

UNIVERSITATEA TITU MAIORESCU BUCUREȘTI

IOSUD - DOMENIUL DREPT

**DIMENSIUNEA ECONOMICĂ ȘI FINANCIARĂ A
CONTRACTULUI**

CONDUCĂTOR ȘTIINȚIFIC:

PROF. UNIV. DR. IOAN ADAM

**DOCTORAND: VARVARA
ALEXANDRU-VALENTIN**

**BUCUREȘTI
2024**

Motivația și importanța cercetării în contextul actual

Într-o eră în care economia globală este supusă unor schimbări rapide și adânci, analiza aspectelor economice și financiare ale contractelor capătă o importanță deosebită. Motivația din spatele acestei cercetări provine din recunoașterea faptului că contractele joacă un rol fundamental în structurarea și reglementarea tranzacțiilor economice și financiare la nivel mondial. Cu toate acestea, pe măsură ce mediul economic și juridic evoluează, apar noi provocări și oportunități în ceea ce privește interpretarea, implementarea și aplicarea contractelor în diverse contexte și industrii.

Importanța acestui domeniu de cercetare este amplificată de complexitatea și diversitatea tranzacțiilor economice și financiare în care sunt implicate contractele. De la tranzacții comerciale obișnuite până la contracte complexe de investiții și finanțare, contractele reglementează relațiile dintre părțile implicate și stabilesc termenii și condițiile care guvernează aceste tranzacții. Într-o lume interconectată și globalizată, în care capitalul, bunurile și serviciile circulă rapid și fără limite, este esențial să înțelegem modul în care contractele influențează distribuția resurselor, creșterea economică și stabilitatea financiară.

De asemenea, impactul social al contractelor nu poate fi subestimat. Contractele de muncă, de exemplu, nu numai că reglementează relațiile dintre angajatori și angajați, ci și influențează veniturile, condițiile de muncă și nivelurile de trai ale indivizilor și familiilor. În plus, contractele publice și achizițiile guvernamentale pot avea un impact semnificativ asupra infrastructurii, serviciilor publice și alocării resurselor publice.

În lumina acestor considerente, investigarea aspectelor economice și financiare ale contractelor devine esențială pentru dezvoltarea unei înțelegeri mai profunde a modului în care acestea influențează economia, societatea și bunăstarea umană în ansamblu. Această cercetare poate servi drept fundament pentru elaborarea unor politici și reglementări mai eficiente în domeniul contractual, având ca scop promovarea unei creșteri economice durabile, echitabile și incluzive. Prin urmare, este crucial să continuăm să explorăm și să analizăm rolul și impactul contractelor în contextul actual, abordând provocările și oportunitățile într-un mod cuprinzător și interdisciplinar.

Intențiile și obiectivele studiului

În cadrul acestei cercetări, ne propunem să investigăm în profunzime aspectele economice și financiare ale contractelor, având în vedere diversitatea și complexitatea tranzacțiilor în care acestea sunt implicate. Prin analiza detaliată a contractelor din diferite contexte și industrii, ne-am stabilit câteva obiective cheie:

Înțelegerea Profundă a Rolului Contractelor: Primul obiectiv al studiului este să dezvoltăm o înțelegere profundă a rolului și funcției contractelor în economia contemporană. Ne propunem să examinăm modul în care contractele sunt utilizate pentru a reglementa tranzacțiile economice și financiare, stabilind obligațiile și drepturile părților implicate și gestionând riscurile asociate acestora.

Explorarea Diversității Contractelor: Un alt obiectiv al cercetării noastre este să explorăm diversitatea contractelor în diferite domenii și industrii. Ne dorim să identificăm tipurile de contracte utilizate în diferite contexte, precum și caracteristicile distinctive ale acestora. Vom analiza variațiile în structura, conținutul și termenii contractelor în funcție de specificul tranzacțiilor și de nevoile părților implicate.

Evaluarea Impactului Social și Economic al Contractelor: Un aspect crucial al studiului nostru este evaluarea impactului social și economic al contractelor asupra diferitelor părți interesate, inclusiv întreprinderi, angajați, consumatori și comunități. Ne propunem să analizăm modul în care contractele afectează distribuția resurselor, performanța întreprinderilor și bunăstarea socială în ansamblu.

Identificarea Provocărilor și Oportunităților: În plus, ne-am propus să identificăm provocările și oportunitățile asociate cu utilizarea contractelor într-un mediu economic și juridic în continuă schimbare. Vom analiza riscurile și incertitudinile asociate cu interpretarea, implementarea și aplicarea contractelor, precum și posibilele soluții și strategii pentru abordarea acestora.

Elaborarea Recomandărilor pentru Politici și Practici: În final, unul dintre obiectivele noastre este să elaborăm recomandări pentru politici și practici în domeniul contractual, cu scopul de a îmbunătăți eficiența și eficacitatea tranzacțiilor economice și financiare și de a promova o dezvoltare economică durabilă și echitabilă.

Prin atingerea acestor obiective, ne propunem să aducem o contribuție semnificativă la înțelegerea și gestionarea mai eficientă a contractelor în contextul actual, abordând provocările și oportunitățile acestora într-un mod cuprinzător și interdisciplinar.

Modalitățile de investigare științifică

Pentru a atinge obiectivele stabilite în această teză, am folosit o varietate de metode de cercetare științifică, adaptate specificului domeniului analizat și necesităților de investigare. Iată metodele de cercetare folosite în cadrul lucrării mele:

Analiza Documentară: Pentru a înțelege contextul și cadrul legal al contractelor în economie și finanțe, am efectuat o analiză documentară amplă, consultând izvoare juridice, literatură de specialitate, rapoarte economice și financiare relevante, precum și alte surse documentare.

Metoda Comparativă: Pentru a evalua diferitele practici și reglementări în ceea ce privește contractele în diverse jurisdicții și industrii, am utilizat metoda comparativă. Am comparat legislația, practicile și tendințele din alte țări și regiuni pentru a obține o perspectivă mai amplă și pentru a extrage concluzii relevante.

Analiza Interdisciplinară: Deoarece contractele afectează o gamă largă de aspecte sociale, economice și juridice, am abordat cercetarea într-o manieră interdisciplinară. Am integrat cunoștințe și perspective din domenii precum dreptul, economia și sociologia pentru a obține o înțelegere mai profundă și amplă a subiectului.

Studii de Caz și Analiză Empirică: Pentru a ilustra și a valida argumentele și concluziile noastre, am efectuat studii de caz și am realizat analize empirice ale unor contracte și tranzacții specifice. Aceste studii de caz au furnizat exemple concrete și relevante pentru discuțiile teoretice și analitice.

Analiza Statistică: Pentru a evalua tendințele și modelele în ceea ce privește utilizarea și efectele contractelor în economie și finanțe, am folosit analiza statistică. Am procesat și am interpretat date și cifre relevante pentru a susține argumentele și concluziile noastre.

Pentru a completa contextul și pentru a obține o perspectivă mai amplă asupra subiectului, am inclus și o analiză a evoluției istorice a contractelor în cadrul cercetării mele. Am considerat că este important să înțelegem modul în care conceptul de contract s-a dezvoltat de-a lungul timpului și cum au evoluat practicile și reglementările în acest domeniu. Prin integrarea unei analize istorice în cadrul cercetării mele, am reușit să evidențiez continuitățile și discontinuitățile în evoluția conceptului de contract, precum și să înțeleg mai bine contextul și rădăcinile practice și teoretice ale contractelor în economie și societate. Această perspectivă istorică aduce o valoare adăugată cercetării mele, contribuind la o înțelegere mai profundă și mai cuprinzătoare a subiectului.

Prin utilizarea acestor metode de cercetare în mod complementar și integrat, am reușit să dezvoltăm o analiză cuprinzătoare și riguroasă a aspectelor economice și financiare ale contractelor, contribuind astfel la înțelegerea și gestionarea mai eficientă a acestora în contextul actual.

Rezumatul studiului efectuat

Teza de doctorat explorează dimensiunea economică și financiară a contractului, investigând importanța analizelor transferului de concepte și metodologii între instituția contractului și instituțiile economice și financiare. Este recunoscut faptul că contractele sunt utilizate într-o varietate de tranzacții economice și financiare, stabilind obligațiile și drepturile părților implicate, prețurile, condițiile de plată și gestionarea riscurilor. Aceste contracte au un impact semnificativ asupra companiilor, angajaților și piețelor financiare.

În introducerea lucrării, se analizează apariția și evoluția contractului în contextul dezvoltării umane. Momentul distinctiv al separării omului de regnul animal și dezvoltarea conceptului de proprietate privată sunt identificate ca momente semnificative în evoluția contractului. De asemenea, se subliniază că funcția economică și socială a contractului sunt anterioare funcției juridice, cu apariția proprietății private marcând începutul schimbului de bunuri. Funcțiile socială și juridică a contractului sunt considerate ulterioare funcției economice, fiind un răspuns natural al nevoilor umane.

Putem specula că în societățile preistorice, relațiile sociale și economice ar fi fost guvernate de acorduri tacite sau înțelegeri informale între membrii comunității sau clanurile lor. De exemplu, ar fi existat probabil înțelegeri referitoare la utilizarea comună a resurselor naturale, precum terenurile de vânătoare, zonele de colectare a resurselor vegetale sau sursele de apă. Aceste înțelegeri ar fi putut fi transmise oral și ar fi fost respectate în baza normelor și a încrederii sociale.

Mai mult, într-un sens mai larg, ar putea fi considerate "contracte" într-o formă simplificată în care membrii comunității ar fi putut avea înțelegeri legate de distribuirea muncii, partajarea hranei sau asistența reciprocă în situații de criză.

În concluzie, deși conceptul modern de contract în sens juridic nu ar fi existat în epoca preistorică, principiile de bază ale colaborării și înțelegerii comunitare ar fi fost fundamentale pentru coordonarea vieții sociale și economice în acele timpuri. Acestea ar fi avut la bază norme sociale și încredere în cadrul comunității, jucând un rol crucial în organizarea și supraviețuirea acestor societăți timpurii.

În esență, nevoile umane sunt dinamice și istorice, influențate de evoluția tehnologică și socială. Comunicarea, transportul, accesul la informații și alte nevoi s-au transformat de-a lungul timpului, odată cu inovațiile tehnologice și sociale.

Utilitatea economică, care derivă din satisfacerea nevoilor umane, este esențială în contractare. Ea reflectă valoarea și beneficiile oferite de bunuri și servicii în satisfacerea nevoilor individuale sau colective. Utilitatea este subiectivă și variabilă, influențată de percepții și preferințe individuale.

Manifestarea voinței în contractare implică o combinație între intenție și acțiune concretă, fiind reglementată de legea civilă. Libertatea contractuală permite individului să decidă dacă să intre sau nu într-un contract și să stabilească conținutul acestuia.

Astfel, formarea voinței de a contracta este determinată de necesitatea de a satisface nevoile umane și de evaluarea utilității economice a bunurilor și serviciilor implicate în procesul contractual.

Privind la evoluția ideii de voință generatoare de obligații, constatăm că jurisconșulții romani nu s-au preocupat inițial de această idee, care a luat naștere în contextul impregnării dreptului cu valorile creștine și al succesului individualismului promovat de iusnaturalismul modern.

Înainte de această transformare, puterea voinței de a da naștere unei obligații juridice se baza în principal pe principiul "pacta sunt servanda", care afirmă că acordurile sau contractele trebuie respectate și îndeplinite. Acest principiu subliniază importanța respectării cuvântului dat și a obligațiilor asumate în cadrul unui acord sau contract.

Pe măsură ce dreptul a evoluat, s-au dezvoltat și alte principii și concepte legate de voință. De exemplu, teoria contractului social, dezvoltată de filozofi precum Rousseau și Kant, susține că indivizii, prin voința lor autonomă, consimt să se supună unor reguli și norme sociale în beneficiul societății și al lor propriu.

În psihologie, voința este considerată un fenomen complex, implicând procese cognitive, afective și volitive. Procesul de formare a voinței implică reprezentarea scopurilor, deliberarea asupra dorințelor și motivelor, și, în cele din urmă, luarea unei hotărâri de acțiune.

În ceea ce privește voința juridică, aceasta este rezultatul procesului psihologic de formare a voinței, fiind compusă din consimțământ și cauză (scopul). Consimțământul și motivul determinant sunt elementele esențiale ale voinței juridice, care stau la baza încheierii unui act juridic.

Astfel, voința juridică reprezintă o manifestare complexă a voinței umane în contextul relațiilor juridice, fiind influențată de valori morale, sociale și juridice și având un rol fundamental în stabilirea și respectarea obligațiilor în cadrul societății.

Principiul voinței reale în contextul juridic, cunoscut și ca principiul consensualismului, subliniază importanța acordului de voințe al părților în încheierea actelor juridice civile,

prioritară față de formularea externă a voinței. În aplicarea acestui principiu, instanțele de judecată analizează circumstanțele pentru a determina intenția reală a părților, luând în considerare mijloacele de probă pertinente, cum ar fi negocierile preliminare sau comportamentul ulterior. Scopul său este protejarea intenției reale și evitarea abuzurilor sau interpretărilor eronate.

Legislația în vigoare consacră acest principiu, chiar dacă în mod indirect, în interpretarea contractelor și în privința simulației, punând accent pe voința concordantă a părților. Structura principiului include un element intern (psihologic), reprezentând intenția reală a persoanei, și unul extern (social), reprezentând manifestarea acestei voințe. Validitatea și eficacitatea voinței juridice necesită concordanța între aceste două elemente.

Interpretarea voinței juridice poate fi simplă atunci când cele două elemente coincid, dar pot apărea discrepanțe în situații excepționale, cum ar fi cazurile de eroare sau influențe externe. În astfel de cazuri, instanțele de judecată intervin pentru a determina intenția reală a părților. Există două abordări fundamentale în rezolvarea conflictelor între voințe: concepția subiectivă, care acordă prioritate voinței interne, și cea obiectivă, care acordă prioritate voinței declarate.

Noțiunea de consimțământ se referă la exprimarea publică a intenției de a încheia un acord juridic civil, fiind un element al voinței juridice alături de cauză. Există două înțelesuri ale acestui termen, care pot include manifestarea unilaterală a voinței sau acordul de voință între părți. Modalitățile de manifestare a consimțământului sunt reglementate de lege și pot fi exprimate verbal, în scris sau prin comportament, atât direct cât și tacit. Tăcerea poate constitui consimțământ doar în anumite circumstanțe prevăzute de lege sau convenite de părți.

