

UNIVERSITATEA TITU MAIORESCU
ȘCOALA DOCTORALĂ DE DREPT



TEZĂ DE DOCTORAT

PARTICULARITĂȚI ALE CONTRACTULUI DE OUTSOURCING
ÎNCHEIAT ÎNTRE PROFESIONIȘTI
(REZUMAT)

Conducător de doctorat:

Prof. univ. dr. Cristinel MURZEA

Student-doctorand:

Tiberiu-Daniel TRIF

BUCUREȘTI 2025

Lucrarea de față își propune o analiză aprofundată a regimului juridic aplicabil contractului de outsourcing în domeniul tehnologiei informației, cu accent pe calificarea obligațiilor părților contractante drept obligații de mijloace sau de rezultat. În contextul unei piețe caracterizate prin dinamism tehnologic, volatilitate contractuală și internaționalizare a prestațiilor, teza explorează în mod critic cadrul normativ actual și identifică limitele aplicabilității acestuia în raport cu realitățile industriei IT.

Demersul științific se fundamentează pe o metodologie pluridisciplinară, utilizând metode istorico-juridice, comparative, economice și logico-deductive, însoțite de o analiză calitativă și cantitativă a jurisprudenței și practicilor contractuale din sistemele de drept continental și common law. În acest cadru, sunt valorificate perspectivele economice ale teoriei costurilor de tranzacție (TCE) și ale abordării resurse-based (RBV), pentru a demonstra influența conținutului tehnic și operațional al prestației asupra calificării juridice a obligației.

Lucrarea distinge între formele contractuale în care se livrează servicii continue, caracterizate prin flexibilitate, lipsa unui rezultat determinat și o mai mică intensitate a răspunderii, și contractele în care se livrează produse software individual determinate, cu funcționalități bine trasate, story points, metodologii agreate și un standard de rezultat angajat explicit sau implicit. Teza susține că, în absența unor clauze explicite și a unei detaliate descrieri a conduitei și standardelor profesionale, furnizorul IT poate fi supus unei obligații de rezultat, în virtutea obiectului concret al prestației.

Este analizat, de asemenea, regimul juridic al clauzelor de limitare a răspunderii, al garanțiilor privind vicii ascunse, al acceptării livrabilelor, precum și implicațiile pe care aceste elemente contractuale le au asupra delimitării între obligațiile de mijloace și cele de rezultat. Sunt formulate distincții esențiale între prestările de servicii, în sens clasic, și outsourcing-ul cu livrare de produs IT, precum și implicațiile juridice ale influenței beneficiarului asupra procesului de execuție.

În final, lucrarea formulează propuneri de lege ferenda, între care necesitatea unui cadru normativ specific pentru contractele IT, inserarea unor reguli privind delimitarea obligațiilor tehnice în funcție de natura rezultatului urmărit, precum și consolidarea mecanismelor de protecție pentru beneficiari în fața dezechilibrelor contractuale. Concluziile subliniază caracterul hibrid și nuanțat al contractului de outsourcing în IT, evidențiind necesitatea unui instrumentar juridic adaptat realităților tehnice și economice ale acestui domeniu strategic.

Justificarea alegerii obiectului cercetării și relevanța temei propuse

Alegerea contractului de outsourcing, cu precădere în domeniul tehnologiei informației, ca obiect al cercetării doctorale, este fundamentată pe importanța tot mai mare a acestui fenomen în practica economică actuală și pe complexitatea sa juridică insuficient explorată în literatura de specialitate, mai ales în contextul dreptului român.

În timp ce majoritatea studiilor dedicate outsourcing-ului sunt centrate pe dimensiunile economice și manageriale, prezenta cercetare propune o abordare juridico-doctrinară și comparativă, având printre obiectivele centrale clarificarea naturii obligației principale a furnizorului: este aceasta o obligație de mijloace sau una de rezultat? Această distincție, clasică în dreptul obligațiilor, are implicații directe asupra regimului juridic al răspunderii, al riscului contractual și al mecanismelor de executare.

Lucrarea are un caracter aplicat, fiind inspirată din experiența profesională directă a autorului în cadrul industriei IT, experiență ce a evidențiat dificultățile de calificare și negociere a obligațiilor contractuale, precum și efectele juridice ale redactării ambigue a contractelor de prestări de servicii externalizate. În același timp, cercetarea are un pronunțat caracter inovator în contextul juridic românesc, în care nu există reglementări exprese privind contractul de outsourcing, deși acesta este intens utilizat în practică și ridică frecvent probleme de calificare și interpretare juridică.

Pe lângă aportul doctrinar, teza oferă o analiză comparativă între sistemele de drept continental și cel de common law, ilustrând divergențele în materie de interpretare a obligațiilor contractuale și în modul de abordare a răspunderii în contractele nenumite. Este vizată în special distincția dintre serviciile livrate sub forma unor rezultate determinate (de regulă, obligații de rezultat) și serviciile continue, repetitive, fără livrabile clar definite (obligații de mijloace).

Teza oferă o contribuție valoroasă atât în plan teoretic, prin clarificarea unor concepte juridice esențiale, cât și în plan practic, prin formularea unor propuneri aplicabile în redactarea, negocierea și executarea contractelor de outsourcing. Într-o epocă în care externalizarea devine un mecanism uzual în toate sectoarele economice, inclusiv în România, cercetarea de față răspunde unei nevoi reale de clarificare juridică și de conturare a unui cadru contractual echilibrat între furnizor și client.

Metodologia cercetării

Demersul științific al tezei se fundamentează pe o abordare metodologică pluralistă, adecvată complexității temei propuse – analiza obligațiilor contractuale în cadrul contractelor de outsourcing, cu accent pe distincția între obligațiile de mijloace și cele de rezultat. Cercetarea combină metode tradiționale ale științei juridice – istorico-dogmatică, comparativă și logică – cu instrumente moderne de analiză empirică și economică.

Metoda istorică a permis înțelegerea evoluției conceptelor juridice relevante, iar metoda comparativă a fost esențială pentru identificarea diferențelor dintre abordările din sistemele de drept continental și cele de common law, cu accent pe influențele actuale reciproce în materia clauzelor contractuale. În paralel, metoda logică a fost utilizată pentru a clarifica raționamentele juridice privind interpretarea obligațiilor contractuale.

Cercetarea a fost susținută și de metode cantitative, prin analiza unor decizii judecătorești relevante, în scopul observării aplicabilității efective a normelor în practica instanțelor. A fost integrată și analiza economică a Dreptului, în vederea evaluării eficienței soluțiilor juridice și a impactului acestora asupra gestiunii riscurilor contractuale.

O contribuție semnificativă este reprezentată de includerea unor studii de caz din domeniul tehnologiei informației și din industrii conexe, care au permis testarea aplicabilității teoriilor în contexte concrete. Cercetarea are, astfel, și o componentă interdisciplinară, fiind ancorată în realitățile comerciale și contractuale contemporane.

Această metodologie integrativă a permis dezvoltarea unui cadru analitic solid pentru clarificarea naturii obligației principale în contractele de outsourcing și formularea de soluții practice, utile atât pentru doctrină, cât și pentru practicieni. Lucrarea oferă o contribuție relevantă în direcția creării unui instrumentar conceptual și normativ mai coerent în materie de contracte nenumite și obligații complexe.

Lucrarea de față este structurată pe șase capitole, fiecare dintre acestea fiind dedicat unui set clar de obiective științifice și contribuții tematice, în vederea realizării unei analize riguroase, sistematice și interdisciplinare a contractului de outsourcing în domeniul tehnologiei informației, cu accent pe calificarea juridică a obligației principale a prestatorului.

Primul capitol are un caracter introductiv și oferă cadrul socio-economic și normativ care justifică necesitatea cercetării. Sunt abordate aspecte privind evoluția pieței serviciilor externalizate, impactul transformărilor digitale asupra raporturilor juridice și conturarea outsourcing-ului ca practică contractuală emergentă în dreptul civil contemporan.

