

# Grămada lui Ebulide și pragul onerozității excesive\*

## Ebulide's pile and excessive onerosity threshold

Asist. univ. dr. **Maximilian-Andrei DRUȚĂ\***  
Universitatea de Vest din Timișoara  
Facultatea de Drept  
Centrul pentru Dreptul Afacerilor Timișoara

### Abstract

*In the content of art. 1.271 para. (2) of the Romanian Civil Code, which enshrines the imprevision (hardship), the legislator chose the wording „excessively onerous” in relation to the execution of the contract in case of imprevision, which may be the result of increased costs of execution of the debtor's obligation, the decrease of value of the counter-obligation or both. This wording is vague, as we will demonstrate in this article, because no criteria have been indicated that the judge can use to establish the threshold between more onerous, when the principle pacta sunt servanda will be applicable with the same force as at the beginning, and excessively onerous, when the contingency may mitigate or even remove ex nunc the binding force of a contract. In order not to leave room for unpredictability and arbitrariness in the way the debtor, ex ante, and the judge, ex post, must determine whether an obligation has become excessively onerous, I have presented, with the help of logic and rudimentary mathematical formulas, a set of criteria and ways to identify the threshold of excessive onerosity in particular cases.*

**Keywords:** imprevision (hardship); excessive; onerous; threshold; vagueness; paradox.

### Rezumat

*În cuprinsul art. 1.271 alin. (2) din Codul civil român, care consacra imprevizibilitatea, legiuitorul a ales formularea „excesiv de oneroasă” în relație cu executarea contractului în caz de imprevizibilitate, care poate fi rezultatul creșterii costurilor executării propriei obligații a debitorului, al scăderii valorii contraprestației sau al ambelor. Această formulare este vagă, așa cum vom demonstra în prezentul articol, deoarece nu au fost indicate criteriile pe care judecătorul să le poată utiliza pentru a stabili pragul dintre mai oneros, când principiul pacta sunt servanda va fi aplicabil cu aceeași forță ca la început, și excesiv de oneros, când imprevizibilitatea poate atenua sau chiar înlătura ex nunc forța obligatorie a unui*

---

\* Această lucrare este un fragment prelucrat (și extins) din teza de doctorat a autorului intitulată „Adaptarea și echilibrarea contractelor civile. Inducții spre o sistematizare doctrinară”, susținută public în data de 10.03.2021.

\* maximilian.druta@e-uvt.ro.

*contract. Pentru a nu lăsa loc de imprevizibilitate și arbitrariu în modului în care debitorul, ex ante, și judecătorul, ex post, trebuie să determine dacă o prestație a devenit excesiv de oneroasă, am prezentat, cu ajutorul logicii și al unor formule matematice rudimentare, o serie de criterii și de modalități pentru identificarea pragului onerozității excesive în cazuri particulare.*

**Cuvinte-cheie:** *impreviziune, excesiv, oneros, prag, vaguitate, paradox*

## **1. PREAMBUL**

În majoritatea reglementărilor care au consacrat impreviziunea este acceptat că, pentru a putea obține o revizuire sau, după caz, încetare a contractului, debitorul trebuie să facă dovada depășirii unei anumite limite maxime de toleranță care ar putea fi acceptată, în mod rezonabil (sau mai degrabă peste), ca pierdere. Această pierdere poate rezulta, așa cum art. 1.271 alin. (2) C. civ. ne arată, fie din majorarea costurilor executării propriei prestații, fie din scăderea valorii contraprestației, fie, ar trebui adăugat, ca urmare a ambelor. Stabilirea pragului onerozității excesive se va face, în primul rând, prin raportare la contraprestație (apreciere *in contractu*), în contractele sinalagmatice și oneroase. Doar cu titlu subsidiar va putea fi utilizat criteriul stării patrimoniale (apreciere *in patrimonium*), strict pentru a crește sau coborî, cu rețineră și grijă, pragul onerozității excesive, care, în absența unui acord al părților, va fi stabilit *ex post* de către judecătorul chemat să aplice remediile pentru impreviziune. Acest raționament judiciar, de la caz la caz, pentru stabilirea limitei dintre mai oneros și excesiv de oneros, nu trebuie să fie unul discreționar, intuitiv și neriguros din punct de vedere științific. Din contră, el este necesar să fie fixat după metode pe cât posibil clare, previzibile și riguroase din punct de vedere științific. Altfel, debitorul, ca prim evaluator al onerozității excesive, ar avea totdeauna incertitudinea gândirii judecătorului și, ca o consecință, inhibarea sa în decizia de a introduce o acțiune întemeiată pe impreviziune, din cauza fricii de a nu suporta o înfrângere judiciară, cu suportarea tuturor costurilor aferente.

Lucrarea de față își propune să ofere instrucțiunile necesare debitorilor dezavantajați de impreviziune și judecătorilor chemați să corecteze inechitatea astfel rezultată prin prezentarea, într-un mod logico-matematic, a unor criterii care trebuie avute în vedere atunci când pragul onerozității excesive trebuie să se transforme din determinabil în determinat.

## **2. LINIA DE DEMARCAȚIE DINTRE MAI ȘI EXCESIV DE ONEROS**

Într-unul dintre articolele sale destinate analizei impreviziunii în contractele de credit în valută<sup>1</sup>, profesorul Lucian Bercea, pe bună dreptate, își pune întrebarea legitimă: *how much is too much?* Într-adevăr, care este linia de trecere de la mai oneros la excesiv de

---

<sup>1</sup> L. Bercea, *Riscul valutar, impreviziunea și conversia creditelor în valută*, în Revista Română de Drept Privat nr. 1/2017, p. 41.

oneros?<sup>2</sup> În cele ce urmează vom prezenta de ce întrebarea anterioară pare să aibă legătură cu paradoxul *grămezii lui Eubulide* (denumit și *paradoxul soritelor*<sup>3</sup>, de la *soreites* v.gr./*soros* gr., care înseamnă grămadă/morman).

Eubulides din Milet, filosof din secolul IV î.e.n., se întreba în ce moment un morman de nisip încetează să mai fie un morman dacă îi eliminăm din grăunțe, unul câte unul? Evident, nu a găsit rezolvarea la această întrebare, dar nu a fost singurul care a eșuat, problema fiind controversată și în prezent între filosofii-logicieni. Cauza acestei nedumeriri trebuie căutată în legătură cu termenii (predicatele implicate) vagi într-un anumit sens, care nu au o arie clară de aplicare și suportă, într-o anumită măsură, schimbări mici atunci când se aplică unui anumit obiect/subiect, dar care sunt foarte mulți și des utilizați în viața de zi cu zi<sup>4</sup>. Exemple tipice ar fi cuvinte precum *mare*, *înalt*, *chel*, *bătrân* sau *puternic*, care constatăm că nu au în conținutul lor o linie clară de demarcație față de cuvintele opuse. De exemplu, nu este cert care este trecerea de la chelie (care încă presupune păr în unele zone) la chel (adică fără păr complet) la non-chel (cu mai mult păr decât în cazul cheliei) și la pârș (adică cu păr peste tot)<sup>5</sup>. În cuprinsul termenilor vagi putem include și termenul „excesiv”, raportat la adverbul cu rol comparativ „mai” (oneros), motiv pentru care vom face o scurtă introducere în logica paradoxului soritelor pentru a observa dacă poate fi folosită în delimitarea onerozității suplimentare față de cea excesivă.

Eubulide susținea că o grămadă va rămâne o grămadă chiar și atunci când nu va mai rămâne decât un singur firicel de nisip, cu condiția ca firicelele de nisip să fie îndepărtate unul câte unul. Viceversa este valabilă, în sensul că o non-grămadă va rămâne astfel și dacă tot adăugăm câte un grăunte de nisip. Problema poate fi exprimată cel mai simplu folosind raționamentul deductiv *modus ponens*<sup>6</sup>, după cum urmează: (a) două-trei firicele de nisip nu constituie o grămadă, dar (b) un număr mai mare de firicele (*e.g.*, un milion) echivalează cu o grămadă; (c) totodată, dacă două-trei (să zicem  $n$ ) grăunțe de nisip nu formează o grămadă, nici dacă adăugăm acestora un grăunte ( $n+1$ ) nu va rezulta o grămadă, la fel cum nu va deveni o grămadă nici dacă adăugăm un nou grăunte ( $n+1+1$ ), și tot așa; dar, totuși, (d) dacă eliminăm un grăunte dintr-o grămadă aceasta va rămâne în continuare o grămadă ( $n-1$ ), la fel cum mormanul se va menține și dacă eliminăm încă un grăunte ( $n-1-1$ ), și tot

---

<sup>2</sup> Când este alterat fundamental echilibrul contractual? A se vedea I. Schwenzer, *Force Majeure and Hardship in International Sales Contracts*, 39 Victoria University of Wellington Law Review 709, 2008, p. 7.

<sup>3</sup> În logica tradițională sau silogistică, un argument sorit reprezintă un lanț de silogisme succesive aflate într-o legătură atât de strânsă încât concluzia celui anterior constituie premisa minoră sau majoră a următorului silogism, cu excepția ultimei concluzii. În această cascadă, dacă toate concluziile intermediare sunt eliminate, în așa fel încât rămân doar premisele inițiale și concluzia finală, inferența trebuie să rămână una validă. A se vedea pe <https://www.britannica.com/topic/sorites>.

<sup>4</sup> Graham Priest, *Logica. O foarte scurtă introducere*, Editura Litera, București, 2020, publicată în original în engleză la Oxford University Press, pp. 95, 96.

<sup>5</sup> Dominic Hyde and Diana Raffman, *Sorites Paradox*, *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Summer 2018 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <https://plato.stanford.edu/archives/sum2018/entries/sorites-paradox/>.

