fictiv, derizoriu, ș.a.

Deși Codul civil nu prevede posibilitatea stabilirii prețului pe cale unilaterală de către una dintre părțile contractului, în doctrina străină perspectiva începe să devină una cât se poate de tangibilă și legitimă. Cu toate acestea, dilema nu este încă soluționată uniform. Unii doctrinari susțin că, în momentul în care partea acceptă prețul stabilit deja unilateral de către celălalt contractant, are loc întâlnirea unui acord de voințe, o manifestare a libertății contractuale și implicit o desființare a iluziei efemere că am avea un preț impus, stabilit exclusiv unilateral⁵⁷ și că s-ar încălca principiul autonomiei de voință. Pe de altă parte, dreptul francez este flexibil și permite, în anumite cazuri, stabilirea prețului pe cale unilaterală, ceea ce este de fapt, în realitate, un preț „nenegociat”, din rațiuni economice, de protejare a concurenței, dar și a valorii unui brand în domeniul comercial. Cu titlu de exemplu, amintim ipoteza contractelor-cadru de distribuție, când furnizorul are un tarif fix/un preț de catalog sau pe cea a contractului de antrepriză de servicii, când fixarea unui preț de către antreprenor nu trebuie motivată, decât în caz de contestare de către beneficiar.⁵⁸

Acest element de noutate face parte din reforma din dreptul contractelor din anul 2016 în Franța (Ordonanța 131/10 februarie 2016) și are deosebite implicații practice. În acest sens, în caz de abuz din partea părții care stabilește prețul, partea lezată va avea dreptul la daune interese și/sau la rezoluțiunea contractului, fără posibilitatea modificării prestațiilor cocontractanților, așa cum se întâmplă la stabilirea prețului pe cale convențională, când instanța are prerogativa să reducă prețul.⁵⁹

57 H.M. DU PLESSIS, op. cit., p. 95.

58 Art. 1164 C.civ.fr.: „*Dans les contrats-cadres, il peut être convenu que le prix sera fixé unilatéralement par l'une des parties, à charge pour elle d'en motiver le montant en cas de contestation.*”

59 F. BUY, op.cit., p. 238.

Într-o primă ipoteză, vom puncta condiționările pe care dreptul concurenței le impune în ceea ce privește stabilirea unilaterală a prețului.

În dreptul american, aceste limite au fost reglementate în cadrul UPP (*Unilateral Pricing Policy*), la care se adaugă și perspectiva jurisprudențială consacrată în cauza *United States v. Colgate & Co.* (1919)⁶⁰. Astfel, principalul argument pentru susținerea legalității stabilirii unilaterale a prețului de către una dintre părțile contractante, susținut de Curtea Supremă, a fost reprezentat de faptul că, de principiu, nu se poate pune problema unei înțelegeri anticoncurențiale în asemenea cazuri, contrară prosperității mediului de afaceri, pentru că nu există de fapt o discuție/negociere prealabilă: beneficiarul fie acceptă prețul, fie nu contractează, argumentul fiind dublat și de perspectiva economică de a proteja valoarea brandului din spatele companiei. În acest context, UPP este adoptată de companii de renume din Statele Unite⁶¹ precum Apple, dar și de companii din UE (e.g. Louis Vuitton - Franța) sau din Europa care nu aparțin UE (e.g. Rolex - Elveția).

În ceea ce privește jurisprudența Curții de Justiție a Uniunii Europene cu privire la acest aspect, putem observa că se adoptă un raționament similar, mai „relaxat”, în sensul că nu orice fixare unilaterală a prețului și nu orice acord care în aparență poate părea anticoncurențial va fi calificat automat ca încălcând normele de drept antitrust, urmând a se face o analiză *in concreto* a impactului unei astfel de decizii luate de către părți. Cu titlu de exemplu, amintim cauza *Intel Corp. împotriva*

60 U.S. Sup. Ct., *United States v. Colgate & Co.*, 250 U.S. 300 din 2 iun. 1919.

61 A. ISRAELI, E.F. ZELEK Jr., „Pricing Policies That Protect Your Brand”: How to prevent unauthorized discounting, *Harvard Business Review*, martie-aprilie 2020, disponibil pe <https://hbr.org/2020/03/pricing-policies-that-protect-your-brand>.

*Comisiei Europene*⁶², în care, în urma unei plângeri oficiale, Comisia Europeană a efectuat mai multe inspecții la sediile Intel (o companie americană care se ocupă cu producția și comercializarea de microprocesoare) din Germania, Spania, Italia și Regatul Unit. Aceasta era suspectată că ar fi promis partenerilor comerciali reduceri de preț condiționate și restricții propriu-zise, toate având drept scop excluderea unui concurent. S-a dovedit în cele din urmă că Intel ar fi făcut reduceri de preț în favoarea Dell, Lenovo, HP, cu condiția ca aceștia să achiziționeze de la ea totalitatea UCP-urilor de care au nevoie. În plus, aceasta acorda plăți companiilor ca să întârzie, anuleze respectiv restrângă comercializarea anumitor produse echipate cu UCP-urile concurentului. Curtea a stabilit că toate aceste reduceri erau niște reduceri de exclusivitate, care, deși în abstracto aveau capacitatea de a restrânge concurența, în urma rezultatelor anchetei, s-a dovedit că, în concreto, concurența nu a fost afectată, motiv pentru care Intel nu a fost sancționată. Abstractizând, este important ca aceste reduceri de exclusivitate ale prețului stipulat inițial să aibă un impact concret asupra denaturării concurenței, nu doar unul potențial pentru a putea atrage nevalabilitatea unor astfel de clauze contractuale. Pentru identitate de rațiune, a se vedea și cauza *MEO vs. GDA*⁶³.

O altă decizie relativ recentă a Curții, dar la fel de relevantă, *cauza Aldi*⁶⁴, a revoluționat foarte mult politica prețului în

62 CJUE: CJ: MC, Intel Corp. vs Comisia Europeană, C-413/14 P din 6 sept. 2017, online: Eur-Lex [distrib.], ECLI:EU:C:2017:632, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=CELEX:62014CJ0413>.

63 CJUE: CJ: Cam. II, MEO – Serviços de Comunicações e Multimédia SA vs Autoridade da Concorrência, C-525/16 din 19 apr. 2018, online: Eur-Lex [distrib.], ECLI:EU:C:2018:270, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=CELEX:62016CJ0525>.

