

ARTICOLE

NOȚIUNEA DE PREȚ ÎN NOUL COD CIVIL: O PERSPECTIVĂ COMPARATIST-CRITICĂ

Horia CIURTIN*

Abstract: *The Concept of Price in the new Romanian Civil Code: a Comparative-Critical Approach.* The present study focuses on the concept of price in Romania's New Civil Code, bearing in mind the diverging jurisprudential traditions of European law. In this sense, as it shall be established further, the present Romanian rules concerning the price offer an interesting perspective regarding the possibility of synchronising various theories of contract law – i.e. aristotelic-finalistic and voluntaristic. However, the sometimes faulty manner in which the proposed „reform” of Civil Law was carried out in Romania, also provides the image of a not so rigorous and systematic approach toward the concept of price, leaving this particular element of the contract in an uncertain position which needs further praetorian determinations.

Cuvinte cheie: Noul Cod Civil, prețul, drept comparat, contract de vânzare

Keywords: New Civil Code, price, comparative law, sales contract

1. Prolegomene: voință, echitate, preț

2. Noțiunea de preț în dreptul civil român

- 2.1. *Excurs:* prețul în Vechiul Cod Civil
- 2.2. Caracteristici generale ale prețului în Noul Cod Civil
- 2.3. Prețul să fie stabilit în bani
- 2.4. Prețul să fie determinat sau determinabil
- 2.5. Prețul să fie real și serios
- 2.6. Problema prețului lezionar

3. Prețul în instrumentele internaționale de drept al contractelor

- 3.1. Convenția de la Viena
- 3.2. Principiile Unidroit

4. Concluzii

1. Prolegomene: voință, echitate, preț

Încă de la apariția gândirii juridice de tip modern, în mod fundamental marcată de teoriile voluntariste, elementul central al întregului sistem a fost „contractul”, înțeles ca manifestare autonomă de voință aptă de a „lega” și produce efecte juridice cu privire la bunurile și/sau comportamentele părților implicate în această operațiune. În acest sens, trebuie remarcat faptul că paradigma iluministă post-carteziană a coagulat cea mai mare parte a constructului juridic în jurul noțiunii de „voință”, privită ca emanație principală a individualității sociale și singura aptă de a determina modul de interacțiune al membrilor comunității.

De aceea, se poate afirma că odată cu supra-valorizarea conceptului de „voință” și a presupusei sale autonomii, o îndelungă tradiție aristotelică – și, bineînțeles, scolastică – a dreptului european a fost marginalizată, fără a fi cu adevărat depășită ori eliminată. Chiar dacă teoriile voluntariste s-au dovedit deosebit de seducătoare în climatul revoluționar al Europei secolelor XVIII și XIX, necesitățile practice ale sistemului au impus perpetuarea unor elemente aristotelice în noua ordine juridică, în scopul asigurării unor limite obiective în calea posibilei anarhii a „voinței autonome”.

Astfel, tehnica legislativă modernă a fost nevoită să utilizeze un concept tradițional precum *summum bonum*, în detrimentul subiectivismului radical profesat la nivel ideologic, introducând un grad de determinare – ori, măcar, determinabilitate – a granițelor în care drepturile individuale pot fi asumate și utilizate. Pe această cale, dreptul modern a conservat anumite repere aristotelice, menite a „obiectiva” echitatea în noul sistem și de a conferi un grad mai crescut de predictibilitate a efectelor juridice – ori lipsei lor – generate de exercitarea liberă și autonomă a „voinței”.

Reminescențe clasice de acest tip sunt clar identificabile în domeniul transferului de proprietate, unde legiuitorul modern a depus serioase eforturi în stabilirea unui punct de echilibru între voința autonomă și echitate. Privind dezbaterile ideatice dintre cele două școli de filozofie a dreptului din acest punct de vedere, se poate observa că – deși regula generală o reprezintă consensualismul, fiind suficientă o simplă manifestare de voință pentru ca proprietatea să fie transferată –, corectivele aristotelice sunt omniprezente, ridicând reale semne de întrebare dacă ele constituie simple excepții ori un adevărat set de „reguli paralele”.

Așadar, restrângând obiectul analizei de față, putem afirma că cel mai important reper tradițional în dreptul modern al contractelor translativ de proprietate (cu titlu oneros) îl constituie teoria aristotelică a „justiției comutative”, conform căreia părțile sunt presupuse a schimba „resurse” cvasi-echivalente din punct de

vedere valoric. În concordanță cu această judecată teoretică *a priori*, s-a dedus că prețul – în cazul vânzării, unde contra-prestația e un „etalon” obiectiv de schimb, iar nu o altă marfă – trebuie să fie mereu „echitabil”, iar în caz contrar o serie de „remedii” să poată fi aplicate pentru restabilirea proporției corecte între prestații.¹

O astfel de concepție s-a dovedit foarte utilă în dreptul contractual continental, luând în calcul importanța acordată noțiunii de preț în teoriile juridico-economice liberale și necesităților de a stabili o practică echitabilă în privința transferului de proprietate. De aceea, într-un sistem precum cel apărut după Revoluția Franceză, bazat pe un principial *quid pro quo*, unde contractele cu titlu oneros erau singurele cu adevărat încurajate – cele cu titlu gratuit fiind privite cu reticență, dar totuși tolerate – prețul și avatarurile sale s-au aflat mereu în centrul preocupărilor doctrinare.

Fără a intra în detalii de ordin filosofic, trebuie arătat că modul în care prețul a fost perceput în dreptul civil continental dezvăluie un proces de limitare a teoriilor pur voluntariste, recurgându-se de cele mai multe ori la noțiuni aristotelico-scolastice precum *summum bonum* – reală cauză finală a transferurilor de proprietate – pentru a crea un cadru echitabil al tranzacțiilor dintre părți. Astfel, însăși conceptualizarea juridică a prețului e menită a contura niște „granițe” ale voinței autonome în stabilirea sa, acestea trebuind interpretate mai degrabă în manieră negativă decât ca un set fix de trăsături fundamentale – i.e.: părțile *nu pot* stabili un preț nedeterminat, neserios, nesincer etc.

De asemenea, problema prețului lezionar poate fi cu adevărat pusă doar prin utilizarea unei formule finalist-aristotelice ce urmărește echitatea transferului de proprietate, având în vedere că un voluntarism modern pur exclude sancționarea unui astfel de dezechilibru contractual, considerând că părțile sunt legate de clauzele stipulate în mod liber și autonom în convenții – inclusiv de un preț disproporționat – atâta timp cât voința nu a fost viciată.

Luând în calcul aceste elemente de ordin filosofic, în continuare vom releva modul în care noțiunea de preț s-a concretizat în dreptul civil român – până de curând, copie relativ fidelă a prototipului francez și, prin urmare, reprezentativ pentru întregul sistem continental –, arătându-se pe parcurs influențele unor norme uniforme și instrumente internaționale privind dreptul contractelor. Totodată, se va arăta modul în care noțiunea aristotelică a „leziunii” a fost reanimată în Noul Cod Civil, dezvăluind că dreptul postmodern e capabil să corecteze disfuncțiile modernismului juridic prin recurs la fundamentele tradiționale. Pe de altă parte, unde e posibil și necesar, vom avea în vedere perspective alternative asupra prețului în diferite sisteme sau sub-sisteme de drept, precum cel anglo-saxon ori germanic.