<sup>6</sup> O regulă de inferență care poate fi rezumată astfel: dacă P implică Q, iar P este adevărat, și Q trebuie să fie adevărat.

așa. Argumentul este paradoxal pentru că, deși pornește de la și continuă cu premise valide, conduce la o concluzie falsă<sup>7</sup>.

Pentru ca un argument să fie unul de tip paradox al soritelor trebuie întrunite cumulativ cel puțin trei cerințe, respectiv: (1) trebuie să poată fi construite o serie de sorite pentru predicatul<sup>8</sup> în cauză, *i.e.* prin ordonarea valorilor elementelor finite pe o dimensiune decisivă pentru aplicarea predicatului (*e.g.*, o serie de sorite pentru „înălțime” este o ordonare a dimensiunilor înălțimilor); (2) valorile învecinate din serie trebuie să fie diferite incremental puțin. Se presupune că o diferență incrementală garantează că, dacă un predicat vag se aplică unei valori vecine, acesta se aplică în mod egal celorlalte (toleranța unui termen vag); (3) predicatul trebuie să fie adevărat pentru prima valoare din serie și fals pentru ultima<sup>9</sup>.

Dacă ar fi să transpunem într-un exemplu relevant onerozității în materia impreviziunii, am putea să o facem folosind tot *modus ponens*: (i) dacă valoarea inițială a prestației (P) era de 1.000 de lei, atunci P+1 este mai oneros, iar P+2 este tot mai oneros ș.a.m.d., P+n = tot mai oneros; (ii) dacă 1.000 de lei x 2 este excesiv de oneros, înseamnă că P-1 este excesiv de oneros și din nou, P-2 este tot excesiv de oneros ș.a.m.d., P-n = tot excesiv de oneros. Dar dacă alegem un număr k, care să fie egal sau mai mare decât 10.000, știm sigur că P+k ≠ mai oneros, iar P-k ≠ excesiv de oneros, cel puțin nu pentru aceeași parte contractantă. Deci, deși premisele sunt corecte, iar silogisme intermediare și ele, până într-un punct, nu putem stabili cu exactitate care este hotarul care, odată depășit<sup>10</sup>, marchează trecerea la un alt predicat logic, deci de la *este mai oneros* la *este excesiv de oneros* și viceversa. Se impune a fi reiterat că problema apare din cauza utilizării termenului vag „excesiv”, fără a fi indicate măcar câteva repere exemplificative pentru determinarea pragului sau chiar indicarea unui prag propriu-zis pentru a înlătura echivocul acestuia.

Gottlob Frege și Bertrand Russel susțineau precizia limbajului pentru atingerea unui ideal, iar aceasta însemna eliminarea termenilor vagi<sup>11</sup>. Frege spunea că un cuvânt-concept (predicatul logic) nu are semnificație, la fel ca un nume propriu fără conținut, dacă nu exprimă în ce condiții un obiect se încadrează în conceptul desemnat și în ce condiții nu<sup>12</sup>. Russel pleca de la prezentarea cuvintelor „sau” și „nu”, în relații logice precum P sau Q este

---

<sup>7</sup> D. Hyde, D. Raffman, *cit. supra*.

<sup>8</sup> Referirea este la predicatul logic, care atribuie ceva subiectului logic, nu la predicatul gramatical, care i se atribuie subiectului gramatical, respectiv substantivului sau construcției substantivale, între ele existând diferențe fine.

<sup>9</sup> *Loc. cit.*, D. Hyde, D. Raffman.

<sup>10</sup> Deci, *e.g.*, când P+1 ≠ mai oneros, ci deja excesiv. Această problemă se leagă și de câtimea valorii adăugate inițial. O valoare foarte mică sau mică, în funcție și de valoarea la care se adaugă (*e.g.*, 1.000 de lei pot însemna mult la o sumă totală de 1.800 de lei, dar puțin raportat la 100.000 de lei), va face mai greu sesizabilă trecerea de la mai oneros la excesiv de oneros. De exemplu, la o sumă de 10.000 de lei, trecerea nu va putea fi ușor decelată dacă folosim valori incrementale precum 1 ban, dar va fi mai ușor de sesizat la creșteri cu 200 sau 500 de lei. Tot adăugând câte 500 de lei la suma de 10.000 de lei, la un moment dat vom ajunge să ne apropiem de o dublare valorică, dar tot trebuie să luăm un punct de referință de când să considerăm că am depășit măsura. Deci problema vaguității se păstrează și dacă adăugă valori mai mari, dar nu foarte mari, care să facă din start vădit excesivă onerozitatea unei obligații (*e.g.*, 10.000 + 50.000).

<sup>11</sup> *Idem*.

<sup>12</sup> D. Lotter, *Gottlob Frege: Language*, accesat pe: <https://iep.utm.edu/freg-ian/#SSH2b.iii>.

adevărat dacă P este adevărat, dacă Q este adevărat, dar fals când ambele sunt false, reținând că termenii „fals” și „adevărat” pot fi preciși doar dacă fac trimitere la cuvinte precise. Cum aceasta nu se întâmplă uzual, el concluzionează că mai toate propozițiile folosite în practică sunt vagi<sup>13</sup>. Însă, pentru a stabili ce înseamnă vag, trebuie stabilit ce înseamnă acurat, astfel că Russel propune următoarea definiție: „One system of terms related in various ways is an accurate representation of another system of terms related in various other ways if there is a one-one relation of the terms of the one to the terms of the other, and likewise a one-one relation of the relations of the one to the relations of the other, such that, when two or more terms in the one system have a relation belonging to that system, the corresponding terms of the other system have the corresponding relation belonging to the other system”<sup>14</sup>. *Per contra*, concluzia este că există vaguitate/inexactitate atunci când relația sistemului reprezentant cu sistemul reprezentat nu este de unu la unu, ci de unu la mai multe. Gradele vagului diferă în funcție de amploarea diferențelor posibile între diferite sisteme care sunt reprezentate de aceeași reprezentare, pe când precizia, dimpotrivă, este o limită ideală<sup>15</sup>.

Revenind la onerozitatea excesivă a unei prestații, se poate observa că ea se încadrează în raționamentul lui Russel. O prestație este oneroasă, în sensul că ea presupune o „povară” pentru debitor ca să o execute, un cost. Având în vedere că stabilitatea valorică este excepția, prestația poate deveni mai puțin sau mai mult împovăraătoare. Teoretic, *mai oneros* este o sintagmă largă care cuprinde orice este în plus față de inițial, deci și excesivul, însă din formularea textului legal rezultă că intenția a fost ca în această categorie să intre doar ceea ce se situează între două granițe. Prima este valoarea inițială a prestației plus un pic (e.g., chiar 0,0001%), iar a doua este pragul excesivității. Așadar, excesivitatea începe cu prestația *mai oneroasă*, la care se mai adaugă o anumită valoare, fără a se ști exact care (e.g., dacă +0,01% ar putea constitui o valoare suficientă pentru a face o asemenea trecere), continuând în sus teoretic la infinit. Ca o concluzie, onerozitatea excesivă, ca sistem reprezentant, nu are un corespondent exact în sistemul reprezentat, al valorilor, ci mai multe.

În limbajele naturale existente, cuvintele sorite, vagi, nu pot fi evitate, așa că logica va fi aplicată acestora, îndeosebi argumentelor de tip paradox, care sunt considerate că pleacă de la premise false, raportat la concluzia finală. Cu toate acestea, nu toate paradoxurile au fost rezolvate, *grămada lui Ebulide* făcând parte din acestea.

Teoriile epistemice pornesc de la ideea că înțelesul cuvintelor apare prin utilizare, astfel că limitele unui termen vag sunt date de utilizator, ceea ce conduce la imposibilitatea determinării tuturor acelor limite. Pe de altă parte, un alt blocaj în fața exhibării limitelor termenilor vagi este caracterul lor evolutiv, în timp, spațiu etc. Astfel, ceea ce era apreciat

---

<sup>13</sup> B. Russel, *Vagueness*, 1923, accesat pe:

[http://astrofrelat.fcaglp.unlp.edu.ar/filosofia\\_cientifica/media/papers/Russell-Vagueness.pdf](http://astrofrelat.fcaglp.unlp.edu.ar/filosofia_cientifica/media/papers/Russell-Vagueness.pdf).

<sup>14</sup> „Un sistem de termeni înrudiți în diferite moduri este o reprezentare precisă a altui sistem de termeni înrudiți în diverse alte moduri dacă există o relație de unu la unu a termenilor unuia cu termenii celuilalt și, de asemenea, o relație unică a relațiilor unuia cu relațiile celuilalt, astfel încât, când doi sau mai mulți termeni dintr-un sistem au o relație aparținând aceluși sistem, termenii corespunzători ai celuilalt sistem au relația corespunzătoare aparținând celuilalt sistem” (trad. M. D.), *Idem*.

<sup>15</sup> *Idem*.

ca fiind excesiv în secolul XX, s-ar putea să nu mai facă parte din această categorie în contemporaneitate, la fel cum ceea ce este excesiv într-un anumit stat să nu fie considerat astfel în alt stat, chiar în aceeași epocă<sup>16</sup>. Expunând un exemplu juridic pentru aplicarea teoriei epistemice, în caz de inexactitate, putem considera că o prestație este excesivă doar dacă valorile imediat învecinate, ne semnificativ diferite, sunt și ele excesive. Pe de altă parte, în cazurile la limită cu prestațiile mai oneroase, din zona de penumbră, nu va putea fi clarificat care sunt situațiile de trecere de la o categorie la alta, care este diferența, deoarece linia de demarcație nu este clară.