Capitolul al doilea dezvoltă o analiză a regimului juridic aplicabil contractelor nenumite și profesionale, atât în dreptul român, cât și în dreptul comparat. Sunt analizate condițiile de validitate și mecanismele de interpretare aplicabile contractelor de outsourcing, cu accent pe diversitatea soluțiilor legislative și doctrinare existente în sistemele de drept continental și anglo-saxon.

Al treilea capitol constituie nucleul descriptiv al cercetării și este dedicat investigării outsourcing-ului ca formă contractuală autonomă. Se discută caracteristicile specifice ale contractelor de externalizare în IT, natura serviciilor prestate, structura tehnico-juridică a contractului, rolul uzanțelor și cutumelor, precum și tipologiile de clauze specifice industriei. Este de asemenea analizată influența metodologiilor de lucru (Agile, Waterfall) și a practicilor comerciale asupra structurii contractuale.

Capitolul al patrulea oferă o analiză aprofundată a obligațiilor contractuale, cu accent pe distincția dintre obligațiile de mijloace și obligațiile de rezultat. În această secțiune, se pune accent pe criteriile de calificare a obligației prestatorului, pe implicațiile regimului juridic al răspunderii contractuale, precum și pe modalitățile de limitare și modificare a răspunderii. Această analiză este completată de exemple jurisprudențiale relevante.

Capitolul al cincilea sintetizează principalele concluzii de lege lata și de lege ferenda rezultate din cercetare. Sunt formulate propuneri concrete de reglementare, în sensul includerii contractelor de outsourcing în structura Codului civil și al adaptării dispozițiilor privind răspunderea contractuală la specificul prestațiilor din industria tehnologică.

Capitolul final este dedicat bibliografiei, reunind sursele doctrinare, legislative și jurisprudențiale utilizate în susținerea argumentației.

Această structură a fost gândită pentru a asigura o trecere naturală de la analiza teoretică la cercetarea aplicată și de la aspectele generale ale obligațiilor civile la particularitățile concrete ale executării contractelor de outsourcing, contribuind astfel la clarificarea și fundamentarea juridică a unui domeniu aflat în plină expansiune și relativ slab reglementat în dreptul intern.

Capitolul I. Considerații preliminare

Această secțiune fundamentează necesitatea teoretică și practică a analizei contractelor de outsourcing IT într-un context socioeconomic marcat de transformări rapide, digitalizare accelerată și interdependențe globale sporite. În primul rând, este evidențiată tranziția outsourcing-ului de la o strategie de reducere a costurilor la un instrument esențial de inovare, agilitate și adaptabilitate strategică. Fenomenele globale sau cu impact major, printre care amintim pandemia de COVID-19, precum și avansul inteligenței artificiale au accentuat importanța infrastructurilor digitale reziliente și a cadrelor contractuale flexibile, care să răspundă schimbărilor bruște ale mediului economic și social.

Din perspectivă economică, externalizarea IT este abordată ca o strategie de optimizare a performanței prin delegarea unor activități critice către furnizori specializați, capabili să ofere expertiză, scalabilitate și inovație. Totodată, sunt analizate riscurile asociate acestor parteneriate, inclusiv cele legate de relocarea activității sau de expunerea la practici contractuale inechitabile.

Contextul social aduce în discuție implicațiile outsourcing-ului asupra forței de muncă, asupra echității digitale și a transformărilor culturale determinate de munca la distanță. Este subliniat rolul esențial al incluziunii, al responsabilității sociale și al reglementării etice în gestionarea impactului outsourcing-ului asupra indivizilor și comunităților.

La nivel juridic, se constată lipsa unei reglementări specifice a contractului de outsourcing în dreptul român, ceea ce generează incertitudine și impune nevoia adaptării cadrului normativ. Sunt discutate atât aportul Codului civil, cât și influența reglementărilor și jurisprudenței europene, care configurează indirect obligațiile părților implicate în contractele IT cu dimensiune transfrontalieră.

Secțiunea se încheie cu formularea unui deziderat esențial: constituirea unui cadru juridic adaptabil, coerent și etic, capabil să gestioneze complexitatea raporturilor de outsourcing IT, să susțină inovația și protecția juridică echilibrată a tuturor părților implicate. Se propune o abordare integrativă, în care instrumentele contractuale nenumite și normele profesionale să fie armonizate cu valorile justiției, demnității și solidarității.

Capitolul II. Contractele nenumite și contractele profesionale. Reglementare. Aspecte de drept comparat

Acest capitol tratează natura juridică a contractului de outsourcing, evidențiind tensiunile dintre concepția monistă adoptată de noul Cod civil român și necesitatea recunoașterii unor trăsături comerciale distincte ale acestui tip de contract. Este analizată dezbaterea doctrinară

privind eliminarea autonomiei dreptului comercial în favoarea unui sistem unitar de drept privat, reliefându-se, totodată, persistența unui dualism de facto, prin supraviețuirea unor norme speciale comerciale și importanța acestor reglementări în economia națională.

Se detaliază aplicarea principiilor generale ale dreptului contractelor, precum libertatea contractuală, consensualismul, forța obligatorie, buna-credință, relativitatea și opozabilitatea efectelor, dar și principii moderne, cu statut mai degrabă doctrinar, precum solidarismul contractual, proporționalitatea, coerența contractuală și loialitatea între părți. Sunt explicate implicațiile lor în structura și executarea contractelor de outsourcing IT, cu accent pe menținerea echilibrului contractual în fața riscurilor tehnologice și economice.

Textul oferă o analiză comparativă extinsă, cuprinzând perspective din dreptul francez, britanic, italian, olandez și quebechez, evidențiind faptul că regimul contractelor nenumite, inclusiv outsourcing-ul, este abordat în mod flexibil și funcțional, prin completarea normelor generale cu cele speciale ale contractelor similare. Este subliniată și relevanța aspectelor de dreptul muncii și fiscalitate în externalizarea serviciilor, inclusiv în raport cu legislația europeană (TUPE 2006, GDPR, Directivele privind drepturile dobândite).

Totodată, se afirmă natura hibridă a contractului de outsourcing în dreptul român – un contract nenumit cu trăsături profesionale – și se evidențiază necesitatea unei reglementări mai clare, de lege ferenda, care să țină cont de complexitatea și impactul economic al acestor contracte în practică. Textul fundamentează propunerea integrării unei reglementări dedicate contractelor de outsourcing în Codul civil, în linie cu tendințele europene.

Mai departe analizează regimul juridic aplicabil contractelor nenumite și contractelor profesionale în contextul dreptului civil român, cu accent pe relevanța acestora în domeniul outsourcing-ului IT. Contractul nenumit este definit ca un acord contractual fără reglementare expresă în lege, guvernat în principal de normele generale ale Codului civil (art. 1166–1323), iar în completare, de regulile aplicabile contractelor numite cu care prezintă cea mai mare asemănare (art. 1168 și 1.168 C. civ.).

Se evidențiază rolul principiului libertății contractuale în configurarea acestor contracte, precum și dificultățile de calificare juridică generate de caracterul lor hibrid, deseori combinând elemente din multiple contracte tipice. Noul Cod Civil acceptă, în mod expres, aplicarea prin analogie a regulilor speciale ne-derogatorii, fără a încălca interdicțiile art. 10 C. civ., iar în lipsa normelor legale, uzanțele și practicile profesionale devin izvoare supletive relevante în determinarea conținutului convențiilor (art. 1 și art. 1272 C. civ.).

Contractele de outsourcing sunt prezentate ca forme tipice de contracte nenumite, adaptate nevoilor specifice ale părților, în special în industriile reglementate și dinamice precum IT-ul. Se subliniază necesitatea distincției între obligațiile de mijloace și cele de rezultat, cu implicații

directe asupra regimului răspunderii. În lipsa stipulării exprese, obligația de mijloace este prezumată în dreptul român. În același timp, contractele de outsourcing în domenii tehnice ridică cerințe de diligență și profesionalism, asimilându-se contractelor profesionale.