2. Noțiunea de preț în dreptul civil român

În acest capitol vom evidenția modul în care noțiunea de preț e concepută în dreptul civil contemporan din România, arătând totodată – după o scurtă și schematică incursiune în vechea reglementare – cum completările inovatoare ale jurisprudenței și doctrinei au fost, în cele din urmă, transpuse în normele pozitive actuale, după îndelungi dezbateri și nenumărate propuneri eșuate de legislație. Astfel, mai întâi prevederile Vechiului Cod Civil cu privire la preț vor fi enumerate fugitiv, urmând ca elementele importante dezvoltate în literatura de specialitate să fie detaliate prin raportare la noua reglementare, acolo unde explicațiile doctrinare anterioare coincid cu actualul Cod.

2.1. *Excurs: prețul în Vechiul Cod Civil*

Tributar al concepțiilor voluntariste, Vechiul Cod reprezintă preluarea și asumarea integrală a mentalității „revoluționare” occidentale, construind un nou complex de raporturi juridice menit a moderniza statul român. De aceea, în concordanță cu prototipul francez imitat, legislația civilă autohtonă a acordat un loc privilegiat „voinței” părților, lăsându-le pe acestea să stabilească conținutul obligațiilor asumate contractual, fără a interveni prea des prin norme imperative care să le oblige la o anumită conduită. Din acest motiv, corectivele de tip tradițional-aristotelic au fost propuse mai întâi în dezbaterile doctrinare, fiind omologate apoi în practica judiciară a instanțelor, fără a beneficia – de cele mai multe ori – de o reglementare legală expresă.

Așadar, revenind la tema prezentării de față, Codul Civil de la 1864 avea – din punct de vedere al normelor de drept pozitiv – un număr limitat de exigențe cu privire la prețul contractului de vânzare-cumpărare, art. 1303 indicând că acesta „trebuie să fie serios și determinat de părți”. Ulterior, doctrina a extins aceste exigențe, conferind instanțelor oportunitatea de a-și ancora hotărârile într-un construct teoretic riguros, menit a suplimenta lacunele Codului și de a aduce – unde era realmente necesar – corective laxității sale voluntariste.

În acest sens, literatura de specialitate mai veche arăta că „prețul este o sumă de bani”², subliniindu-se caracterul monetar al contractului de vânzare-cumpărare, element fundamental ce servește și la calificarea juridică a respectivei convenții. Astfel, fiind vorba de un contract numit, s-a subliniat că anumite caracteristici ale sale trebuie considerate esențiale, neputând fi lăsate pe seama părților, conturând o idee larg recunoscută în școala aristotelic-tradițională: „obligațiile părților depind nu doar de voința lor expresă, ci și de tipul convenției în care intră”.³ De aceea, stabilirea prețului în bani a fost considerată de către

doctrină ca fiind de *esența* contractului de vânzare⁴, fără ea neputându-se conferi o astfel de calificare juridică actului.

Mai apoi, plecându-se de la prevederile art. 1304, s-a arătat că nu e necesar ca prețul să fie neapărat determinat strict, vânzarea fiind valabilă și atunci când el este determinabil, lăsat la aprecierea unui terț de către părți, ori – în conformitate cu art. 964, alin. (2) – s-au precizat contractual doar anumite elemente în raport cu care prețul se va putea determina în viitor.⁵ Așadar, atunci când prețul nu poate fi determinat în nici un fel potrivit principiilor enunțate anterior, vânzarea este nulă, căci – după cum se afirma în doctrina clasică română – „în lipsă de preț, nu există vânzare”.⁶

Pe de altă parte, cerința seriozității prețului – de la art. 1303 – a fost nuanțată în literatura de specialitate și în practica judiciară, arătându-se că nu e suficient ca *derizoriul* prețului să fie evitat, ci e necesar ca acesta să fie – în același timp – și *sincer*. Mai precis, trebuie ca stabilirea prețului să nu fie realizată în mod fictiv, ci în vederea plății sale reale de la cumpărător către vânzător⁷, căci în cazul în care acesta reprezintă doar un element aparent al contractului, actul va fi nul.⁸ De asemenea, neseriozitatea prețului presupune o disproporție atât de vădită a sumei de bani datorate în raport cu valoarea bunului, încât prețul să nu poate constitui obiectul obligației cumpărătorului.⁹

Totuși, în condițiile Vechiului Cod Civil, derizoriul prețului a fost mereu deosebit de *vilitate*¹⁰ – situația în care suma de bani datorată e serioasă, însă în mod clar inferioară valorii bunului vândut –, considerându-se că aceasta din urmă nu poate atrage nulitatea contractului, în circumstanțele în care resciziunea pentru cauză de leziune nu era consacrată decât în cazul minorului cu capacitate de exercițiu restrânsă. Pe de altă parte, doctrina a sugerat anumite căi de interpretare a dispozițiilor privitoare la cauza ilicită pentru a sancționa leziunea rezultată atunci când un contractant profită de neștiința, ignoranța ori stare de constrângere a celeilalte părți pentru a obține avantaje disproporționate.¹¹ Astfel, chiar dacă prevederile Codului nu sancționau ca atare dezechilibrul lezionar al prestațiilor, doctrina și instanțele considerau că această situație poate fi încadrată în reglementarea privind cauza ilicită, în anumite condiții speciale, deschizând posibilitatea constatării nulității absolute și – implicit – a sancționării indirecte a leziunii.

2.2. Caracteristici generale ale prețului în Noul Cod Civil

Spre diferență de Codul Civil de la 1864, actualul act normativ conferă o importanță mai crescută circumscrierii legale a noțiunii de preț, descriind-o cel mai amplu și în mod expres la subsecțiunea ce tratează „Obiectul *vânzării*”.

Totodată, Noul Cod tratează această noțiune expeditiv în partea ce vizează încheierea contractului din punct de vedere al teoriei generale a obligațiilor și – bineînțeles – în numeroase alte locuri privitoare la raporturile dintre părți generate de diferite contracte speciale. Totuși, locul predilect – din motive ușor de înțeles – de încadrare legală a prețului este domeniul contractului de vânzare, contract în care această noțiune primește valențe de element definitoriu, iar nu de simplu mijloc de executare a obligației asumate.

De aceea, chiar dacă prețul apare menționat și ca obiect al prestației generate în virtutea altor convenții (furnizare, locațiune, antrepriză, transport etc.), regulile fundamentale pentru această noțiune sunt cele menționate cu privire la contractul de vânzare. În toate celelalte cazuri ele se aplică similar – dacă nu chiar identic – cu câteva aparente excepții – ori, mai precis, completări – impuse de natura respectivului raport juridic: (a) posibilitatea ca prețul să fie stabilit și altfel decât monetar; (b) stabilirea legală a prețului; (c) luarea în considerare a uzanțelor pentru determinarea prețului.