Abordările semantice pleacă de la premisa că vagul este de obicei o trăsătură a semanticii limbajului, iar predicatul vagi, legate de valori/grade, sunt nedeterminate într-un număr de cazuri pentru că nu poate fi stabilită ultima (sau prima) valoare. Din această perspectivă, cazurile limită de onerozitate suplimentară nu ar putea fi considerate nici că fac parte din onerozitatea excesivă, nici că nu fac parte din ea. *E.g.*, o anumită sumă X, din zona de gri, de trecere, nu va putea fi încadrată în nicio categorie, deci nu va fi nici corect, nici fals să considerăm că X este excesiv de oneros<sup>17</sup>. S-ar putea considera totodată că afirmații de genul „X este mai oneros” sau „X este excesiv de oneros” au atât valoare de adevăr, cât și de falsitate, ceea ce conduce la principiul exploziei *ex contradictione (sequitur) quodlibet*<sup>18</sup>, în sensul că orice susținere poate fi dovedită în caz de contradicție, respectiv atât afirmarea, cât și negarea sa. În continuarea acestui raționament, este de remarcat că predicatul „excesiv” (de oneroasă) are o arie (extensie) pozitivă, care cuprinde acele valori cărora li se va aplica sigur, precum și o arie (extensie) negativă, care cuprinde acele valori cărora sigur nu li se va aplica. De aici rezultă că nu este incident principiul bivalenței, pentru că rămâne a treia categorie, a cazurilor intermediare, vagi, unde nu este clar dacă predicatul logic se va aplica sau nu. Așadar, nu este sigur dacă este adevărat sau fals că o anumită valoare este excesivă, deoarece nu există un punct clar de delimitare,<sup>19</sup> putând fi argumentat în ambele sensuri.

Fără a intra în toate nuanțele desprinse din fiecare sub-teorie și din polemica intelectuală a logicienilor care au încercat să explice paradoxul soritelor (unii susținând chiar caracterul insolubil al paradoxului), putem decide că o modalitate de a ieși din acest paradox, aplicabilă și în drept, este de a stabili o limită clară de la care considerăm că o prestație devine excesiv de oneroasă. Însă, având în vedere că în materia impreviziunii legiuitorul nu a procedat ca în cea a leziunii, (ne)stabilind un prag precis, înseamnă că a lăsat

---

<sup>16</sup> D. Hyde, D. Raffman, *op. cit.*

<sup>17</sup> Termenii vagi și raționamentele sorite paradoxale au fost încadrate în conceptul de *dialetheia*, considerate ca fiind figuri de tip lanus, deopotrivă adevărate și false. Priest, Graham, Berto, Francesco and Weber, Zach, *Dialetheism*, The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Ed. 2018), Edward N. Zalta (ed.), accesat pe: <https://plato.stanford.edu/archives/fall2018/entries/dialetheism>.

<sup>18</sup> În logica clasică, *principiul exploziei* (denumire contemporană), *principiul ex contradictione (sequitur) quodlibet* (evul mediu) sau *principiul pseudo-scotus* (Aristotel) afirmă că în orice teorie expusă contradicției A și  $\neg A$  (ca negație a lui A) poate deriva orice altă propoziție arbitrară B, astfel încât teoria s-ar dovedi a fi fără valoare. Pentru detalii vezi Walter A. Carnielli, João Marcos, *Ex contradictione non sequitur quodlibet*, Bulletin of Advanced Reasoning and Knowledge, vol. 1, 2001, pp. 89-109.

<sup>19</sup> Priest, Graham, Berto, Francesco and Weber, Zach, *cit. supra*.

această apreciere, posibil în mod inoportun, la latitudinea judecătorului. Acesta va trebui să analizeze și să stabilească *in casu* semnificația onerozității excesive, scoțând astfel termenul din zona vagă în zona clară.

O problemă generată de lipsa unor indicații legislative este că stabilirea pragului onerozității excesive s-ar face *ex post*, cu toate că și debitorul ar trebui să o evalueze *ex ante*, adică înainte de a-l notifica pe creditor, dar mai ales în prealabil sesizării instanței de judecată, pentru a verifica dacă se poate pune problema de impreviziune sau nu. Din acest motiv, el trebuie să fie ultra-precaut și analitic, fiindcă altfel riscă să aibă o concluzie defazată față de cea pe care judecătorul ar putea să o aibă, cu consecința respingerii cererii de chemare în judecată din cauza neîntrunirii cumulative a condițiilor necesare pentru invocarea impreviziunii.

Orice propunere pe care am lansa-o în prezenta lucrare în ceea ce privește pragul minim al onerozității excesive (*e.g.*, +50%, +100%,<sup>20</sup> +150%, +200% față de valoarea inițială) ar fi doar o opinie proprie, arbitrară, cu o potențialitate ridicată de irelevanță practică. Față de un asemenea minimum s-ar putea aduce argumente de variație inclusiv în funcție de natura contractului. Cu titlu exemplificativ, restrângând, s-ar putea susține că în cazul contractelor comutative, de regulă, +100% ar fi un bun început al onerozității excesive, dar în cazul contractelor aleatorii s-ar putea susține că, dată fiind natura acestora și riscurile suplimentare pe care le implică prin incertitudinea prestațiilor, limita minimă a onerozității excesive ar trebui să fie de +200% (*e.g.*). Totodată, chiar în cadrul aceleiași subclasificări

---

<sup>20</sup> Acest prag a mai fost propus în doctrina românească și străină. A se vedea de ex. Christoph Brunner, *Force Majeure and Hardship Under General Contract Principles: Exemption of Non-Performance in International Arbitration*, Kluwer Law International, The Hague, 2009, pp. 438-441; I. Schwenzer, *Force Majeur...*, pp. 8, 9. Autorul susține că un asemenea prag ar putea fi aplicabil, de regulă, în tranzacțiile fără elemente de extraneitate, deoarece pe piața internațională, cu o volatilitate mai crescută, ar fi mai recomandabilă o limită de 150-200%. A se vedea și Alexandru Oțetelișanu *Studiu asupra cazului fortuit sau forței majore și teoria impreviziunii*, Institutul de Arte Grafice „Îndreptarea”, București, 1928, p. 196, care afirmă că insuportabilitatea ar începe de la îndoirea valorii prestației, însă această cotă este arbitrară, deoarece nimic nu ne obligă să ne oprim la ea, putând merge în jos sau în sus cu limita. Același autor prezintă anteproiectul de legiferare a impreviziunii, făcut din inițiativa lui G. Mârzescu, stabilită în art. 1 alin. (2) că: „Raportul de echivalență se consideră schimbat când valoarea prestației, în momentul executării, depășește puțin îndoita valoarea avută în vedere de părți la epoca încheerii contractului”; *idem*, p. 185. Un alt autor, mai recent, a afirmat că „nu poate fi exclusă raportarea la proporțiile avute în vedere de legiuitor” în cazul leziunii, unde art. 1.222 C. civ. prevede că, în cazul celor cu capacitate deplină de exercițiu, există leziune idonee pentru atragerea anulării contractului în cazul dublării sau al înjumătățirii valorice. Corneliu Bîrsan, *Principiul nominalismului monetar și impreviziunea în contractul de împrumut de consumație având ca obiect o sumă de bani: o asociere ireconciliabilă?*, în Revista Română de Drept Privat nr. 5/2014, accesat pe: <https://www.juridice.ro/362877/principiul-nominalismului-monetar-si-impreviziunea-in-contractul-de-imprumut-de-consumatie-avand-ca-obiect-o-suma-de-bani-o-asociere-ireconciliabila-v1.html>. Autorii Daniel Girsberger, Paulius Zapolskis, în articolul *Fundamental alteration of the contractual equilibrium under hardship exemption*, Jurisprudencia 19/2012, p. 125, arată că, în cazurile internaționale, tribunalele arbitrale au considerat ca insuficientă o creștere cu 13%, 30%, 44% sau 25-50%. Se dă ca exemplu cazul UNCITRAL din 4 mai 1999, *Himpurna California Energy Ltd. v. PT. (Persero) Perusahaan Listrik Negara*, care a pornit de la criza economică din Indonezia, având apogeul în anii 1998-1999, în urma căreia rezultat o contracție a economiei indoneziene cu aproximativ 15%, pierderea a 5 milioane de locuri de muncă, pierderea cu 80% a valorii rupiei și o rată a inflației depășind 75%. Cu toate acestea, situația a fost considerată atât de tribunalele arbitrale, cât și de comentatori ca fiind insuficient „de extremă” pentru a fi calificată drept *hardship*. *Idem*, p. 126.

(e.g., a contractelor comutative) s-ar putea susține că punctul de începere a excesivității va fi diferit în funcție de anumite particularități, precum riscurile *lato sensu* pe care executarea contractului le implică. În ipoteza operațiunilor speculative s-a considerat că nici măcar o majorare de 300% nu ar fi suficientă pentru a bifa cerința onerozității excesive<sup>21</sup>. De exemplu, în cazul creditelor în valută, s-ar putea diferenția inclusiv în funcție de tipul valutei. În general, obligațiile pot avea grade diferite de stabilitate a fluctuațiilor valorice, respectiv relativ stabile, mai puțin stabile sau chiar instabile, precum și cele aflate la granița dintre aceste categorii, în zona de penumbră. În funcție de această stabilitate, și deci de previzibilitate a fluctuațiilor viitoare, se vor putea alege limite de toleranță diferite. Așadar, pragul este lăsat liber pentru a fi apreciat de la caz la caz, în funcție de particularitățile fiecărei spețe<sup>22</sup>.