64 CJUE: CJ: Cam. VIII, Verbraucherzentrale Baden-Württemberg eV vs Aldi Süd Dienstleistungs SE & Co. OHG, C-330/23 din 26 sept. 2024, online: Eur-Lex [distrib.], ECLI:EU:C:2024:804, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=CELEX:62023CJ0330>.

relațiile cu consumatorii. Curtea a statuat că atunci când se stipulează anumite reduceri de preț prin raportare la un preț anterior, acest din urmă preț care joacă un rol de referință, ar trebui să fie prețul minim din ultimele 30 de zile. În speță, Aldi a afișat pe două panouri următoarele prețuri: „Banane - 1,29 euro (-23%)” față de un preț anterior, de 1,58 euro, respectiv „Ananas - 1,49 euro (preț șoc!)”. În realitate, prețul minim pentru banane din ultimele 30 de zile a fost de 1,29 euro, astfel că oferta actuală era mai degrabă o reîntoarcere la un preț minim existent anterior în ultimele 30 de zile, decât o reală reducere, iar prețul minim pentru ananas în ultimele 30 de zile fusese 1,39 euro. Pretinderea de către magazinul Aldi a unui caracter foarte avantajos al unei reduceri de preț în condițiile în care s-a denaturat realitatea printr-un marketing înșelător este sancționabilă conform hotărârii Curții. Drept consecință, Curtea a decis că prețul anterior reprezintă un standard în sine și atunci reducerea de preț trebuie raportată la acest minim „preț anterior” din ultimele 30 de zile⁶⁵. În caz contrar, avem de-a face cu o practică împotriva protecției consumatorului care are drept scop manipularea acestuia (pg. 25).

În fine, probleme pot apărea și în ceea ce privește clauzele prin care unul dintre parteneri impune celuilalt obligații referitoare la prețurile pe care acesta le va aplica în relațiile cu terții. În dreptul românesc, conform art. 5 din Legea 21/1996, o astfel de situație poate fi catalogată drept o înțelegere prin care se afectează mediul concurențial al afacerilor⁶⁶. În acest sens, prețul

65 Art. 6 (a) din Directiva 98/6 a Parlamentului European și al Consiliului UE: „(1) Orice notificare de reducere a prețului indică prețul anterior aplicat de comerciant pentru o perioadă determinată, înainte de aplicarea reducerii de preț. (2) Prețul anterior reprezintă cel mai scăzut preț practicat de comerciant cel puțin în perioada ultimelor 30 de zile înainte de data aplicării reducerii de preț.”

66 Conform art. 5, „sunt interzise orice înțelegeri între întreprinderi, decizii ale asocierilor de întreprinderi și practici concertate, care au ca obiect sau

de revânzare impus de un furnizor distribuitorului său, pe care acesta din urmă ar trebui să îl aplice în relațiile cu terții încalcă dispozițiile legale, astfel de înțelegeri fiind așadar interzise.

În ceea ce privește perspectiva dreptului european, tot de dată recentă, în domeniul concurenței, s-au dezbătut în plan juridic și considerentele deciziei *Booking*⁶⁷. Mai precis, în contractele cu unitățile hoteliere, *Booking* introducea clauze de paritate extinsă care presupuneau ca nu le era permis unităților hoteliere să ofere pe propriile canale/site-uri sau pe canalele/site-urile exploatate de terți camere la un preț inferior celui propus pe site-ul *Booking*. Ulterior, fiind condamnată de autoritățile care se ocupau de protejarea concurenței, *Booking* a introdus o clauză de paritate restrânsă (care prevedea interdicția doar pe site-urile proprii ale unităților de cazare).

Din nou, *Booking* a fost sancționată de autoritățile concurențiale și astfel, a introdus acțiune la tribunalul olandez care i-a admis acțiunea în parte motivând că, deși clauza restrânge, desigur, concurența, ar putea totuși, în calitate de restricții accesorii, să fie considerată necesară pentru a permite *Booking* să perceapă o remunerație echitabilă pentru prestarea sa de servicii. Ar fi neloial din partea clienților să colaboreze cu *Booking*, dar să ofere tarife mai bune pe propriile site-uri, tribunalul denumind aceste practici drept „activități de parazitism”.

au ca efect împiedicarea, restrângerea ori denaturarea concurenței pe piața românească sau pe o parte a acesteia, în special cele care : a) stabilesc, direct sau indirect, prețuri de cumpărare sau de vânzare sau orice alte condiții de tranzacționare; b) limitează sau controlează producția, comercializarea, dezvoltarea tehnică sau investițiile”.

67 CJUE: CJ: Cam. II, *Booking.com BV și Booking.com (Deutschland) GmbH vs 25hours Hotel Company Berlin GmbH și alții*, C-264/23 din 19 sept. 2024, online: Eur-Lex [distrib.], ECLI:EU:C:2024:764, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=CELEX:62023CJ0264>.

În recurs, hotărârea tribunalului a fost anulată, pentru că respectivele clauze încalcă art. 101 TFUE – acordurile anticoncurențiale. Hotărârea Curții a fost în același sens, statuând că astfel de clauze au potențialul de a restrânge concurența și pot da naștere la despăgubiri, respectiv pot fi considerate nule în funcție de circumstanțe și că instanțele naționale trebuie să facă o analiză în concreto pentru a putea observa impactul efectiv al unor astfel de clauze asupra mediului concurențial. De asemenea, pentru identitate de soluție, a se vedea și cauza *Super bock vs. Autoritatea privind concurența*⁶⁸.

1 Clauza „Mexican shoot-out” sau „licitația olandeză”

Această clauză este adesea inserată în contractele de asociere în participație, dar și în cazul companiilor mixte (cunoscute sub numele de *joint ventures* în plan internațional) pentru a soluționa eventualele litigii care ar putea apărea pe viitor între parteneri, în caz de dezacord între aceștia cu privire la deciziile care trebuie luate pentru dezvoltarea asocierii respective. Discutăm tot despre un preț unilateral stabilit, însă într-o manieră atipică celor expuse *supra*. Astfel, în caz de conflict, clauza prevede că fiecare partener va trimite către un terț independent (e.g. notar) oferte anonime, sigilate prin care indică prețul minim pentru care ar fi dispus să își vândă calitatea de parte în contractul de asociere în participație și toate drepturile de creanță aferente (sau acțiunile sale în cadrul unor companii mixte), oferta câștigătoare fiind cea care are prețul de vânzare cel mai mare.⁶⁹ Ulterior, partenerul

68 CJUE: CJ: Cam. III, *Super Bock Bebidas SA și alții vs Autoridade da Concorrência*, C-211/22 din 29 iun. 2023, online: Eur-Lex [distrib.], ECLI:EU:C:2023:529, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=CELEX:62022CJ0211>.