Astfel, în cazul contractului de vânzare, prețul constituie un element *esențial*, fără de care această convenție nu poate fi încheiată în mod valabil, el reprezentând nu numai un „obiect al obligației cumpărătorului, ci și cauza obligației vânzătorului”.¹² Foarte important, din acest punct de vedere, este a se sublinia că Noul Cod a reținut distincția trasată în doctrină – dar și în Codul Civil din Quebec – între noțiunile de „obiect al contractului” și „obiect al obligației”. De aceea, prețul poate fi considerat obiect – și acesta, *derivat* – al prestației cumpărătorului, iar nu un obiect al contractului.¹³ Totodată, în principiu, se consideră că el corespunde valorii lucrului vândut¹⁴, fapt ce sugerează ideea echilibrului – oricât de relativă ar fi această noțiune din punct de vedere juridic – între prestațiile celor două părți.

Pe o astfel de linie de interpretare, încercându-se găsirea unei definiții satisfăcătoare a noțiunii – definiție care să fie, totuși, desprinsă de cea economică – doctrina franceză a arătat că prețul cuprinde „toate elementele care-i profită vânzătorului și care corespund, în patrimoniul său, lucrului vândut”.¹⁵ Deși această formulare conceptuală poate apărea destul de ambiguă la prima vedere, trebuie remarcat că tocmai abstractizarea ce depășește granițele dreptului pozitiv național îi conferă un grad suficient de universalitate, permițând utilizarea ei asupra mai multor sisteme de drept.

În general, în funcție de cultura juridică în care s-au format, doctrinarii europeni enumeră o serie de elemente necesare pentru ca prețul să fie considerat valid, stabilind cu mai multă ori mai puțină rigoare distincții între aceste caracteristici, precum și sancțiunile atrase de nerespectarea lor. Nu vom intra

acum în detalii privitoare la condițiile obligatorii în alte state, urmând să tratăm pe parcurs eventualele divergențe semnificative în raport cu sistemul nostru, iar eventualele surse de inspirație internaționale pentru redactorii Noului Cod Civil – convenții și norme uniforme – vor fi abordate într-un capitol distinct, datorită întinderii subiectului avut în vedere.

Așadar, revenind la condițiile de valabilitate a prețului stipulate în normele de drept pozitiv român, se poate deduce că acesta trebuie să fie: (a) stabilit în bani, (b) determinat sau, măcar, determinabil, (c) real, (d) serios – în conformitate cu art. 1660-1665 – și, coroborând cu prevederile din materia viciilor de consimțământ, (e) non-lezionar.

2.3. Prețul să fie stabilit în bani

Una dintre aparentele „inovații” ale Noului Cod Civil e stipularea expresă a cerinței ca prețul să fie stabilit în bani. Astfel, alin. (1) al art. 1660 statuează că „prețul constă într-o sumă de bani”, element care în alte sisteme europene de drept e recunoscut implicit, fără a fi menționat ca atare în actele normative. Astfel, de exemplu, Codul Civil German – *Bürgerliches Gesetzbuch* – nu face nici o mențiune referitoare la caracterul monetar al prețului, dar doctrina este majoritară în recunoașterea acestui element, situație similară cu cea existentă în dreptul civil francez contemporan.

Totuși, în cadrul Codului Civil din Quebec – importantă sursă de inspirație pentru legiuitorul român –, prevederile ce definesc vânzarea arată că prețul e o sumă de bani, articolul 1708 fiind neechivoc când utilizează sintagma „a price in money” / „un prix en argent”. De asemenea, actul normativ britanic referitor la vânzarea de bunuri – *Sale of Goods Act* din 1979 – este destul de clar terminologic, stipulând expres – la secț. 2 (1) – că prețul e o sumă de bani, „a money consideration, called the price”. Astfel, se poate observa că sistemele de drept anglo-saxon – ori măcar proxime lor – sunt mai riguroase în a stabili expres caracterul monetar al prețului, decât cele continentale care lasă un loc mai amplu de interpretare în sarcina specialiștilor și a instanțelor.

Revenind la Noul Cod Civil român, trebuie arătat că – în ciuda aparentului caracter de noutate – această exigență fusese recunoscută cvasi-unanim în doctrina autohtonă și sub imperiul vechii reglementări. De altfel, formula normativă ce stipulează expres caracterul monetar al prețului apărea și în Codul Calimach – „prețul lucrului vândut trebuie să fie în bani”¹⁶ –, dezvăluind că legiuitorul român contemporan nu a făcut altceva decât să continue o tradiție juridică existentă, conferind o nouă formulare acestui vechi principiu.

Analizând această cerință, doctrina a considerat – pe bună dreptate – că stabilirea în bani nu e doar un element de valabilitate a prețului, ci și un element de calificare a contractului ce îl diferențiază de alte convenții precum schimbul, întreținerea, darea în plată ori alte contracte nenumite.¹⁷

O chestiune problematică ce subzistă în clipa de față este posibilitatea ca prestația cumpărătorului să nu fie *exclusiv* stabilită în bani. În general, atât doctrina română, cât și franceză au arătat că e valabil contractul de vânzare ce prevede drept obligație a cumpărătorului remiterea unei sume de bani *plus* altceva ori un serviciu.¹⁸ Totuși, această din urmă prestație trebuie să fie doar accesorie în raport cu suma de bani, care va rămâne un element principal al vânzării.¹⁹ În plus, în ceea ce privește executarea contractului, nu e necesar să fie realizată printr-o sumă de bani, luându-se în calcul că importantă din punct de vedere al validității vânzării e stabilirea monetară a prețului la *încheierea* convenției, iar modalitatea efectivă de plată nu prezintă relevanță.²⁰

2.4. Prețul să fie determinat sau determinabil

Totodată, la art. 1660, alin. (2) se arată că prețul trebuie să fie „determinat sau cel puțin determinabil”. Spre diferență de vechea reglementare, Noul Cod conferă o consacrare lipsită de orice echivoc posibilității părților de a nu stabili de o manieră absolută prețul, încă de la încheierea contractului. Până de curând, o astfel de opțiune era recunoscută în doctrină și practica judiciară, însă într-o manieră mult mai restrictivă, relaxarea acestei condiții de validitate a prețului fiind impusă de dinamizarea raporturilor economice ce reclamă o flexibilitate crescută în stabilirea anumitor elemente ale contractelor.