### 3. CRITERIILE UTILIZABILE PENTRU DETERMINAREA ONEROZITĂȚII EXCESIVE

Comentariul la art. 6.2.2 din Principiile UNIDROIT în varianta inițială din 1994 indica un prag minim de 50% (din cea inițială, probabil) de la care s-ar considera alterat fundamental echilibrul contractual; totuși, în varianta din 2004, comentariul se abține de la a mai sugera un asemenea prag, exact<sup>23</sup>. În materia contractelor de credit, modificarea adusă Legii nr. 77/2016 privind darea în plată a stabilit pragul onerozității excesive, în funcție de două cerințe, aplicabile în două ipoteze diferite, una legată de majorarea cursului valutar față de cursul de schimb istoric, inițial (+52,6%), și a doua raportat la creșterea valorii ratei lunare cu 50%, ca urmare a majorării componentei variabile din calculul dobânzii.

---

<sup>21</sup> Curtea de Apel Hamburg a apreciat că nu este întrunită cerința onerozității excesive (a limitei supreme de sacrificiu) nici în cazul unei triplări a prețului de achiziție a fierului-molibden de la un furnizor din China, având în vedere că furnizorul inițial nu a mai putut procura acest material vânzătorului. Deoarece afacerile celui din urmă se desfășurau într-un sector de activitate foarte speculativ, limitele (ne)rezonabilității sunt foarte sus, deci contractul nu a fost considerat *frustrat*. A se vedea Oberlandesgericht Hamburg, 28 februarie 1997, nr. 167, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970228g1.html>. I. Schwenzer, *cit. supra*, p. 7.

<sup>22</sup> Acest aspect a fost deja remarcat, chiar și în comentariile la Principiile TransLex, unde se prevede că stabilirea unui prag *in abstracto*, de +100% sau +200% nu ar fi utilă, deoarece aprecierea trebuie făcută *in casu*, raportat inclusiv la natura contractului, obiectul acestuia și condițiile pieței în care a fost încheiat. A se vedea comentariul a art. VIII.1 din Principiile TransLex, accesibil la [https://www.trans-lex.org/951000/\\_/hardship-requirements/](https://www.trans-lex.org/951000/_/hardship-requirements/). Asta însă nu înseamnă că nu ar fi trebuit indicate câteva repere pentru a trasa limita inferioară a onerozității excesive.

<sup>23</sup> A se vedea <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-1994>, precum și <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2004>. Oricum, referirea la o alterare valorică de 50% era inexactă, deoarece scăderea a 50% din valoarea inițială nu este egală cu o creștere de același nivel procentual. E.g., chiar dacă scădem 500 de lei din 1.000, nu este același lucru cu adăugarea a 500 de lei la 1.000, deoarece, în prima situație, înjumătățirea este chiar din valoarea inițială, pe când, în a doua situație, adăugarea este la valoarea inițială. Înjumătățirea este echivalentul dublării. De exemplu,  $1.500/1.000 = 1,5$ , iar  $500/1.000 = 0,5$ ; invers văzut, trecerea de la 500 la 1.000 reprezintă o dublare. Deci, pentru o parte, dacă îi scade contraprestația la 50% din valoarea inițială, reprezintă aceeași situație cu cea în care i-ar crește prestația cu 100%. Lăsând la o parte că trebuie ținut cont de raportul prestație-contraprestație și de fluctuațiile valorice dintre acestea. În alte cuvinte, trebuie avut în vedere raportul dintre valoarea prestației și valoarea contraprestației, situația echivalentă celei de -50% (e.g.,  $V_p 2.000 - V_{cp} 2.000 \rightarrow V_p 2.000 - V_{cp} 1.000$ ), va fi cea de +100% (e.g.,  $V_p 2.000 - V_{cp} 2.000 \rightarrow V_p 4.000 - V_{cp} 2.000$ ), ținând cont și de raportul lor inițial, de la data încheierii contractului.



Nu trebuie excluse *de plano* luarea în considerare a avantajului (*e.g.*, profitul într-un anumit sector profesional) pe care partea urmează să îl obțină, precum și, în instrumentele internaționale, potențiala ruină financiară a debitorului<sup>24</sup>. În dreptul românesc, așa cum am arătat, interpretarea gramaticală a art. 1271 C. civ. conduce la concluzia că, de regulă, starea patrimonială a părții împovărate nu va avea relevanță, iar ceea ce va conta este strict echivalența (subiectivă a) prestațiilor<sup>25</sup>, adică a raportului valoric dintre prestație (din perspectiva costurilor de executare) și contraprestație, așa cum părțile le-au evaluat când au stabilit că una o înlocuiește pe cealaltă. Totuși, într-o viziune mai pragmatică, am putea considera că, dacă onerozitatea excesivă a obligației ar putea conduce la o insolvență sau chiar la insolvabilitate iminentă, eventual în concurs cu alte circumstanțe (*e.g.*, alte datorii), prin excepție, instanța ar putea să țină cont de această particularitate pentru a coborî pragul onerozității excesive, însă doar într-un mod subsidiar și într-o proporție foarte mică<sup>26</sup>. Aceasta nu ar însemna că dezechilibrul patrimonial se confundă cu dezechilibrul contractual, ci că primul poate fi un factor de apreciere a pragului onerozității excesive pentru a-l stabili pe al doilea. Concluzia este rezonabilă cu atât mai mult cu cât interpretarea multor comentatori ai instrumentelor internaționale în materie de contracte, care au constituit sursa de inspirație a legislatorului român, este că ruina iminentă a debitorului trebuie luată în considerare<sup>27</sup>. În orice caz, nu trebuie exagerat, iar onerozitatea excesivă a prestației contractuale trebuie să își păstreze independența, ca element obiectiv, față de situația patrimonială a debitorului, cu implicații subiective.

Toate problemele identificate anterior aduc un grad sporit de vag sintagmei *onerozitate excesivă* și produc dificultate în a concluziona cu privire la aria sa de cuprindere prin trasarea unor limite clare de demarcație față de *onerozitatea suplimentară non-excesivă*.

O eventuală teorie a probabilităților pentru a se stabili clar ce este excesiv, măcar *in casu*, dacă nu *in genere*, nu poate elucidă în sine pragul onerozității excesive. O anumită creștere (sau scădere) valorică, aparent nu foarte mare (*e.g.*, de 35%), poate fi mai puțin probabilă în cadrul anumitor contracte, în funcție inclusiv de durata lor (*e.g.*, o vânzare a unui imobil cu scadența peste un an), dar mult mai probabilă în cadrul altei categorii de contracte, chiar pe aceeași durată de timp (*e.g.*, cumpărarea de acțiuni). Aceasta are legătură cu previzibilitatea fluctuațiilor valorice, care trebuie luată în considerare de părți când contractează, variația cea mai defavorabilă fiind cea cu nr. ix, așa cum vom arăta *infra*,

---

<sup>24</sup> I. Schwenzer, *cit. supra*, p. 8.

<sup>25</sup> Viziunea obiectivă (a raportului prestație-contraprestație *in contractu*) a fost preferată și în perioada interbelică, fiind considerat că criteriul subiectiv, *i.e.* ruina debitorului, dă loc arbitrarului, astfel că este de preferat cel al schimbării valorii obiectelor prestațiilor (onerozitatea excesivă), ținând cont de costul de executare (producție) și schimbarea valorii monedei, între momentul încheierii contractului și cel al executării lui. A se vedea Al. Otetelișanu, *op. cit.*, pp. 194, 195.

<sup>26</sup> S-a remarcat corect că criteriul situației materiale a debitorului și-ar supralicita relevanța, deoarece ar restrânge sfera debitorilor care ar putea invoca impreviziunea strict la cei care ar avea dificultăți patrimoniale serioase, ceea ce ar fi inechitabil față de debitorii care, deși și-ar permite să execute, ar face-o într-un mod excesiv de oneros. V. Bozeșan, *op. cit.*, *Legea nr. 77/2016...*, pp. 418, 419. Totuși, pare că autorul pleacă de la premisa că nu trebuie exclus complet aspectul referitor la starea patrimonială a debitorului.

<sup>27</sup> Așa cum am arătat, și doctrinarii germani acceptă că ruina debitorului poate fi luată în considerare.

când valoarea prestației crește, iar valoarea contraprestației scade. Fiind cuprinse în aria previzibilității, ele vor avea rolul de a determina ce este excesiv din perspectiva eliminării clare a anumitor creșteri din câmpul de cuprindere a onerozității excesive, deci extensia negativă la care am făcut referire mai sus (e.g., excesiv de oneros ≠ fluctuații de până în 35%). Înseamnă că, de regulă, asemenea variații se circumscriu, cu siguranță, sintagmei *mai oneros* dacă provoacă o creștere în executarea obligației, deci rămân sigur supuse obligativității contractului, având în vedere că riscurile, previzibile sau imprevizibile, dar neexcesive, se presupune că au fost asumate și sunt acoperite de un preț fix<sup>28</sup>. Sigur că o creștere de 100% poate fi previzibilă și totuși să fie considerată excesivă, însă doar la modul obiectiv, și nu va putea fi inclusă în extensia onerozității excesive imprevizibile.

Imprevizibilul (variațiilor valorice) și onerozitatea excesivă sunt condiții diferite, dar ele nu pot fi totdeauna dissociate. Este adevărat că, e.g., dublarea valorii unei prestații poate fi previzibilă, dar întrebarea este dacă aceasta va atrage și considerarea ei ca neexcesivă. Este îndeplinită cerința onerozității excesive, dar nu este cumulativ îndeplinită și cea a imprevizibilității fluctuațiilor valorice sau cele două merg mână în mână în anumite cazuri? Aceasta având în vedere că, dacă părțile au încheiat contractul în aceste condiții, înseamnă că au acceptat executarea contractului chiar și în cazul concretizării riscului contractual respectiv, ceea ce ar putea fi considerat că nu au considerat (subiectiv) că ar fi inechitabil pentru ele, deci nici excesiv de oneros. Este vorba, de fapt, despre alocarea expresă sau implicită a riscurilor, rezultată în urma aplicării regulilor de interpretare a contractului<sup>29</sup>. În sensul că avantajele (în relație cu art. 1.172 C. civ.) globale, obținute din încheierea contractului<sup>30</sup>, surclasează dezavantajul respectiv. Această perspectivă pune într-o lumină diferită onerozitatea excesivă care, de obicei, era văzută obiectiv, strict raportat la prestații. În aceste ipoteze se exhibă mai clar larghețea noțiunii de *avantaj*, care nu poate fi văzut totdeauna doar în relație cu obținerea contraprestației într-un mod cvasi-echilibrat, deci cu scopul imediat, ci și cu scopul mediat, respectiv cu destinația contraprestației, excesivitatea căpătând astfel o conotație subiectivă.