69 N. NADORFF, Q. McNEAL, „Breaking Joint Venture Agreement Deadlocks: Before the Texas shoot-out, try a Texas short-out” în *Oil and Gas, Natural Resources and Energy Journal*, vol. 5, nr. 3, 2020, p. 413.

care a câștigat „licitația” va cumpăra drepturile celui alt partener, la prețul de vânzare stipulat de cel din urmă.

Avantajele unei astfel de clauze sunt cât se poate de evidente: soluționări rapide și eficiente ale conflictelor dintre parteneri, fără a fi necesare diferite demersuri juridice în instanță, rapiditatea și simplitatea acestui mecanism și salvarea asocierii/companiei prin renunțarea unui partener, fără a fi impusă lichidarea asocierii. Totodată, atunci când licitează, fiecare parte trebuie să ofere un preț corect, nu unul excesiv sau chiar neprofitabil, pentru că riscă să cumpere ori să vândă la acel preț nejustificat.

Astfel, se observă că nu întotdeauna prețul trebuie să fie cuantificat în cifre exacte, astfel de clauze prin care se stipulează un preț determinabil fiind la fel de valide și totodată chiar mai eficiente și frecvent întâlnite în mediul de afaceri.

PREȚUL CA ELEMENT DE INTERPRETARE ȘI CALIFICARE A CONTRACTULUI

III

Ca element de noutate, s-a constatat că prețul poate fi un element esențial în interpretarea clauzelor contractuale și chiar în calificarea actului juridic⁷⁰. În acest sens, s-a pus problema, în dreptul american, dacă prețul unui contract ar putea fi luat în considerare pentru a justifica un drept pe care o parte contractuală îl reclamă în temeiul unei clauze contractuale

70 D.J. SMYTHE, „Consideration for a Price: Using the Contract Price to Interpret Ambiguous Contract Terms”, în *Northern Illinois University Law Review*, vol. 34, 09.01.2013, p. 110.

incerte⁷¹ sau dacă această clauză disputată a fost reprezentarea intenției părților în momentul negocierilor, de exemplu.

Istoric, această idee își are originea în doctrina „*the sound price rule*” consacrată de instanțele americane, care a dezvoltat sistemul de justiție în materie comercială, transformând o simplă vânzare (e.g. a plăti bani pentru un bun) într-un mecanism complex și echitabil (e.g. a plăti bani pe un bun într-o stare conformă, fără vicii ascunse și de o calitate rezonabilă, în baza unui titlu neviciat).⁷² Cu alte cuvinte, prețul plătit presupunea mai mult decât o simplă predare de bun, căci nimeni nu plătește dacă nu are un avantaj economic (fie că se obține un profit din revânzarea bunului ori că simpla folosință a acestuia de către beneficiar îl ajută în dezvoltarea sa economică, ș.a.). Judecătorii americani au statuat prin hotărârile lor (v. *Dean v. Mason*) că prețul stabilit pe cale contractuală relevă scopul negocierilor și impune anumite trăsături și limite minime ale bunului care trebuie să fie respectate. Astfel, secolele XVIII-XIX au marcat un punct esențial în formarea contractului modern, contemporan și deși ulterior, ideologia „*sound price rule*” a fost respinsă în cele din urmă de alte teorii care s-au format de-a lungul timpului, importanța acesteia nu poate fi trecută cu vederea: „*The sudden and complete substitution of caveat emptor in place of the sound price doctrine must... be understood as a dramatic overthrow of an important element of the eighteenth century's... conception of contract.*”⁷³

71 D.J. SMYTHE, op.cit., p. 111.

72 Sup. Ct. Err. Conn., *Dean v. Mason*, 4 Conn. 428 din 1822, pct. 3: „*For a long course of years, in this state, there was an implied warranty as to quality supposed to be attached to every sale, where the vendor received a sound price*”, hotărârea disponibilă integral pe <https://strongsuit.com/wp/ai/cases/6693802/dean-v-mason/>.

73 M. HOROWITZ, „The Historical Foundations of Modern Contract Law”, în *Harvard Law Review*, vol. 87, nr. 5, martie, 1974, p. 946.

Pentru ca prețul să poată fi un indicator clar de interpretare și calificare contractuală în caz de termeni disputați și clauze ambigue, ar trebui îndepliniți, în această ordine, următorii pași, în analiza instanțelor judecătorești: 1) efectuarea unui raport costuri-beneficii, 2) compararea prețului contractual cu cele din contractele anterioare încheiate între același vânzător și cumpărător/aceleași părți și 3) compararea prețului contractual cu cel al pieței/prin raportare la alți factori de referință.⁷⁴

Totuși, sunt cazuri de referință care au creat un precedent în analiza prețului cu scopul de a interpreta și califica un contract. Fără a ne propune un studiu de caz exhaustiv, amintim cauza *Rogath v. Siebenmann*, 1996⁷⁵, unde a avut loc o vânzare a unui tablou, tablou pe care vânzătorul l-ar fi declarat, în timpul negocierilor, autentic, aparținând lui Francis Bacon. Cumpărătorul, încercând să revândă pe piață tabloul, s-a confruntat cu numeroase refuzuri din cauza unor suspiciuni că nu ar fi fost veritabil, lucru dovedit în urma expertizei. Ulterior, cheamă în instanță vânzătorul pentru a obține rezoluțiunea contractului și despăgubiri. Vânzătorul a susținut că în cursul negocierilor, aceștia au purtat o discuție și că cumpărătorul a fost conștient de faptul că există un risc ca tabloul să nu fie unul autentic, afirmație negată de cumpărător. Cum clauzele scrise ale contractului nu erau suficient de detaliate, Curtea a decis în cele din urmă, că părțile au înțeles să vândă, respectiv să cumpere, un tablou de colecție, căci, rațional, niciun cumpărător nu ar plăti 600.000 de dolari pentru o copie sau pentru un tablou fals. Astfel, prețul stabilit și plătit a reprezentat elementul definitiv care a condus la soluția Curții.