Conform articolului 1204 din Codul Civil, pentru a fi considerat valabil, un consimțământ trebuie să îndeplinească trei condiții esențiale: să fie dat în cunoștință de cauză, să fie serios și să fie liber. Discernământul este crucial în formarea acestui consimțământ, fiind necesar pentru o înțelegere completă a efectelor juridice ale acțiunilor. Capacitatea de exercițiu și discernământul sunt interconectate, dar se diferențiază prin natura lor legală și factuală. Minorii între 14 și 18 ani au o capacitate de exercițiu restrânsă, fiind supuși unor restricții și cerințelor de aprobare din partea părinților sau a tutorelui legal.

Există două tipuri de incapacități în ceea ce privește consimțământul: cele legale și cele naturale. Persoanele lipsite de discernământ la momentul exprimării consimțământului pot duce la nulitatea relativă a actului juridic civil. Validitatea consimțământului este, de asemenea, afectată de viciile de consimțământ, cum ar fi eroarea, dolul, violența și leziunea.

Acestea pot conduce la anularea sau nulitatea contractului și pot implica obligații de despăgubire pentru partea lezată.

Astfel, viciile de consimțământ au un impact direct asupra dimensiunii economico-sociale și financiare a contractului, afectând echilibrul și eficiența acestuia. Prin prevenirea și gestionarea acestor vicii, se promovează un mediu contractual mai echitabil și mai eficient din punct de vedere economic și social.

Banii au avut întotdeauna o importanță crucială în societatea umană, fiind considerați un instrument social acceptat pentru măsurarea și facilitarea schimburilor economice. Deși nu sunt în mod direct un contract, banii reprezintă un acord tacit între membrii unei societăți cu privire la valoarea lor ca mijloc de schimb. Evoluția banilor, de la troc la monede de argint și apoi la monedele de hârtie și electronice, a fost susținută de încrederea și acceptarea colectivă a valorii acestora. Procesul de acceptare a banilor ca mijloc de schimb a fost esențial pentru dezvoltarea comerțului și a relațiilor economice. Încrederea în simbolurile abstracte, precum banii, a reprezentat o revoluție mentală care a influențat modul de gândire și comportamentul uman, deschizând drumul către economiile moderne și interconectivitatea globală. Pe piața banilor, operațiunile financiare, cum ar fi creditarea, joacă un rol crucial în stimularea creșterii economice și în finanțarea activităților comerciale și individuale, facilitând accesul la capital pentru investiții și satisfacerea nevoilor imediate. Contrar unor opinii, contractele de credit au fost fundamentale în crearea și dezvoltarea marilor economii de piață, lipsa acestora putând duce la disfuncționalități economice și blocaje financiare.

Înainte de încheierea unui contract comercial, atât în cazul exportului, cât și al importului, activitățile precontractuale joacă un rol crucial în stabilirea cadrului potrivit pentru tranzacții de succes. În contextul unei economii de piață, aceste activități variază în funcție de poziția în lanțul de producție și implică cercetare extinsă, negociere și pregătire detaliată.

Pentru producători, acest proces implică analiza pieței externe, dezvoltarea produselor și strategiilor de promovare, având ca scop obținerea unui avantaj competitiv și atragerea potențialilor parteneri externi. În schimb, importatorii utilizează cereri de ofertă neutre sau specificate pentru a identifica și evalua ofertele potrivite, facilitând o competiție echitabilă între furnizori și obținerea celor mai bune condiții comerciale.

Cererea de ofertă servește ca instrument esențial de comunicare și negociere între cumpărători și furnizori, furnizând informații detaliate despre nevoile și cerințele cumpărătorului și inițiind dialogul pentru încheierea tranzacțiilor comerciale. Prin abordarea sistematică și bine pregătită a activităților precontractuale, atât exportatorii, cât și importatorii pot asigura un cadru adecvat pentru încheierea contractelor avantajoase și durabile.

În încheierea contractului și clauzele acestuia, respectarea condițiilor de validitate privind fondul și forma contractului reprezintă aspecte fundamentale. Conform legislației civile în vigoare, pentru a asigura validitatea unui contract, este necesar să se respecte condițiile esențiale, printre care se numără capacitatea părților, consimțământul acestora, obiectul și cauza contractului. Capacitatea părților este un principiu general, însă există excepții, cum ar fi cazul minorilor sau al persoanelor cu capacitate de exercițiu restrânsă. Consimțământul părților este esențial și poate fi exprimat prin negociere sau acceptarea unei oferte, iar lipsa sau vicierea acestuia poate duce la nulitatea contractului. Obiectul contractului trebuie să fie determinat, licit și posibil din punct de vedere juridic, iar cauza trebuie să fie reală, licită și morală.

În ceea ce privește condițiile de validitate privind forma contractului, acestea se referă la modalitatea de exprimare a voinței părților și pot fi scrise sau verbale, în funcție de natura și legislația specifică a tranzacției. Forma scrisă este adesea obligatorie pentru anumite tipuri de contracte, cum ar fi cele imobiliare sau cele de muncă, și este esențială pentru a asigura claritatea și certitudinea înțelegerilor și obligațiilor dintre părți în tranzacțiile comerciale internaționale. Respectarea formei contractului este crucială nu doar pentru validitatea acestuia, ci și pentru utilizarea sa ca probă în instanță sau în fața autorităților competente.

Astfel, respectarea atentă a condițiilor de validitate atât în ceea ce privește fondul, cât și forma contractului este vitală pentru asigurarea legalității, valabilității și executabilității acestuia, fiind necesară pentru protejarea drepturilor și intereselor părților implicate în tranzacțiile comerciale.

Atunci când vine vorba de încheierea unui contract, importanța acordată clauzelor este crucială pentru evitarea neînțelegerilor și a potențialelor litigii. Redactarea acestora într-o formă sistematizată și clară asigură înțelegerea comună a drepturilor și obligațiilor părților, contribuind la evitarea ambiguităților și a problemelor pe parcursul executării contractului.

Subiecții contractuali, fie ei persoane fizice sau juridice, creează un raport juridic contractual prin acordul lor de voință. Aceștia își asumă anumite drepturi și obligații, definite în mod specific în cadrul contractului, iar respectarea acestora este esențială pentru buna desfășurare a relației comerciale.

În ceea ce privește comerțul internațional, legea aplicabilă poate fi determinată de criterii precum sediul părților implicate sau locul încheierii contractului. În lipsa unei legi uniforme adoptate la nivel internațional, statele pot avea legislații proprii referitoare la vânzările internaționale, cum ar fi Sale of Goods Act în Regatul Unit sau Indian Sale of Goods Act în India.

Adoptarea unor legi uniforme, precum Convenția Națiunilor Unite privind Contractele de Vânzare Internațională de Mărfuri (CISG), facilitează comerțul internațional prin stabilirea unor reguli comune și a unei certitudini juridice. Cu toate acestea, nu toate statele au adoptat astfel de legi, iar în lipsa acestora, părțile contractante ar trebui să clarifice și să stabilească în mod explicit legea aplicabilă în contractul lor.

Condiția de livrare este esențială în stabilirea transferului mărfurilor de la vânzător la cumpărător, având repercusiuni juridice și economice semnificative. Transferul proprietății și transferul riscurilor sunt două aspecte distincte, iar Incoterms facilitează clarificarea acestor aspecte, standardizând clauzele contractuale referitoare la livrarea mărfurilor.

Incoterms, dezvoltate de Camera Internațională de Comerț de la Paris în 1928, au scopul de a simplifica și standardiza clauzele contractuale referitoare la livrarea mărfurilor în cadrul tranzacțiilor internaționale. Ele stabilesc responsabilitățile și obligațiile părților în ceea ce privește costurile, riscurile și formalitățile legate de transportul și livrarea bunurilor. Utilizarea Incoterms oferă flexibilitate și claritate în negocierea și înțelegerea contractelor comerciale.

Regulile Incoterms au evoluat de-a lungul timpului pentru a ține pasul cu schimbările în practicile comerciale și în transportul internațional. Versiunea actuală, Incoterms 2020, oferă 11 termeni comerciali standard pentru diverse situații de livrare. Utilizarea acestora este opțională, dar odată convenite în contract, ele devin obligatorii și produc toate efectele juridice și economice.

Principalele revizuirii ale regulilor Incoterms au avut loc în 1953, 1967, 1976, 1980 și 1990, iar versiunea din 1990 a rămas în vigoare până în prezent. Aceste revizuirii au urmărit adaptarea regulilor la schimbările în practicile comerciale și în transportul internațional, reflectând evoluția tehnologică și necesitățile mediului de afaceri.

Regulile Incoterms facilitează comunicarea și înțelegerea între părți, clarificând responsabilitățile și riscurile asociate cu livrarea mărfurilor. Ele sunt concepute pentru a oferi un cadru comun și coerent pentru interpretarea și aplicarea termenilor comerciali internaționali și pentru a evita ambiguitățile și neînțelegerile în procesul de livrare a mărfurilor.

Prin intermediul unei analize complexe, se subliniază rolul strategic al prețului în contractele comerciale internaționale și modul în care acesta poate fi determinat sau ajustat în funcție de diverse variabile și clauze contractuale. Se explorează detaliat aspectele legate de stabilirea prețului în mod clar și precis, inclusiv utilizarea clauzelor de protecție împotriva riscului de preț și a fluctuațiilor valutare. De asemenea, se examinează evoluția și tendințele

actuale din domeniul comerțului internațional, inclusiv utilizarea altor monede și clauze contractuale nevalutare pentru a diversifica și proteja tranzacțiile împotriva riscurilor. Analiza subliniază importanța clarității și preciziei în stabilirea prețului și a condițiilor de plată în contractele comerciale internaționale, evidențiind necesitatea unei abordări echilibrate și a unei înțelegeri detaliate între părți pentru a evita disputelor și neînțelegerile ulterioare.

Părțile convin să utilizeze pentru decontările în valută cursul de schimb al unei bănci comerciale de la data efectuării operațiunii de decontare, în caz contrar, se aplică cursul de schimb comunicat de Banca Națională a României sau cursul de schimb publicat de Banca Centrală Europeană".

Prețul de cumpărare este suma de bani ce se plătește pentru a intra în posesia unui bun, serviciu sau informație. Acest preț poate fi exprimat în moneda națională a României sau în orice altă valută. Cel mai adesea, prețul de cumpărare este stabilit în mod direct, în momentul contractării, în lei sau în euro. Totuși, există situații în care părțile convin ca prețul să fie stabilit în lei, dar să se folosească un curs de schimb valutar la momentul plății, conform celui comunicat de BNR, pentru a evita fluctuațiile valutare.

Cumpărătorul are posibilitatea de a negocia prețul cu vânzătorul în funcție de diverse aspecte, cum ar fi calitatea produsului, cantitatea achiziționată, condițiile de plată și de livrare etc. De asemenea, în cazul în care există mai mulți furnizori care oferă produsul sau serviciul dorit, cumpărătorul poate utiliza ofertele acestora pentru a obține un preț mai bun de la vânzătorul selectat.

Prețul de vânzare este suma de bani pentru care se vinde un bun, serviciu sau informație. Acest preț poate fi stabilit în mod fix, în avans, sau poate fi negociat în funcție de diferiți factori. De exemplu, în cazul contractelor de vânzare-cumpărare a unor bunuri sau servicii pe termen lung, prețul poate fi stabilit în avans pentru a asigura stabilitatea relației comerciale și pentru a preveni fluctuațiile de preț pe parcursul derulării contractului.

În concluzie, strategia de prețuri în cadrul contractelor este un element crucial al procesului de negociere și contractare, având un impact semnificativ asupra rezultatelor financiare și a relațiilor comerciale dintre părți. Alegerea prețurilor potrivite și a unei strategii de prețuri eficiente poate contribui la maximizarea profitului și la consolidarea poziției pe piață a unei firme.

Determinarea prețurilor în funcție de costuri reprezintă o abordare strategică ce vizează stabilirea prețurilor în concordanță cu cheltuielile asociate cu obținerea bunului sau serviciului respectiv. Această metodă se fundamentează pe principiul fundamental al acoperirii costurilor și generării unui profit adecvat pentru efortul și riscul implicat în afacere.

În contextul istoric, în România comunistă, Legea nr. 19/1971 a reglementat regimul prețurilor, având la bază costurile antecalculat și beneficiul pentru asigurarea reproducerii lărgite.

Strategiile de prețuri sunt, adesea, fundamentate pe costuri, adăugându-se o marjă de profit. Uneori, firmele folosesc costuri totale fixe, cu marje variabile în funcție de fluctuațiile cererii și ofertei. Pentru contractele de import-export, se utilizează strategii de prețuri-țintă, pentru a ajusta prețurile în funcție de cerințele pieței internaționale și a reducerii riscului asociat fluctuațiilor economice globale.

O altă strategie este orientarea prețurilor în funcție de cerere, care implică ajustarea acestora în raport cu comportamentul pieței. În această optică, contractele pot fi influențate de sondaje de opinie și studii sociale pentru a evalua prețurile acceptabile de piață. De asemenea, firmele pot ajusta prețurile în concordanță cu acțiunile concurenților și cerințele pieței.

Determinarea prețurilor în funcție de concurență reprezintă o strategie predominantă în economiile de piață, unde firmele ajustează prețurile pentru a rămâne competitive. Aceste strategii se bazează pe monitorizarea și anticiparea acțiunilor concurenței, menținând un echilibru între prețuri și rentabilitate.

Stabilirea prețurilor în funcție de calitate implică poziționarea produsului pe piață în funcție de percepția consumatorilor asupra calității și a prețului. În perioadele de recesiune economică, firmele trebuie să adapteze strategiile pentru a gestiona echilibrul între calitate și preț, alegând variantele care corespund cel mai bine obiectivelor și resurselor lor.

În concluzie, determinarea prețurilor în contextul afacerilor este un proces complex ce implică evaluarea costurilor, reacția pieței, competiția și calitatea produselor sau serviciilor. Alegerea unei strategii adecvate depinde de multiple variabile și necesită o abordare flexibilă și adaptabilă la schimbările de pe piață.

În organizarea și desfășurarea activității sale, o companie trebuie să analizeze cantitatea de produse de fabricat, resursele necesare și procedeele de producție, precum și prețul ideal pentru maximizarea profitului și identificarea pieței țintă. O cantitate mare de bunuri fabricate nu garantează întotdeauna o creștere a profitului, astfel încât strategiile s-au îndreptat către creșterea volumului vânzărilor.