Sunt analizate și clauzele uzuale privind răspunderea contractuală, alocarea riscurilor, confidențialitatea și protecția datelor personale, în special în contextul conformității cu Regulamentul GDPR. Contractele profesionale, deși nespecifice în Cod, implică obligații sporite datorită naturii specializate a serviciilor și standardelor ridicate de competență, ceea ce justifică adesea calificarea obligațiilor ca fiind de rezultat.

Acest capitol evidențiază, printre altele, convergențele dintre regimul juridic român și tendințele dreptului comparat (Franța, Italia, Olanda, Québec), în care se acceptă tot mai mult o reglementare flexibilă a contractelor nenumite, însoțită de protecții suplimentare în funcție de natura profesională a prestațiilor. Este evidențiată nevoia de dezvoltare legislativă de lege ferenda în sensul reglementării explicate a contractelor de outsourcing și al recunoașterii caracterului profesional acolo unde natura obligațiilor și domeniul o impun.

Secțiunea oferă, de asemenea, o analiză comparativă aprofundată a reglementării contractelor nenumite în diverse sisteme de drept civil, reliefând convergențele și particularitățile fiecărei jurisdicții în contextul libertății contractuale și al aplicabilității normelor generale. În centrul acestei analize se află ideea larg acceptată, la nivel internațional, conform căreia contractele nenumite – deși lipsite de o reglementare expresă – sunt valide și opozabile, cu condiția respectării normelor generale ale dreptului obligațiilor și a principiilor fundamentale de legalitate, echitate și moralitate.

Sunt prezentate reglementările relevante din Franța (art. 1105 C. civ.), Italia (art. 1322–1323 C. civ.), Olanda (art. 6:215 BW), Québec (art. 1377 C.c.Q.), Brazilia (art. 425 C. civ.) și Republica Moldova (art. 994 și art. 774 C. civ.), toate recunoscând legitimitatea contractelor nenumite și aplicabilitatea normelor generale în lipsa unei reglementări speciale. Este subliniată o trăsătură comună a acestor sisteme: principiul autonomiei de voință și posibilitatea părților de a concepe aranjamente contractuale atipice, adaptate nevoilor lor, cu respectarea cadrului juridic general.

În mod deosebit, analiza scoate în evidență utilitatea contractelor nenumite în domenii dinamice, precum outsourcing-ul sau serviciile profesionale, unde structurile contractuale standardizate nu sunt întotdeauna adecvate. Contractele nenumite permit o flexibilitate sporită, dar impun totodată obligații clare de bună-credință și diligență profesională, în conformitate cu legislațiile naționale și cu standardele internaționale.

Sunt aduse exemple concrete din jurisprudență și doctrină, cum ar fi contractul de transfer al sportivilor, acorduri de utilizare a unor componente structurale pentru publicitate, pentru a

ilustra aplicarea concretă a acestor tipuri de convenții. Se relevă dificultățile de calificare juridică și riscurile abuzurilor contractuale, îndeosebi în lipsa unor repere normative clare, dar și rolul pe care îl joacă uzanțele și practica profesională în completarea lacunelor legislative.

Astfel, această parte a lucrării susține necesitatea unei abordări flexibile și adaptative în materie contractuală, fără a neglija exigențele de conformitate juridică, echilibru contractual și protecție a intereselor legitime ale părților. Reglementarea contractelor nenumite în dreptul comparat oferă un cadru teoretic și practic solid pentru analizarea contractelor de outsourcing și a altor forme contractuale emergente, al căror regim juridic derivă din principiile generale și nu din norme speciale.

Capitolul dedicat contractelor nenumite și profesionale, cu accent pe contractele de externalizare (outsourcing), fundamentează o analiză juridică și comparativă solidă, axată pe regimul aplicabil acestora în dreptul românesc și în sistemele juridice relevante.

În dreptul românesc, contractele de externalizare sunt, în mod caracteristic, contracte nenumite – convenții atipice, lipsite de o reglementare expresă, dar admise pe deplin în virtutea principiului autonomiei de voință, consacrat de art. 1.169 din Codul civil. Aplicabilitatea regulilor generale (art. 1.166–1.323 C. civ.) și, în subsidiar, a dispozițiilor specifice celui mai apropiat contract numit (art. 1.168 C. civ.) constituie cadrul normativ de referință. Această arhitectură juridică flexibilă, deși avantajoasă pentru adaptarea la nevoile economice actuale, generează în practică provocări privind calificarea obligațiilor contractuale – în special distincția dintre obligațiile de mijloace și cele de rezultat.

Externalizarea serviciilor IT evidențiază cu pregnanță aceste dificultăți, întrucât livrările presupun adesea un nivel ridicat de personalizare și de competență tehnică. În absența unor norme speciale, este esențială o redactare clară și riguroasă a contractului, în special în privința naturii obligației furnizorului, structurii drepturilor de proprietate intelectuală, alocării riscurilor și regimului de răspundere.

Analiza comparativă evidențiază că majoritatea statelor europene de inspirație continentală (Franța, Italia, Olanda, Québec, Moldova) recunosc contractele nenumite și le supun normelor generale ale dreptului contractelor. În dreptul anglo-saxon, abordarea este funcțională: prevalează common law-ul contractual, completat de reglementări speciale. România, deși a adoptat formal un sistem monist, păstrează elemente de dualism normativ, mai ales prin legi speciale în materii comerciale (societăți, insolvență, titluri de valoare).

În plan european, dreptul unional are o influență semnificativă asupra structurării contractelor de outsourcing, în special prin Regulamentul general privind protecția datelor (GDPR) și Directiva 2001/23/CE privind transferul întreprinderilor, care impun standarde imperative în materie de protecție a datelor și drepturile salariaților.

Capitolul III Outsourcing-ul din perspectiva economică. Introducere în studiul Contractului de Outsourcing

Externalizarea, înțeleasă ca fenomen economic și contractual, poate fi explicată prin două paradigme teoretice fundamentale: economia costurilor de tranzacție (TCE) și perspectiva bazată pe resurse (RBV). Prima dintre acestea, formulată în lucrările lui Ronald Coase și Oliver Williamson, pornește de la premisa că întreprinderile există pentru a minimiza costurile tranzacționale implicate în relațiile de piață, cum sunt cele de negociere, monitorizare și executare. În acest context, externalizarea este văzută ca o decizie economică rațională, care se justifică doar atunci când costurile aferente tranzacțiilor externe sunt mai mici decât cele ale unei gestiuni interne. TCE atrage atenția asupra riscurilor de comportament oportunist, mai ales în condiții de incertitudine și specificitate a activelor, și recomandă structuri contractuale capabile să reducă aceste vulnerabilități.

Pe de altă parte, RBV interpretează externalizarea nu doar ca pe o chestiune de eficiență economică, ci și ca pe o alegere strategică ce implică delimitarea clară între resursele esențiale și cele periferice ale firmei. Potrivit acestei perspective, activitățile ce contribuie direct la avantajul competitiv trebuie păstrate intern, iar cele auxiliare pot fi externalizate, cu condiția să nu afecteze negativ poziționarea pe piață a întreprinderii. În timp ce TCE se axează pe guvernanta și costuri, RBV pune accentul pe identitatea organizațională și pe protejarea resurselor critice, subliniind importanța păstrării controlului asupra cunoștințelor, tehnologiilor și competențelor distinctive.

Integrarea celor două paradigme oferă un cadru comprehensiv pentru analiza juridică și contractuală a outsourcing-ului. Un contract de externalizare solid, în acest sens, nu se rezumă la o simplă convenție juridică, ci devine un instrument de gestionare a riscurilor și de consolidare a avantajelor strategice. Din perspectiva TCE, contractul trebuie să prevadă clauze clare privind performanța, penalitățile, rezilierea și mecanismele de soluționare a litigiilor. Din perspectiva RBV, el trebuie să asigure protecția drepturilor de proprietate intelectuală, a know-how-ului și a informațiilor esențiale pentru poziția competitivă a firmei. Această abordare duală presupune o redactare atentă, în care părțile anticipează posibilele dezechilibre și riscuri, protejându-și totodată interesele strategice.