Dacă partea dezavantajată a încheiat contractul în condițiile respective probabil că a propus o amenajare contractuală de distribuire a riscurilor prin intermediul unor clauze, iar dacă nu, se consideră că partea și-a asumat suportarea riscului fluctuațiilor valorice excesive<sup>31</sup>. Prin urmare, înseamnă că, din punct de vedere subiectiv, raportat la particularitățile afacerii, părțile au considerat că o asemenea majorare nu ar fi excesivă în raport de

---

<sup>28</sup> Litvinoff, Saul, *Force Majeure, Failure of Cause and Théorie de l'Imprévision: Louisiana Law and Beyond*, Louisiana Law Review, vol. 46, no. 1/1985, p. 8.

<sup>29</sup> I. Schwenzer, *op. cit.*, *Force Majeure...*, p. 7.

<sup>30</sup> E.g., prin existența unui contract oneros încheiat cu un terț, unde avantajul combinat cu avantajul din celălalt contract oneros, supus modificării valorice, ar aduce un avantaj global mai mare, decât neîncheierea acestuia din urmă contract. Practic, în asemenea situații, am avea o îmbinare a avantajelor din mai multe contracte cu titlu oneros, aflate într-o legătură causală pentru una dintre părți (sau pentru ambele). Avantajele ar fi greu de segmentat în ipoteze de genul acesta, tocmai pentru că partea încheie contractul în considerarea existenței sau a (cvasi)certitudinii viitoare a încheierii altui contract.

<sup>31</sup> I. Schwenzer, *cit. supra*, p. 11.

beneficiile (avantajele) obținute în ansamblu sau măcar că riscul merită asumat. Totuși, din punct de vedere obiectiv, raportând prestația și contraprestația una la cealaltă, nu putem ignora că, într-o asemenea ipoteză, ar exista o „debalansare” serioasă între valori, chiar dacă a fost asumată, însă aceasta nu va avea relevanță pe tărâm juridic, ci eventual economic.

Din acest punct ajungem din nou la aceeași dificultate de stabilire a unei granițe sigure care, dacă este depășită, marchează trecerea la *onerozitatea excesivă*. Rezultă că, pentru a nu stabili o limită discreționară, aleatorie a onerozității excesive, de genul +100% (care va fi utilizată, pentru simplificare, în exemplele redată *infra*), ar trebui să găsim o formulă optimă ținând cont de anumiți factori legați de previzibil.

În primul rând, trebuie să stabilim care sunt parametrii în care valoarea prestației putea fluctua, raportat inclusiv la media ultimilor ani, în funcție de durata contractului. Dacă durata de executare în viitor ar fi de 5 ani, ar trebui să ne raportăm cel puțin la ultimii 5 ani din trecut, pe când dacă durata este de 2 ani *idem* ș.a.m.d. Desigur, o atitudine mai diligentă ne îndeamnă să ținem cont și de o perioadă suplimentară de timp (e.g., la o durată contractuală de 3 ani, să ținem cont de ultimii 4), dar putem considera ca suficient dacă verificarea este egală cu durata contractuală. În cazul contractelor oneroase sinalagmatice, părțile trebuie să țină cont și de fluctuațiile prestației, dar și de cea a contraprestației, în așa fel încât să pună răul cel mai mare în față, respectiv creșterea valorii propriei prestații și scăderea valorii contraprestației, considerând că el se va putea întâmpla. Această metodă istorică, bazată pe statistici, nu ar putea fi făcută în orice context, ci numai în cazul în care circumstanțele de la formarea contractului sunt similare celor din ultimii ani<sup>32</sup>. Dacă perioada anterioară proximă a fost per total diferită sau a implicat o porțiune cu împrejurări deosebite, raportarea ar trebui făcută la ultimii ani cu un context similar celui de la data formării contractului, sărind peste perioada cu diferențe considerabile<sup>33</sup>. Revenind, de regulă, dacă se va putea avea în vedere o perioadă anterioară, ținând cont de perioada contractuală, va trebui stabilită media fluctuațiilor prestațiilor în funcție de aceste elemente. Depășirea mediei, prin diminuarea sau majorarea prestației sau a contraprestației pe parcursul executării contractului, nu va echivala automat cu atingerea onerozității excesive. Acela este punctul de la care sintagma *prestație mai oneroasă* va deveni relevantă, deoarece se trece în zona gri și va fi greu să discernem când se va ajunge la joncțiunea cu excesivitatea și mai ales când se va transgresa limita respectivă.

---

<sup>32</sup> Într-o speță de arbitraj internațional s-a considerat că o majorare a oțelului de la 190 \$ la 215 \$, de doar aprox. 13,16%, nu este de natură să altereze fundamental echilibrul contractual, încadrându-se în marja obișnuită; de asemenea, s-a apreciat și că această fluctuație era previzibilă cu atât mai mult cu cât vânzătorul a acordat o perioadă foarte lungă de timp cumpărătorului de a achiziționa la un preț fix bunurile, care creștea riscul variațiilor valorice pozitive. Cazul *Steel bars* nr. 6281 din 26 august 1989, al ICC, accesat pe: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/896281i1.html>. În mod paradoxal, curțile de arbitraj nu au exonerat de răspundere niciodată pe temeiul impreviziunii [art. 79 alin. (1) CISG]; a se vedea I. Schwenzer, *cit. supra*, p. 8.

<sup>33</sup> Dacă un asemenea context similar nu a existat, atunci trebuie ținut cont de alți factori, precum tipul prestației (e. g., dacă este vorba despre un bun, de natura acestuia, materialele din care este făcut, riscul ca cererea să scadă, cum ar fi actualmente ipoteza măștilor și a dezinfectanților, după descoperirea vaccinurilor etc.) și de riscul modificării *ex nunc* a contextului socio-economic, dar acestea sunt ipoteze, în principiu, marginale.

Dacă ar fi să dăm un exemplu, ne-am putea imagina că fluctuațiile cursului valutar euro-leu au fost în perioada 2018-2020 de la 1 euro = 4,65 lei în luna ianuarie 2018, până la 1 euro = 4,87 lei în luna decembrie 2020 [cu o medie de 4,74(6) lei], deci o creștere de aproximativ 0,95%, rezultă că în cei trei ani de executare a contractului o asemenea creștere ar fi considerată previzibilă; chiar și scăderea cu aproximativ aceeași valoare poate fi considerată previzibilă, dar nu cu același grad și nu pentru același motiv, ci pentru că în perioada dintre data primă și cea finală este posibil ca asemenea variații să se fi mai produs. Totuși, o eventuală creștere cu 0,6% este prea mică pentru a considera că până și dacă s-ar dubla ar putea fi considerată ca excesivă.

Dacă operațiunea juridică implică o contraprestație a transferului dreptului de proprietate asupra unui imobil dintr-o anumită zonă în care prețul de piață a crescut cu 30% în ultimii ani, înseamnă că o creștere de același fel ar fi, în principiu, previzibilă; însă, o scădere a valorii cu 30% nu ar mai fi neapărat previzibilă, dar nu ar atinge neapărat punctul excesivității. Sigur că, de obicei, părțile nu vor face calcule precise, și nici nu li se poate pretinde să apeleze *ex ante* la experți pentru orice operațiuni juridice, decât eventual în cele cu miză mare, între părți potente financiar și informațional. Dar anumite previziuni *grosso modo*, calcule în linii mari, pentru trecut și, bazat pe acestea, pentru viitor, se fac chiar și de către persoanele neprofesioniste în tranzacțiile care nu prezintă neapărat mize foarte mari. *Ex post*, în eventualul proces de impreviziune, un calcul precis s-ar putea face pentru a se stabili ce trebuiau părțile să ia în considerare, cu exactitate, chiar dacă acestea au luat în calcul anumite schimbări valorice doar la modul neclar, dar care trebuiau să fie apropiate de limitele exacte.

În cazul unei eventuale dublări a majorării previzibile, deci, raportat la exemplul anterior, o creștere cu 60%, s-ar resimți mai puternic, deoarece *ab initio* implica un segment mai larg, dar 30% din cei 60% erau previzibili, posibil chiar cu o mică marjă peste. De aici apare întrebarea dacă în aprecierea onerozității excesive, considerând că dublarea unei anumite valori (rămâne să stabilim care) ar echivala cu aceasta, ar trebui sau nu să scădem elementul previzibil?