Elaborarea strategiilor de piață și preț implică stabilirea prețurilor, cercetarea condițiilor de piață, calcularea costurilor, stabilirea structurii prețurilor și prezentarea ofertei prin publicitate și reclamă. O analiză a pieței are drept scop cunoașterea dimensiunilor pieței, a concurenței și a prețurilor pieței.

În România, marile companii folosesc bugete mari pentru publicitate și consultanță în marketing, în timp ce firmele mici și mijlocii adoptă strategii mai simple, precum marketingul online și construirea de relații personale cu clienții. Prețul poate fi un obstacol pentru clienți, dar companiile pot folosi strategii precum oferirea de prețuri competitive, transparență în informații și oferirea de valoare adăugată pentru a face produsele lor mai atractive.

Firmele mici și mijlocii din România folosesc diverse modalități pentru a face prețurile mai atractive, inclusiv folosirea etichetelor cu prețuri vechi și noi, prețuri psihologice, respectarea pragurilor psihologice și oferte speciale. Aceste strategii sunt adaptate la nevoile și preferințele clienților și pot ajuta firmele să fie competitive pe piață.

Capitolul II explorează funcția economică și financiară a contractului în context juridic, evidențiind intervenția statului și implicațiile acesteia asupra relațiilor contractuale. Contractul este fundamentul activității economice, iar intervenția statului vizează protejarea intereselor sociale și publice. Aceasta poate fi manifestată prin reglementări legale, protecția consumatorilor, reglementarea pieței și concurenței, protecția mediului înconjurător și garantarea drepturilor fundamentale. În relațiile de muncă și comerciale, contractele sunt cruciale pentru stabilirea drepturilor și obligațiilor reciproce, iar intervenția statului este esențială pentru echilibrarea puterii și asigurarea unui mediu de afaceri corect. Restructurarea internă poate fi necesară, dar trebuie gestionată cu atenție pentru a minimiza impactul negativ asupra angajaților. Contractul individual de muncă, esențial din punct de vedere economic și social, asigură un cadru pentru relațiile de muncă, stabilind drepturi și obligații pentru ambele părți. Este un contract sinalagmatic, cu obligații reciproce și interdependente, fiind oneros și comutativ, contribuind la echilibrul dintre interesele salariaților și angajatorilor în cadrul pieței muncii.

În cadrul relațiilor de muncă, consultările între angajatori și sindicate sau reprezentanții salariaților cu privire la evitarea concedierilor colective reflectă o preocupare pentru aspectul social al contractului de muncă. Aceste consultări permit exprimarea preocupărilor angajaților și promovează dialogul social, contribuind la identificarea unor soluții alternative pentru minimizarea impactului negativ al concedierilor. Este esențial ca angajatorul să respecte aceste obligații legale și să furnizeze informații detaliate, inclusiv motivele concedierii și criteriile de selecție, în timpul perioadei de consultare. Aceste consultări nu sunt doar un aspect formal, ci reprezintă o modalitate de a proteja drepturile și bunăstarea angajaților în cadrul relației lor de muncă.

În plus, există diferențe între concedierea colectivă și cea individuală, principalul criteriu fiind numărul salariaților afectați într-un interval de timp dat. Legislația specifică, cum ar fi OUG nr. 96 privind protecția maternității la locurile de muncă, completează Codul Muncii în ceea ce privește încetarea contractului de muncă în anumite situații, precum maternitatea. Aceste prevederi au fost create pentru a asigura protecția și sprijinul angajaților în perioade speciale ale vieții lor profesionale.

Astfel, relația dintre angajator și angajați nu se rezumă doar la aspectele economice, ci include și preocupări sociale și umane, reflectate în legislația și practicile care reglementează relațiile de muncă. Este important ca toate părțile implicate să respecte aceste reguli și să promoveze un mediu de muncă echitabil și responsabil.

În contextul economic și social, contractul servește ca instrument de modelare și reglementare a relațiilor dintre indivizi și comunitate. Filosoful Jean-Jacques Rousseau argumentează că omul are drepturi naturale, dar că acestea trebuie exercitate într-un mod care să asigure bunăstarea generală, prin intermediul unui contract social. Astfel, membrii unei societăți își transferă drepturile individuale către comunitate pentru a asigura protecția și binele comun.

În cadrul sistemelor politice moderne, parlamentele joacă un rol crucial în luarea deciziilor și adoptarea politicilor publice. Dreptul de vot reprezintă o modalitate prin care cetățenii își exercită influența asupra guvernului și își exprimă preferințele politice, contribuind astfel la funcționarea democrației.

De asemenea, relația dintre cetățean și parlamentar poate fi privită ca un fel de "contract ideal" bazat pe încredere și responsabilitate reciprocă. Parlamentarii au responsabilitatea de a acționa în interesul public și de a reprezenta cetățenii în luarea deciziilor politice.

În ceea ce privește impactul impredictibilității în contextul funcției economice și sociale a contractelor, se observă că teoriile juridice și fundamentările teoretice în jurul noțiunii de contract au evoluat în timp, adaptându-se la nevoile și schimbările societății. Condițiile de validitate ale contractului, precum și caracterul său plurilateral, sunt elemente esențiale în reglementarea relațiilor civile.

Astfel, contractul reprezintă un instrument fundamental în modelarea și reglementarea relațiilor umane, atât la nivel economic, cât și social, într-un context în care dialogul, încrederea reciprocă și responsabilitatea sunt esențiale pentru o guvernare eficientă și o societate echitabilă.

Condițiile de validitate a contractelor sunt fundamentale în dreptul comun și sunt esențiale pentru a asigura existența și eficacitatea unui contract. Aceste condiții includ

intenția părților de a crea obligații juridice reciproce, manifestată prin ofertă și acceptare clară și neechivocă a termenilor și condițiilor contractului. În lipsa unei intenții clare de a forma un contract, acesta poate fi considerat inexistent. Este important ca părțile să aibă capacitatea juridică de a încheia un contract și să fie conștiente de obligațiile pe care le asumă. Intenția de a încheia un contract poate fi exprimată sau implicată, dar trebuie să fie clară și neechivocă.

În plus, există anumite tipuri de contracte considerate ilegale, cum ar fi cele care implică comiterea unei infracțiuni sau încălcarea unor principii morale sau legale. În ceea ce privește contractele de construcție, există modele standard precum FIDIC sau LOGIC care oferă un cadru și proceduri standard pentru încheierea și gestionarea acestor contracte.

Regulile privind validitatea contractelor și răspunderea părților au premise și obiective diverse, asigurând echilibrul între libertatea contractuală și responsabilitatea părților. Este esențial ca termenii și condițiile contractuale să fie clar formulate pentru a evita interpretările eronate și pentru a asigura respectarea obligațiilor contractuale.

Nulitatea este un mijloc prevăzut de lege pentru a sancționa încălcările condițiilor de validitate a unui act juridic, având atât o funcție sancționatorie, cât și una preventivă pentru a descuraja încheierea de contracte cu vicii de la început.

Impreviziunea, ca fenomen juridic, constituie un aspect esențial în dreptul civil contemporan, intervenind atunci când schimbările excepționale din circumstanțele contractuale conduc la o executare excesiv de oneroasă a obligațiilor. Atât Codul Civil, cât și legislația specifică, precum Legea privind darea în plată, reglementează această instituție, oferind un cadru legal pentru adaptarea sau chiar încetarea contractului în situații de acest gen.

Central în analiza impreviziunii este conceptul de echilibru între prestații, care trebuie să rezulte din principiul echivalenței acestora. Impreviziunea survine atunci când intervenția unor factori externi generează un dezechilibru semnificativ între obligațiile contractuale și devine evidentă necesitatea reechilibrării acestora pentru menținerea echității și păstrarea integrității contractuale.

Pentru a fi considerată, impreviziunea trebuie să îndeplinească anumite condiții. Acestea includ apariția unei situații imprevizibile, care să producă efecte semnificative asupra contractului, momentul intervenției acesteia fiind ulterior încheierii contractului. Este important ca riscul generat de situația imprevizibilă să nu fie unul pe care debitorul l-a asumat în mod rezonabil sau care să se regăsească printre riscurile contractuale convenite.

De asemenea, gestionarea riscurilor în cadrul contractelor poate fi realizată și prin inserarea unor clauze specifice, cum ar fi clauzele de denunțare unilaterală sau clauzele de

reevaluare a prețului, care pot contribui la menținerea echilibrului contractual în fața unor schimbări neașteptate.

Astfel, impreviziunea reprezintă un domeniu vital al dreptului civil, în care echilibrul dintre părți și capacitatea de adaptare la schimbările circumstanțelor sunt fundamentale pentru buna funcționare a relațiilor contractuale.

Impreviziunea contractuală este supusă evaluării instanței de judecată și poate duce la reajustarea sau încetarea contractului în cazul în care condițiile sunt îndeplinite. Diverse soluții au fost propuse în literatura de specialitate, inclusiv desființarea, suspendarea sau revizuirea contractului.

În contextul tranzacțiilor comerciale internaționale, relațiile contractuale sunt mai puțin restrictive și pot beneficia de clauze de adaptare pentru a face față evenimentelor neprevăzute. Clauza de hardship, reprezentând o excepție la principiul forței obligatorii a contractului, este frecvent întâlnită și permite adaptarea contractului în situații de dezechilibru semnificativ.

Structura clauzei de hardship include condițiile evenimentelor, efectele acestora asupra contractului și mecanismul de constatare și aplicare a clauzei. Evenimentele de hardship trebuie să fie imprevizibile, exterioare voinței părților și să creeze un dezechilibru semnificativ. Efectele acestor evenimente pot fi atenuate prin reajustarea contractului, iar mecanismul de constatare și aplicare poate implica notificări și negocieri între părți sau intervenția unui arbitru.

Contrar contractelor civile, contractele administrative sunt caracterizate de implicarea unei autorități publice și de scopul de a servi interesul public sau de a furniza un serviciu în folosul comunității. În plus, autoritatea are dreptul de a rezilia sau modifica unilateral contractul în cazul schimbării circumstanțelor inițiale, iar litigiile sunt soluționate de instanțele de contencios administrativ.

Teoria impreviziunii în dreptul administrativ are două aspecte importante: specificul contractelor administrative și originea apariției ei, influențate reciproc de practicile autorităților administrative și de doctrina franceză a Consiliului de Stat. Aceasta se bazează pe principiul continuității serviciului public și poate implica renegocierea contractului sau acordarea unei despăgubiri pentru părțile afectate de schimbările intervenite.

În ceea ce privește efectele teoriei impreviziunii, în dreptul administrativ, acestea sunt diferite față de dreptul civil. În timp ce în dreptul civil, impreviziunea poate duce la renegocierea sau desființarea contractului, în dreptul administrativ, se procedează la renegociere și, de regulă, se acordă o despăgubire părții defavorizate. De asemenea,

autoritatea administrativă are dreptul de a desființa unilateral contractul în interesul public, oferind o despăgubire corespunzătoare.

Desființarea contractului administrativ se diferențiază de cea din dreptul civil prin faptul că autoritatea poate desființa unilateral contractul în anumite condiții, în timp ce particularul este limitat la situațiile de imposibilitate obiectivă de realizare a obiectului contractului. De asemenea, trebuie făcută distincția între teoria impreviziunii și teoria "le fait du prince", aceasta din urmă referindu-se la intervenția autorității publice în modificarea circumstanțelor contractului.

Aplicarea teoriei impreviziunii în dreptul administrativ este justificată de necesitățile specifice acestui domeniu, având în vedere interesul public și scopul servirii acestuia. Totuși, în contextul actual, incidența acestei teorii în dreptul administrativ este tot mai redusă, fiind înlocuită uneori de prevederi legale sau de clauze contractuale care reglementează consecințele schimbărilor intervenite.

Regulamentul Roma I, adoptat în 2008 și intrat în vigoare în 2009, furnizează un cadru normativ pentru alegerea legii aplicabile în cazul obligațiilor contractuale în interiorul Uniunii Europene. Acesta are ca scop armonizarea legislațiilor naționale și facilitarea comerțului transfrontalier, oferind predictibilitate și stabilitate în relațiile contractuale.

Regulamentul stabilește reguli privind alegerea legii aplicabile și criterii pentru determinarea legii în lipsa unei alegeri exprese a părților. Prin aplicarea aceleiași drept național în cadrul UE, se încurajează libera circulație a bunurilor și serviciilor, contribuind la buna funcționare a pieței interne.

Cu toate acestea, Regulamentul nu afectează aplicarea altor dispoziții de drept comunitar care reglementează conflictul de legi în domeniul obligațiilor contractuale. Dispozițiile legii aplicabile trebuie să fie concordante cu principiile și obiectivele dreptului comunitar pentru a asigura libera circulație a mărfurilor și serviciilor în cadrul pieței interne.

Regulamentul Roma I stabilește și raporturi cu alte dispoziții ale dreptului european, precum Regulamentul Bruxelles I și Regulamentul Roma II. De asemenea, este compatibil cu convențiile internaționale la care statele membre sunt părți, pentru a evita conflicte între legislațiile naționale și internaționale.

Astfel, Regulamentul Roma I reprezintă un instrument esențial pentru reglementarea obligațiilor contractuale în UE, contribuind la crearea unui mediu juridic predictibil și coerent pentru părțile implicate în contracte transfrontaliere.

Dacă analizăm aplicarea principiilor subsidiarității și proporționalității în adoptarea Regulamentului Roma I, putem concluziona importanța acestora în contextul integrării

europene. Preambulul Regulamentului subliniază că adoptarea acestuia este o expresie a principiului subsidiarității, argumentând că obiectivul său poate fi mai bine realizat la nivel comunitar decât la nivelul statelor membre. De asemenea, se aplică principiul proporționalității, asigurându-se că Regulamentul nu depășește ceea ce este necesar pentru atingerea scopului său.

Regulamentul Roma I se aplică obligațiilor contractuale în domeniul civil și comercial, gestionând legea aplicabilă acestor obligații. Acesta nu definește explicit noțiunile de "obligații contractuale" sau de "domeniu civil și comercial", lăsând interpretarea acestora la jurisprudența europeană. De asemenea, se concentrează pe situațiile în care există un conflict de legi, adică atunci când raporturile juridice implică mai multe sisteme de drept.

Totuși, există și materii care nu intră în sfera de aplicare a Regulamentului Roma I. Acestea includ relațiile de drept public, precum și anumite domenii de drept privat precum relațiile de familie și anumite aspecte comerciale. Regulamentul exclude, de asemenea, aspecte de procedură, cum ar fi convențiile de arbitraj și alegerile instanței competente.