Pentru claritate conceptuală, vom opera în continuare cu distincția preț determinat – preț determinabil, dezvoltând fiecare noțiune separat, pentru ca apoi să privim unitar anumite chestiuni problematice. Astfel, în concordanță cu părerile exprimate în literatura de specialitate, *prețul determinat* ar reprezenta cuantumul cert, stabilit în bani încă de la încheierea contractului, fie în mod forfetar, fie prin raportare la o unitate de măsură, în cazul bunurilor generice.²¹ Din acest punct de vedere, caracterul determinat al prețului nu impune ca părțile să stipuleze modalitățile efective ori termenul de plată, elemente ce nu afectează valabilitatea contractului, ci doar executarea și răspunderea pentru neexecutarea obligațiilor asumate.²²

Pe de altă parte, legea permite și numai existența unui *preț determinabil*, adică a unui preț „susceptibil de a fi determinat în viitor pe baza clauzelor contractului, prin relație cu alte elemente care nu mai depind de voința uneia sau

alteia dintre părțile contractante”.²³ În acest sens, art. 1661 aduce precizări suplimentare, arătând că prețul poate fi considerat determinabil – și vânzarea valabilă – atunci când el nu a fost stabilit în contract, dar „părțile au convenit asupra unei modalități prin care prețul poate fi determinat ulterior, dar nu mai târziu de data plății și care nu necesită un nou acord de voință al părților”. Astfel, e obligatoriu de remarcat că această ipoteză presupune o întâlnire inițială a voinței co-contractanților, elementele ulterioare de determinare a prețului neputând depinde exclusiv de una dintre părți, soluție ce consacră legislativ cele susținute în doctrina franceză și română.

Totodată, potrivit art. 1662, prețul poate fi considerat determinabil atunci când stabilirea sa este lăsată pe seama unui terț desemnat prin acordul părților, care – conform art. 1232, alin. (1) – va trebui „să acționeze în mod corect, diligent și echidistant”. Spre diferență de vechea reglementare – art. 1304 din Codul Civil de la 1864 –, noua normă include și mijloace de rezolvare a chestiunilor ivite din neîndeplinirea acestei misiuni de către terțul desemnat. Astfel, când prețul nu e determinat în termenul stabilit (ori în lipsă de termen, în timp de 6 luni de la încheierea contractului), președintele judecătorei de la locul încheierii contractului va desemna de urgență un expert pentru stabilirea prețului.

În plus, alin. (3) al aceluiași articol 1662 arată că dacă – după scurgerea termenului de un an de la încheierea contractului – prețul nu a fost stabilit, vânzarea va fi nulă, cu excepția cazului în care părțile au convenit un alt mod de determinare a prețului. Din formularea acestui paragraf se poate deduce că respectiva nulitate – absolută, după cum s-a arătat în doctrină²⁴ – sancționează, de fapt, chiar și contractele care prevăd pentru stabilirea prețului de către terț un termen mai lung de un an. Totuși, deși o astfel de soluție pare destul de inechitabilă la prima vedere – realmente disruptivă în raport cu autonomia de voință a părților –, ea poate fi explicată prin necesitatea de a nu tergiversa pentru o perioadă prea mare stabilirea unui element esențial al contractului de vânzare, fără de care acesta își pierde rațiunea de a exista. Pe altă parte, legea permite și o cale de evitare a unei sancțiuni într-atât de draconice, atunci când părțile stabilesc în cuprinsul aceluiași contract o modalitate alternativă de determinare a prețului, adevărată măsură de precauție.

În acest context, se naște întrebarea dacă sancțiunea respectivă se va aplica și în cazul în care expertul numit de instanță – la cererea părților – nu stabilește prețul în intervalul de un an. În opinia noastră, nu credem că e rezonabil a se considera că în acest caz intervine o nulitate absolută, ci mai degrabă una relativă, ce va putea fi invocată doar atunci când părțile au cu adevărat un interes de a lipsi contractul de efecte. O ipoteză contrară ar fi inechitabilă prin supunerea

părților – independent de voința lor – la anihilarea contractului, chiar și atunci când cauzele ce duc la această situație nu le sunt imputabile, ele sesizând instanța tocmai pentru a evita un asemenea rezultat.

O soluție la acest impas ar putea fi, totuși, totuși identificată în prevederile cu titlu general de la art. 1232, alin. (2), unde se arată că atunci când terțul nu poate, nu dorește ori aprecierea lui este *în mod manifest* nerezonabilă, instanța va putea – la cererea părții interesate – să stabilească prețul nedeterminat anterior. Totuși, în acest caz particular – pentru a salva contractul – părțile vor fi nevoite să permită intruziunea unui factor extern, asupra căruia nu a existat un consens prealabil, să stipuleze fără drept de refuz un element esențial al contractului, din teama de a nu interveni sancțiunea nulității pentru nedeterminarea în termen de un an a prețului.

Caracterul determinabil al prețului – prin raportare la un factor de referință – trebuie coroborat cu prevederile art. 1234 ce arată că atunci când „acest factor nu există, a încetat să mai existe ori nu mai este accesibil, el se înlocuiește, în absența unei convenții contrare, cu factorul de referință cel mai apropiat”. Astfel, noua reglementare aduce o binevenită completare desemnând un mecanism automat de înlocuire a reperului de stabilire a prețului, pentru a se evita – în funcție de teoria la care ne raliem – constatarea nulității ori anularea contractului. Bineînțeles, în practică nu va fi mereu facil a se stabili care e factorul de referință „cel mai apropiat”, în condițiile în care anumite repere des utilizate nu sunt ușor inter-șanjabile, chiar și atunci când fac parte din aceeași categorie.²⁵

În continuare, o altă normă – art. 1664 – urmează aceeași linie directoare, fiind menită a evita situațiile în care prețul nu e determinat, instituind o serie de prezumții.²⁶ Astfel, în alin. (1), legea asimilează caracterului determinabil al prețului situația în care acesta „poate fi stabilit împrejurărilor”. O asemenea de deschidere, în planul dreptului pozitiv, este destul de largă, lăsând instanței – în eventualitatea unui litigiu – posibilitatea de a stabili (uneori, poate, chiar în mod suveran) prețul datorat de cumpărător, fiind la aprecierea sa a considera ce constituie și ce nu constituie împrejurări relevante în cauză. Totodată, alin. (2) instituie prezumția că, atunci când contractul are ca obiect bunuri pe care le vinde în mod obișnuit, prețul este cel practicat în mod uzual de vânzător. În doctrină s-a arătat că o astfel de prevedere își poate găsi utilitatea – în condițiile inconstanței prețurilor în timp – doar dacă se arată că în aceeași perioadă au fost încheiate contracte similare cu alți cumpărători, la un anumit preț ce poate fi extrapolat.²⁷ În plus, bunurile prezente pe piețe organizate sunt presupuse a fi fost vândute pentru prețul mediu aplicat în ziua încheierii contractului pe piața cea mai apropiată de locul încheierii contractului.

Astfel, aceste trei prezumții aplicabile tuturor subiectelor de drept sunt menite a conferi caracter *determinabil* unor prețuri care nu au fost stabilite expres de părți, în scopul evitării nulității contractului pentru lipsa unui element esențial. Totuși, în ceea ce privește determinarea prețului între profesioniști, Noul Cod Civil merge mai departe – din necesitatea asigurării securității raporturilor dintre ei –, creând o determinabilitate generalizată. În acest sens, la art. 1233 se arată că atunci când contractul între profesioniști nu stabilește expres prețul, nici nu indică modalități pentru a-l determina, „se presupune că părțile au avut în vedere prețul practicat în mod obișnuit în domeniul respectiv pentru aceleași prestații realizate în condiții comparabile sau, în lipsa unui asemenea preț, un preț rezonabil”.