Raportat la exemplul anterior, dacă din creșterea de 60% ar trebui scăzută (sau nu) componenta de 30% care era previzibilă. Această întrebare se impune cu atât mai mult atunci când facem comparația între prestații care au marje diferite de fluctuație. *E.g.*, dacă într-un contract fluctuațiile previzibile ale prestației și contraprestației erau de 5%, respectiv 10%, ar trebui să beneficieze de același tratament precum un contract în care ambele aveau fluctuații previzibile de 30%? Întrebarea are sens atunci când ne gândim că, de exemplu, o dublare față de valorile inițiale ale prestațiilor înseamnă +95% față de ce era previzibil, într-un caz, și de doar +70% în celălalt caz. O dublare rămâne o dublare și va putea fi văzută, în principiu, ca fiind excesivă, dar este discutabil să apreciem că în cele două exemple anterioare ar însemna la fel de mult. Majorarea de +70% din valoarea inițială față de ce era previzibil nu poate fi considerată că valorează la fel de mult ca o majorare de +95% din valoarea inițială față de ce era previzibil. În prima situație, avem o majorare de dublu și un pic a fluctuației care putea fi avută în vedere [*i.e.*  $30 \times 2, (3)$ ], pe când în a doua situație avem

o majorare de 19 ori (5 x 19). Și atunci, din nou, acel +100% din valoarea inițială, ca prag ales convențional de noi al onerozității excesive, mai poate fi tratat la fel în ambele cazuri?

Considerăm că o abordare prin care să se confunde două condiții distincte pentru invocarea impreviziunii, respectiv onerozitatea excesivă și imprevizibilitatea, cu referire la ceea ce era previzibil când s-a contractat, ar fi excesivă și în contra spiritului legii. Reiterăm că ceea ce trebuie considerat previzibil, raportat la explicațiile anterioare, poate fi utilizat pentru a se stabili clar ce nu intră în sfera ipotezelor de la granița cu ce este excesiv. Totodată, această componentă poate fi folosită și pentru a calcula într-un mod echitabil ce reprezintă excesiv de oneros, fără a confunda totuși cerințele. Ceea ce este peste fluctuațiile previzibile, raportat inclusiv la trecut, deja poate fi considerat, de regulă, imprevizibil, ca variație valorică a prestațiilor. Aici se pune problema de a se distinge între onerozitatea excesivă și imprevizibilitatea evenimentului generator de dezechilibru sau a schimbărilor pe care le-ar putea suferi (dacă exista deja cauza lui), eventual în concurs cu alt(e) eveniment(e), ambele în conjuncție cu efectele produse asupra contractului, mai exact asupra valorilor prestațiilor. După cum am putut observa, imprevizibilul cuprinde și valori din aria sintagmei *prestație mai oneroasă*, dar acestea nu vor putea atrage aplicarea remediilor pentru impreviziune.

Mai este o chestiune de punctat. De cele mai multe ori părțile se vor abate de la valoarea obiectivă a uneia dintre prestații, iar de această diferență va trebui ținut cont atunci când stabilim limita onerozității excesive [e.g., prestație monetară – nemonetară cu un raport valoric subiectiv de 70% din valoarea obiectivă a bunului (care reprezintă 100%); aplicat 7.000 de lei în loc de 10.000 de lei]. Ceea ce va conta este, prin urmare, valoarea subiectivă, dar fluctuațiile previzibile ale prestațiilor vor fi raportate la valoarea obiectivă, iar asta duce la un rezultat aparent ireconciliabil. Totuși, dacă și prestația și contraprestația fluctuează valoric, ne vom raporta atât la valoarea subiectivă, cât și la cea obiectivă pentru a o stabili pe prima în noile condiții și a identifica diferența corectă dintre prestații, ținând cont de valorile lor inițiale. Prin urmare, nu ne afectează cu nimic demersul de elucidare a pragului onerozității excesive în funcție de componenta previzibilă. Respectiv, cu cât în plus față de fluctuația previzibilă, de valoarea inițială a prestației, dar și față de valoarea inițială și actuală a contraprestației a devenit mai oneroasă prestația?

Continuarea formulei este dificilă, deoarece sunt multe variabile, iar stabilirea unei reguli relevante în toate sau majoritatea ipotezelor este astfel îngreunată; prin urmare, elaborarea unei metode tehnice pare un demers tantic. Vom încerca totuși să surmontăm aceste dificultăți, pe cât se poate, și să demonstrăm o metodă optimă pentru a stabili pragul onerozității excesive, care însă nu se vrea a fi absolută.

Art. 1.271 alin. (1) coroborat sistematic cu alin. (2) C. civ., prin formularea sa, pare că ar viza două ipoteze care ar putea duce la onerozitatea excesivă [„fie datorită (sic!) creșterii costurilor executării propriei obligații, fie datorită (sic!) scăderii valorii contraprestației”<sup>34</sup>].

---

<sup>34</sup> Scăderea valorii contraprestației am văzut-o obiectiv în continuare, ca diminuare efectivă a valorii (de regulă de piață) a contraprestației, dar în dreptul internațional privat este văzută și subiectiv, în sensul că nu mai

Într-adevăr, s-ar putea ca obligația să devină excesiv de oneros de executat strict din cauza creșterii exagerate a valorii ei (e.g., plata în rate a unui preț indexat în valută) sau strict din cauza diminuării anormale a valorii contraprestației (e.g., scăderea radicală a valorii bunului între momentul încheierii contractului și cel al strămutării proprietății). Însă, nu este exclus ca unul sau mai multe evenimente să afecteze valoarea ambelor prestații.

Nu orice majorare a costurilor de executare a propriei obligații va conduce la o majorare a valorii acesteia, reflectată în activul patrimonial al cocontractantului, chiar dacă, de cele mai multe ori, așa se va întâmpla (dacă, e.g., mulți dintre producătorii de pe piață nu vor fi afectați de evenimentul impreviziune, iar prestația debitorului, deși mai greu de executat, va valora la fel de mult pe piața relevantă). Majorarea costurilor îl vizează, în principiu, pe debitorul obligației nemonetare (cu mici excepții, cum ar fi plata prețului indexat cu valoarea unei valute)<sup>35</sup>.

E.g., părțile au stabilit un preț de 1.000 de lei pentru un bun (care era și prețul de pe piața relevantă), pe care vânzătorul urma să îl producă și înstrăineze cumpărătorului, a cărui producție costa 700 de lei, restul de 300 de lei fiind profit, iar ulterior costurile de producție cresc la 1.400 de lei, dar valoarea rămâne la 1.000 de lei pe alte piețe<sup>36</sup>. Nu este clar dacă onerozitatea excesivă va trebui raportată la preț sau la costurile inițiale de producție. În prima ipoteza, am fi departe de onerozitatea excesivă (să stabilim dublarea valorii ca excesivă), deoarece majorarea ar fi de +40% (+400 de lei față de 1.000 de lei). Însă, în cea de-a doua ipoteză, onerozitatea ar fi excesivă, deoarece 1.400 de lei este dublul lui 700 de lei. Profitul care urma a fi obținut era un beneficiu al vânzătorului, inclus în valoarea prestației și pe piața relevantă. Însă, în această situație ipotetică, prețul pe anumite piețe alternative ar rămâne tot la 1.000 de lei, să zicem cu un mic efort de plată a unui transport mai lung, de încă +100 de lei (așadar, 1.000 + 100). Deci, majorarea costurilor nu s-ar resimți în patrimoniul co-contractantului, așa că prestația nu va avea valoarea de 1.700 de lei (700 + 700 + 300), ci de 1.100 de lei, ținând cont și de costurile suplimentare pe care cumpărătorul ar trebui să le suporte cu transportul. La ce se va raporta instanța pentru a stabili pragul onerozității excesive? Raportarea ar trebui făcută la piața pe care producătorul își desfășoară activitatea și să se constate că valoarea propriei prestații a crescut, iar aceasta se reflectă în patrimoniul co-contractantului, chiar dacă există alternative mai ieftine, pe piețe comparabile<sup>37</sup>.

Însă, chiar și în aceste condiții, mai trebuie să lămurim dacă ne vom raporta la prețul de 1.000 de lei sau la prețul majorat de pe piața producătorului (e.g., 1.700 de lei). În prima variantă, ar fi o majorare de +700 de lei, adică de 70% față de 1.000 de lei, iar în cea de-a

---

are valoare (nu mai este utilă) pentru partea care o primește, ceea ce duce la conceptul de *frustration of purpose*. A se vedea comentariul la art. 6.2.2. din Principiile UNIDROIT 2004, pp. 184, 185.

<sup>35</sup> *Idem*, p. 184.

<sup>36</sup> De exemplu, un producător din U.E. trebuia să procure cauciuc pentru a îl prelucra și obține produsul finit, dar se stabilesc taxe de poluare în funcție de cantitatea prelucrată, care fac producția mai costisitoare. În China producția va costa tot atât pentru că nu se introduc taxe de poluare. Deci, pe piața din U.E., prestația va crește valoric, dar pe piața din China nu, atât că se va pune problema costurilor suplimentare cu transportul.

<sup>37</sup> Raportat la exemplul din nota anterioară, valoarea de pe piața Uniunii Europene să zicem că s-ar majora la 1.700 de lei. Desigur că în practică lucrurile nu vor sta tocmai așa, însă aceste exemple sunt metode de simplificare pentru a putea înțelege mai bine raționamentul și pentru a trage mai ușor o concluzie, care nu este sigură că va fi aplicată în totalitatea cazurilor practice, fiind însă suficientă dacă va fi aplicabilă unora (multora) dintre ele.

doua de +700 de lei, adică de +100% față de 700 de lei, având în vedere că cei 300 de lei, cu titlu de profit, erau acoperiți de preț<sup>38</sup>. Teoretic, art. 1271 alin. (2) C. civ. ne sugerează că raportarea va trebui făcută la costuri, deci, ținând cont de exemplele anterioare, la costurile inițiale de producție în cuantum de 700 de lei. Așadar, în exemplul anterior ar fi onerozitate excesivă dacă am accepta dublarea costurilor ca fiind un asemenea prag. Cu toate acestea, costurile plus profitul egal prețul (să zicem  $C + p = P$ ), astfel că trebuie analizată și ponderea costurilor din preț, precum și pe cea a profitului. În exemplul anterior ponderea costurilor era mai mare, iar ponderea profitului era mai mică, însă mai sunt posibile următoarele două variante, respectiv ponderea costuri-profit să fie egală, la fel cum și ponderea costurilor poate să fie mai mică și ponderea profitului să fie mai mare<sup>39</sup>. Credem că pragul onerozității excesive va trebui stabilit și în funcție de aceste ponderi, iar atunci când creșterea costurilor s-ar concretiza în suportarea unei pierderi efective de către debitor, iar nu doar un beneficiu nerealizat (am numit astfel profitul), deja am fi în zona excesivității.