Concluzia principală care se desprinde din analiza acestor două fundamente teoretice este că deciziile privind externalizarea nu trebuie tratate izolat sau doar din perspectiva costurilor imediate. Ele trebuie să reflecte o înțelegere profundă a funcțiilor critice ale organizației și a echilibrului dintre eficiența operațională și protejarea valorii pe termen lung. Externalizarea devine astfel o decizie de natură mixtă, economică și strategică, dar și juridică, prin prisma obligațiilor

asumate și a riscurilor distribuite contractual. Din acest motiv, contractele de outsourcing trebuie construite într-o manieră care reflectă simultan logica TCE și exigențele RBV, garantând astfel nu doar eficiență, ci și sustenabilitate și competitivitate. Acest echilibru este esențial într-o economie globalizată și volatilă, în care avantajele competitive sunt din ce în ce mai fragile, iar relațiile contractuale trebuie să fie tot mai robuste.

Outsourcing-ul reprezintă o practică contractuală complexă, situată la intersecția dintre economie, strategie managerială și drept, fiind tratată astăzi, din punct de vedere juridic, ca o varietate de contracte nenumite. Originile fenomenului pot fi plasate în decizia istorică a companiei Eastman Kodak din 1989 de a externaliza funcția IT către furnizori externi, marcând o schimbare de paradigmă în organizarea activităților corporative. Deși prezent în practică de mai mult timp, outsourcing-ul a fost conceptualizat și analizat relativ recent în literatura de specialitate, fiind adesea echivalat cu transferul către terți al unor activități anterior desfășurate intern, în scopul eficientizării costurilor, concentrării pe activitățile de bază sau integrării unor cunoștințe externe.

Juridic vorbind, outsourcing-ul este relevant în măsura în care presupune încheierea unor contracte care nu sunt reglementate expres de Codul civil, dar sunt supuse regulilor generale ale dreptului obligațiilor, în special ale contractelor nenumite. Acestea trebuie redactate cu maximă atenție pentru a reflecta specificul relației de afaceri, distribuția riscurilor, obligațiile părților și mecanismele de control și sancțiune. Din punct de vedere teoretic, outsourcing-ul este explicat prin două mari paradigme: teoria costurilor de tranzacție (TCE) și perspectiva bazată pe resurse (RBV), ambele cu implicații importante asupra structurii contractului și a strategiilor de reglementare a relației dintre client și furnizor.

Conform TCE, firma recurge la outsourcing atunci când costurile tranzacțiilor pe piață sunt mai mici decât cele ale organizării interne, însă această alegere depinde de gradul de incertitudine, de specificitatea activelor implicate și de frecvența interacțiunilor. Astfel, cu cât riscurile de oportunism, renegociere și pierdere de control sunt mai mari, cu atât devine mai probabilă opțiunea pentru integrarea internă. În acest sens, contractul de outsourcing trebuie să includă clauze care limitează aceste riscuri: penalități, KPI, SLA și mecanisme de reziliere controlată.

RBV adaugă o dimensiune strategică, argumentând că externalizarea este acceptabilă doar în cazul activităților secundare, iar cele esențiale pentru avantajul competitiv – resurse rare, valoroase, greu de imitat – trebuie păstrate intern. Această teorie justifică introducerea în contractele de outsourcing a unor clauze de confidențialitate extinsă, de neutilizare a know-how-ului în favoarea concurenților și de interzicere a preluării resurselor umane valoroase. În plus, RBV oferă o justificare juridică pentru clauzele de non-solicitare și pentru alocarea exclusivă a specialiștilor-cheie în proiecte dedicate.

Empiric, cercetările arată că, în practică, firmele nu aleg outsourcing-ul exclusiv pentru a economisi, ci și pentru a învăța, a se adapta la incertitudine și a accesa inovația prin colaborarea cu furnizori specializați. Într-un mediu economic instabil, cu progres tehnologic rapid, outsourcing-ul devine un vehicul de învățare și reînnoire organizațională. Din această perspectivă, contractul trebuie să încurajeze partajarea de cunoștințe, să faciliteze transferul de competențe și să prevină efectele adverse ale unui „unlearning” insuficient, care poate apărea atunci când firmele pierd controlul asupra activităților externalizate.

În concluzie, outsourcing-ul nu poate fi încadrat într-un tipar contractual rigid, ci trebuie analizat ca o categorie contractuală flexibilă, guvernată de autonomie contractuală, dar supusă regulilor generale ale dreptului civil și comercial. El implică o serie de riscuri și beneficii care trebuie atent evaluate atât economic, cât și juridic, în funcție de natura activității, de nivelul de incertitudine, de specificitatea resurselor implicate și de obiectivele strategice ale clientului. Contractul de outsourcing devine, în acest context, nu doar un instrument juridic de prestare de servicii, ci și un mijloc de realizare a unui parteneriat complex, în care dreptul trebuie să asigure echilibrul între eficiență, protecția resurselor critice și adaptabilitatea la schimbare.

Contractele de externalizare în domeniul tehnologiei informației (IT) reprezintă o formă evoluată și sofisticată a contractelor nenumite, adaptate exigențelor digitale și transformărilor profunde din structura organizațională modernă. De la formele tradiționale de externalizare a infrastructurii IT – în care un singur furnizor prelua echipamentele și personalul clientului – până la modelele fragmentate actuale, outsourcing-ul IT s-a transformat dintr-o simplă soluție de reducere a costurilor într-un instrument strategic esențial pentru inovare, digitalizare și securitate.

Totodată, externalizarea IT se caracterizează printr-o diversitate contractuală crescută. Aceasta impune structurarea unor acorduri care să reflecte cu precizie natura serviciilor furnizate, responsabilitățile asumate, parametrii de performanță și modelele comerciale asociate. Fie că este vorba despre externalizarea proceselor de afaceri (BPO), infrastructură ca serviciu (IaaS), software ca serviciu (SaaS) sau modele hibride și multi-sourcing, fiecare tip de relație contractuală presupune o reglementare specifică a obligațiilor, garanțiilor, riscurilor și modalităților de reziliere.

Pe măsură ce digitalizarea a avansat, furnizorii au început să preia responsabilități integrate, acoperind nu doar aspecte tehnice, ci și componente esențiale ale proceselor de afaceri. Contractele moderne de outsourcing IT nu mai vizează doar delegarea unei sarcini tehnice, ci includ obiective de business, aliniere strategică, partajarea riscurilor și mecanisme de stimulare a inovării. Din această perspectivă, contractele trebuie să fie redactate cu atenție sporită, incluzând clauze privind livrabilele, nivelurile de servicii (SLA), indicatorii de performanță (KPI), penalitățile, obligațiile de confidențialitate, protecția datelor și conformitatea cu standarde internaționale de securitate.

Apariția modelelor precum multi-sourcing-ul și externalizarea hibridă evidențiază o tendință clară de specializare și fragmentare contractuală, care ridică provocări suplimentare în ceea ce privește coordonarea, interdependențele și responsabilitatea juridică. În aceste contexte, delimitarea clară a „turnurilor de servicii” (service towers) și a limitelor fiecărui furnizor devine esențială pentru evitarea litigiilor. De altfel, numeroase dispute juridice în materia outsourcing-ului IT au la bază ambiguități privind serviciile convenite, nivelurile de performanță sau modalitățile de tarificare.

Din punct de vedere comercial, modelele de preț variază de la taxele lunare recurente specifice serviciilor cloud, la plăți etapizate sau tarife fixe pentru livrabile, până la modele tarifare bazate pe rezultate și unități de resurse. Această flexibilitate necesită, la nivel contractual, o clarificare minuțioasă a metricilor de evaluare, a pragurilor de ajustare a costurilor și a condițiilor de adaptare la schimbările tehnologice sau organizaționale.

Astfel, contractele de outsourcing IT, în forma lor contemporană, solicită o abordare juridică inter- și multidisciplinară, care să îmbine înțelegerea profundă a tehnologiei cu rigurozitatea dreptului obligațiilor. Dincolo de simpla externalizare a unor funcții, ele constituie veritabile arhitecturi contractuale, menite să asigure echilibrul între performanță, securitate, adaptabilitate și protecția intereselor legitime ale părților. Din acest motiv, externalizarea IT trebuie tratată, juridic, ca o categorie contractuală profesională distinctă, care necesită instrumente de reglementare adecvate complexității și impactului său în economia digitală.