De aceea, se poate afirma că în privința acestor subiecte de drept (profesioniștii) Codul nu lasă nici o posibilitate de a exista un preț nedeterminat ori, mai precis, nu sancționează prin nulitate lipsa determinării prețului. Totuși, trebuie remarcat că cele două prezumții – a prețului obișnuit și cea subsidiară a prețului rezonabil – constituie implicit o „cvasi-sanctiune”, specifică conceptului postmodern de *soft-law*. Pe această cale, se observă pătrunderea în dreptul continental a ecourilor unei viziuni specifice sistemului anglo-american unde nedeterminarea prețului nu atrage nulitatea.²⁸

În condițiile noii reglementări, discuția asupra tipului de nulitate atras de lipsa determinării suficiente a prețului rămâne actuală, măcar la nivel conceptual. Deși între profesioniști este acum imposibil de imaginat o situație în care prețul nu ar putea fi determinat, problema rămâne în raport cu celelalte subiecte de drept. Astfel, conform teoriei clasice – ce pare a avea adepți și în condițiile Noului Cod – se susține că „inexistența în contract a unor elemente prin care prețul să fie determinat sau determinabil duce la nulitatea absolută a contractului pentru lipsa prețului”.²⁹ Pe de altă parte, luând în considerare natura interesului ocrotit – în acest caz unul particular –, în doctrină s-a prezentat și o viziune alternativă, arătându-se că sancțiunea ce ar trebui să intervină e nulitatea relativă. Pe această cale, s-ar permite confirmarea vânzării anulabile de către cel ce e îndrituit să invoce nevalabilitatea contractului³⁰, evitându-se anihilarea sa, fără a lipsi totuși părțile de protecția cuvenită.

Totuși, în ciuda pertinentei argumentelor invocate, sub imperiul actualului art. 1226, alin. (2), credem că – *de lege lata* – nulitatea ce intervine pentru nedeterminare ori nedeterminabilitate a prețului (obiect al obligației) este cea absolută, Noul Cod fiind neechivoc în această priviță.

2.5. Prețul să fie real și serios

Realitatea (sinceritatea) și seriozitatea prețului sunt necesare pentru ca vânzarea să fie valabilă, elemente ce reies – spre diferență de caracterul determinat – din teoria cauzei.³¹ În actualul Cod, cele două condiții sunt reglementate ușor diferit: (a) obligativitatea ca prețul să fie real e stipulată doar în mod negativ, arătându-se că nu e permis un preț fictiv, (b) iar caracterul serios al prețului e cerut atât în mod pozitiv, expres, cât și negativ, interzicându-se derizoriul său.

Astfel, în art. 1665, alin. (1) se arată că „vânzarea este anulabilă atunci când prețul este stabilit fără intenția de a fi plătit”, dezvăluindu-se implicit că prețul va fi real (nefictiv) atunci când el e stabilit cu adevărat pentru a fi cerut de vânzător și, ca urmare, transmis acestuia. *Per a contrario*, două operațiuni camuflate – donația deghizată și disimularea parțială a prețului – vor atrage nulitatea relativă a acestui contract ca vânzare, putând fi menținut sub altă formă acolo unde e cazul.

Pe de altă parte, exigența seriozității prețului e menționată expres la art. 1660, alin. (2) unde se arată că „acesta trebuie să fie serios”, dar și pe cale negativă – la art. 1665, alin. (2) – interzicându-se derizoriul. Astfel, cea din urmă noțiune e definită legal printr-o disproporție atât de mare „față de valoarea bunului, încât este evident că părțile nu au dorit să consimtă la o vânzare”. În raport cu doctrina și practica judiciară anterioară ce arătau că un preț serios e cel care constituie o cauză suficientă a obligației de transmitere a dreptului de proprietate asupra bunului³², actuala reglementare arată că fictivitatea constă într-o neconsimțire a părților la încheierea unui contract de vânzare, neconsimțire ce devine evidentă prin dezechilibrul dintre valoarea bunului și preț. Din acest punct de vedere, luând în calcul că și sub auspiciile Noului Cod caracterul fictiv al prețului rămâne o problemă ce ține de cauză, formularea actuală e total inoportună, inducând mai degrabă ideea că exigența seriozității prețului e legată de consimțământ.

Totuși, chiar și în condițiile unui astfel de preț fictiv, actul juridic poate rămâne valabil ca donație, dacă se dovedește *animus donandi*, intenția de a gratifica, iar cerințele de fond și de formă ale actului sunt îndeplinite.³³

Din alt punct de vedere, cel al sancțiunilor ce vor interveni pentru un preț fictiv sau derizoriu, se poate observa că legiuitorul român și-a asumat concluziile doctrinei³⁴ – critice la ideea necesității unei nulități absolute în acest caz –, arătând că nulitatea incidentă în aceste cazuri este cea relativă, cu consecințe deloc neglijabile: posibilitatea confirmării actului, prescriptibilitatea și îndrituirea de a o invoca doar pentru persoana a cărei interes a fost nesocotit la încheierea contractului.

2.6. Problema prețului lezionar

În doctrină și practică s-a ridicat deseori chestiunea dificilă a valabilității unui preț care să presupună o disproporție vădită între valoarea lucrului și suma de bani efectiv remisă de cumpărător, disproporție care să nu fie într-atât de gravă – totuși – încât să poată fi inclusă sub auspiciile neseriozității prețului. Astfel, s-a sugerat că acest dezechilibru contractual, intitulat generic „leziune”, ar putea fi analizat ca sancționabil din două puncte de vedere: (a) pe linia unei viziuni voluntariste, prezumându-se existența unui viciu de consimțământ *ori* (b) dintr-o perspectivă delictuală, prezumându-se culpa celui care exploatează nevoia, ușurința sau lipsa de experiență a celeilalte părți.³⁵

În reglementarea anterioară, în mod diferit față de dreptul francez, leziunea nu apărea drept cauză de resciziune a vânzării, cu excepția anumitor cazuri referitoare la minorii cu capacitate de exercițiu restrânsă. Chiar și într-un astfel de context, doctrina și practica judiciară au creat premisele unei sancționări „pretorienne” a prețului lezionar în câteva situații bine determinate. Mai precis, s-a argumentat pe liniile unei teorii voluntariste că o disproporție de prestații – generată ca urmare a faptului că una dintre părți profită de neștiința, ignoranța ori starea de constrângere a celeilalte părți – constituie „leziune” sancționabilă prin raportare la o cauză ilicită.³⁶

Acum, în condițiile Noului Cod, leziunea a fost admisă expres drept o disproporție sancționabilă între prestații, fiind inclusă în categoria viciilor de consimțământ, deși modul în care sunt formulate normele relevante în materie par a trimite – mai degrabă – spre o concepție delictuală. Așadar, art. 1221 diferențiază între două tipuri de leziune: (a) una generală, incidentă doar atunci când a avut loc o anumită „exploatare” a stării celeilalte persoane; (b) una specială, privitoare la minorii cu capacitate de exercițiu restrânsă, în cazul cărora e suficientă demonstrarea unui dezechilibru considerabil între prestații.³⁷