Aplicarea în spațiu a Regulamentului este universală, legea desemnată fiind aplicabilă indiferent de statul membru sau de statul terț. Acest aspect subliniază caracterul obligatoriu al Regulamentului pentru instanțele de judecată și tribunalele arbitrale, indiferent de legea la care acesta face trimitere.

Astfel, evidențiem nu doar conținutul și aplicarea Regulamentului Roma I, ci și relevanța și impactul principiilor subsidiarității și proporționalității în contextul integrării europene în domeniul dreptului privat.

Determinarea legii aplicabile contractului reprezintă un proces complex reglementat de Regulamentul Roma I, care stabilește patru criterii esențiale de localizare obiectivă a contractului. Aceste criterii sunt utilizate în ordine succesivă și pot influența modul în care părțile abordează alegerea legii aplicabile, în funcție de dimensiunea economică și financiară a contractului.

Regulamentul acordă o importanță deosebită principiului *lex voluntatis*, recunoscând libertatea părților de a alege legea aplicabilă în ceea ce privește obligațiile contractuale. Totuși, această libertate poate fi restricționată în cazul anumitor tipuri de contracte, cum ar fi cele de aderență, unde voința părților își pierde intensitatea.

În practică, voința părților poate fi exprimată explicit sau implicit, însă în cazul folosirii unor clauze standard, alegerea legii aplicabile trebuie acceptată expres de către celelalte părți. Valabilitatea acestei alegeri este evaluată în funcție de legea aleasă și, în caz de nulitate sau

inaplicabilitate, se aplică legea corespunzătoare conform criteriilor stabilite în Regulamentul Roma I.

Mai mult, părțile au posibilitatea de a modifica alegerea inițială a legii aplicabile, cu anumite excepții, iar această modificare poate avea efecte retroactive asupra contractului. Este important de remarcat că, în toate aceste procese, principiul autonomiei voinței părților și stabilitatea juridică a contractului rămân aspecte fundamentale, iar instanțele trebuie să asigure claritate și previzibilitate în aplicarea legii.

În analiza legii aplicabile în cazul contractelor fără alegerea explicită a părților, Curtea de Justiție a Uniunii Europene a clarificat criteriile de legătură în conformitate cu Convenția Roma I. Principiul general al "celor mai strânse legături" este fundamentat pe identificarea elementului central al contractului și a părții care efectuează prestația caracteristică. Alineatele specifice ale articolului 4 stabilesc criterii pentru diferite tipuri de contracte, inclusiv pentru contractele privind drepturile reale imobiliare și cele de locațiune. Regulamentul Roma I extinde domeniul de aplicare și clarifică modalitățile de determinare a legii aplicabile, aducând mai multă coerență și uniformitate în interpretare. În lipsa aplicării criteriilor specifice, se recurge la principiul "lex loci executionis", iar în cazurile ambigue, se aplică legea țării cu care contractul are legături mai strânse. Clauza opt-out necesită o constatare clară și fără echivoc a legăturii mai strânse cu o altă țară, asigurând astfel coerență în aplicare. Interpretarea și aplicarea acestor criterii pot varia, iar consultarea unui avocat specializat este esențială pentru evitarea disputelor legale.

În ceea ce privește contractele de vânzare-cumpărare de bunuri, se evidențiază criteriul *lex venditoris* pentru determinarea legii aplicabile, cu mențiunea că există excepții pentru contractele încheiate cu consumatorii. Pentru contractele de vânzare-cumpărare de bunuri la licitație, legea aplicabilă este determinată de locația licitației, atunci când aceasta poate fi stabilită. Interpretarea noțiunii de "vânzare de bunuri" este discutată în contextul Regulamentului Roma I, cu referire la definițiile și practicile relevante.

În ceea ce privește contractele de transport de mărfuri, se observă o continuitate între prevederile Regulamentului Roma I și Convenția de la Roma în ceea ce privește legea aplicabilă. Articolul 4 alineatul (4) din ambele documente stabilește că, în absența unei legi alese de părți, legea aplicabilă este de obicei legea țării în care se află sediul social sau reședința obișnuită a transportatorului sau subcontractantului. Se subliniază că această dispoziție acoperă diverse tipuri de contracte care implică transportul de mărfuri, asigurând uniformitate în aplicarea regulilor de drept internațional privat.

Decizia Curții de Justiție a Uniunii Europene în cauza C-133/08 a clarificat interpretarea dispozițiilor referitoare la legea aplicabilă în cazul contractelor pentru curse charter și a evidențiat importanța analizei obiectului principal al contractului pentru determinarea aplicabilității normelor legale relevante.

În ceea ce privește contractele de transport de mărfuri, Regulamentul Roma I oferă părților posibilitatea de a alege legea aplicabilă, dar în lipsa unei alegeri, legea țării unde își are sediul transportatorul este cea relevantă, dacă există o conexiune directă între locul de încărcare, livrare sau reședința expeditorului și acea țară. Pentru contractele de transport de pasageri, părțile au opțiunea de a alege legea aplicabilă dintr-o serie de criterii, iar în lipsa acestei alegeri, legea țării unde pasagerul își are reședința obișnuită este relevantă, cu condiția ca locul de plecare sau sosire să fie în aceeași țară. Există și o clauză de opt-out în cazul în care circumstanțele contractului sugerează o legătură mai strânsă cu o altă țară decât cea menționată.

În ceea ce privește contractele cu consumatorii, regulile sunt concepute pentru a proteja interesele acestora. Astfel, legea aplicabilă este de obicei cea a țării în care consumatorul își are reședința obișnuită, cu condiția ca profesionistul să îndeplinească anumite criterii, cum ar fi desfășurarea activității sale comerciale în aceeași țară sau direcționarea activităților către aceasta. Prin aceste reguli, se urmărește reducerea costurilor legate de litigii și adaptarea la noile realități ale comerțului electronic, asigurând în același timp o protecție nediscriminatorie și extinsă a consumatorilor.

În conformitate cu articolul 6 alineatul (1), părțile pot alege legea aplicabilă a unui contract, cu condiția să respecte cerințele stabilite în acest text și să fie în concordanță cu prevederile articolului 3. Cu toate acestea, este important să subliniem că această alegere nu poate afecta drepturile de protecție acordate consumatorului prin dispoziții pe care nu le poate renunța printr-o înțelegere contractuală, în conformitate cu legea care ar fi fost aplicabilă în absența unei alegeri.

Prin urmare, determinarea dacă un contract intră sub incidența dispozițiilor din articolul 6 este esențială, chiar și atunci când părțile au ales deja legea aplicabilă, deoarece se aplică principiul dublei precauții. Conform acestui articol, alegerea făcută de părți nu este valabilă dacă ar putea compromite protecția de care consumatorul ar beneficia în țara sa de reședință obișnuită. Astfel, alegerea legii aplicabile trebuie să asigure acestui consumator protecția adecvată, fără a se limita doar la acest aspect. În plus, instanța nu trebuie să compare legea aleasă cu legea care ar fi fost aplicabilă în țara consumatorului, ci să analizeze situația juridică specifică a acestuia în contextul cazului și problemei legale în discuție.

Astfel, în cadrul aceluiași contract, poate exista aplicarea simultană a legii din țara consumatorului și a legii alese de acesta, în funcție de problema legală specifică ridicată.

Există mai multe excepții la aplicarea articolului 6 din Regulamentul (CE) nr. 593/2008 (Roma I), așa cum este menționat în alineatul (4) al acestuia. Aceste excepții includ:

Contractele de prestare de servicii în temeiul cărora serviciile sunt prestate consumatorului exclusiv într-o altă țară decât cea în care acesta își are reședința obișnuită. Această excepție se aplică situațiilor în care consumatorul primește servicii în altă țară decât cea de reședință obișnuită, iar regulile de conflict de legi din Roma I nu se aplică în aceste cazuri.

Contractele de transport, cu excepția contractelor privind pachetele de servicii turistice. Această excepție se aplică contractelor de transport, cu excepția celor care se referă la pachetele de servicii turistice conform Directivei 90/314/CEE.

Aceste excepții sunt concepute pentru a stabili reguli specifice pentru anumite tipuri de contracte sau situații, cu scopul de a asigura o coerență și predictibilitate mai mari în aplicarea legii în cadrul Uniunii Europene.

Este important să se menționeze că excepția privind contractele de transport este justificată de natura specială a acestor contracte și de existența unor dispoziții specifice care oferă un nivel adecvat de protecție pentru pasageri. Astfel, pentru aceste contracte, sunt stabilite reguli specifice privind responsabilitatea transportatorilor și drepturile pasagerilor pentru a asigura protecția adecvată a consumatorilor.

În ceea ce privește extinderea domeniului de aplicare al Regulamentului Roma I pentru a include toate tipurile de contracte cu consumatorii, aceasta a avut ca scop simplificarea și armonizarea regulilor în cadrul Uniunii Europene, facilitând astfel comerțul transfrontalier.

Pentru a evita conflictele de legi în cadrul contractelor încheiate în sistemele multilaterale, trebuie să se asigure că legislația din țara de reședință a consumatorului nu intră în conflict cu regulile aplicabile acestor contracte.

Aceste excepții și clarificări sunt esențiale pentru a asigura o aplicare corectă și eficientă a regulilor în cadrul Uniunii Europene, garantând în același timp protecția și drepturile consumatorilor.

Pentru contractele de asigurare, legea aplicabilă este determinată în funcție de mai mulți factori, inclusiv locul unde se află riscul asigurat, rezidența obișnuită a titularului poliței sau locul desfășurării activității comerciale sau profesionale a acestuia. În absența unei alegeri clare a legii aplicabile de către părți, se aplică legea țării în care asigurătorul își are rezidența obișnuită sau legea țării în care se află riscul asigurat.

Pentru contractele individuale de muncă, legea aplicabilă poate fi aleasă de către părți, dar această alegere nu poate afecta nivelul de protecție conferit angajatului de către dispozițiile imperative ale legii. În absența unei alegeri de lege, contractul este reglementat de legea țării în care angajatul își desfășoară în mod obișnuit activitatea sau de legea țării în care are loc activitatea respectivă.

Regulile de determinare a legii aplicabile în lipsa unei alegeri clare sunt stabilite pentru a asigura o bază clară pentru contractele individuale de muncă și pentru a lua în considerare circumstanțele specifice care pot interveni în situații transnaționale.

În ceea ce privește valabilitatea formei contractelor și actelor juridice unilaterale, aceasta este determinată de respectarea cerințelor legale de formă impuse de legea care guvernează contractul pe fond, legea țării în care au fost încheiate sau legea țării în care părțile sau autorul actului aveau reședința obișnuită la momentul încheierii acestora.

Cedarea creanțelor este un concept amplu care acoperă diverse forme de transfer și garantare a creanțelor, inclusiv transferul simplu, transferul cu titlu de garanție și constituirea unor drepturi de gaj. Aceasta permite transferul drepturilor și obligațiilor rezultate din creanță către un terț, care devine noul creditor și dobândește dreptul de a solicita executarea obligațiilor datorate de debitor. Legea aplicabilă în cadrul cedării de creanță sau subrogării convenționale este determinată conform regulilor de drept internațional privat prevăzute în Regulamentul nr. 593/2008.

În cazul subrogării legale, legea care reglementează obligația terțului de a înlocui creditorul este crucială pentru determinarea drepturilor și obligațiilor acestor părți implicate în raporturile contractuale. Astfel, legea aplicabilă obligațiilor terțului va stabili dacă acesta poate acționa în numele creditorului și poate exercita drepturile acestuia față de debitor.

În cazul obligațiilor cu pluralitate de debitori, legea care guvernează obligația debitorului va influența dreptul acestuia de a se îndrepta împotriva celorlalți debitori solidari pentru a obține recuperarea creanței respective. De asemenea, în lipsa unui acord specific între părți, regulile și condițiile compensației sunt stabilite în conformitate cu legea care guvernează obligația pentru care se solicită compensarea.

În ceea ce privește sarcina probei, mijloacele de probă utilizate pentru demonstrarea valabilității și conținutului contractului sau actului juridic trebuie să fie admisibile conform legii instanței competente sau a legii aplicabile. Astfel, părțile pot folosi orice mijloace legale pentru a dovedi validitatea și conținutul contractului sau actului juridic în cadrul unui proces judiciar.

În cadrul Capitolului III se analizează componenta juridică și economică a relației dintre contract și fiscalitate în ordinea juridică națională. Evoluția contractului este strâns legată de transformarea rolului statului și de extinderea funcțiilor acestuia. Contractul devine un instrument fundamental pe măsură ce statul își mărește nevoia de resurse financiare pentru a-și acoperi cheltuielile. Fiscalitatea, în viziunea juridică, se referă la totalitatea reglementărilor privind instituirea și funcționarea sistemului de impozitare, taxare și contribuții obligatorii către fondurile financiare administrate de autoritățile publice. În contrast, din perspectivă economică, fiscalitatea este considerată un ansamblu de procese economice legate de colectarea și distribuția resurselor financiare către stat, în vederea acoperirii nevoilor publice. Astfel, fiscalitatea joacă un rol esențial în relațiile juridice și economice dintre stat și contribuabili.

Fiscalitatea și contractul sunt două instituții complexe și interconectate. Înțelegerea lor este esențială pentru analiza și gestionarea eficientă a relațiilor fiscale și contractuale. Politica fiscală și fiscalitatea au un impact semnificativ asupra economiei și societății în ansamblu, influențând comportamentul economic și social al indivizilor și al întreprinderilor. Astfel, înțelegerea mecanismelor fiscale și a relațiilor lor cu contractul este crucială pentru dezvoltarea și funcționarea unei societăți moderne și echitabile.

Este important să subliniem că, deși fiscalitatea este adesea percepută ca o constrângere publică, necesară pentru finanțarea serviciilor publice, modul în care este percepută și implementată poate varia în funcție de politica fiscală a fiecărui stat și de nivelul de dezvoltare economică și socială. Astfel, gestionarea eficientă a fiscalității și a contractelor este esențială pentru promovarea creșterii economice și a coeziunii sociale într-o societate.

În concluzie, relația dintre contract și fiscalitate este una complexă și interdependentă, care necesită o abordare integrată și o înțelegere profundă a aspectelor juridice, economice și sociale implicate. Prin gestionarea eficientă a acestor aspecte, statul poate asigura o distribuție echitabilă a resurselor și poate promova dezvoltarea economică și socială durabilă în cadrul societății.