74 D.J. SMYTHE, op.cit., p. 136.

75 Hotărârea poate fi consultată la [https://law.justia.com/cases/federal/district-courts/FSupp/941/416/2354164/](https://law.justia.com/cases/federal/district-courts/FSupp/941/416/2354164/.).⁷

76 Pentru o analiză mai detaliată, a se vedea Donald J. SMYTHE, op.cit., p. 161 și următoarele.

Un alt caz, *Milgard Tempering, Inc. v. Selas Corp. of America*⁷⁶, a tranșat numeroase probleme legate de posibilitatea folosirii prețului în interpretarea clauzelor și termenilor contractuali, creând un precedent surprinzător la acea vreme prin soluția sa. Astfel, Milgard a încheiat un contract cu Selas, prin care cel din urmă trebuia să îi asigure designul și livrarea unui cuptor de temperare/călire, pentru lucrul cu metalele. Prețul a fost stabilit la 1,45 mil. \$ și Selas a introdus o clauză în contract prin care arăta că întreaga operațiune ar fi „experimentală”, o clauză de limitare a răspunderii sale în caz de reparații ale cuptorului, defecțiuni, ș.a., precum și o clauză prin care excludea orice daune indirecte contractului care ar putea cădea în sarcina acestuia. În cele din urmă, cuptorul nefuncționând la randamentul și cerințele cumpărătorului, Selas a fost chemat în judecată. Soluția finală a fost în favoarea Milgard, întrucât prețul de 1,45 mil. \$ este suficient de pertinent cât să impună predarea unui bun conform și de calitate rezonabilă, în ciuda clauzelor stipulate de Selas.

Desigur, în sistemele de drept din UE, lucrurile sunt mai clare, pentru că există diverse mecanisme de protecție a cumpărătorilor sau a părții dezavantajate, în special în sistemele cauzaliste și de *civil law*, unde se pun în lumină instituții precum leziunea, capacitatea, cauza contractului, protecția consimțământului, ș.a. Sub o formă sau alta, aceste sisteme sunt guvernate de „*the just price doctrine*”, însă nu într-un mod absolut, căci nu se impune ca un contract să prezinte un preț exact, care nu ar permite o marjă de profit, ci într-un mod relativ, care nuanțează faptul că „*the justice of the price lies in the lawfulness of its formation*”⁷⁷, sau mai scurt, dar mai filozofic „*qui dit contractuel, dit juste*”⁷⁸.

77 N. IRTI, „Persona e mercato”, in: *Riv. dir. civ.*, 1995, I, 289, 292, apud. Andrea Perrone, „The Just Price Doctrine and Contemporary Contract Law: Some Introductory Remarks”, în *Rivista Orizzonti del Diritto Commerciale*, 30 noiembrie 2013, p. 78.

78 A. FOUILLEE, *La science sociale contemporaine*, Hachette, Paris, 1880, p. 410 apud Andrea PERRONE, op.cit., p. 78.

În schimb, dreptul american are originile contractului adânc înrădăcinate în perspectiva economică⁷⁹, acesta „privind contractul ca pe un instrument de maximizare a utilității economice”⁸⁰, motiv pentru care soluții precum cele prezentate mai sus în *Milgard Tempering, Inc v. Selas Corp. of America* și *Rogath v. Siebenmann* sunt destul de izolate, deși posibile și echitabile.

TIPURI DE CLAUZE CU IMPLICAȚII ASUPRA PREȚULUI ÎN CONTRACTELE DE AFACERI

IV

A RISCUL PREȚULUI

Problema „riscului prețului” s-a pus adesea în cazul vânzării agricole ori în cazul vânzării de materii prime.⁸¹ Ne putem imagina în acest sens următorul exemplu: un fermier plantează porumb primăvara, intenționând să-și vândă recolta spre finalul verii. La momentul culegerii recoltei, respectiv al încheierii contractului, prețul de piață al porumbului a scăzut semnificativ față de prețul de piață din anii trecuți (e.g., la nivel național, recolta de porumb a fost una foarte bună în comparație cu alți ani), astfel că fermierul nostru suferă o pierdere și nu încasează

⁷⁹ Este una din explicațiile rezonabile pentru care leziunea ca viciu de consimțământ nu este acceptată propriu-zis de dreptul american.

⁸⁰ D.A. CĂRĂMIDARU, „Contractul standard în sistemul de drept american. Scurt studiu de doctrină”, în: *Analele Universității de Vest din Timișoara, Seria Drept*, nr. 2, 2019, p. 6, disponibil și online la <https://drept.uvt.ro/administrare/files/1634395960-articol-dan-caramidariu.pdf>.

⁸¹ F. BUY, op.cit., p. 235.

prețul pe care și l-ar fi imaginat în primăvară că va urma să îl obțină.

Pentru a putea gestiona acest risc al prețului de piață, receptat uneori chiar ca un element *alea*, s-ar impune încheierea unor contracte de vânzare a unui bun viitor (n.n. recolta de grâu, porumb, ș.a.), prin care se stabilește un preț fix, care în dreptul francez poartă numele de „*vente à terme ferme*”⁸². Astfel, vânzătorul, în perioada de negocieri, propune un preț fix pentru cumpărarea recoltei viitoare, ca să se adăpostească de riscul fluctuației pe care o poartă prețul de piață al produsului recoltei. Dacă acest preț este acceptat de cumpărător, rațiunea din spatele acestei decizii poate fi reprezentată de faptul că, în sens invers, cumpărătorul dorește să fie protejat de o posibilă creștere a prețului de piață în ceea ce privește produsele recoltei la momentul culegerii acestora.⁸³ Astfel, diferența de preț dintre cel stabilit de părți la momentul încheierii contractului de vânzare a unui bun viitor (e.g. recolta de grâu) și dintre cel de piață la momentul culegerii recoltei și implicit la momentul transferului dreptului de proprietate poate fi fie în favoarea cumpărătorului (dacă prețul de piață la momentul realizării recoltei este mai mare decât cel stabilit contractual), fie în favoarea vânzătorului (atunci când prețul contractual este mai mare). Această diferență nu este altceva decât un risc al prețului cu care se poate „jongla” între vânzător și cumpărător, în funcție de prețul fix pe care l-au stabilit. Cine suportă de fapt acest risc este o întrebare al cărei răspuns este cert doar în momentul realizării recoltei, atunci

⁸² *Ibidem*.

⁸³ R. WAGNER, *Gestion des risques liés aux prix des produits de base au moyen d'opérations de couverture et d'options*, publicat pe site-ul Ministerului Agriculturii, Alimentației și al Afacerilor Rurale, Ontario, Canada, (FICHE TECHNIQUE 17-042 AGDEX 840 NOVEMBRE 2017), disponibil la https://www.publications.gov.on.ca/store/20170501121/Free_Download_Files/030030.pdf, p. 1-2.

când se va cunoaște și prețul de piață de vânzare a materiei prime ce face obiectul recoltei.