Astfel, cel dintâi caz de leziune intervine atunci când una dintre părți, profitând de starea de nevoie, de lipsa de experiență ori de cunoștințe a celeilalte părți, obține în favoarea sa – sau a altei persoane – o prestație *considerabil* mai mare decât cea pe care ea o datorează. Așadar, similar cu dreptul civil german – art. 138, alin (2) din BGB –, nu e suficient a se constata un simplu dezechilibru, ci e nevoie să fie demonstrată prezența unor „factori de viciere”, caz în care un „element de inechitate procedurală” trebuie să însoțească „inadecvarea contractuală”.³⁸

Pe de altă parte, Codul Civil din Quebec e mai schematic nedetaliind în ce constă starea deosebită a celui cu consimțământul viciat, arătând – la art. 1406 – că „disproporția serioasă [între prestații] creează o prezumție de exploatare”,

mecanismul de invocare a leziunii funcționând – drept consecință – în mod diferit, fără a fi necesar a se demonstra pozitiv existența unei „exploatări”.³⁹

Revenind la reglementarea autohtonă, e de remarcat că abuzul trebuie să fi avut loc în mod obligatoriu într-una din cele trei situații prevăzute expres de Cod, el nefiind compatibil cu ipoteza în care cei doi parteneri contractuali sunt profesioniști, chiar și cu forțe inegale.⁴⁰ Astfel, pentru a fi sancționabil, acest tip de leziune privitoare la preț trebuie să îndeplinească două condiții: (a) să depășească jumătate din valoarea prestației promise ori executate de partea lezată și (b) disproporția să subziste până la data introducerii cererii de anulare, în conformitate cu art. 1222, alin. (2).

Cel de-al doilea caz de leziune – privitor la minorul cu capacitate restrânsă de exercițiu – necesită doar dovedirea unei pagube suferite de minor⁴¹, iar nu și abuzul survenit într-una din situațiile arătate anterior. Astfel, conform art. 1221, alin. (3) e suficient ca minorul să își fi asumat o obligație *excesivă* în raport cu starea sa patrimonială, fiind indiferent dacă disproporția de valoare dintre prestații depășește quantumul indicat în ipoteza precedentă.

Astfel, în ambele cazuri, prețul lezionar se poate referi: (a) fie la o sumă de bani mult prea mare în raport cu valoarea scăzută a lucrului, vătămat fiind cumpărătorul, (b) fie la un quantum prea mic stipulat a fi plătit pentru un lucru de o valoare crescută, lezat fiind vânzătorul. În toate aceste situații, conform art. 1222, partea în defavoarea căreia există disproporția contractuală poate opta atât pentru invocarea nulității relative, cât și a unui remediu alternativ, adică reducerea obligațiilor celui lezat cu valoarea daunelor-interese pe care le-ar putea pretinde în mod justificat. În plus, instanța are posibilitatea de a evita dispariția contractului prin anulare, dacă cealaltă parte oferă în mod echitabil o reducere/majorare a propriei prestații.⁴²

Așadar, analizând aplicabilitatea normelor referitoare la leziune în materia prețului, se poate considera – măcar la nivel teoretic – că Noul Cod e destul de suplu în remediile oferite, neimpunând maldiv soluția distructivă ca unică opțiune la continuarea unui contract profund inechitabil. Pe de altă parte, modul subiectiv în care este conceptualizată leziunea, ca viciu de consimțământ, pare ușor desuet în condițiile în care teoriile moderne preferă o abordare obiectivă ori, cel puțin, oferă o serie de prezumții operative menite a evita necesitatea probării unei „exploatări” a situației în care se afla persoana lezată.

3. Prețul în instrumentele internaționale de drept al contractelor

Elaborarea unui Nou Cod Civil a fost, fără dubiu, necesară în contextul transformărilor conceptuale și dinamicii practicii dreptului privat, fenomene ce marchează în profunzime societatea postmodernă. Astfel, în asumarea unui demers atât de dificil, redactorii reglementării din 2009 nu s-au putut mărgini doar la a consacra pe cale normativă anumite soluții doctrinare și jurisprudențiale din spațiul român sau francofon, cum prea des se procedase anterior. De aceea, dezvoltarea noului codice a presupus – cel puțin la nivel declarativ – raportarea la legislația similară a altor state din arealul euro-american (atât din familia romanistă, cât și din cea a sistemelor de Common Law), dar și la instrumentele de drept internațional larg recunoscute sau la constructe teoretice menite a servi drept reper. În ceea ce privește această din urmă categorie de surse de inspirație pentru redactorii Noului Cod, vom avea în vedere Convenția de la Viena cu privire la Vânzarea Internațională de Mărfuri din 1980 și Principiile Unidroit aplicabile contractelor comerciale internaționale. În acest sens, vom prezenta schematic – din rațiuni ce țin de economia lucrării de față – referirile și soluțiile stipulate de instrumentele menționate referitor la noțiunea de preț, arătând punctele ce s-ar putea dovedi de folos în actuala noastră reglementare.

3.1. Convenția de la Viena

Fără a intra în detalii referitoare la geneza, recunoașterea și evoluțiile doctrinare cu privire la Convenția de la Viena din 1980 (în continuare, CVIM), trebuie să arătăm – totuși – că acest instrument normativ uniform se bucură în clipa de față de o largă acceptare în lumea academică occidentală și în practica juridico-economică globală. Considerată în literatura de specialitate ca „una din poveștile de succes în domeniul unificării internaționale a dreptului privat”⁴³, Convenția s-a impus cu ușurință în fața celorlalte instrumente similare, datorită normelor suplă și posibilității laxă de aplicare în raporturile contractuale.

Având în vedere domeniul ei material de aplicare – vânzarea internațională de mărfuri –, Convenția se remarcă prin tendința de a evita „remediile legale inflexibile și irevocabile”⁴⁴, lucru ușor de observat și în ceea ce privește prețul în contractul de vânzare. Două prevederi aparent contradictorii tratează această noțiune – art. 14 și art. 55 – din care prima sugerează că nu va exista cu adevărat o ofertă – prin urmare, nici contract – din partea cumpărătorului atunci când prețul nu e stabilit explicit ori implicit, iar cea de-a doua arată mijloacele de determinare a prețului atunci când acesta nu e deloc menționat în contract.⁴⁵

În literatura de specialitate s-au purtat adevărate dezbateri cu privire la această „incoerență” a Convenției, însă – în cele din urmă – opinia reputatului specialist John Honnold a dobândit o largă susținere, arătându-se că nu există realmente o contradicție în acest caz, ci e mai degrabă vorba de acomodarea exigențelor specifice mai multor sisteme de drept. Astfel, s-a susținut că art. 14 are în vedere doar criteriile privitoare la ofertă, neextinzându-se asupra contractului propriu-zis. Iar față de validitatea acestuia vor putea fi luate în seamă doar normele naționale și – în consecință – caracterul determinat ori determinabil al prețului va fi analizat ca element fundamental al contractului doar din prisma legislației autohtone, iar nu a Convenției.⁴⁶ Pe această cale, s-a lăsat la latitudinea normelor fiecărui stat a stabili dacă indeterminarea absolută a prețului va antrena nulitatea contractului (precum în majoritatea statelor europene) ori nu (precum în statele unde se aplică sistemul de Common Law).