Fiscalitatea este parte integrantă a complexității problemelor financiare. Este esențial să înțelegem că fiscalitatea nu poate fi analizată izolat, ci trebuie examinată în contextul general al politicii financiare și al problemelor financiare existente.

Conceptul de fiscalitate în cadrul unei societăți umane implică reglementarea proceselor prin care statul colectează resurse financiare de la cetățeni și agenții economici, pentru a le utiliza în satisfacerea nevoilor publice. Fiscalitatea nu se rezumă doar la colectarea de venituri pentru stat, ci reprezintă și o unealtă prin care guvernele își pot atinge obiectivele

macroeconomice, influențând comportamentul economic al agenților economici și orientând dezvoltarea economică.

Prin intermediul funcțiilor de alocare, redistribuire și stabilizare, fiscalitatea contribuie la distribuirea eficientă a resurselor și la echilibrarea inegalităților sociale și economice. Totodată, impactul fiscalității poate influența creșterea economică, de exemplu, prin descurajarea ofertei de muncă sau a investițiilor.

Un sistem fiscal bine conceput poate stimula dezvoltarea economică, prin finanțarea serviciilor publice, investiții în infrastructură și sprijinirea inovației. Cu toate acestea, utilizarea ineficientă a instrumentelor fiscale poate genera distorsiuni economice și inechități sociale.

Astfel, pentru a maximiza impactul pozitiv al fiscalității asupra creșterii economice și pentru a asigura un echilibru între nevoile financiare ale statului și stimularea activității economice, este esențială o proiectare și implementare atentă a politicii fiscale. Participarea cetățenilor și reprezentanților lor în procesul decizional poate contribui la asigurarea unei alocării adecvate a resurselor și la menținerea echilibrului macroeconomic.

Deciziile publice în țările europene, cu accent pe cele scandinave, Marea Britanie, Franța și Germania, au fost diversificate în adoptarea politicilor fiscale și economice pentru a aborda inegalitățile sociale și a stimula anumite aspecte ale economiei, precum piața imobiliară și investițiile financiare. Principalele aspecte includ impozitarea progresivă, stimularea pieței imobiliare, promovarea economisirii și investițiilor, protecția socială și promovarea familiei. Fiecare țară are propriile politici fiscale, adaptate la obiectivele guvernului, având ca scop crearea unui mediu economic echitabil și sprijinirea aspectelor cheie ale vieții economice și sociale.

Prin impozitarea progresivă, se urmărește redistribuirea veniturilor și reducerea inegalităților sociale, în timp ce politicile de stimulare a pieței imobiliare și a investițiilor financiare sunt menite să susțină creșterea economică și să dezvolte sectorul respectiv. Politicile sociale și de sprijinire a familiei contribuie la protejarea celor mai vulnerabili membri ai societății și la promovarea echilibrului între viața profesională și cea personală pentru părinți.

Fiscalitatea progresivă implică o contribuție mai mare din partea persoanelor cu venituri mai mari, ceea ce poate influența deciziile economice, încurajând investițiile și economisirea. De asemenea, politicile fiscale pot influența și nivelul contractărilor economice, având un impact asupra disponibilității resurselor pentru încheierea de contracte și accesarea bunurilor și serviciilor.

Stabilitatea economică, nivelul de trai și disponibilitatea resurselor influențează dobânzile la care un stat se împrumută, iar politicile fiscale pot fi utilizate pentru a regla aceste costuri și pentru a promova stabilitatea economică și creșterea durabilă.

Prin intermediul contractelor fiscale, statul poate stimula ocuparea forței de muncă, controla prețurile și influența balanța de plăți externe pentru a promova creșterea economică. De asemenea, fiscalitatea poate fi utilizată pentru a îndemna, descuraja și stabili comportamentele economice dorite în economie.

Fiscalitatea și dinamica contractelor economice sunt strâns legate, iar politicile fiscale pot fi utilizate pentru a gestiona schimbările economice și pentru a promova stabilitatea și creșterea economică. Acestea pot fi adaptate la specificul fiecărei țări, având în vedere obiectivele și nevoile individuale ale guvernului și ale societății.

În mod obișnuit, politica fiscală se adaptează în funcție de stadiul ciclului economic, recurgând la reduceri ale impozitelor și creșteri ale cheltuielilor publice în perioadele de recesiune și aplicând măsuri fiscale opuse în timpul perioadelor de supracererere. Acestea au ca scop stimularea sau descurajarea consumului și investițiilor, susținerea cererii agregate și controlul inflației.

În ceea ce privește protecția mediului, fiscalitatea este utilizată pentru a corecta imperfecțiunile pieței și pentru a promova producția și consumul durabil. De exemplu, taxele ridicate pentru autovehiculele poluante pot reduce emisiile și stimula adoptarea vehiculelor mai eficiente energetic.

De asemenea, fiscalitatea poate fi folosită pentru a subvenționa produse cu importanță socială sau cu costuri mari, pentru a stimula producția și pentru a reduce prețurile de vânzare.

Un sistem fiscal eficient trebuie să fie echitabil, eficace în colectarea veniturilor și să încurajeze creșterea economică și dezvoltarea durabilă. Prin intermediul politicii fiscale, statul poate influența comportamentul economic al cetățenilor și al întreprinderilor, promovând investițiile și gestionând deficitul bugetar.

Resursele financiare ale unui stat, esențiale pentru susținerea cheltuielilor publice, provin în principal din prelevări fiscale, incluzând impozite, taxe și contribuții sociale plătite de cetățeni și întreprinderi. Impozitele, cum ar fi cele pe salarii, profit sau proprietate, sunt percepute în funcție de venituri sau alte criterii specifice. Taxele sunt achitate pentru servicii sau activități specifice, iar contribuțiile sociale sunt plătite pentru asigurările sociale.

Alte surse de finanțare includ împrumuturile guvernamentale și vânzarea de active publice. Autoritățile fiscale și de buget colectează și administrează aceste resurse pentru a le aloca în diverse domenii și proiecte publice.

Presiunea fiscală, exprimată ca procent din PIB, reflectă raportul dintre prelevările fiscale și veniturile economice. Aceasta poate influența comportamentul economic și poate afecta creșterea și investițiile. Cu toate acestea, un nivel optim al fiscalității depinde de caracteristicile economice și sociale specifice ale fiecărui stat.

Factorii precum numărul de contribuabili, materia impozabilă și inflația pot influența nivelul fiscalității. Evaluarea corectă a acestui nivel necesită luarea în considerare a acestor factori și a politicilor fiscale adoptate.

Facilitățile fiscale, acordate pentru donații sau pentru sectoare strategice, pot influența presiunea fiscală și distribuția sarcinii fiscale între diferitele grupuri sociale și economice. Analiza ratei fiscalității la nivel social poate ajuta la înțelegerea impactului politicilor fiscale asupra echității sociale și poate contribui la dezvoltarea unor politici mai eficiente și mai echitabile.

Presiunea fiscală resimțită de agenții economici poate varia în funcție de dimensiunea economică a contractelor și poate afecta performanța și activitatea lor economică. Evaluarea acestei presiuni fiscale poate oferi o perspectivă asupra impactului fiscal asupra sectorului privat.

Există diverse modalități în care dimensiunea economică a contractelor poate influența presiunea fiscală asupra entităților juridice. Una dintre aceste modalități este prin impozitele și taxele proporționale, care pot crește odată cu valoarea contractului, determinând o presiune fiscală mai mare. Apoi, există limitări și facilități fiscale care se aplică în funcție de dimensiunea economică a contractelor, influențând presiunea fiscală printr-o varietate de praguri și condiții. În plus, contractele mari pot implica o complexitate sporită în ceea ce privește obligațiile de raportare și conformitate fiscală, generând costuri administrative suplimentare și, implicit, o presiune fiscală crescută.

În ceea ce privește plățile obligatorii, este de subliniat varietatea taxelor și impozitelor care afectează resursele financiare ale unei firme, inclusiv impozitul pe profit, contribuțiile la fondurile de asigurări sociale și impozitele locale. Totuși, este important de remarcat că unele dintre aceste prelevări fiscale sunt intermediare, fiind recuperate ulterior de la consumatori, ceea ce complică evaluarea ratei fiscale la nivelul unei entități juridice.

Pentru a calcula corect rata fiscalității, apare necesitatea unei distincții clare între prelevările fiscale directe suportate efectiv de către entitate și cele care sunt intermediare în colectarea prelevărilor fiscale din veniturile altor persoane. Această distincție include impozitele directe plătite de firmă, precum și impozitele indirecte sau cele rezultate din

contracte, care sunt reținute și transmise statului, dar nu sunt efectiv suportate de către entitatea juridică.

Prin analiza detaliată a acestor aspecte, teza aduce o contribuție semnificativă în înțelegerea interacțiunii dintre dimensiunea economică a contractelor și presiunea fiscală asupra entităților juridice, oferind perspective relevante pentru practicienii din domeniul fiscal și cercetătorii din domeniu.

Integrarea României în Uniunea Europeană necesită o creștere economică continuă și sustenabilă pentru a reduce decalajele economice și sociale față de celelalte state membre. Pentru a atinge acest obiectiv, sunt necesare măsuri și politici economice și sociale adecvate, inclusiv investiții în infrastructură, stimularea investițiilor străine, dezvoltarea resurselor umane, susținerea sectoarelor cheie și cooperarea regională.

Investițiile în infrastructură sunt esențiale pentru sprijinirea dezvoltării economice, facilitând mobilitatea bunurilor, serviciilor și persoanelor între România și celelalte state membre. De asemenea, stimularea investițiilor străine prin promovarea unui mediu de afaceri stabil și atractiv poate aduce tehnologie nouă, capital și know-how, contribuind la creșterea economică și crearea de locuri de muncă.

Dezvoltarea resurselor umane prin promovarea educației și formării profesionale este esențială pentru o economie sănătoasă și competitivă. Susținerea sectoarelor cheie, precum agricultura, turismul, tehnologia informației și industria manufacturieră, poate stimula creșterea economică și crearea de locuri de muncă.

Colaborarea în cadrul UE și utilizarea fondurilor și programelor de cooperare regională pot sprijini dezvoltarea economică și socială a României. Implementarea politicii și măsurilor adecvate este esențială pentru asigurarea unei dezvoltări sustenabile și echilibrate, în conformitate cu valorile și obiectivele UE.

Analiza creșterii economice, producției, inflației și rolul politicilor economice se bazează pe conceptele de cerere agregată și ofertă agregată. Aceste concepte explică fluctuațiile PIB-ului și nivelul prețurilor și sunt esențiale pentru înțelegerea dinamicii economice și a interacțiunii dintre politica economică și performanța economică.

Cererea agregată reprezintă suma cheltuielilor efectuate în economie, inclusiv consumul gospodăriilor, investițiile, cheltuielile guvernamentale și exporturile nete. O creștere a cererii agregate poate stimula producția și PIB-ul.

Oferta agregată reprezintă cantitatea totală de bunuri și servicii pe care producătorii sunt dispuși să o furnizeze la un anumit nivel de prețuri. O creștere a ofertei agregate poate duce la scăderea prețurilor și la creșterea producției.

Politica economică joacă un rol fundamental în gestionarea cererii agregate și ofertei agregate prin intermediul politicii fiscale, monetare și structurale. Prin intervenții adecvate, guvernul poate influența nivelul cheltuielilor, investițiilor și ratei dobânzii, contribuind la stimularea creșterii economice și menținerea stabilității macroeconomice.

Utilizarea modelului cerere agregată - ofertă agregată oferă o perspectivă asupra evoluției economice, fluctuațiilor PIB-ului și nivelului prețurilor, precum și asupra interacțiunii dintre politica economică și performanța economică. Este esențial ca guvernele să implementeze politici eficiente pentru a stimula creșterea economică și a promova bunăstarea socială în cadrul UE.

Deflatorul PIB este un instrument important, utilizat pentru monitorizarea inflației și evaluarea performanței economice. Acesta poate influența contractele prin clauze de ajustare a prețurilor și evaluarea contractelor în termeni reali, având impactul său în contextul general al economiei.

IPPI măsoară evoluția prețurilor în sectorul industrial și poate influența contractele prin clauze de ajustare a prețurilor și evaluarea contractelor în acest context specific.

Indicele de volum al PIB oferă o perspectivă asupra creșterii economice în termeni reali, iar relația sa cu contractele poate fi înțeleasă prin impactul pe care îl are asupra volumului de producție și vânzărilor în economie.

IAPC, un indicator cheie al inflației în zona euro, poate influența contractele prin schimbările prețurilor bunurilor și serviciilor incluse, iar contractele, la rândul lor, pot afecta comportamentul de consum și prețurile, influențând astfel IAPC.

Pe lângă aceste aspecte tehnice, teza analizează evoluția economică post-aderare la UE, evidențiind creșterea constantă a PIB-ului și fluctuațiile ratei inflației, influențate de diverse factori precum criza economică globală.

De asemenea, se remarcă impactul pozitiv al aderării la UE asupra economiei românești, inclusiv creșterea investițiilor străine și a relațiilor comerciale, dar se subliniază că evoluția economică este influențată de o gamă largă de factori, nu doar de aderarea la UE sau de numărul de contracte.

Astfel, teza propune o abordare complexă și holistică a relației dintre indicatorii macroeconomici și contracte, în lumina contextului specific al economiei românești și al integrării sale în Uniunea Europeană.

De asemenea, analizând impactul integrării României în Uniunea Europeană asupra evoluției economice și sociale în perioada 2006-2022, se constată că procesul de integrare a

adus atât provocări, cât și oportunități pentru România, influențând diverse aspecte ale societății și economiei sale.

Observațiile arată că numărul șomerilor a cunoscut fluctuații în această perioadă, fiind influențat de factori precum evoluția economică, politica de ocupare a forței de muncă și alte aspecte specifice. Eforturile de aliniere la standardele europene au impus reforme structurale și politici economice și sociale, cu scopul de a stimula creșterea economică și ocuparea forței de muncă.

Creșterea economică a României a fost semnificativă, reducând decalajele față de alte state membre UE, însă nivelul de trai și PIB-ul per capita rămân sub media europeană. Aderarea la UE a adus oportunități de convergență, însă eforturile de reducere a decalajelor economice și sociale trebuie să continue.

Analiza comparativă arată variații semnificative între statele membre UE în ceea ce privește PIB-ul per capita, reflectând diferențe economice și structurale. Aceste discrepanțe subliniază importanța promovării convergenței economice și a reducerii decalajelor regionale prin politici și programe dedicate.