B TIPURI DE CLAUZE UTILIZATE ÎN CONTRACTELE DE AFACERI

1 Clauza de „hardship”

Acest tip de clauză are drept scop adaptarea contractului, respectiv a prestațiilor la care sunt obligate părțile, la realitățile economice ale mediului de afaceri care se schimbă și fluctuează destul de rapid și uneori chiar inconstant. În acest sens, în baza unei astfel de clauze, contractul poate fi revizuit atunci când o schimbare a împrejurărilor neimputabile părților „modifică fundamental echilibrul inițial dintre obligațiile acestora, astfel încât executarea, deși nu imposibilă, devine excesiv de oneroasă pentru una dintre părți [t.n.]”⁸⁴. Pornind de la Principiile UNIDROIT, clauza *hardship* este reglementată strict și limitat, ea intervenind strict în anumite împrejurări⁸⁵, care în dreptul românesc au corespondentul instituției impreviziunii. Clauza nu operează în mod automat, ea „presupunând un efort de adaptare a contractului din partea părților – provocate să renegocieze contractul – sau din partea unui terț, care ar trebui să intervină

84 J. GOLD, *Legal Effect of Fluctuating Exchange Rates*, ed. Internațional Monetary Fund, 15 martie 1990, p. 226.

85 Principiile Unidroit, capitolul 6, secțiunea 2, art. 6.2.2: „Există hardship în ipoteza în care apar evenimente care alterează fundamental echilibrul contractului fie pentru că au crescut cheltuielile executării obligațiilor, fie pentru că valoarea contraprestației s-a diminuat, și (a) evenimentele au apărut sau au devenit cunoscute părții lezate ulterior încheierii contractului; (b) evenimentele nu au putut fi, în mod rezonabil, luate în considerare, de partea lezată în momentul încheierii contractului; (c) evenimentele nu pot fi controlate de partea lezată; (d) riscul evenimentelor nu a fost asumat de partea lezată.”

atunci când acestea nu reușesc să se pună de acord”⁸⁶.

2 Clauza hardship reglementată legal în cazul vânzării agricole în dreptul francez

Un aspect interesant de analizat este modalitatea de protecție a producătorilor agricoli pe care dreptul francez a ales să o implementeze printr-o reglementare legală, care urmărește să le asigure acestor producători, în urma încheierii unor contracte de vânzare cu primii cumpărători ai recoltelor și produselor lor, un minim de siguranță în ceea ce privește recuperarea costului de producție. Astfel, contractul trebuie să prevadă o clauză obligatorie și automată de revizuire a prețului în raport cu costul de producție, cost care va fi dependent de anumite elemente de referință precum indici, plafoane și formule oferite de organizații interprofesionale.⁸⁷ Această obligație nu trebuie nicidecum să surprindă, întrucât o astfel de clauză este deja prevăzută de către Codul comercial francez⁸⁸ în contractele dintre furnizori și distribuitori, prețul prevăzut în contract revizuindu-se automat în funcție de variația costurilor materiilor prime care alcătuiesc bunul vândut.

3 Clauza de indexare (clause d'indexation)

Una dintre cele mai frecvente clauze de adaptare a contractului la schimbările semnificative de ordin economic care apar ulterior încheierii acestuia și independent de voința părților, este reprezentată de clauza de indexare. Deși în contractele

86 A.E. OPREA, *Dreptul comerțului internațional*, ed. Hamangiu, 2023, p. 419.

87 F. BUY, *op.cit.*, p. 249.

88 Art. L 441-7 din Codul comercial francez: „Le contrat comporte une clause de révision automatique des prix en fonction de la variation du coût de la matière première agricole ou des produits transformés soumis au I de l'article L. 441-1-1 du présent code entrant dans la composition des produits alimentaires.”

financiare există o libertate mai mare în a stabili indicii de indexare, cu toate acestea, în unele sisteme de drept, sunt impuse anumite restricții care limitează libertatea părților în stipularea clauzelor de indexare. Astfel, în dreptul francez de pildă, în cadrul anumitor contracte trebuie respectat un anumit interval de timp între două revizuiți ale prețului.⁸⁹ Amintim astfel cazul contractelor de locațiune în materia locuințelor, unde revizuirea poate avea loc o singură dată pe an, dacă aceasta a fost prevăzută în contract.⁹⁰

Această clauză este percepută ca fiind una dintre cele mai bune metode de a ține inflația politicii monetare și fiscale sub control.⁹¹ În acest context, se creează o stabilitate și o siguranță economică prin reducerea riscurilor de afaceri provocate de eventuale schimbări neprevăzute ale fluctuației monedei și se asigură că salariile, costurile, dobânzile ș.a. se ajustează rapid și complet, fără a fi afectate de ciclul de inflație și deflație.⁹²

Unul dintre avantajele acestei clauze este că ea operează automat (clause d'échelle mobile), însă în funcție de legislația fiecărei țări, trebuie atent ales indicele de referință. Astfel, conform art. L 112-2 din Codul monetar și financiar francez, este interzisă alegerea unui indice pe baza creșterii salariului minim, prețurilor generale de piață ori pe baza prețurilor unor bunuri produse și servicii care nu au legătură cu obiectul contractului sau cu activitatea uneia dintre părți.⁹³ Cu toate acestea, legislația

89 F. BUY, op.cit., p. 247-248.

90 Art. 17-1 din *Loi n. 89-462 du 6 juillet 1989 tendant à améliorer les rapports locatifs*.

91 Th.M. HUMPHREY, „The Concept of Indexation in the History of Economic Thought”, în *FRB Richmond Economic Review*, vol. 60, November/December, 1974, p. 3.

92 Th.M. HUMPHREY, op.cit., p. 14.

93 Art. L 112-2 din Codul monetar și financiar francez: „*Dans les dispositions statutaires ou conventionnelles, est interdite toute clause prévoyant des indexations fondées sur le salaire minimum de croissance, sur le niveau général des prix ou des salaires ou sur les prix des biens, produits ou services n'ayant pas*

franceză a fost criticată adesea pentru limitarea libertății părților în alegerea indicilor de indexare, susținându-se că și indici generali, precum costul de trai/persoană ar putea fi la fel de valizi ca cei permisi de legislația franceză și că nu există niciun motiv rațional sau juridic, respectiv economic, care să justifice această opțiune a dreptului francez.⁹⁴

În dreptul românesc, clauza de indexare operează și ea automat și se raportează la un indice de referință/indexare, scopul acesteia fiind în principal protecția creditorului de deprecierea rapidă pe care o poate suferi moneda în care se face plata de-a lungul timpului.⁹⁵ La nivel legislativ, nu se regăsesc interdicții exprese, reglementările privind clauza de indexare fiind mai relaxate în acest sens. Astfel, singurele condiții care privesc indicele de referință/indexare în dreptul nostru sunt obiectivitatea și verificabilitatea sa, fiind important ca acesta să nu fie dependent de voința uneia dintre părți/părților⁹⁶.