Astfel, art. 55 din CVIM arată modalitatea de determinare a prețului atunci când nu a fost stipulat în contract pe nici o cale și nici nu s-au stabilit metode în vederea acestui rezultat. Pentru a fi aplicabilă această prevedere e necesară întrunirea a două condiții: (a) contractul dintre părți să fie valid și (b) nu există referințe explicite ori implicite pentru determinarea prețului.⁴⁷ În acest caz, Convenția instituie o prezumție⁴⁸ – sau, după unii autori, o ficțiune juridică⁴⁹ – conform căreia, părțile s-ar fi 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”. Așadar, prețul va fi stabilit ulterior – chiar și pe cale judiciară – prin raportare la cel uzual pentru respectivele bunuri⁵⁰, deschizând părților posibilitatea de a evita lipsirea contractului de efecte pentru nedeterminarea acestui element.

Comparând reglementarea cu cea română, se poate observa că legiuitorul nostru național a preluat – pentru raporturile dintre profesioniști – perspectiva profesată de CVIM, preferând să ofere acest remediu decât să aplice sancțiunea nulității, așa cum se întâmplă în multe state europene. Totuși, se poate observa că Noul Cod civil duce permisivitatea Convenției și mai departe, utilizând subsidiar și determinarea prin raportare la un „preț rezonabil”, concepție importată din sistemul de Common Law pe filiera principiilor Unidroit.

3.2. Principiile Unidroit

Unul dintre cele mai apreciate – cel puțin în lumea academică – instrumente privitoare la dreptul contractelor comerciale îl constituie Principiile Unidroit redactate în 1994 de către specialiștii Institutului Internațional pentru Unificarea

Dreptului Privat. După cum s-a evidențiat încă de la apariția lor „obiectivul Principiilor Unidroit este de a stabili un set echilibrat de reguli menite a fi utilizate în întreaga lume, indiferent de tradițiile juridice și de condițiile economice și politice ale țărilor unde vor fi aplicate”.⁵¹

În mare parte, Principiile urmează soluțiile oferite de CVIM, cu adaptări importante pe alocuri, fără a avea – totuși – puterea normativă a acesteia, ele constituindu-se ca un instrument intelectual, ca o codificare de principii internaționale de drept contractual. Astfel, ele vor governa – în principiu – un contract atunci când părțile au ales acest lucru ori când nu sunt aplicabile alte norme, dar vor putea fi utilizate și pentru a completa ori interpreta prevederile de drept internațional și intern. Totodată, Principiile pot fi luate în considerare și ca o manifestare a „principiilor generale de drept” ori a așa-zisei „lex mercatoria” – după cum se arată în Preambul.

Așadar, în ceea ce privește noțiunea de preț și determinarea acestuia în contract, Principiile Unidroit urmează – în linii mari – soluția oferită de CVIM, cu unele adaptări relevante. În acest sens, se remarcă lipsa cerinței primare de a exista un contract „valid încheiat”, considerându-se în doctrină că prin raportare la Convenție, Principiile au rezolvat contradicția aparentă dintre art. 14 și 55, nepăstrând o asemenea formulare.⁵² În rest, prevederea de la art. 5.1.7 este similară, arătându-se că în caz de nedeterminare a prețului ori de stabilire a unor metode, există prezumția – relativă, bineînțeles – că părțile „s-au referit la prețul general stabilit la momentul încheierii contractului pentru prestații executate în circumstanțe comparabile în sectorul comercial în cauză, sau, dacă un asemenea preț nu există, la un preț rezonabil”. Ultima referință, privind un „preț rezonabil” e un adaos util normei corespondente din CVIM, în condițiile în care – de multe ori – nu pot fi identificate foarte clar circumstanțele de pe piață în acel moment, luând în calcul dinamica relațiilor comerciale actuale.

Mai apoi, Principiile arată două cazuri în care se va face din nou apel la criteriul rezonabilității, atunci când prețul trebuie determinat de o parte a contractului iar determinarea e în mod clar nerezonabilă *ori* când el urmează a fi stabilit de un terț. Totodată, se statuează că atunci când trebuie avut în vedere un reper pentru determinarea prețului, iar acesta e inexistent ori inaccesibil, cel mai apropiat element echivalent va acționa ca substitut.

Raportându-ne la reglementarea din Noul Cod, se poate observa că – în mod cert – Principiile Unidroit au constituit o solidă sursă de inspirație, anumite prevederi fiind importate integral. De aceea, în cazul Codului nostru, unul dintre dezideratele exprimate în Preambulul Principiilor a fost împlinit: utilizarea drept model de către legiuitorii naționali și internaționali pentru modernizarea normelor privind contractele.

4. Concluzii

Privind retrospectiv aria normativă analizată, se cuvine mai întâi să observăm că reglementarea actuală a noțiunii de preț satisface – măcar în linii generale – exigențele dreptului postmodern. Folosirea unor Coduri contemporane drept model, precum și a soluțiilor dezvoltate în instrumentele internaționale sunt bine-venite, în contextul în care de aproape două secole sistemul român s-a mulțumit cu un franco-centrism deseori păgubitor, ignorând aproape cu desăvârșire alte paradigme juridice.

Astfel, în câteva puncte importante obsesia voluntaristă a Vechiului Cod a fost cenzurată, iar corectivele de tip „aristotelic” au fost poziționate în așa fel încât să permită o intervenție mai viguroasă a instanței în convenția părților, precum și remedii mai echitabile pentru anumite dezechilibre contractuale. O asemenea abordare poate fi observată și în domeniul noțiunii de preț, unde s-a permis o determinabilitate prin raportare la elemente obiective – situate uneori în afara voinței părților –, iar posibilitatea forului judiciar de a „suplimenta” intenția inițială a contractanților este mai amplă. Deși există o serie de semne serioase de întrebare cu privire la actuala reglementare – care, probabil, vor fi soluționate pe cale pretoriană –, aceasta reprezintă un progres față de cea anterioară, satisfăcând cerințele unei economii dinamice, fără a dovedi – însă – o conceptualizare sistematică și riguroasă.

* Masterand, Facultatea de Drept a UBB Cluj-Napoca; horia.ciurtin@gmail.com.

¹ În acest sens, mai pe larg, a se vedea studiul lui J. Gordley, *Contract Law in the Aristotelian Tradition*, în P. Benson (ed.), *The Theory of Contract Law: New Essays*, Cambridge University Press, Cambridge & New York, 2001, pp. 307 și urm.

² C. Hamangiu, I. Rosetti-Bălănescu, Al. Băicoianu, *Tratat de drept civil român*, Vol. II, ed. a 2-a, Ed. ALL Beck, București, 2002, p. 555.

³ J. Gordley, *op. cit.*, p. 267.

⁴ F. Deak, *Tratat de drept civil: contracte speciale, Vol. I – Vânzarea-cumpărarea. Schimbul*, ed. a 4-a, Ed. Universul Juridic, 2006, București, p. 83.