În plus, speranța de viață și vârsta standard de pensionare sunt aspecte importante ale evoluției sociale în contextul integrării europene, iar îmbunătățirea acestora necesită acțiuni coordonate în diverse domenii, inclusiv sănătate, educație și infrastructură.

Astfel, integrarea în Uniunea Europeană a reprezentat pentru România o oportunitate de dezvoltare și convergență economică, însă eforturile de reducere a decalajelor și de îmbunătățire a nivelului de trai rămân prioritare în agenda națională pentru a asigura beneficii durabile pentru societatea românească.

Stagiul minim de cotizare pentru pensie este de 15 ani, iar vârsta legală de pensionare variază în funcție de țară. Raportul "Pensions at a Glance" al OCDE furnizează date comparative relevante pentru aceste sisteme. Unele țări permit pensia anticipată, iar vârsta de pensionare efectivă poate fi influențată de mai mulți factori, inclusiv de speranța de viață. De exemplu, Norvegia și Islanda au vârste de pensionare mai mari și speranțe de viață mai lungi decât România, ceea ce înseamnă că cetățenii lor pot beneficia de mai mulți ani de pensie. Ajustarea vârstei de pensionare în funcție de evoluția speranței de viață și consultarea cu părțile interesate sunt recomandate pentru asigurarea unui echilibru între sustenabilitatea sistemelor de pensii și nevoile individuale.

Deficitul bugetar general consolidat reprezintă discrepanța dintre veniturile și cheltuielile bugetului consolidat, fiind un indicator crucial în analiza dezechilibrului dintre resursele și nevoile sectorului public. Acest deficit apare atunci când cheltuielile depășesc

veniturile, reflectând nivelul de dependență al guvernului de împrumuturi sau finanțare externă. Pe de altă parte, un surplus bugetar se înregistrează atunci când veniturile depășesc cheltuielile, contribuind la reducerea datoriei publice sau formarea unui fond de rezervă.

Analiza deficitului bugetar este fundamentală pentru evaluarea sănătății financiare a statului și pentru monitorizarea sustenabilității fiscale. Dezechilibrele bugetare pot afecta stabilitatea economică, având consecințe asupra inflației, ratelor dobânzilor și altor variabile economice cheie. Prin urmare, gestionarea prudentă a deficitului bugetar este esențială pentru asigurarea unei baze financiare solide și a unui climat economic stabil.

Scăderea numărului de contracte neexecutate poate contribui la apariția deficitului bugetar prin reducerea veniturilor anticipate pentru bugetul de stat. Aceasta poate fi cauzată de o descreștere a investițiilor publice, incertitudini economice sau politice, sau o încetinire a activității economice, determinând o scădere a cererii de servicii guvernamentale.

Bugetul de stat reprezintă instrumentul prin care se repartizează resursele financiare pentru îndeplinirea obiectivelor politicii economice și sociale. Veniturile bugetului de stat provin din contractele încheiate între persoane fizice și juridice, inclusiv impozite, taxe, contribuții sociale, amenzi, dobânzi și alte încasări.

Evoluția indicatorilor bugetari sintetici în perioada 2019-2021 arată o ușoară scădere a deficitului bugetar în 2021, determinată de reducerea cheltuielilor totale. Aceasta sugerează politici de consolidare fiscală sau ajustări ale cheltuielilor pentru asigurarea sustenabilității financiare.

În ceea ce privește veniturile, acestea sunt generate în principal de impozite, taxe și contribuții sociale, iar relația dintre numărul de contracte și veniturile fiscale este influențată de politica fiscală, structura economică și alte factori. Este esențial ca managementul fiscal și planificarea bugetară să monitorizeze cu atenție execuția contractelor pentru a identifica și aborda potențialele probleme care ar putea afecta veniturile bugetare.

În concluzie, gestionarea deficitului bugetar și a veniturilor fiscale reprezintă aspecte esențiale ale politicilor economice, necesitând o abordare atentă și strategică pentru asigurarea unei stabilități financiare și economice durabile.

Se analizează importanța contractelor de constituire a cheltuielilor bugetare în gestionarea resurselor financiare ale unui stat și impactul lor asupra dimensiunii economice și sociale a unei țări. Aceste contracte guvernează alocarea bugetului către diverse sectoare, cum ar fi educația, sănătatea și asistența socială, și au o serie de componente și implicări specifice.

În ceea ce privește dimensiunea economică, contractele de cheltuieli bugetare pot influența performanța economică pe termen lung prin promovarea creșterii economice și a investițiilor în sectoare cheie. De exemplu, investițiile în educație și sănătate pot conduce la o forță de muncă mai calificată și la reducerea cheltuielilor pe termen lung prin prevenirea bolilor. Alocarea eficientă a resurselor bugetare poate, de asemenea, stimula investițiile private și poate crea un climat favorabil pentru afaceri.

În ceea ce privește dimensiunea socială, contractele de cheltuieli bugetare pot reduce inegalitățile sociale și sprijini coeziunea socială prin alocarea resurselor către asistența socială, ajutoare pentru șomaj și pensii. Asigurarea protecției sociale pentru categoriile vulnerabile și a sprijinului temporar pentru cei fără loc de muncă sunt aspecte importante ale acestor contracte.

Mai mult, teza analizează și impactul TVA-ului asupra întreprinderilor, evidențiind costurile directe, de gestionare și de trezorerie asociate acestei taxe. Costurile directe includ cheltuieli specifice legate de colectarea și administrarea TVA-ului, în timp ce costurile de gestionare implică eforturi administrative și contabile suplimentare. Costurile de trezorerie apar din diferența de timp între plățile de TVA la intrare și colectarea TVA la ieșire, afectând lichiditatea financiară a întreprinderii.

Gestionarea eficientă a contractelor de cheltuieli bugetare și a taxelor precum TVA-ul este esențială pentru asigurarea unei dezvoltări economice și sociale durabile și echitabile într-o țară.

În cadrul dimensiunii sociale a contractului, costurile de trezorerie pot influența capacitatea unei întreprinderi de a-și respecta angajamentele sociale și responsabilitățile față de diverse părți interesate. Gestionarea eficientă a fluxului de numerar și a resurselor financiare este crucială pentru evitarea dificultăților în investiții, inovare și programe sociale pentru angajați și pentru menținerea relațiilor stabile cu furnizorii și partenerii de afaceri.

În ceea ce privește dimensiunea economică, gestionarea debitelor și creditelor de TVA are un impact semnificativ asupra fluxului de numerar al întreprinderii. Întârzierile în înregistrarea și recuperarea TVA-ului pot afecta lichiditatea și disponibilitatea de fonduri, influențând astfel capacitatea de investiții și plăți către furnizori.

Pentru a gestiona eficient impactul TVA-ului asupra tranzacțiilor comerciale și a costului de trezorerie, întreprinderile pot adopta strategii precum accelerarea rotației stocurilor și îmbunătățirea gestionării creanțelor. Aceste strategii pot contribui la reducerea cheltuielilor suplimentare și la menținerea unei lichidități adecvate.

În plus, analizând impactul TVA-ului asupra costului de achiziție și rezultatului contabil, se evidențiază riscul unei creșteri a costurilor și a asimilării întreprinderii cu un consumator final, cu posibile repercusiuni asupra rentabilității și profitabilității.

Gestionarea eficientă a TVA-ului și a costurilor asociate este esențială pentru menținerea echilibrului financiar și a contribuției sociale adecvate în cadrul contractului. Prin adoptarea unor strategii adecvate și respectarea legislației fiscale, întreprinderile pot minimiza impactul negativ asupra activității lor și pot asigura stabilitatea și sustenabilitatea pe termen lung.

Modificarea soldurilor intermediare de gestiune este influențată de creșterea cheltuielilor de exploatare, inclusiv a TVA-ului nedeductibil, reducând astfel marja comercială și afectând rezultatele financiare ale întreprinderii. TVA-ul nedeductibil poate duce la diminuarea valorii adăugate și la o scădere a performanței financiare. Cunoașterea pragului de rentabilitate și a intervalului de siguranță este crucială pentru gestionarea riscurilor și luarea deciziilor informate. Impactul TVA-ului asupra cheltuielilor poate afecta pragul de rentabilitate și intervalul de siguranță, influențând astfel dimensiunea economică și socială a contractului. Monitorizarea constantă a ratei curente și a ratei rapide este esențială pentru evaluarea situației financiare și luarea măsurilor corective. TVA-ul are un impact semnificativ asupra economiei, contribuind la veniturile bugetare și fiind un instrument fiscal eficient. Implementarea TVA-ului în diverse țări a reprezentat un moment important în reforma fiscală globală, inclusiv în România, contribuind la simplificarea și eficientizarea sistemului fiscal și la asigurarea unor venituri suficiente pentru bugetul de stat.

Contractul de vânzare este o componentă esențială a relațiilor comerciale și economice, având un impact semnificativ asupra sistemului fiscal. Aceste contracte sunt extrem de variate și complexe, iar analiza lor necesită luarea în considerare a numeroși factori juridici și economici.

În ceea ce privește aspectele fiscale, contractul de vânzare poate influența impozitele plătite atât de vânzător, cât și de cumpărător. De exemplu, vânzătorul poate fi supus impozitului pe venit sau impozitului pe profit, în funcție de natura tranzacției și de legislația locală. În același timp, cumpărătorul poate fi obligat să declare tranzacția în declarația sa de impozit pe venit, în special în cazul achizițiilor de bunuri de valoare semnificativă.

De asemenea, contractul de vânzare poate afecta și TVA-ul și alte impozite indirecte, iar reglementările în acest sens suferă modificări constante.

În contextul vânzărilor comerciale, contractele pot varia de la tranzacții simple și standardizate la acorduri extrem de complexe, care implică sume mari de bani și afectează

echilibrul financiar al companiilor implicate. Este esențial ca părțile să acorde o atenție deosebită elaborării și gestionării acestor contracte pentru a asigura o desfășurare eficientă și echitabilă a tranzacțiilor comerciale.

Contractul de vânzare-cumpărare internațională, în pofida similarităților sale cu contractele de drept comun, prezintă caracteristici distincte care derivă din natura sa internațională și pot implica reguli și norme speciale. În primul rând, acesta este un contract exclusiv comercial, supus unui regim juridic specific, și cuprinde elemente de extraneitate, fiind încheiat între părți din state diferite. Aplicarea unei legi uniforme asupra vânzării internaționale este determinată de criterii precum transportul mărfurilor între state, locul ofertei și acceptării sau locul livrării mărfurilor. Acest aspect poate conduce la supunerea contractului legilor a două sau mai multor sisteme de drept, generând astfel probleme privind legea aplicabilă.

În ceea ce privește legea aplicabilă, aceasta guvernează interpretarea și valabilitatea contractului, drepturile și obligațiile părților, inclusiv aspecte precum formarea contractului și modalitățile de plată. Legea aplicabilă poate fi stabilită prin acordul părților sau determinată conform regulilor de drept internațional privat. Convenția ONU privind contractele de vânzare internațională de mărfuri oferă un cadru uniform de reglementare la nivel internațional și se aplică în situații în care părțile sunt din state diferite.

Valabilitatea unui contract de vânzare-cumpărare comercială este determinată de condiții esențiale precum consimțământul liber al părților, capacitatea acestora de a încheia un contract, existența unui obiect licit și determinat, precum și a unei cauze legale. Încălcarea acestor condiții poate duce la nulitatea contractului. Capacitatea părților este un aspect esențial, iar incapacitatea poate fi determinată de normele generale sau de interdicții speciale, precum cele legate de minori sau de persoanele incapabile.

Încheierea unui contract de vânzare-cumpărare comercială necesită un acord de voință clar și neechivoc al părților, care poate fi exprimat prin intermediul unei oferte și al unei acceptări sau prin promisiuni unilaterale sau bilaterale de vânzare. Respectarea acestor condiții este esențială pentru validitatea contractului și pentru a evita posibilele contestații sau anulări ulterioare. Astfel, contractul de vânzare-cumpărare comercială, în conformitate cu regulile și normele sale specifice, reprezintă un instrument esențial în mediul internațional pentru realizarea tranzacțiilor comerciale în mod legal și transparent.

În concluzie, contractul de vânzare este un element central al activității economice și comerciale, având implicații semnificative asupra sistemului fiscal și a relațiilor comerciale.

Este esențial să se înțeleagă și să se gestioneze cu atenție toate aspectele legale și economice implicate pentru a asigura o desfășurare corectă și transparentă a tranzacțiilor.

Schimbul, prezent încă din cele mai vechi timpuri, reprezintă o formă fundamentală de manifestare a contractului, conform Codului Civil. Acesta implică transmiterea de bunuri sau servicii între părți, fiecare fiind atât vânzător, cât și cumpărător în cadrul tranzacției. Flexibilitatea dreptului comercial permite aplicarea dispozițiilor privind vânzarea și în cazul schimburilor, cu implicații fiscale semnificative, cum ar fi taxele pe valoarea adăugată și impozitele pe venit.

Contractul de furnizare, definit de Codul Civil, presupune furnizarea bunurilor sau serviciilor în schimbul unei plăți și este supus regulilor fiscale locale. Implicări fiscale similare sunt prezente și în cazul contractului de report, în care titlurile valorice sunt vândute temporar cu opțiunea de a le recumpăra ulterior la un preț prestabilit.

Contractul de locațiune, reglementat de art. 1777-1850 din Codul Civil, este un acord prin care un proprietar (locator) își pune bunul la dispoziția unei alte părți (locatar) în schimbul unei sume de bani (chirie), pentru o anumită perioadă. Chiria poate consta în bani sau alte prestații, iar contractele pot fi structurate în diverse moduri, având implicații fiscale pentru ambele părți.

Locatarul trebuie să declare venitul din chirie și să plătească impozit conform legislației fiscale aplicabile, beneficiind totodată de deduceri pentru cheltuielile legate de închiriere. Locatorul, în calitate de plătitor de TVA, trebuie să colecteze și să plătească TVA-ul corespunzător.

În ceea ce privește contractul de antrepriză, antreprenorul se obligă să execute o lucrare sau să presteze un serviciu pentru beneficiar în schimbul unei sume de bani, păstrându-și independența financiară. Implicațiile fiscale ale acestui tip de contract sunt importante pentru ambele părți: antreprenorul trebuie să plătească impozit pe venitul obținut, iar beneficiarul trebuie să fie conștient de obligațiile fiscale ale antreprenorului.