C CLAUSA DE ALINIERE

1 Clauza clientului celui mai favorizat

Acest tip de clauză încurajează negocierea prețului și respectarea concurenței și presupune că prețul solicitat clientului de către partea contractantă este cel mai bun în comparație cu prețurile cerute în cadrul relațiilor contractuale cu ceilalți clienți ai părții.

de relation directe avec l'objet du statut ou de la convention ou avec l'activité de l'une des parties."

94 Pentru mai multe detalii a se vedea: Jean Phillippe LEVY, „Sliding scale or indexation clauses in French law”, în *American University Law Review*, ediția a 7-a, 16(1), 1966, p. 63 și urm.

95 L. POP, *Tratat de drept civil. Obligațiile, vol. I, Contractul*, ed. Universul Juridic, București, 2009, p. 534.

96 L. POP, *Curs de drept civil: Obligațiile*, ed. Universul Juridic, București, 2015, p. 129-130.

Cu alte cuvinte, discutăm de cel mai bun preț pe care l-ar putea obține un client al părții în cauză. În caz contrar, beneficiarul clauzei se poate prevala oricând de aceasta și să fie îndreptățit, pe cale de consecință, la același preț (mai mic, respectiv mai bun, descoperit ulterior în relația profesionistului cu alți clienți), în condiții egale.⁹⁷ Exemplificând, dacă A îi furnizează lui B sticle de suc, la un preț de 3 euro sticla, iar apoi A îi furnizează lui C aceleași sticle, dar la un preț de 2,5 euro sticla, atunci, B, în calitate de beneficiar al clauzei, va putea să obțină de la A același preț de 2,5 euro/sticlă.

2 Clauza ofertei concurente (clause d'offre concurrente)

Acest tip de clauză este întâlnit în relațiile dintre furnizori și este utilă mai ales atunci când există stipulată în contract o clauză de exclusivitate, întrucât permite evitarea relației de dependență față de furnizorul contractant. În acest sens, clauza garantează că prețul solicitat de furnizor este cel mai bun pe care partea contractuală l-ar putea obține în comparație cu alți furnizori de piață. În sens contrar, dacă există o ofertă concurentă pe piață cu un preț mai avantajos, beneficiarul clauzei va putea solicita acel preț, pe care furnizorul va trebui să i-l garanteze.⁹⁸ De exemplu, dacă A îi furnizează lui B sticle de suc la un preț de 3 euro sticla, iar B primește o ofertă prin care C se obligă să îi furnizeze aceleași sticle, dar la un preț de 2 euro sticla, atunci B, în calitate de beneficiar al clauzei, va putea să obțină același preț de 2 euro sticla de la furnizorul său A. În funcție de voința părților, clauza poate prevedea „o adaptare automată a contractului dintre ele la condițiile mai favorabile din oferta

97 M. TROCHU, „Competing Offer Clauses, Most Favoured Client Clauses and First Refusal Clauses in International Contracts”, în *International Business Law Journal*, nr. 3-4, 2002, p. 304 și urm.

98 F. BUY, J. HEINICH, M. LAMOUREUX, J. Mestre, J.C. Roda, *Les principales clauses des contrats d'affaires*, editura LGDJ, ediția a 3-a, 2025, p. 583 și urm.

concurrentă (1), o opțiune pentru promitent între adaptarea contractului (2) și rezilierea contractului fără daune interese, cu posibilitatea pentru beneficiar de a contracta cu terțul (3)”⁹⁹.

3 Conceptul de *termaillage*

Deși nu este o clauză propriu-zisă, ci mai degrabă o tehnică, *termaillage*-ul constă în evitarea riscului valutar și al fluctuației monetare, prin accelerarea sau amânarea plăților/încasărilor, în acest fel, părțile nefiind afectate de creșterea sau scăderea cursului de schimb valutar.¹⁰⁰ De aceea, de exemplu, dacă debitorul s-ar afla în situația în care, în momentul scadenței obligației sale, fluctuația monetară i-ar fi defavorabilă, acesta ar putea „accelera” plata, plătind înainte de termen suma datorată. În sens invers, debitorul ar putea amâna plata ca să obțină un curs valutar mai bun. Această tehnică poate fi analizată în contrast cu principiul nominalismului monetar, conform căruia, atunci când obiectul obligației constă într-o sumă de bani, atunci debitorul este ținut să plătească suma nominală datorată, „indiferent de fluctuațiile valorice survenite după momentul nașterii obligației monetare”¹⁰¹. Astfel, în baza nominalismului monetar, o presupusă devalorizare a monedei între momentul contractării și momentul scadenței obligației ar fi suportată fie de creditor, fie de debitor, în funcție de scăderea sau creșterea cursului valutar. În schimb, *termaillage*-ul manipulează timpul din punct de vedere juridic, permițând părților să contracareze efectele inflației/deflației.

⁹⁹ A.E. Oprea, Dreptul comerțului internațional, ed. Hamangiu, 2023, p. 415.

¹⁰⁰ A. HRIFA, Z. BAMOUSSE, „Analyse comparative des pratiques de gestion du risque de change des entreprises: cas marocain et tunisien” în *International Journal of Innovation & Financial Strategies (IFS)*, vol. 2, 2018, p. 35.

¹⁰¹ L. POP, *Curs de drept civil: Obligațiile*, editura Universul Juridic, București, 2015, p. 529.

PROBA OBLIGAȚIEI DE PLATĂ A PREȚULUI

Desigur, există numeroase metode de achitare a prețului datorat: de la o plată prin virament bancar, remiterea materială a banilor până la utilizarea cambiei, cecului și biletului la ordin, regula fiind dictată de „mijlocul folosit în mod obișnuit la locul plății”.¹⁰² Aceste mecanisme sunt deosebit de importante și au relevanță practică, întrucât, de exemplu, deși principiul care guvernează executarea obligațiilor de plată este cel al indivizibilității ei, în cazul cambiilor, cecurilor și biletelor la ordin, posesorul acestora nu poate refuza o plată parțială, debitorul, fiind ținut, în aceeași măsură, să suporte conform art. 1490 (2) din C.civ., toate cheltuielile suplimentare pe care efectuarea fracționară a plății le generează¹⁰³. Discutăm deci, de o excepție, și anume de o divizibilitate a plății în anumite contexte.