⁵ I. Dogaru, E. G. Olteanu, L. B. Săuleanu (coord.), *Bazele dreptului civil, Vol. IV – Contracte speciale*, Ed. C.H. Beck, București, 2009, pp. 69-70; F. Deak, *op. cit.*, p. 84.

⁶ C. Hamangiu, I. Rosetti-Bălănescu, Al. Băicoianu, *op. cit.*, p. 556.

⁷ F. Deak, *op. cit.*, p. 86.

⁸ I. Dogaru, E. G. Olteanu, L. B. Săuleanu (coord.), *op. cit.*, p. 70.

⁹ F. Deak, *op. cit.*, p. 88.

¹⁰ C. Hamangiu, I. Rosetti-Bălănescu, Al. Băicoianu, *op. cit.*, p. 556; I. Dogaru, E. G. Olteanu, L. B. Săuleanu (coord.), *op. cit.*, p. 71.

- ¹¹ F. Deak, *op. cit.*, pp. 90-91.
- ¹² D. Chirică, *Tratat de drept civil. Contracte speciale, Vol. I: Vânzarea și schimbul*, Ed. C.H. Beck, București, 2008, p. 77.
- ¹³ G. Boroj, L. Stănculescu, *Instituții de drept civil în reglementarea noului Cod civil*, Ed. Hamangiu, București, 2012, pp. 350-351.
- ¹⁴ F. Moțiu, *Contractele speciale – în noul Cod civil*, Ed. Wolters Kluwer, București, 2010, p. 52.
- ¹⁵ Ph. Malaurie, L. Aynes, P.-Y. Gautier, *Contractele speciale*, trad. D. Dănișor, Ed. Wolters Kluwer, București, 2009, p. 134.
- ¹⁶ D. Alexandresco, *Principiile dreptului civil român*, Vol. IV, Tipografia Curții Regale, București, 1926, pp. 173-174.
- ¹⁷ D. Chirică, *op. cit.*, p. 78; F. Deak, *op. cit.*, p. 83.
- ¹⁸ Ph. Malaurie, L. Aynes, P.-Y. Gautier, *op. cit.*, p. 134.
- ¹⁹ D. Chirică, *op. cit.*, p. 80.
- ²⁰ F. Moțiu, *op. cit.*, p. 53; D. Chirică, *op. cit.*, p. 80.
- ²¹ F. Deak, *op. cit.*, pp. 83-84; F. Moțiu, *op. cit.*, p. 54; D. Chirică, *op. cit.*, p. 83.
- ²² F. Moțiu, *op. cit.*, p. 54; F. Deak, *op. cit.*, p. 84.
- ²³ D. Chirică, *op. cit.*, p. 84.
- ²⁴ F. Moțiu, *op. cit.*, p. 54.
- ²⁵ De pildă, în condițiile economiei actuale, în ipoteza utilizării prețului hidrocarburilor ca factor de referință, epuizarea acestora ori încetarea exploatării lor va conduce la reale dificultăți în găsirea unui reper echivalent ori similar. La fel, în situația – absurdă, poate – dispariției unei valute considerate etalon, nu va fi ușor a se stabili care altă valută îndeplinește aceleași criterii avute în vedere de cei doi contractanți pe piața relevantă.
- ²⁶ F. Moțiu, *op. cit.*, p. 55.
- ²⁷ *Ibidem*, p. 55.
- ²⁸ De exemplu, în alin. (2), (3) ale sect. 8 din *Sale of Goods Act 1979* se arată că dacă prețul nu e determinat în nici un fel, cumpărătorul va trebui să plătească un preț rezonabil, urmând a se stabili în funcție de circumstanțele cauzei ce semnifică acest caracter „rezonabil”.
- ²⁹ F. Moțiu, *op. cit.*, p. 55.
- ³⁰ D. Chirică, *op. cit.*, pp. 86-87.
- ³¹ Ph. Malaurie, L. Aynes, P.-Y. Gautier, *op. cit.*, p. 142.
- ³² F. Moțiu, *op. cit.*, p. 57.
- ³³ I. Popa, *Contractul de vânzare-cumpărare: studiu comparativ de doctrină și jurisprudență*, ed. a 2-a, Ed. Universul Juridic, București, 2008, p. 305; D. Chirică, *op. cit.*, p. 92.
- ³⁴ Ph. Malaurie, L. Aynes, P.-Y. Gautier, *op. cit.*, pp. 145-146.
- ³⁵ D. Chirică, *op. cit.*, p. 91.
- ³⁶ F. Deak, *op. cit.*, pp. 90-91; D. Chirică, *op. cit.*, pp. 91-92.
- ³⁷ G. Boroj, C. A. Angheliescu, *Curs de drept civil. Partea generală*, Ed. Hamangiu, București, 2011, pp. 150-151.
- ³⁸ B. Markesinis, H. Unberath, A. Johnston, *The German Law of Contract: A Comparative Treatise*, ed. a 2-a, Hart Publishing, Oxford & Portland, 2006, pp. 249 și urm.
- ³⁹ A. Tamba, *Leziunea în contextul Noului Cod Civil. Câteva considerații*, Studia UBB – Iurisprudentia, nr. 3/2011.

- ⁴⁰ I. Turcu, *Noul Cod civil republicat. Cartea a V-a. Despre obligații (art. 1164-1649). Comentarii și explicații*, ed. a 2-a, Ed. C.H. Beck, București, 2011, pp. 253-254.
- ⁴¹ G. Boroi, C. A. Angheliescu, *op. cit.*, p. 150.
- ⁴² I. Turcu, *op. cit.*, p. 255.
- ⁴³ P. Huber, A. Mullis, *The CISG: A New Textbook for Students and Practitioners*, Ed. Sellier, München, 2007, p. 1.
- ⁴⁴ P. Schlechtriem, *Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Manz Verlag, Vienna, 1986, p. 22.
- ⁴⁵ P. Huber, A. Mullis, *op. cit.*, p. 76.
- ⁴⁶ J. Honnold, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 3rd edition, Kluwer Law International, The Hague, 1999, pp. 151 și urm.
- ⁴⁷ G. Eörsi în C. M. Bianca, M. J. Bonnell (eds.), *Commentary on the International Sales Law - The 1980 Vienna Sales Convention*, Ed. Giuffrè, Milan, 1987, p. 406.
- ⁴⁸ P. Schlechtriem, *op. cit.*, p. 81.
- ⁴⁹ G. Eörsi, *op. cit.*, p. 406.
- ⁵⁰ P. Huber, A. Mullis, *op. cit.*, p. 304.
- ⁵¹ International Institute for the Unification of Private Law, *Unidroit Principles of International Commercial Contracts*, ediția 2004, p. xv.
- ⁵² J. Ruangvichathorn, *Open-price contracts: Commentary on whether the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts may be used to interpret or supplement Article 55 of the CISG*, în J. Felmegas (ed.), *An International Approach to the Interpretation of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) as Uniform Sales Law*, Cambridge University Press, Cambridge, 2007, pp. 195-196.