Contractul de societate, definit de Art. 1881 din Codul civil, reprezintă un angajament legal între membrii unei societăți comerciale, stabilind drepturile și obligațiile acestora. Acesta reglementează aspecte precum capitalul social, modul de administrare, împărțirea profiturilor și pierderilor, și procedurile de dizolvare. Importanța societăților comerciale în economia modernă rezidă în capacitatea lor de a mobiliza resurse financiare și umane pentru atingerea obiectivelor economice și sociale.

Societățile comerciale pot varia în funcție de dimensiunea lor economică, inclusiv IMM-uri și companii multinaționale, fiecare având roluri distincte în dezvoltarea economică

și socială. În timp ce IMM-urile pot beneficia de limitarea răspunderii personale a proprietarilor și de acces la finanțare suplimentară, companiile mari pot gestiona portofoliul lor diversificat de afaceri și pot optimiza structura fiscală.

Aspectele fiscale ale societăților comerciale sunt esențiale, cu implicații asupra activității și guvernancei acestora. Acestea includ impozitele pe profit, TVA-ul și taxele de înregistrare, cu necesitatea de a ține evidențele financiare în mod transparent și de a respecta termenele de plată către stat pentru a evita penalitățile.

Contractul de transport, conform Art. 1955 din Codul civil, este un angajament legal între un transportator și un expeditor pentru a transporta bunuri sau persoane în schimbul unei plăți. Analiza economică și fiscală a acestui contract evidențiază aspecte cheie legate de transportator, obiectul transportului, prețul și plata, și termenii și locațiile transportului.

Impozitarea contractelor de transport poate include TVA, accize și impozit pe venit, cu reguli specifice pentru fiecare. Este important ca părțile implicate să aibă cunoștințe clare despre sistemele fiscale aplicabile și să respecte reglementările pentru a evita sancțiunile ulterioare.

Contractul de mandat, definit de Art. 2009 din Codul civil, este un acord prin care o parte, numită mandatar, acționează în numele celeilalte părți, numită mandant. Implicațiile fiscale ale mandatului includ obligația mandantului de a plăti remunerația convenită în avans mandatarului, indiferent de circumstanțele care afectează executarea mandatului.

Contractele de agenție, intermediere, depozit și împrumut reprezintă instrumente juridice esențiale în relațiile comerciale și civile, fiecare având caracteristici distincte și implicând responsabilități specifice pentru părțile implicate.

Contractul de agenție, definit în conformitate cu Art. 2072 din Codul Civil, stabilește relația dintre comitent și agent, cu scopul de a negocia sau chiar încheia contracte în numele comitentului, cu remunerație și în baza unor regiuni determinate. Acesta implică intermedierea între părți, cu respectarea clară a diferențierii dintre agent și mandant.

În ceea ce privește fiscalitatea, contractele de agenție pot fi supuse unor impozite variate, în funcție de legislația statului în care sunt încheiate, iar remunerația agentului poate fi tratată diferit în diverse țări, fiind necesară o atenție specială în acest sens.

Contractul de intermediere, reglementat în Codul Civil, presupune angajamentul intermediarului de a facilita încheierea unui contract între două sau mai multe părți. Intermediarul poate fi remunerat pentru serviciile sale prin diverse mijloace financiare, iar responsabilitățile și impozitele asociate intermedierei pot varia în funcție de jurisdicție.

Contractul de depozit, definit în Codul Civil, implică păstrarea temporară a unui bun mobil sau imobil de către depozitar, cu obligația de a-l restitui în natură. Există diverse tipuri de depozite, cum ar fi depozitul de folosință și depozitul de consumație, fiecare având particularitățile sale în ceea ce privește responsabilitățile și implicațiile fiscale.

În ceea ce privește contractul de împrumut, acesta poate fi de două tipuri: împrumutul de folosință și împrumutul de consumație. Fiecare implică transferul temporar de bunuri sau sume de bani între părți, cu obligația restituirii în natură sau echivalent, iar implicațiile fiscale pot varia în funcție de reglementările locale.

Contractul de cont curent este definit ca un acord între părți pentru stabilirea unei relații financiare continue, cu deschiderea unui cont la o instituție financiară pentru gestionarea fondurilor conform termenilor și condițiilor stabilite.

Contractul de asigurare presupune transferul riscului între asigurat și asigurător, fiind esențial în protecția împotriva unor evenimente neprevăzute, iar aspectele fiscale includ impozitarea veniturilor și deducerea primelor.

Contractul de rentă viageră implică transferul unor active în schimbul unor plăți regulate pe durata vieții beneficiarului și poate fi un instrument important în planificarea financiară, dar impune și anumite obligații fiscale pentru ambele părți.

Contractul de întreținere se referă la prestații necesare pentru întreținerea și îngrijirea unei părți și poate implica taxe și impozite pentru furnizorii de servicii și beneficiari în funcție de natura contractului și relația dintre părți.

Contractele de jocuri de noroc și pariuri reprezintă acorduri între părți, stabilind regulile și condițiile pentru parierea sau desfășurarea unor evenimente aleatorii, precum curse sau meciuri sportive. Aceste contracte sunt supuse unor reguli legale și fiscale specifice, iar părțile implicate ar trebui să fie conștiente de riscurile și obligațiile implicate.

Legislația din diverse jurisdicții reglementează aceste contracte și impune taxe și impozite specifice. În România, de exemplu, Ordonanța de urgență nr. 77/2009 stabilește taxe speciale pentru operatorii de jocuri de noroc.

Tranzacțiile, definite ca acorduri prin care părțile previn sau sting un litigiu, au scopul de a evita costurile și riscurile procedurilor judiciare și de a găsi soluții acceptabile. Acestea pot fi supuse impozitării în anumite circumstanțe, în funcție de natura lor și de legislația fiscală aplicabilă.

În concluzie, înțelegerea specificului fiecărui tip de contract și a implicațiilor fiscale asociate este esențială pentru părțile implicate în aceste tranzacții, cu atenție deosebită acordată legislației și consultării specialiștilor în domeniul fiscal.

Aceste contracte complexe sunt esențiale în gestionarea lichidității și a riscurilor financiare, iar implicațiile lor fiscale variază în funcție de legislația locală și de caracteristicile contractuale. Este fundamental ca părțile implicate să înțeleagă și să respecte cerințele legale pentru a evita probleme ulterioare.

Evoluția societății umane a condus la creșterea utilizării banilor în relațiile sociale și economice, influențând profund contractul și aspectele fiscale ale acestuia. În contextul modern, contractul și fiscalitatea sunt subiecte vitale și complexe pentru funcționarea societății, reglementând relațiile între indivizi, organizații și stat, având implicații profunde la nivelul întregii comunități.

Atât colectivitățile statale, cât și persoanele fizice și juridice sunt afectate de impactul contractelor și al fiscalității acestora. Statele trebuie să reglementeze și să supravegheze aceste aspecte pentru a asigura funcționarea corectă a economiei și pentru a colecta veniturile fiscale necesare. În același timp, respectarea obligațiilor contractuale și fiscale este crucială pentru evitarea consecințelor negative.

Contractul și fiscalitatea sunt instrumente esențiale care permit societății să funcționeze și să se dezvolte într-un mod organizat și sustenabil. Acestea contribuie la gestionarea eficientă a resurselor și la alocarea acestora în direcția necesităților colective, susținând funcționarea instituțiilor esențiale ale guvernării și promovând bunăstarea publică.

Fiscalitatea, ca fenomen socio-economic, are trei funcții fundamentale: alocare, redistribuire și stabilizare. Aceste funcții sunt cruciale pentru gestionarea economiei și pentru asigurarea unei dezvoltări economice și sociale durabile.

În România, povara fiscală s-a concentrat asupra persoanelor fizice în anii 1990-2018, cu implicații asupra gradului de conformare fiscală. Politica fiscală și bugetară sunt esențiale pentru guvernele din întreaga lume, iar deciziile luate în acest domeniu au impact asupra proceselor economice și sociale.

Este esențial să se găsească un echilibru în ceea ce privește impozitarea, iar politica fiscală trebuie să țină cont de interesele individuale și colective pentru a promova bunăstarea publică. Evaluarea și gestionarea resurselor financiare sunt importante în stabilirea politicii fiscale și bugetare.

În societatea contemporană, rolul statului în îndeplinirea obiectivelor economice și sociale prin intermediul politicii fiscale și bugetare este subiectul unor abordări diferite. Principalele modele sunt cel keynesian, care promovează intervenționismul, și cel neoliberal, bazat pe doctrina ofertei.

O politică fiscală eficientă implică un parteneriat solid între stat și contribuabili, cu impozite echitabile și stimulente pentru cooperare. În țările dezvoltate, presiunea fiscală este mare, cu impozite directe pe venituri și averi având un rol semnificativ. În schimb, în țările în curs de dezvoltare, se bazează mai mult pe impozitele indirecte din cauza limitărilor capacității de plată.

Diferențele de dezvoltare economică se reflectă în nivelul fiscalității, cu țările dezvoltate colectând o proporție mai mare din PIB prin impozite. În plus, factori precum instituțiile, cadrul legal și atitudinea contribuabililor formează sistemul fiscal al unei țări.

În România, tranziția la economia de piață a adus modificări semnificative în fiscalitate. Politicile fiscale și de raportare au evoluat, iar relaxarea fiscală este folosită pentru stimularea afacerilor și reducerea economiei informale.

Fiscalitatea internațională este din ce în ce mai importantă, iar analiza financiar-fiscală a unei companii trebuie să țină cont de contextul internațional. Adaptarea la schimbările legislative și tehnologice este crucială pentru gestionarea eficientă a contractelor și a fiscalității.

În concluzie, politicile fiscale trebuie să fie strategice pentru a stimula dezvoltarea economică și echitatea fiscală. Într-o lume globalizată, înțelegerea și gestionarea adecvată a dimensiunii economice a contractului și a fiscalității sunt esențiale pentru promovarea unei guvernări economice eficiente și durabile.

Contractul și fiscalitatea sunt două elemente esențiale ale guvernării și vieții economice și sociale, având un impact profund asupra întregii societăți. Abordarea acestor aspecte trebuie să țină cont de complexitatea și interdependența lor pentru a promova dezvoltarea și bunăstarea publică.

BIBLIOGRAFIE

Lucrări de autori, tratate, monografi

1. Ioan Adam, *Tratat de drept civil. Obligațiile. Volumul I. Contractul*, Editura C. H. Beck, București 2017
2. Smaranda Angheni, *Drept comercial Profesioniștii-comercianți*, Editura C. H. Beck, 2013
3. Smaranda Angheni, Magda Volonciu, Camelia Stoica, *Drept comercial*, editura C. H. Beck, București 2008
4. Antomnatti, P. H., Raynard, Y., *Droit civil. Contrats spéciaux*, ed. Litec, Paris, 2001
5. Alexandru Athanasiu, Claudia Ana Moarcă, *Muncitorul și legea. Dreptul muncii*, Editura Oscar Print, București
6. Flavius-Antoniou Baias ș.a. *Codul civil. Comentariu pe articole, ediția 3*, Editura C. H. Beck, 2021
7. Vlad Barbu , Iliora Genoiu , Cosmin Cernat, *Drept Civil Contracte speciale*, ed.CH Beck București 2009.
8. Catherine Barnard, *European Employment Law: A Comparative and Interdisciplinary Textbook*, Oxford University Press 2012
9. Mihai Bădescu, *Teoria generală a dreptului*, Editura Hamangiu 2020
10. Bălănescu, Rodica - *Sistemul de impozite* – Ed. Economică, București, 1994
11. Beju, V., *Prețuri*, Editura Economică, București, 2000
12. Gheorghe Beleiu, *Drept civil. Introducere în dreptul civil. Subiectele dreptului civil*, Editura Universul Juridic 2007
13. Al. Belohlavek, *Convenția de la Roma. Regulamentul Roma I, vol. I*, Editura C.H.Beck, București 2012
14. Bîrsan C, *Drept civil. Drepturi reale principale, ediția a III-a, revăzută și adăugită*, Ed. Hamangiu, București, 2008
15. Corneliu Bîrsan, *Drept civil. Drepturile reale principale in reglementarea noului Cod civil*, Editura Hamangiu 2013
16. Marc Bloch, *Feudal Society: Social Classes and Political Organization*, Routledge 1961

17. Michael Joachim Bonell, *An International Restatement of Contract Law: The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*, Transnational Publishers 2005
18. Gabriel Boroi, Liviu Stănciulescu, *Instituții de drept civil*, Ed. Hamangiu, București, 2012
19. Bran, P., *Politici financiare și monetare internaționale*, Editura Sigma, Iași, 2003
20. Adrian Briggs, *Private International Law in English Courts*, Oxford University Press 2014
21. Claudiu-Paul Buglea, *Dreptul internațional privat român. Ediția a III-a, revăzută și adăugită*. Editura Universul Juridic 2021
22. G. Burdeau, *Droit constitutionnel*, Ed. L.G.D.J., Paris, 1984
23. Emilian Duca, *Codul fiscal comentat și adnotat cu legislație secundară și complementară, jurisprudență și norme metodologice*, Editura Universul Juridic 2023
24. Galf-Peter Calliess, Moritz Renner, *Rome Regulations: Commentary on the European Rules of the Conflict of Laws*, Publisher Wolters Kluwer 2020
25. Ciucur D., Gavrilă I., Popescu C., *Economie*, Editura Economică, București, 1999
26. Corduneanu, Carmen, *Sistemul fiscal în știința finanțelor*, Ed. Codecs, București, 1998
27. Costăș, Cosmin, Minea, Ștefan, *Fiscalitatea în Europa la începutul mileniului III*, Ed. Rosetti, București, 2017.
28. S. Cristea, *Doctrine juridice, ediția a VI-a, revizuită și adăugită*, Ed. Universul Juridic, București, 2014
29. E. Cristoforeanu, *Despre contractul individual de muncă-analiza lui în cadrul legilor în vigoare*, Editura Curierul Judiciar, București, 1934
30. D. C. Dănișor, *Drept Constituțional și Instituții Politice. Teoria Generală, vol. I*, Ed. Sitech, Craiova, 2006,
31. Larry A. DiMatteo, *International Contracting: Law and Practice*, Kluwer Law International 2010,
32. Alexandresco, Dimitrie, *Explicațiunea teoretică și practică a Dreptului Civil Român*, tom. IV, partea I, ed. a II-a, Atelierele Grafice „Socec & Co”, București, 1913
33. Dogaru, N. Popa, D. C. Dănișor, S. Cercel, *Bazele dreptului civil, vol. I. Teoria generală*, ed. C.H. Beck, București, 2008
34. Ovidiu Drimba, *Istoria culturii și civilizației*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1985