De asemenea, trebuie precizat și faptul că nu totdeauna executarea obligației va presupune costuri de executare, dar va avea o valoare economică fluctuantă, care poate și ea să atragă incidența impreviziunii. *E.g.*, vânzătorul unui imobil nu are costuri, dar dacă, la data la care ar trebui încheiat contractul de vânzare promis, valoarea imobilului s-ar dubla (*e.g.*), tot ar trebui să poată fi invocată impreviziunea. Nu există niciun argument logico-juridic, suficient de puternic, care să justifice aplicarea unui tratament diferențiat între partea care are costuri de executare și cea care va executa mult mai valoros decât inițial, fără a avea costuri, în afară de faptul că, de regulă, prima avansează anumite sume de bani, care nu ajunge *per se* pentru a discrimina în acest fel între cele două ipoteze.

*De lege ferenda*, textul art. 1.271 alin. (2) C. civ. ar trebui reformulat astfel încât să includă și ipoteza simplei majorări a valorii prestației debitorului în raport de contraprestație, atunci când executarea obligației nu presupune *per se* costuri de executare. Probabil această greșală este rezultatul inspirației din instrumentele internaționale, unde, de regulă, există producători (având costuri de producție) și cumpărători.

În variațiile prezentate în continuare, creșterea valorii prestației ( $V_p$ ) trebuie înțeleasă în ambele sensuri, atât ca majorare a costurilor de executare, cât și ca simplă creștere a valorii prestației.

Putem identifica nouă ipoteze de variabile în viitor, după cum urmează: i) valorile prestației și contraprestației se mențin ( $V_p 0, V_{cp} 0$ ); ii) valoarea prestației se menține, iar cea a contraprestației scade ( $V_p 0, V_{cp} -$ ); iii) valoarea prestației scade, iar cea a contraprestației ( $V_p 0, V_{cp} +$ ); iv) valoarea prestației crește, iar cea a contraprestației se menține ( $V_p +, V_{cp} 0$ ); v) valoarea prestației crește, iar cea a contraprestației crește ( $V_p +, V_{cp} +$ ); vii) valorile prestației și contraprestației scad ( $V_p -, V_{cp} -$ ); viii) valoarea prestației scade, iar cea a contraprestației crește ( $V_p -, V_{cp} +$ ); ix) valoarea prestației crește, iar cea a contraprestației

---

<sup>38</sup> Dacă și profitul inclus în valoarea prestației ar fi crescut pe piața relevantă, atunci procentul s-ar majora corespunzător cu profitul neobținut de vânzător.

<sup>39</sup> *E. g.*, 300 de lei costuri de producție și 700 de lei profit. Evident, o dublare în acest caz nu ar fi atât de dramatică, întrucât debitorul nu ar ajunge să suporte din propriul patrimoniu producerea bunului, ci chiar ar mai rămâne și cu un profit consistent de 400 de lei.

scade ( $V_p +, V_{cp} -$ ) [unde  $V_p$  = valoarea prestației,  $V_{cp}$  = valoarea contraprestației, minus = scade, plus = crește, iar zero = se menține; variabilele ii) și iii), iv) și v), viii) și ix) sunt identice, doar că sunt văzute din perspective diferite].

Trebuie repetat că luarea în considerare a componentei previzibile a fluctuațiilor nu conduce la amestecarea condiției subiective a imprevizibilității (deci a tot ce este peste previzibil) cu cea obiectivă a onerozității. Elementul previzibil poate fi stabilit obiectiv de anumite entități, dar dacă nu ar fi, partea cu o pregătire peste medie într-un anumit domeniu va putea să prevadă viitorul mai bine decât o persoană la nivelul mediu sau sub medie. Însă, de obicei există statistici și alte informații disponibile public (mai ales pe Internet), care pot fi accesate, astfel că, și dacă o persoană s-ar afla sub medie, ar putea, teoretic, să se informeze în aceeași măsură. Neaccesarea informațiilor relevante poate fi văzută, în anumite circumstanțe, ca o culpă a părții, în funcție de cât de accesibilă este informația, nu doar pentru a ajunge la ea, ci și pentru a o înțelege, raportat la caracteristicile sale (e.g., informarea despre istoria cursului valutar al unei monede<sup>40</sup> sau despre cel al pieței imobiliare – care, oricum, pentru contemporani și localnici, sunt cvasi-cunoscute, măcar în linii mari). Așadar, de regulă, dacă există informații publice și poate chiar notorii, previzibilitatea trebuie stabilită în funcție de acestea, fiind puse de obicei la dispoziție de autoritățile și instituțiile publice competente. Excepția o reprezintă cazurile marginale în care se poate dovedi că o anumită persoană nu avea cum să le înțeleagă sau, din contră, că putea previziona și mai bine (e.g., fiind un expert care putea să țină cont și de factorii contemporani momentului încheierii contractului).

În consecință, previzibilitatea va depinde nu doar de trăsăturile părții, ci și de următoarele potențiale ipoteze:

1) există o perioadă anterioară relevantă în funcție de care să se poată prezice variațiile prestațiilor în viitor;

2) nu există o perioadă anterioară relevantă, însă există alți factori în funcție de care să se poată face predicția fluctuațiilor valorice în viitor;

3) există o perioadă anterioară relevantă, dar și alți factori de care, împreună cu perioada anterioară relevantă, să se țină cont pentru a se face predicții ale fluctuațiilor viitoare; în această ipoteză, predicția actuală, de obicei, va ține cont și de perioada anterioară relevantă;

4) aplicând oricare dintre ipotezele 1-3, vom constata că nu acoperă întreaga perioadă contractuală, rămânând o diferență pentru care nu se poate aplica aceeași predicție cu același grad de probabilitate; cel mai rezonabil ar fi să considerăm că trendul variației se va păstra pe toată perioada;

---

<sup>40</sup> Cu toate că, în doctrină, s-a apreciat că nu există variații tipice ale cursurilor de schimb valutar, astfel că istoricul fluctuațiilor nu reprezintă un fundament real pentru previzionări. Lucian Bercea, *Protecția consumatorilor prin conversia creditelor în valută*, pct. 2 par. 6, accesat pe: [www.juridice.ro](http://www.juridice.ro). Totuși, în condiții de stabilitate socială, politică și economică, concluzia poate fi nuanțată, în funcție și de puterea monedei etalon, fluctuațiile (de regulă, majorările) având loc gradual de la an la an. Excepție fac perioadele de instabilitate (e. g., crize economice, insurecții, războaie, pandemii).



5) nu există nici o perioadă relevantă anterioară și nici alți factori de care să se țină cont, la modul rezonabil, pentru a efectua predicții viitoare.

În funcție de procentul care va fi stabilit de autoritățile competente statistic, în cazul ipotezelor (1)-(3), informații neapărat accesibile public, ca să fie considerate previzibile la momentul încheierii contractului, vom marca numărul respectiv cu X. Ipoteza a 4-a trebuie să pornească de la procentul de 0%, deoarece nu îi putem cere părții să facă predicții subiective, aleatorii, pe care nici statisticienii nu le puteau estima (deci  $X = 0$ ). Chiar dacă ar fi putut face predicții dificile, cu un grad foarte redus de probabilitate (sau au fost efectuate nepublic), de regulă, nu i se va putea pretinde părții (care probabil nu va fi expert) să depună aceleași diligențe.

#### 4. METODA MATEMATICĂ DE AJUSTARE A PRAGULUI ONEROZITĂȚII EXCESIVE

Stabilind convențional un prag de +100% față de raportul valoric inițial dintre prestații (deci 100% inițial + 100%) sau de -50% (deci 100% inițial - 50%) dintre acestea, similar leziunii (care poate fi reprecizat de judecător *in casu*), la care să se adauge elementul X al variației previzibile a prestației, vom putea extrage formula pragului onerozității excesive ( $P_{oe}$ ), după cum urmează:  $P_{oe} = 200 (\%) + X$  sau  $P_{oe} = 50 (\%) - X$ , indiferent dacă X va fi un număr pozitiv sau negativ.

În funcție de ipotezele variațiilor viitoare ii, v, vi, vii și ix, de mai sus, va trebui să alegem una dintre formulele prezentate. În ipotezele ii ( $V_p 0, V_{cp} -$ ) și vii ( $V_p -, V_{cp} -$ ), va fi folosită formula  $P_{oe} = 50 - X$ , deoarece valorile se duc în jos. În ipotezele v ( $V_p +, V_{cp} 0$ ), vi ( $V_p +, V_{cp} +$ ) și ix ( $V_p +, V_{cp} -$ ), va fi folosită formula  $P_{oe} = 200 + X$ , deoarece valorile se duc în sus.

Indiferent dacă variația istorică a prestațiilor este dublu pozitivă (și prestația, și contraprestația se majorează), dublu negativă (și prestația, și contraprestația se diminuează) sau mixtă, adică și pozitivă, și negativă (prestația se majorează valoric, iar contraprestația se diminuează), în cazul în care există un procent al fluctuațiilor istorice sau al celor previzionate în viitor, dacă există o echivalență valorică perfectă între prestație și contraprestație la momentul contractării, se va aplica formula:  $X_1 - X_2 = X$  (unde  $X_1$  = fluctuația previzibilă a prestației,  $X_2$  = fluctuația previzibilă a contraprestației, iar X = diferența dintre cele două).