Externalizarea serviciilor informatice prin contract, cu accent pe dezvoltarea de produse software personalizabile, implică o complexitate juridică și operațională tot mai ridicată, reflectând atât transformările tehnologice, cât și sofisticarea cerințelor organizaționale. În contextul actual, contractele de outsourcing IT nu mai vizează doar furnizarea infrastructurii sau a unor servicii standardizate, ci includ tot mai frecvent elemente de dezvoltare software, livrabile strategice, soluții cloud, colaborare multiplă între furnizori și responsabilități de transformare digitală.

Din punct de vedere juridic, această diversificare presupune încheierea unor contracte nenumite complexe, în care clauzele referitoare la livrabile, standarde de calitate, confidențialitate, proprietate intelectuală, protecția datelor și governanța contractuală joacă un rol central. Practica demonstrează că aceste contracte trebuie să fie în același timp flexibile și riguroase: flexibile, pentru a permite adaptarea la schimbări tehnologice rapide și la variațiile contextuale, dar și riguroase, pentru a garanta echilibrul obligațiilor, gestionarea riscurilor și executarea fidelă a serviciilor convenite.

Externalizarea dezvoltării software presupune o colaborare extinsă între client și furnizor, care poate fi afectată de numeroase variabile: geografie, cultură organizațională, metodologie de lucru, maturitatea proceselor și nivelul de standardizare. Aceste aspecte sunt reflectate în mod

direct în construcția contractuală, în special în ceea ce privește responsabilitățile asumate, testele de acceptanță, criteriile de succes și eventualele mecanisme de penalizare sau de partajare a câștigurilor.

Modelele de contractare tipice includ, pe lângă contractul principal de externalizare, și acorduri de subcontractare, în care responsabilitatea juridică finală revine contractantului principal. Această structură creează o rețea contractuală ce trebuie guvernată cu precizie, astfel încât obligațiile asumate în raport cu clientul să fie reflectate corespunzător în relațiile cu subcontractanții. Se impune, astfel, o diligență contractuală sporită în redactarea clauzelor de transfer al riscului, în determinarea limitelor răspunderii, în corelarea tarifelor și în implementarea cerințelor de conformitate.

Un aspect esențial pentru validitatea și eficiența acestor contracte îl constituie capacitatea părților de a anticipa și operaționaliza înțelesul și aplicarea clauzelor în practică. Deși contractele nu pot acoperi exhaustiv toate circumstanțele viitoare, ele trebuie să ofere suficiente mecanisme de adaptare, guvernare și soluționare a litigiilor. În acest sens, integrarea unor proceduri de monitorizare, raportare, escaladare a conflictelor și ajustare a obligațiilor devine indispensabilă pentru a asigura executarea loială și eficientă a contractului.

Nu în ultimul rând, externalizarea serviciilor informatice, în special în domeniul dezvoltării software personalizate, reclamă o abordare juridică atent calibrată, care să integreze nu doar norme de drept civil, ci și bune practici din dreptul comercial, protecția datelor, dreptul muncii și dreptul proprietății intelectuale. Este necesară o reglementare adaptată specificului acestor contracte nenumite și profesionale, care să permită tratarea lor ca instrumente strategice în evoluția digitală a întreprinderilor.

Contractul de outsourcing, în special în domeniul tehnologiei informației, este un contract nenumit, sinalagmatic, cu titlu oneros, comutativ, consensual, de regulă cu executare succesivă și, în cele mai multe cazuri, negociat. Aceste trăsături juridice se desprind atât din analiza doctrinară a categoriilor contractuale, cât și din specificul raporturilor de outsourcing așa cum se desfășoară în practică.

În primul rând, caracterul sinalagmatic al contractului este determinat de reciprocitatea și interdependența obligațiilor: furnizorul de servicii IT se angajează să presteze servicii determinate (precum dezvoltarea, mentenanța, integrarea de sisteme, consultanța tehnică), în timp ce beneficiarul se obligă să achite un preț în schimbul acestor servicii. De aici decurg și efectele juridice specifice contractelor sinalagmatice, precum excepția de neexecutare și regimul juridic al riscului.

În al doilea rând, contractul de outsourcing este un contract cu titlu oneros și, în mod uzual, comutativ. Ambele părți urmăresc obținerea unui avantaj economic clar determinabil la data

încheierii contractului – beneficiarul urmărește dobândirea unui serviciu IT sau a unui produs software, iar furnizorul urmărește plata prețului negociat. Chiar dacă natura livrabilului poate presupune uneori o marjă de evoluție (ex. în dezvoltarea de aplicații), contractul este de regulă bazat pe estimări cantitative și calitative ferme, ceea ce îl încadrează în categoria comutativelor.

Din perspectiva formei, contractul de outsourcing este în mod obișnuit consensual: el se încheie valabil prin simplul acord de voință al părților, fără a fi necesare formalități speciale de validitate. Totuși, în practică, în special în raporturile profesionale complexe, părțile pot conveni asupra unor condiții de formă suplimentare (de exemplu, semnarea în formă scrisă, autentificarea, includerea unor anexe sau referințe standard).

Caracterul nenumit al contractului rezultă din lipsa unei reglementări exprese în Codul civil român sau în legislația conexasă. Deși asemănător în anumite privințe cu contractul de prestări servicii sau contractul de furnizare, contractul de outsourcing este un construct contractual atipic, modelat de necesitățile economice ale părților și de specificul sectorului tehnologic. Prin urmare, aplicarea normelor juridice se face în mod suplinitor, prin recurs la regulile generale ale obligațiilor și, subsidiar, prin analogie cu contractele numite similare.

În ceea ce privește libertatea de negociere, contractele de outsourcing sunt de regulă negociate, mai ales în cazul tranzacțiilor între profesioniști egali din punct de vedere economic. Totuși, în unele cazuri – mai ales în relația cu furnizori mari de tip „hyperscaler” – părțile se confruntă cu contracte de adeziune, în care beneficiarul are o marjă limitată de negociere.

În fine, în funcție de obiectul și de structura contractuală, contractul de outsourcing poate avea fie o executare dintr-odată (de exemplu, livrarea unui software finit), fie o executare succesivă (în cazul contractelor de mentenanță, suport tehnic sau servicii cloud prelungite în timp). Acest aspect este determinant pentru aplicarea normelor privind neexecutarea, rezilierea sau ajustarea contractului.

Prin toate aceste trăsături, contractul de outsourcing se conturează ca un instrument juridic polivalent, adaptabil, dar complex, care impune o analiză riguroasă și o redactare atentă pentru a reflecta corect echilibrul economic și juridic dintre părți. În absența unei reglementări exprese, rigoarea conceptuală și claritatea obligațiilor sunt esențiale pentru validitatea și eficiența relației contractuale.

Contractul de outsourcing în IT, calificat drept contract nenumit, se bucură de validitate juridică atât timp cât respectă condițiile generale ale dreptului civil: consimțământul valabil, capacitatea părților, un obiect determinat și o cauză licită. Deși nereglementat expres de Codul civil, acest contract este pe deplin admis în virtutea libertății contractuale, fiind adaptat nevoilor economice contemporane și evoluției sectorului tehnologic.

Caracterul nenumit al contractului reflectă natura sa inovatoare, cu structură flexibilă și configurabilă în funcție de specificul fiecărei relații comerciale. Această flexibilitate, deși benefică în plan practic, generează dificultăți interpretative în instanță, în special în absența unor repere legale sau doctrinare clare. Părțile pot profita de caracterul atipic pentru a influența raportul juridic în favoarea lor, invocând uzanțe sau apropierea de un contract numit pentru a justifica anumite clauze sau practici.