Un alt aspect discutat în doctrină ar fi natura plății: fapt sau act juridic? Dat fiind faptul că proba plății se poate face cu orice mijloc de probă, tentația ar fi să înclinăm spre natura de fapt juridic, lucru care a fost contestat în literatura de specialitate¹⁰⁴ pe baza următoarelor argumente pe care le considerăm solide și la care aderăm: pentru a putea dovedi plata, trebuie ca mai întâi să fie dovedit însuși izvorul acesteia, deci mijloacele de probă folosite pentru dovedirea obligației de plată trebuie să fie aceleași cu cele prin care se urmărește dovedirea executării acesteia – plata propriu-zisă. Astfel, într-o speță în care prețul este datorat în baza unui contract de vânzare-cumpărare încheiat între părți, și proba plății ar trebui să respecte exigențele impuse în materie de probă actelor juridice. În acest sens, putem aminti și art. 309

¹⁰² *Ibidem*.

¹⁰³ *Ibidem*.

¹⁰⁴ P. VASILESCU, *Drept civil: Obligațiile*, ed. Hamangiu, București, 2017, p. 81.

din C.proc.civ., care interzice în principiu proba unei plăți mai mari de 250 de lei, altfel decât printr-un înscris.

Punem în lumină deci, că dovada plății prețului se poate face fie printr-o chitanță liberatorie emisă de creditor la data plății, alături, în unele cazuri, și de înscrisul original al creanței, fie prin bonuri de casă, facturi care cuprind mențiunea plății, ordine de plată care poartă acceptul băncii, confirmarea viramentului, file de cec confirmate, ș.a. în cazul profesioniștilor sau al relațiilor profesioniști-particulari.¹⁰⁵ Nu în ultimul rând, conform art. 279 din C.proc.civ., împotriva creditorilor, plata poate fi dovedită și prin registrele și hârtiile domestice deținute de aceștia, atâta timp cât atestă primirea/confirmarea unei plăți în mod neechivoc.

VI

CONCLUZII ȘI DIRECȚII DE CERCETARE PE VIITOR...

Fără doar și poate că un element atât de important, mai ales în relațiile de afaceri, precum prețul, nu poate fi nicidecum analizat exhaustiv într-un singur studiu, scopul acestui articol fiind acela de a puncta câteva elemente-cheie care ar putea pune probleme atunci când vine vorba de stabilirea prețului de către părțile contractante.

De reținut este că libertatea părților de a stipula un preț nu este una absolută, limitările fiind diferite de la un stat la altul (1). Totodată, în domeniul agricol, unele state au ales să reglementeze anumite standarde pe care părțile trebuie să le respecte în ceea ce privește prețul pentru a putea proteja producătorii agricoli și pentru a evita orice tip de „riscuri” (2). Determinabilitatea prețului (3) poate fi și ea problematică, astfel că nu orice preț

105 *Ibidem*.

aproximativ sau provizoriu poate fi considerat valid, cel puțin în dreptul european, căci în cel american și common law, lucrurile par să fie mai relaxate și să se admită chiar și stabilirea unui open price (4). S-a ajuns de asemenea la concluzia asumată și în doctrină că terțul care stabilește prețul (5) este în mod normal un profesionist și nu poate fi chiar orice persoană care nu are cunoștințe în domeniu, alegerea părților fiind justificată tocmai de expertiza acestuia și că, în unele contracte (e.g. furnizarea), unele sisteme de drept admit stabilirea prețului exclusiv pe cale unilaterală de către una dintre părți (6).

Nu în ultimul rând, dreptul american, grație perspectivei economice pe care a dezvoltat-o și a receptat-o asupra contractelor, ne-a învățat că prețul ar putea reprezenta chiar un element de interpretare și calificare a contractului (7) atunci când clauzele negociate de părți nu sunt suficient de clare, iar scurta, dar în același timp importanta enumerare și analiză a tipurilor de clauze (de la *hardship*, indexare, până la aliniere și clauza ofertei concurente) ne pune în lumină multitudinea de mecanisme prin care se poate jongla cu prețul pentru a se crea un avantaj economic unei părți contractuale sau chiar ambelor (8). Desigur, jurisprudența unională (9) completează întregul studiu, accentuând și mai mult importanța prețului în relațiile de afaceri într-un context practic, prin conturarea unor principii clare: prețul trebuie să fie previzibil, neabuziv și în conformitate cu reglementările concurențiale.

Toate aceste linii directoare pot fi dezvoltate și aprofundate în domeniul cercetării, descoperindu-se și mai multe elemente de drept comparat, reguli care să fie utile practicienilor și metode de a ajunge la maximizarea profiturilor economice pe care un contract de afaceri le poate genera printr-o stabilire legală și corectă a prețului corelativ prestației primite.

BIBLIOGRAFIE

MONOGRAFII

- BUY F., *DROIT DES CONTRATS d'affaires*, editura LGDJ, Lextenso, Paris, 2023
- BUY F., HEINICH J., LAMOUREUX M., MESTRE J., RODA J.C., *LES PRINCIPALES CLAUSES des contrats d'affaires*, editura LGDJ, ediția a 3-a, 2025
- CHIRICĂ D., *Tratat de drept civil: contracte speciale. vol. I: Vânzarea și schimbul*^{*/}, ed. Hamangiu, 2017
- DINCĂ R., *Contracte civile speciale în noul Cod civil: note de curs*, ed. Universul Juridic, 2013
- GOLD J., *Legal Effect of Fluctuating Exchange Gates*, ed. Internațional Monetary Fund, 15 martie 1990
- JANSEN N., ZIMMERMANN R., *Commentaries on European Contract Laws*, Oxford University Press, Oxford, 2017
- OPREA A.E., *Repere în dreptul afacerilor: contracte profesionale, marca comunitară*, editura Hamangiu, București, 2015
- OPREA A.E., *Dreptul comerțului internațional*, ed. Hamangiu, 2023
- POP L., *Curs de drept civil: Obligațiile*, editura Universul Juridic, București, 2015
- POP L., *Tratat de drept civil. Obligațiile, vol. I, Contractul*, ed. Universul Juridic, București, 2009
- VASILESCU P.D., *Drept civil: Obligațiile*, editura Hamangiu, București, 2017