De exemplu, dacă  $X_1 = +5\%$  pentru  $V_p$  și  $X_2 = +10\%$  pentru  $V_{cp}$ , considerăm că trebuie să se țină cont de ambele creșteri previzibile, scăzându-se cea mai mare din cea mai mică<sup>41</sup> [ $X = 5 - 10 = -5 (\%)$ ]; așadar, raportat la formulele  $P_{oe}$ , ar însemna că, în caz de majorare în sus a

---

<sup>41</sup> Deoarece ne raportăm totdeauna la debitor ca fiind cel care trebuie să execute prestația, nu contraprestația, iar la data încheierii contractului pentru debitorul împovărat era previzibil că va avea un câștig de +5%, care trebuie însă scăzut din pragul ales de judecător, având în vedere că o pierdere este cu atât mai mare când de așteptat era un câștig. Această metodă funcționează și invers, când debitorul se putea aștepta la o pierdere, caz în care procentul respectiv va trebui adăugat ( $200 + X$ ) sau scăzut ( $50 - X$ ) din pragul ales convențional. De exemplu,  $X_1 = +5\%$  și  $X_2 = -10\%$ , ar fi  $5 - (-10) = +15\%$ , care vor trebui adăugați la +100% ( $200 + 15 = 215$ ) și scăzuți din -50% [ $50 - (+15) = 35$ ], în funcție de cum variază prestațiile. Din nou, această metodă funcționează doar în caz de echivalență perfectă între prestație și contraprestație, deci rar.

ecartului dintre  $V_p$  și  $V_{cp}$ , aplicarea formulei ar trebui să conducă la  $200 + 5 = 195$  (%) sau  $50 - (-5) = 55$  (%)].

Dacă există o diferență subiectivă între prestații, înseamnă că aceeași pondere procentuală va diferi de la prestația mai mare valoric la cea mai mică, fiecare fluctuație, ca procent, valorând diferit, mai mult sau mai puțin, în funcție de valoarea (inițială) la care se aplică. De aceea, în acest caz, pragul ales de judecător (*e.g.*, +100% sau -50%) trebuie corectat cu procentul comun, ponderat, care poate fi extras din procentele care reprezintă dimensiunea variațiilor valorilor la care se aplică.

Indiferent dacă fluctuația previzibilă a prestației este mai mare decât cea a contra-prestației sau viceversa, pentru a se ține cont de valoarea procentuală a majorărilor istorice, proiectate în viitor, vor trebui parcurși următorii pași:

- a)  $X_1 * V_p / 100 = p_1$  și  $X_2 * V_{cp} / 100 = p_2$
- b)  $(V_p + V_{cp}) / 2 = V_{px}$
- c)  $p_1 / V_{px} * 100 = p_{x1}$  și  $p_2 / V_{px} * 100 = p_{x2}$
- d)  $p_{x1} - p_{x2} = p_x$

De exemplu, dacă  $X_1 = +5$  (%) pentru  $V_p = 1.000$  de lei, iar  $X_2 = +10$  (%) pentru  $V_{cp} = 1.200$  de lei, atunci:

- a)  $5 * 1.000 / 100 = 50$  și  $10 * 1.200 / 100 = 120$
- b)  $(1.000 + 1.200) / 2 = 1.100$
- c)  $50 / 1.100 * 100 = 4,54$  (%) și  $120 / 1.100 = 10,9$  (%)
- d)  $4,54 - 10,9 = -6,36$  (%)

În consecință, aplicând formula de mai sus ( $P_{oe} = 200 + X$ ), rezultă că pragul onerozității excesive va fi de  $200 + (-6,36) = 193,64\%$  (deci  $100\% + 93,64\%$ ), aceasta fiind diferența procentuală care trebuie să se mențină între prestații în ipotezele în care va fi implicată majorarea cel puțin uneia dintre prestații [v ( $V_p +, V_{cp} 0$ ), vi ( $V_p +, V_{cp} +$ ) și ix ( $V_p +, V_{cp} -$ )] ori în cazul în care prestațiile se vor diminua sau doar prestația se va diminua, iar contra-prestația se va menține [ii ( $V_p -, V_{cp} 0$ ) și vii ( $V_p -, V_{cp} -$ )], va fi de  $50 - (-6,36) = 56,36\%$  [deci  $100\% - (100 - 56,36) = 100 - 43,64\%$ ].

Această metodă ține cont și de ceea ce părțile puteau previziona, cu privire la ambele prestații, dar și de ponderea fiecărei fluctuații raportat la valorile diferite ale prestațiilor. După cum se poate observa, ea conduce la o diminuare sau majorare proporțională a bazelor convenționale de +100% și -50%, stabilindu-se astfel pragul onerozității excesive. Metoda va fi aplicabilă și dacă majorarea previzibilă a prestației era mai mare decât cea a contraprestației, situație în care rezultatul final va fi neapărat pozitiv, iar el se va adăuga bazei convenționale de +100% sau se va scădea din baza de -50%. Este logic să se întâmple așa, deoarece, în prima ipoteză, debitorul prestației se aștepta să câștige din majorarea

ambelor prestații, iar în cea de-a doua ipoteză el se aștepta să piardă din această majorare, așa că pierderea previzibilă poate fi adăugată sau scăzută din bază.

De exemplu, dacă  $X_1 = +10$  (%) pentru  $V_p = 1.000$  de lei, iar  $X_2 = +5$  (%) pentru  $V_{cp} = 1.200$  de lei, atunci:

- a)  $10 * 1.000 / 100 = 100$  și  $5 * 1.200 / 100 = 60$
- b)  $(1.000 + 1.200) / 2 = 1.100$
- c)  $100 / 1.100 * 100 = 9,09$  (%) și  $60 / 1.100 = 5,45$  (%)
- d)  $9,09 - 5,45 = 3,64$  (%)

În consecință, aplicând formulele de mai sus ( $P_{oe} = 200 + X$  sau  $P_{oe} = 50 - X$ ), rezultă că pragul onerozității excesive va fi de  $200 + 3,64 = 203,64$  % ( $100\% + 103,64$  %), acesta fiind diferența procentuală care trebuie să se mențină între prestații în ipotezele în care va fi implicată majorarea a cel puțin uneia dintre prestații ori în cazul în care prestațiile se vor diminua sau doar prestația se va diminua, iar contraprestația se va menține, va fi de  $50 - 3,64 = 46,36\%$ .

**În consecință, în principiu, ori de câte ori  $V_p / V_{cp} * 100 \geq P_{oe}$ , vom fi în prezența onerozității excesive, iar ori de câte ori  $V_p / V_{cp} * 100 < P_{oe}$ , nu vom fi în prezența onerozității excesive. Diferența dintre fluctuațiile prestației față de contraprestație ar trebui să atingă  $P_{oe}$ <sup>42</sup>.**

În ipotezele în care contraprestația nu a fluctuat în trecut, calculul este mai simplu, fiindcă raportarea se va face strict la prestația care fluctuează, iar  $P_{oe}$  va fi determinat ținând cont de  $50 - X$  sau  $200 + X$ , după caz.

Reiterăm că, în toate cazurile, dacă ar exista o valoare subiectivă a prestației, stabilită contractual, tot același procent va trebui aplicat, ținând cont de necesitatea luării în considerare a diferenței subiective dintre prestații.

Desigur, metodele prezentat *supra* sunt doar o încercare de optimizare a pragului în funcție de fluctuațiile previzibile, de care considerăm că trebuie să se țină cont, însă baza la care se va adăuga sau din care se va scădea procentul respectiv va fi ales de judecător, în funcție de particularitățile cauzei. Pentru simplificare și din motive de oportunitate, am considerat că putem să avem ca reper limitele onerozității excesive prevăzute în ipoteza leziunii, fără a absolutiza totuși.

Rezumând, în vederea stabilirii pragului onerozității excesive, judecătorul va trebui: (i) să țină cont de ponderea dintre costurile de producție și profit raportat la preț, dacă este cazul; (ii) să fixeze o bază convențională, mai mare sau mai mică, ținând cont de pct. (i), de obiectul contractului, implicit și de natura acestuia (e.g., dacă este sinalagmatic sau unilateral, de administrare sau de dispoziție, cu executare *uno actu* – eventual fragmentată – sau cu executare succesivă) precum și de specificul afacerii (e.g., cât de speculativă este), dar și de alte împrejurări relevante (e.g., ruina debitorului, avantajul creditorului, ținând

---

<sup>42</sup> Cu toate acestea, raportul valoric dintre prestații va trebui să pornească de la abaterile pozitive sau negative față de valoarea obiectivă a prestației/-iilor pe care părțile le-au stabilit când au contractat (deci de valorile subiective).

cont și de legătura contractului afectat de impreviziune cu alte contracte, precum și dacă este un contract internațional, durata contractului, cât s-a executat etc.); (iii) *să ajusteze baza convențională în funcție de fluctuațiile previzibile ale prestațiilor, dacă este cazul.*

## **5. CONCLUZII**

Așadar, stabilirea onerozității excesive nu trebuie să fie una discreționară, intuitivă sau, cum s-ar spune pe românește, „după ureche”, ci ea trebuie să fie una bazată pe metode științifice, iar cele mai bune, în această ipoteză, fiind vorba despre valori, sunt metodele logicii formale și ale matematicii. De aceea, în cele precedate am încercat să prezentăm unele criterii și metode rezonabile de stabilire și de ajustare a pragului onerozității excesive, cu speranța că va ajuta atât debitorii, cât și judecătorii să deceleze limita dintre mai oneros și excesiv de oneros mai ușor și într-un mod mai predictibil și mai riguros științific, așa cum dreptul ar trebui să fie, la modul ideal.