Conținutul contractului este determinat de ansamblul drepturilor și obligațiilor asumate de părți, aflate într-o relație sinalagmatică de interdependență. În practica sectorului IT, clauzele acoperă aspecte precum: livrabilele (documentație, cod sursă, prototipuri etc.), structura echipei, etapele proiectului, precum și condițiile privind protecția datelor personale, în cazul în care prelucrarea acestora este necesară.

Deși obligația de informare nu este prevăzută în mod expres pentru contractele între profesioniști, ea poate decurge din buna-credință, mai ales în cazurile în care o parte are o poziție dominantă sau de expert (ex: auditor, prestator medical). Prin urmare, transparența și cooperarea devin esențiale în faza precontractuală și pe parcursul executării.

Structura contractuală este de obicei complexă și include un contract-cadru de colaborare, completat de anexe, contracte specifice pentru proiecte individuale, planuri de calitate, oferte comerciale și documente de lucru. În caz de contradicții, prevalează documentul cu forță juridică superioară, conform ordinii stabilite de părți.

Gestionarea contractuală este adesea facilitată de un comitet de coordonare format din reprezentanți ai ambelor părți, care decid asupra ajustărilor organizatorice sau tehnice necesare implementării proiectului. Această abordare, frecvent întâlnită în domeniul IT, reflectă o realitate practică ce impune decizii rapide și colaborare constantă, în contrast cu rigiditatea reglementărilor formale.

Contractul de outsourcing IT reprezintă o formă contractuală dinamică, adaptabilă și fundamental consensuală, în care elementele de validitate trebuie atent calibrate la natura sa nenumită, la specificul relației comerciale și la riscurile asociate unui domeniu în continuă transformare.

Obiectul contractului de outsourcing în IT se individualizează prin complexitatea sa și poate viza atât furnizarea de servicii informatice, cât și livrarea unui software personalizat, în funcție de modelul contractual ales și de natura prestației convenite. Fie că este vorba de vânzarea unei licențe, de acordarea unui drept de folosință sau de dezvoltarea customizabilă a unui produs software, obiectul contractual rămâne software-ul – ca bun necorporal – fie în forma unui produs finit, fie ca serviciu informatizat.

În cazul contractelor de dezvoltare software la comandă, părțile aleg frecvent între două modele: **contractul cu preț fix**, care implică o obligație de rezultat clar definită, și **contractul de tip time & materials (T&M)**, care se caracterizează printr-o obligație de mijloace și flexibilitate în definirea cerințelor pe parcursul proiectului. Din perspectivă juridică, diferența dintre aceste modele nu se limitează la modalitatea de plată, ci are implicații asupra răspunderii, structurii obligațiilor și riscului contractual.

Deși uneori sunt denumite generic „contracte de prestări servicii”, în realitate, multe dintre aceste raporturi juridice comportă trăsăturile unui **contract de vânzare-cumpărare** sau chiar pe cele ale unui **contract de antrepriză**, întrucât implică realizarea și livrarea unui bun individual determinat (software personalizat), cu transfer de proprietate intelectuală. Astfel, natura juridică a contractului nu poate fi determinată exclusiv pe baza terminologiei folosite de părți, ci trebuie analizată prin prisma prestațiilor concrete asumate.

Este important de remarcat că în dezvoltarea de software customizabil bunul (programul informatic) este, în cele mai multe cazuri, un **bun viitor**, a cărui proprietate se transferă doar după testare și acceptare. Clauzele contractuale impun frecvent condiționări ale transferului drepturilor de proprietate intelectuală de plata integrală a serviciilor prestate, ceea ce reflectă un mecanism de protecție a furnizorului.

De asemenea, în situația în care dezvoltarea software este subcontractată, nu poate fi invocată nevalabilitatea contractului pentru lipsa calității de proprietar a furnizorului inițial, întrucât subcontractarea este adesea cunoscută și acceptată de beneficiar. Practica permite încheierea unor contracte privind bunuri viitoare, inclusiv în domeniul IT, atât timp cât se respectă cerințele de fond ale validității actului juridic.

Structura contractuală consacrată în practică – prin intermediul unui **contract-cadru (Master Service Agreement)** și al unor **documente subsecvente (Statement of Work/Misiuni)** – permite definirea clară a proiectelor, livrabilelor, termenelor și echipelor implicate. De asemenea, este specifică desemnarea unui responsabil de proiect și implicarea activă a clientului în supravegherea activităților, ceea ce conferă contractului un caracter colaborativ, dar și o anumită rigiditate funcțională, apropiată de antrepriză.

Această structură și acest conținut relevă o **obligație de rezultat** mai degrabă, decât una de mijloace, iar în măsura în care părțile urmăresc livrarea unui software funcțional, personalizat, rezultă că ne aflăm fie în prezența unui **contract mixt**, fie într-un **contract nenumit cu elemente dominante de vânzare-cumpărare sau antrepriză**, și nu pur și simplu în fața unei prestări de servicii.

Consecințele juridice sunt importante: în aceste condiții, prestatorul ar putea fi ținut de **garanția legală pentru vicii ascunse** sau pentru **neconformitate**, în temeiul normelor aplicabile

contractelor translativ de proprietate. Astfel, calificarea corectă a obiectului contractului are implicații directe asupra întinderii răspunderii contractuale și asupra protecției legale de care beneficiază beneficiarul în caz de nerespectare a obligațiilor asumate.

În cadrul contractului de outsourcing în domeniul tehnologiei informației, drepturile și obligațiile părților sunt structurate pe o logică sinalagmatică și interdependentă, fiind esențiale pentru echilibrul și funcționalitatea relației contractuale.

Beneficiarul are, în primul rând, **obligația de plată**, care presupune achitarea facturilor emise de prestator, în termenul convenit, în lipsa unei contestații justificate. Întârzierea atrage, de regulă, scadența de drept a creanței.

Pe lângă această obligație patrimonială, clientul are o **implicare activă** în derularea serviciilor. El trebuie să desemneze o persoană de contact, să asigure o colaborare eficientă și să pună la dispoziția prestatorului toate informațiile, resursele și infrastructura necesare. Aceasta include și obligația de a respecta reglementările de securitate, igienă și normele interne relevante pentru prestarea serviciilor la sediul său.

O clauză frecvent întâlnită privește **supravegherea și conducerea lucrărilor de către client**, ceea ce poate părea un transfer de responsabilitate de la prestator către beneficiar. Totuși, din punct de vedere juridic, chiar și în acest context, prestatorul nu este exonerat de răspundere: el rămâne obligat să execute prestațiile cu diligență profesională și în conformitate cu standardele din domeniul IT. O astfel de clauză, dacă nu este redactată cu echilibru, poate fi calificată drept abuzivă sau inopozabilă, mai ales dacă clientul s-a bazat pe expertiza prestatorului în luarea deciziilor tehnice.

Prestatorul își asumă o **obligație generală de diligență profesională**, conform art. 1480 C. civ., și este ținut să presteze serviciile în conformitate cu bunele practici din domeniu. Aceasta constituie, de regulă, o **obligație de mijloace**, dar poate evolua în **obligație de rezultat** în funcție de natura prestației, mai ales în cazul livrării unui software personalizat.

În ceea ce privește resursele umane, prestatorul are obligația exclusivă de a gestiona personalul alocat, de a asigura competența acestuia și de a menține nivelul convenit de calificare pe durata contractului. Înlocuirea unui specialist cu un profil inferior fără acordul beneficiarului atrage răspunderea contractuală. Se instituie astfel o **obligație de rezultat indirectă**, cu privire la calitatea resurselor umane implicate.

Prestatorul are, de asemenea, **obligația de notificare a evoluției profesionale** a personalului și, în anumite condiții, de ajustare tarifară. În cazul în care clientul nu acceptă modificarea, prestatorul trebuie să înlocuiască resursa și să asigure continuitatea proiectului – obligație dublă, de informare și de rezultat.

În outsourcing-ul IT, **clauza de neconcurență** este adesea introdusă pentru a preveni contactul prestatorului cu concurenții direcți ai clientului sau cu clienții acestuia. Ea este admisibilă juridic dacă respectă criteriile stricte de **proporționalitate, durată limitată, delimitare teritorială și justificare printr-un interes legitim**.