ARTICOLE

- AKRAMI F., SHAIK S., YUSOFF A., ISA S.M., „‘Open Price’ Term under the United Kingdom Sale of Goods Act 1979 and the United Nations Convention on Contracts for International Sale of Goods (CISG): A Comparative Analysis”, în: *Asian Social Science*, vol. 10, no. 15, Canadian Center of Science and Education, 2014
- Athayde A., WALKER L.G., FERNANDES L.H.P., „A dialogue between non-compete and earn-out clauses in M&A”, în *Social Science Research Network (SSRN)*, 16 octombrie 2025
- BERCEA L., „Determinarea prețului de către un terț. Câteva probleme privind articolele 1.182, 1.232 și 1.662 din Codul civil”, în: *Revista Română de Drept Privat*, nr. 1/2020
- CĂRĂMIDARU D.A., „Contractul standard în sistemul de drept american. Scurt studiu de doctrină”, în *Analele Universității de Vest din Timișoara, Seria Drept*, nr. 2, 2019
- CIURTIN H., „Noțiunea de preț în noul cod civil: o perspectivă comparatist-critică”, în: revista *Studia UBB - Iurisprudentia*, nr. 4/2012
- FOUILLEE A., *La science sociale contemporaine*, Hachette, Paris, 1880, p. 410 apud. Andrea Perrone, „The Just Price Doctrine and Contemporary Contract Law: Some Introductory Remarks”, în *Rivista Orizzonti del Diritto Commerciale*, 30 noiembrie 2013
- HOROWITZ M., „The Historical Foundations of Modern Contract Law”, în *Harvard Law Review*, vol. 87, nr. 5, martie, 1974
- HRIFA A., BAMOUSSE Z., „Analyse comparative des pratiques de gestion du risque de change des entreprises: cas marocain et tunisien” în *International Journal of Innovation & Financial Strategies (IFS)*, vol 2, 2018
- HUMPHREY Th. M., „The Concept of Indexation in the History of Economic Thought”, în *FRB Richmond Economic Review*, Vol. 60, November/December, 1974

- IRTI N., „Persona e mercato”, în *Riv. dir. civ.*, 1995, I, 289, 292, apud. Andrea Perrone, „The Just Price Doctrine and Contemporary Contract Law: Some Introductory Remarks”, în *Rivista Orizzonti del Diritto Commerciale*, 30 noiembrie 2013
- ISRAELI A., ZELEK Jr. E. F., „Pricing Policies That Protect Your Brand: How to prevent unauthorized discounting”, *Harvard Business Review*, martie-aprilie 2020
- LEVY J.PH., „SLIDING SCALE or indexation clauses in French law”, în *American University Law Review*, ediția a 7-a, 16(1), 1966
- NADORFF N., MCNEAL Q., „Breaking Joint Venture Agreement Deadlocks: Before the Texas shoot-out, try a Texas short-out” în *Oil and Gas, Natural Resources and Energy Journal*, vol. 5, nr. 3, 2020
- PERRONE A., „THE JUST PRICE DOCTRINE and Contemporary Contract Law: Some Introductory Remarks”, în *Rivista Orizzonti del Diritto Commerciale*, 30 noiembrie 2013
- DU PLESSIS H.M., „The unilateral determination of price - a question of certainty or public policy?”, în: *Potchefstroom Electronic Law Journal (PELJ)*✓, ISSN 1727-3781, PER, vol.16, n. 3, Potchefstroom, ian. 2013
- POPA C., „Stabilirea și ajustarea prețului contractual de către un terț”, în: *Revista Română de Drept al Afacerilor*, nr. 4/2015
- SMYTHE D.J., „CONSIDERATION FOR A PRICE: Using the Contract Price to Interpret Ambiguous Contract Terms”, în *Northern Illinois University Law Review*, vol. 34, 09.01.2013
- SPANU D.Ș., „VALABILITATEA ca donație a unui contract de vânzare cumpărare nul”, în: *revista Pandectele Romane* 3, 2011.
- TALLAU CH., „THE VALUE OF EARN OUT CLAUSES: AN OPTION-BASED APPROACH.” ÎN *BUSINESS VALUATION REVIEW* 28.4 (2009)
- TROCHU M., „Competing Offer Clauses, Most Favoured Client Clauses and First Refusal Clauses in International Contracts”, în *International Business Law Journal*, nr. 3-4, 2002

VASILESCU P., „Simulația în acțiune – număr de iluzionism nominalist-legal”, în: *Studia Universitatis Babeș-Bolyai Iurisprudentia*, vol. LXIV, nr. 1, p. 5-36, online: [https://doi.org/10.24193/SUBBiur.64\(2019\).1.1](https://doi.org/10.24193/SUBBiur.64(2019).1.1)[↗].

WAGNER R., „*Gestion des risques liés aux prix des produits de base au moyen d'opérations de couverture et d'options*”, publicat pe site-ul Ministerului Agriculturii, Alimentației și al Afacerilor Rurale, Ontario, Canada, (FICHE TECHNIQUE 17-042 AGDEX 840 NOVEMBRE 2017).

JURISPRUDENȚĂ

Cass. com., 11-14.026 din 4 nov. 2014, [inedit], online: Légifrance [distrib.], ECLI:FR:CCASS:2014:CO00986, <https://www.legifrance.gouv.fr/juri/id/JURITEXT000029745449>[↗]

U.S. Sup. Ct., United States v. Colgate & Co., 250 U.S. 300 din 2 iun. 1919

Sup. Ct. Err. Conn., Dean v. Mason, 4 Conn. 428 din 1822

CJUE: CJ: Cam. IV, D.V. vs M.A., C-395/21 din 12 ian. 2023, online: Eur-Lex [distrib.], ECLI:EU:C:2023:14, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=CELEX:62021CJ0395>[↗]

CJUE: CJ: Cam. III, Super Bock Bebidas SA și alții vs Autoridade da Concorrência, C-211/22 din 29 iun. 2023, online: Eur-Lex [distrib.], ECLI:EU:C:2023:529, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=CELEX:62022CJ0211>[↗]

CJUE: CJ: MC, Intel Corp. vs Comisia Europeană, C-413/14 P din 6 sept. 2017, online: Eur-Lex [distrib.], ECLI:EU:C:2017:632, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=CELEX:62014CJ0413>[↗]

CJUE: CJ: Cam. VIII, Verbraucherzentrale Baden-Württemberg eV vs Aldi Süd Dienstleistungs SE & Co. OHG, C-330/23 din 26 sept. 2024, online: Eur-Lex [distrib.], ECLI:EU:C:2024:804, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=CELEX:62023CJ0330>[↗]

- CJUE: CJ: Cam. II, Booking.com BV și Booking.com (Deutschland) GmbH vs 25hours Hotel Company Berlin GmbH și alții, C-264/23 din 19 sept. 2024, online: Eur-Lex [distrib.], ECLI:EU:C:2024:764, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=CELEX:62023CJ0264>⁷
- CJUE: CJ: Cam. II, MEO – Serviços de Comunicações e Multimédia SA vs Autoridade da Concorrência, C-525/16 din 19 apr. 2018, online: Eur-Lex [distrib.], ECLI:EU:C:2018:270, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=CELEX:62016CJ0525>
- ICCJ, „DECLARAREA ÎN ACTUL AUTENTIC a unui preț mai mic decât cel real. Consecințe. Nulitatea absolută a convenției”, în Pandectele Române, nr. 3 din 30 iunie 2006