35. Allan E. Farnsworth, *Farnsworth on Contracts*, Aspen Publishers 2010
36. James Fawcett, Janeen M. Carruthers, Peter North, *Private International Law*, Oxford University Press 2008,
37. Franco Ferrari, Stefan Leible, *The Rome I Regulation on the Law Applicable to Contractual Obligations*, Sellier European Law Publishers 2009
38. Franco Ferrari, *The CISG and Its Impact on National Legal Systems*, Sellier European Law Publishers 2008
39. Filip, Gheorghe, *Finanțe publice – Suport de curs, anul II* Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor, Iași, 2017.
40. Flaukner, D. și Bowman, C., *Elemente de strategie concurențială*, Editura Teora, București, 2000
41. I. Gavrilă, *Economie politică*, Editura Economică, București, 1992
42. Ioan Glodariu, *Introducere în istoria antică a României*, Editura Accent Cluj-Napoca 2003
43. Vladimir Hanga, *Mari legiuitori ai lumii*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1977
44. Vladimir Hanga, *Drept Roman*, Editura Argonaut 1998
45. Yuval Noah Harari, *Sapiens: Scurtă istorie a omenirii*, Editura: Polirom, 2017,
46. Friedrich Hayek, *Drumul către servitute*, Editura Humanitas, 1993
47. Ion Ignat, *Economie – elemente de micro și macroeconomie -*, Editura Universității Alexandru Ioan Cuza 2008
48. Tr. Ionașcu, *Tratat de drept civil, vol. I, Partea generală*, Ed. Academiei, București, 1967
49. M. V. Jakotă, *Drept Privat Roman*, Editura Fundația Chemarea 1993
50. Ewan McKendrick, *Contract Law*, Oxford University Press 2019
51. Kirițescu Costin – *Moneda, mică enciclopedie*, Editura Științifică și Enciclopedică 1982
52. Kirițescu Costin – *Idei contemporane în acțiune*, Editura Enciclopedică 1996
53. Hein Kötz, *European Contract Law*, Oxford University Press 2017
54. Jan-Jaap Kuipers, *EU Law and Private International Law: The Interrelationship in Contractual Obligations*. Europa Law Publishing 2012
55. David Landes, *Bogăția și sărăcia națiunilor*, Editura Polirom, 2013
56. Jacques Le Goff, *La Civilisation de l'Occident Médiéval*, Librairie Arthème Fayard

57. C. Hamangiu, I. Rosetti-Bălănescu, Al. Băicoianu, *Tratat de drept civil, vol. II*, Ed. All Beck 2002
58. A. Huidu, *Incursiune în contractele aleatorii. Renta viageră și întreținerea*, Ed. Lumen, 20061964
59. D. Lupașcu, D. Ungureanu, *Drept internațional privat*, Editura Universul Juridic, București 2012
60. Ulrich Magnus, Peter Mankowski, *Rome I Regulation: Commentary*, Verlag Dr. Otto Schmidt 2016
61. Mankiw, N. Gregory, *Principles of Economics*, 7th ed, Cengage Learning, 2014
62. Manolescu, Gheorghe, *Buget, abordare economică și financiară*, Ed. Economică, București, 1997
63. Pantelimon Manta, Vasile Ghimeș, *Dreptul muncii și securității sociale*, Editura Academică Brâncuși, Târgu Jiu, 2001
64. Bernadette Marczely, David William Marczely, *Human Resource and Contract Management in the Public School: A Legal Perspective*, ed. Rowman & Littlefield Education, 2002
65. Emil Molcuț, *Drept privat roman*, ed. Universul Juridic, București, 2011.
66. Florin Aurel Moțiu, *Contractele comerciale de intermediere fără reprezentare*, Ed. Lumina Lex, 2005
67. V. A. Munteanu, *Economie politică Vol. I*, Editura Fundației Chemarea, Iași 1994
68. D. Șt. V. Murgu, A. V. Varvara, C. V. Varvara, *Creditarea bancară*, Editura Dumitru Murgu 2002
69. Cristinel Murzea, *Drept Roman*. Editura All Beck 2003
70. R.A. Musgrave, P.A. Musgrave, *Public Finance in Theory and Practice*, McGraw-Hill Book Company, Fifth edition, New York, 1984
71. Thomas T. Nagle, *Strategia și tactica stabilirii prețurilor*, Editura Brandbuilders, București, 2008
72. R. Palita, E. Dragomir, *Actul juridic civil potrivit Noului Cod civil, Sinteze tematice*, Ed. Nomina Lex, 2012
73. Bogdan Pătrașcu, Iliora Genoiu, *Interpretarea contractului*, în Marilena Uliescu (coord.), *Noul Cod civil. Studii și comentarii, vol. III*, Ed. Universul Juridic, 2014
74. Maida Petersitzke, *Supervisor Psychological Contract Management*, ed. Gablert, Berlin, 2009
75. M. M. Pivniceru, *Efectele juridice ale contractelor aleatorii*, Ed. Hamangiu 2009

76. Ion Pohoată ș.a. *Economie politică. Volumul I*. Editura Porto-Franco, Galați 1992
77. Karl Polanyi, *Marea Transformare, Originile politice și economice ale epocii noastre*, Editura Tact 2013
78. A. Pop, Gh. Beleiu, *Drept civil. Teoria generală a dreptului civil*, T.U.B., București, 1980
79. Pop Liviu, Popa Ionuț-Florin, Vidu Stelian Ioan, *Curs de drept civil. Obligațiile*, Editura Universul Juridic, 2015
80. T. R. Popescu, *Drept civil. Teoria actului juridic*, București, 1991
81. T.R. Popescu, *Dreptul comercial internațional*, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1983
82. Rada Postolache, Ilioara Genoiu, Steluța Ionescu, Marinela Manea, Manuela Niță, *Contractul de depozit și varietățile acestuia*, Ed. C.H. Beck, București, 2010
83. Rada, Dănuț, *Fiscalitate. Metode și tehnici fiscale*, Ed. Mirton, Timișoara, 2014
84. Ștefan Rauschi, *Drept civil*, Editura Fundației Chemarea, Iași, 1993
85. Ion Gh. Roșca, *Moneda și creditul în economia de piață*, Editura Economică 1995
86. Jean-Jacques Rousseau, *Contractul social*, Editura Antet 1998
87. I. Rucăreanu, *Dreptul comercial internațional*, editat de Revista economică, București 1976
88. Eugeniu Safta-Romano, *Arhetipuri juridice în Biblie*, editura Polirom 1997
89. Dragoș-Alexandru Sitaru, *Dreptul comerțului internațional vol.II*, Editura Actami, București, 1966,
90. Adam Smith, *Avuția națiunilor*, Editura publică, 2011
91. Bertman Stephen, *Handbook to Life in Ancient Mesopotamia*, New York, 2003
92. Stoica V., *Drept civil. Contracte speciale, vol. I*, Ed. Universul Juridic, București, 2008
93. Richard Stone, *The Modern Law of Contract*, Routledge 2015
94. Peter Stone, *EU Private International Law: Harmonization of Laws*, Edward Elgar Publishing 2010
95. Ștefura, Gabriel, Voinea, Gh., Mihăiescu, Sorin, *Bugete publice și fiscalitate*, Ed. Universității "Alexandru Ioan Cuza", 2005
96. Tabacu A. , *Contractul de locațiune. Noțiune, caractere juridice, condiții de validitate*, în Teodor Bodoască, Călina Jugastru, Eugen Hurubă, Virgil Lozneau (coord.) *"Liber amicorum Ioan Leș. Contribuții la studiul dreptului privat"*, Ed. Universul Juridic, București, 2017

97. Renata Tatomir, *Introducere în istoria și cultura civilizațiilor mesopotamiene*, Editura Pro Universitaria, București, 2015
98. Viorel Terzea, *Noul Cod civil adnotat cu doctrină și jurisprudență, Vol. II*, Editura Universul Juridic 2014
99. Viorel Terzea, *Codul civil adnotat cu doctrină și jurisprudență. Volumul III*, Editura Universul Juridic, 2024
100. Tourme-Jouannet Emmanuelle, *What is a Fair International Society? International Law Between Development and Recognition*, Hart Publishing 2013
101. Takis Tridimas, Paolisa Nebbia, *European Union Law for the Twenty-First Century Volume 2*, Hart Publishing 2004
102. Tulai, Constantin, *Finanțele publice și Fiscalitatea*, Ed. Casa Cărții de Știință, Cluj Napoca, 2018.
103. Vasile Turliuc, Vasile Cocriș, Angela Boariu, Ovidiu Stoica, Valeriu Dornescu, Dan Chirleşan, *Monedă și credit*, Editura Universității Alexandru Ioan Cuza 2007
104. V. Turliuc, V. Cocriș, *Monedă și credit*, Editura Ankarom 1997
105. Marioara Țichindeal, *Încetarea contractului individual de muncă*, Editura Lumina Lex, București, 1999
106. I.R. Urs, *Drept civil român. Teoria generală*, Ed. Oscar Print, București, 2001
107. Varian, Hal R, *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach 9th ed*, W.W. Norton & Company 2014
108. Oliver E. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, Free Press 1985
109. Cristina Elisabeta Zamșa, *Teoria impreviziunii, Studiu de doctrină și jurisprudență*, Editura Hamangiu, 2006
110. Zimmermann, Reinhard, *The Law of Obligations: Roman Foundations of the Civilian Tradition*, Oxford University Press 1996

Articole, publicații, lucrări de cercetare și resurse bibliografice pe Internet

1. Ioan Albu, *Libertatea contractuală*, Revista Dreptul, nr. 3/1993, București,
2. A. Buciuman, *Angajamentul Unilateral*, în Revista Universul Juridic nr. 5 din mai 2016

3. Alain Supiot, *Homo juridicus. Eseu despre funcția antropologică a dreptului*, Ed. Rosetti Educațional, București, 2011, trad. C.T. Buturugă, D. Raț
4. Fiordelisi, F., Molyneux, P., *Efficiency in the factoring industry, Applied Economics*, Mai, 2004
5. International Association for Contract and Commercial Management(IACCM), *Contract and Commercial Management - The Operational Guide*, ed. IACCM, Bruxelles, 2011
6. Lăcriță, Grigorie - *Fiscalitatea firmei* - revista „Tribuna economică” nr. 44 / 2017
7. Thomson Reuters, *The Principles of Contract Law*, 2021
8. *Conținutul contractului: de la clauze negociate, la clauze impuse și abuzive*, Revista Universul Juridic 2023
9. Bruno Petit, *Contrats et obligations . - définition et classification des contrats*, Document-Id: 922800, Please cite as: <https://www.trans-lex.org/922800>
10. Hans-W. Micklitz, Jules Stuyck, Evelyne Terry, Cases, *Materials and Text on Consumer Law*, Portland Hart 2010
11. Project Group Restatement of European Insurance Contract Law, *Principles of European Insurance Contract Law (PEICL)*, Sellier European Law Publishers 2009
12. G. Gîrlășteanu, *Valoarea juridică a libertății contractuale în dreptul român și francez*, Revista de Științe Juridice nr. 3/2006, București,
13. M. V. Jakotă, *Sistemul de rezolvare a conflictelor de legi în materie contractuală în dreptul internațional privat român*, în *Analele Universității A.I. Cuza, Iași*, 1958, vol. II
14. Radu Rizoiu, *Unele aspecte particulare ale garanțiilor reale imobiliare constituite asupra conturilor curente deschise la instituții bancare*, în *RRDP* nr. 2/2007
15. Monna-Lisa Belu Magdo, *Contractul de furnizare*, în *Dreptul* nr. 11/2018
16. Florina Popa, *Eficacitatea sancțiunilor contractuale în materia viciilor de consimțământ*, în *RSJ* nr.1/2006,

Acte normative

1. Constituția României (republicată în 2003), în vigoare de la 31 octombrie 2003, Publicat în Monitorul Oficial, Partea I nr. 767 din 31 octombrie 2003

2. Codul Civil din 2009, Parte integrantă din Legea 287/2009, în vigoare de la 01 octombrie 2011, republicat (r1) în Monitorul Oficial, Partea I nr. 505 din 15 iulie 2011
3. Legea nr. 19/1971 cu privire la regimul prețurilor și tarifelor, în vigoare de la 15 martie 1972 până la 12 ianuarie 1998, fiind abrogat prin Legea 7/1998.
4. Legea nr. 7/1998 privind declararea ca abrogate a unor acte normative, în vigoare de la 13 ianuarie 1998, publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 9 din 13 ianuarie 1998
5. Legea nr. 77/2016 privind darea în plată a unor bunuri imobile în vederea stingerii obligațiilor asumate prin credite, în vigoare de la 13 mai 2016, publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 330 din 28 aprilie 2016
6. Codul fiscal din 2015, parte integrantă din Legea 227/2015, în vigoare de la 01 ianuarie 2016, publicat în Monitorul Oficial, Partea I nr. 688 din 10 septembrie 2015
7. Codul de procedură fiscală din 2015, parte integrantă din Legea 207/2015, în vigoare de la 01 ianuarie 2016, publicat în Monitorul Oficial, Partea I nr. 547 din 23 iulie 2015
8. Legea nr. 24/1991 pentru aderarea României la Convenția Națiunilor Unite asupra contractelor de vânzare internațională de mărfuri, în vigoare de la 19 martie 1991, publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 54 din 19 martie 1991
9. Legea nr. 53/2003 privind Codul muncii, în vigoare de la 01 martie 2003 republicată (r1) în Monitorul Oficial, Partea I nr. 345 din 18 mai 2011
10. Legea serviciului de alimentare cu apă și de canalizare nr. 241/2006, în vigoare de la 21 martie 2007 republicată (r2) în Monitorul Oficial, Partea I nr. 679 din 07 septembrie 2015
11. Legea energiei electrice și a gazelor naturale nr. 123/2012, în vigoare de la 19 iulie 2012, publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 485 din 16 iulie 2012
12. Legea nr. 325/2006 a serviciului public de alimentare cu energie termică, în vigoare de la 21 martie 2007, republicată (r1) în Monitorul Oficial, Partea I nr. 217 din 16 martie 2023
13. Ordonanța de urgență nr. 34/2014 privind drepturile consumatorilor în cadrul contractelor încheiate cu profesioniștii, precum și pentru modificarea și completarea unor acte normative, în vigoare de la 13 iunie 2014, publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 427 din 11 iunie 2014
14. Ionuț-Florin Popa, *Testul impreviziunii după 10 ani de Cod civil*, în RRDP nr. 3-4/2021