În dreptul român și în common law, clauzele excesive sau vagi pot fi declarate nule. Spre exemplu, o interdicție generalizată de a activa într-o întreagă industrie, fără limită de timp, este nevalidă. Prin contrast, o clauză care vizează interdicția de a afecta aceiași angajați pe proiecte concurente sau de a reproduce elemente protejate ale unui produs poate fi acceptabilă și eficientă juridic.

Contractul de outsourcing în domeniul IT presupune o relație juridică complexă, caracterizată prin echilibru și interdependență a obligațiilor. Beneficiarul nu este un simplu receptor al serviciului, ci un partener contractual activ. La rândul său, prestatorul este supus unor standarde ridicate de profesionalism și transparență, asumându-și nu doar obligații de mijloace, ci și de rezultat. Clauzele speciale, precum cea de neconcurență, trebuie calibrate atent, pentru a respecta cerințele de legalitate și proporționalitate impuse de dreptul național și comparat.

În contractele de outsourcing IT, prețul reprezintă un element esențial, atât din perspectivă juridică, cât și practică. Acesta trebuie să fie exprimat în bani, determinat sau determinabil, real și serios, conform exigențelor Codului civil. De regulă, părțile optează pentru exprimarea valorii în euro sau dolari, având în vedere caracterul transnațional al prestațiilor. În funcție de natura obligațiilor asumate, contractul poate prevedea un preț fix (în cazul unui bun individual determinat, cum este un software personalizat) sau un preț variabil, calculat pe bază de timp și materiale (T&M), în cazul prestațiilor continue sau neindividualizate de la început.

Determinarea clară a prețului sau a modalităților de calcul este indispensabilă pentru securitatea juridică și economică a raportului contractual, iar nerespectarea acestor cerințe poate pune în discuție valabilitatea contractului. În practică, chiar și în lipsa unui preț final stabilit, estimările rezonabile și mecanismele de ajustare sunt acceptate, atât timp cât reflectă voința concordantă a părților și nu contravin principiului bunei-credințe.

Analiza juridică a uzanțelor și cutumelor în contractele de outsourcing IT relevă o evoluție a acestor practici din simple convenții tehnice către veritabile standarde normative, capabile să influențeze interpretarea și executarea obligațiilor contractuale. Într-un domeniu caracterizat prin inovație continuă și adaptabilitate operațională, metode precum Agile, DevOps sau utilizarea de instrumente de colaborare și evaluare tehnică, devin elemente fundamentale în derularea contractuală. Aceste practici, deși nu sunt întotdeauna stipulate expres în contracte, pot dobândi forță juridică în temeiul art. 1 alin. (2) și art. 1272 din Codul civil, care consacră uzanțele ca surse supletive de drept, relevante în interpretarea și completarea voinței părților.

În practica relațiilor de outsourcing, aceste uzanțe se manifestă în mod direct în organizarea colaborării între client și furnizor, în definirea etapelor de livrare, în stabilirea criteriilor de performanță și în conturarea standardului de diligență aplicabil. Obligația de a acționa cu profesionalism nu mai poate fi evaluată în abstract, ci trebuie corelată cu nivelul tehnologic și organizatoric actual al industriei. Lipsa aplicării unor practici larg acceptate, precum utilizarea controlului versiunilor, testarea continuă, feedbackul regulat sau documentarea codului, poate constitui un indiciu clar de neexecutare culpabilă a obligațiilor asumate, mai ales în cazul în care aceste standarde sunt recunoscute la nivel internațional și ambele părți au calitatea de profesioniști.

În ceea ce privește structura relației contractuale, participarea activă a clientului în monitorizarea și coordonarea proiectului nu modifică natura juridică a obligațiilor prestatorului, dar indică un model contractual colaborativ, în care responsabilitatea profesională nu este diluată. Dimpotrivă, prestatorul rămâne răspunzător pentru conformitatea livrabilelor, inclusiv în contextul unei implicări constante din partea beneficiarului. Totodată, cutumele privind comunicarea transparentă, menținerea clientului informat și justificarea întârzierilor se aliniază exigenței de bună-credință prevăzute de art. 14 din Codul civil, putând constitui, în lipsa aplicării lor, o bază legitimă pentru sancționarea comportamentului abuziv sau neglijent.

Trebuie subliniat că aplicabilitatea juridică a acestor uzanțe este condiționată de cunoașterea sau, cel puțin, de rezonabilitatea cunoașterii lor de către părți. În cazul în care una dintre părți nu are pregătire tehnică ori nu a fost informată suficient asupra practicilor aplicate, nu se poate reține o culpă exclusiv pe temeiul cutumelor profesionale. Totuși, atunci când părțile sunt ambele actori specializați în domeniul IT sau au beneficiat de asistență juridică și tehnică la redactarea contractului, ignorarea acestor standarde poate atrage consecințe juridice directe, inclusiv în planul răspunderii contractuale.

Așadar, în contractele de outsourcing IT, uzanțele și cutumele dobândesc o relevanță juridică de fond, influențând nu doar interpretarea obligațiilor, ci și modul în care instanțele sau terții interpretează diligența și buna-credință în executarea contractului. Ele pot funcționa ca repere obiective în evaluarea conduitei părților și pot suplini, acolo unde este cazul, omisiunile din textul contractual. În acest sens, dreptul nu trebuie să adopte o abordare rigidă sau formalistă, ci să reflecte realitățile concrete ale unui sector în continuă transformare, în care regulile nescrise pot fi mai relevante decât cele stipulate expres. Acceptarea acestui caracter evolutiv al normativității profesionale este esențială pentru menținerea echilibrului contractual și asigurarea securității juridice în domeniul tehnologiei informației.

În contractele de outsourcing IT, părțile își asumă o serie de drepturi și obligații care depășesc cadrul tradițional al unui simplu raport de prestări de servicii. Relația contractuală este guvernată de mecanisme juridice specifice, menite să asigure protecția echilibrului economic, a

know-how-ului și a stabilității echipei implicate. O clauză frecvent utilizată este cea de nesolicitare, prin care se interzice recrutarea directă a personalului prestatorului de către beneficiar, atât pe durata executării contractului, cât și într-o perioadă ulterioară rezonabilă. Această interdicție este recunoscută ca fiind valabilă în dreptul român și în sistemele de common law, cu condiția să fie justificată printr-un interes legitim și să nu încalce principiile proporționalității și ale libertății muncii.

Contractele conțin adesea și prevederi privind subcontractarea, în temeiul cărora prestatorul poate delega executarea unor obligații unor terți, cu respectarea unui cadru de transparență procedurală și asumarea în integralitate a răspunderii pentru prestația acestora. Astfel, subcontractarea este permisă, dar nu exonerează furnizorul de răspunderea pentru calitatea și conformitatea livrabilelor. Totodată, contractul consacră obligația de transparență și cooperare continuă între părți, derivată din principiul general al bunei-credințe reglementat de art. 14 Cod civil. Această obligație implică nu doar o conduită loială, ci și o informare promptă și completă privind orice dificultăți care pot afecta executarea corespunzătoare a obligațiilor.

De o importanță juridică majoră este și clauza de garanție contra evicțiunii, prin care prestatorul se angajează să protejeze beneficiarul împotriva oricăror revendicări ale unor terți asupra livrabilelor software. În acest sens, garanția nu este doar una de diligență, ci implică o veritabilă obligație de rezultat în favoarea clientului, în acord cu regimul general al garanției contra evicțiunii din Codul civil. În mod similar, clauza privind proprietatea intelectuală reglementează în mod expres cesiunea drepturilor patrimoniale asupra software-ului livrat, în favoarea clientului. Transferul acestor drepturi este condiționat de plata integrală a prețului, în conformitate cu reglementările Legii nr. 8/1996 și practicile internaționale. Sunt delimitate clar drepturile asupra creațiilor anterioare și cele asupra livrabilelor nou dezvoltate, asigurând astfel protejarea atât a intereselor clientului, cât și a know-how-ului prestatorului.

Un alt element esențial al contractului de outsourcing este planul de calitate, un document anexat, care detaliază modul concret de derulare a proiectelor, etapele de validare, structura echipei și procedurile decizionale. Deși aparent tehnic, acest plan dobândește valoare juridică și devine opozabil între părți, fiind susceptibil să producă efecte contractuale directe, inclusiv în contextul constatării eventualei neexecutări culpabile. Organizarea echipei și obligația de menținere a nivelului de competență reflectă, la rândul lor, așteptările clientului privind stabilitatea resurselor și continuitatea în execuție, ceea ce apropie acest tip de contract de figura juridică a antreprizei, și nu de un simplu raport de servicii.

Prin urmare, ansamblul acestor clauze conferă contractului de outsourcing IT un caracter juridic complex și echilibrat, în care prestatorul este adesea ținut nu doar la o simplă obligație de mijloace, ci la o obligație de rezultat. Această orientare determină aplicarea normelor legale

privind răspunderea contractuală, garanțiile pentru evicțiune și conformitate, precum și protejarea drepturilor de proprietate intelectuală, într-un cadru ce reflectă standardele profesionale ridicate și cerințele pieței IT contemporane.

Efectele contractului de externalizare, în special în contextul livrării unui bun viitor individual determinat, precum un produs software, se apropie semnificativ de regimul juridic al vânzării-cumpărării. Într-un asemenea cadru, obligațiile corelative ale părților – prestatorul și beneficiarul – trebuie interpretate prin prisma dispozițiilor Codului civil referitoare la predarea bunului, transmiterea dreptului de proprietate și asumarea riscurilor contractuale. Deși proprietatea se poate transmite prin simplul acord de voință, în practică, transferul este adesea condiționat de plata integrală a prețului, în baza clauzelor supletive permise de lege, mai ales în cazul bunurilor viitoare.

Predarea în cazul produselor software dezvoltate etapizat nu se poate realiza conform normelor tradiționale, care presupun un bun existent, predat într-o formă fixă. În schimb, livrările sunt fragmentate, însoțite de livrabile și testări succesive, ceea ce impune un regim adaptat al predării, cu relevanță directă asupra momentului transmiterii riscului și al declanșării garanțiilor. De asemenea, obligația de predare include implicit livrarea documentației tehnice și operaționale, fără de care software-ul nu poate fi exploatat conform destinației sale, aceste materiale fiind considerate accesorii esențiale ale bunului.

Instanțele, în cazul unor litigii, vor trebui să analizeze nu doar momentul formal al predării, ci și caracterul conform al bunului, prin raportare la criteriile tehnice și funcționale agreate. Acest aspect este esențial în evaluarea calității produsului software, care nu poate fi verificat decât de către specialiști cu acces la codul sursă și experiență relevantă. Astfel, verificarea conformității nu poate avea loc într-un regim sumar, ci se impune o analiză aprofundată, deseori incompatibilă cu regimul procedural al măsurilor urgente prevăzute de Codul civil.

Obligația de garanție se aplică în egală măsură în acest context, fie că este vorba de o garanție contra evicțiunii, fie de o garanție pentru vicii ascunse. Prestatorul este astfel obligat nu doar să predea un produs care să funcționeze conform cerințelor agreate, ci și să asigure liniștită folosință a acestuia, în sensul excluderii oricăror revendicări ale terților asupra codului, funcționalităților sau altor componente livrate. Mai mult, în cazul apariției unor vicii ascunse, clientul are dreptul de a solicita înlăturarea acestora, ceea ce reprezintă o formă specifică de executare în natură adaptată domeniului IT. Această soluție răspunde interesului legitim al clientului, care, în urma unei investiții substanțiale în timp și resurse, urmărește obținerea unui produs funcțional, nu returnarea prețului sau inițierea unui nou proiect.

În ceea ce privește excepția de neexecutare, deși recunoscută de Codul civil, în contractele de outsourcing aceasta are o aplicabilitate limitată, întrucât livrările și plățile sunt de regulă

fragmentate și succesive. Astfel, niciuna dintre părți nu poate invoca în mod eficient neexecutarea totală înainte ca o întârziere să devină semnificativă, ceea ce reflectă o adaptare naturală a acestei excepții la structura complexă a contractului de outsourcing. În paralel, dreptul la executare în natură sau la rezoluțiunea contractului rămâne în vigoare, cu particularități în funcție de natura obligațiilor – de mijloace sau de rezultat – și de configurația concretă a contractului.

Prin urmare, efectele contractului de outsourcing în domeniul dezvoltării software nu pot fi analizate exclusiv prin prisma regimului general al vânzării-cumpărării, ci necesită o adaptare contextuală, care ia în considerare natura specifică a produsului livrat, modul de predare, natura etapizată a prestației, precum și incidența normelor privind proprietatea intelectuală și riscurile tehnico-juridice asociate. În acest cadru, prestatorul nu se limitează la o simplă obligație de a depune diligențe, ci este ținut adesea de obligații de rezultat, în special în privința conformității produsului și a funcționalității sale, astfel cum acestea au fost definite de comun acord în faza de inițializare a contractului.

Litigiile în materie de outsourcing IT implică, de regulă, interpretarea clauzelor contractuale și identificarea obligațiilor fundamentale ale părților, fiind frecvent determinate de divergențe asupra cerințelor tehnice, nerespectarea termenelor de livrare, defecte ale livrabilelor software sau lipsa cooperării între părți. În practică, instanțele evaluează existența și valabilitatea contractului, inclusiv efectele documentației preliminare (ITT, scrisori de intenție, oferte), precum și condițiile formării juridice a acordului. Existența unui contract obligatoriu poate rezulta nu doar din semnătura formală a părților, ci și din comportamentul lor și din documentele anterioare, mai ales dacă furnizorul a început lucrul fără ca forma finală a contractului să fi fost agreată. În acest context, litigiile impun o analiză cronologică detaliată a tuturor documentelor și corespondențelor relevante.

Instanțele tratează cu precauție estimările privind durata și costurile proiectelor IT, întrucât acestea pot fi calificate drept declarații precontractuale susceptibile de a fi considerate inexacte sau de natură a induce în eroare. Clauzele de tip „întregul acord” nu exclud automat răspunderea pentru afirmații false din neglijență, iar instanțele pot acorda reparații pe temeiul răspunderii delictuale. De asemenea, contractele redactate pe baza unor condiții generale impuse unilateral riscă să fie considerate dezechilibrate și abuzive, în special dacă includ excluderi extinse de răspundere care nu sunt proporționale cu obiectul și complexitatea serviciilor livrate, așa cum a fost ilustrat în speța *Kingsway Hall vs Red Sky*.

Metodologiile de lucru IT influențează profund structura contractuală: abordările tradiționale de tip „waterfall” permit o redactare mai clară a obligațiilor și etapelor, în timp ce metodologia „agile”, prin natura sa iterativă și flexibilă, generează dificultăți în precizarea obligațiilor de rezultat și în determinarea momentului exact al încălcării contractului. În speța *De*

Beers vs Atos, instanța a subliniat importanța definirii cerințelor clientului și a delimitării exacte a domeniului contractual în proiectele agile, remarcând că incertitudinile de ordin tehnic sau organizatoric pot genera dispute privind obligațiile asumate și eventualele depășiri de termen sau costuri suplimentare.

Pe lângă obligațiile exprese, instanțele au acceptat introducerea unor clauze implicite de cooperare și bună-credință, în special în contractele în care buna execuție depinde de interacțiunea și comunicarea continuă între părți. În speța Saphena Computing, precum și în Sanderson vs Simtom, instanțele au confirmat că lipsa cooperării poate constitui o încălcare repudatorie a contractului, iar în lipsa unei astfel de colaborări, rezultatul contractual nu poate fi atins. Totodată, s-a afirmat necesitatea ca atât clientul, cât și furnizorul să comunice deschis cerințele și limitările, în special în proiectele unde testarea și ajustarea funcționalităților sunt esențiale pentru succesul livrării.

În ceea ce privește clauzele de bună-credință, jurisprudența recentă arată că acestea pot fi implicite în contractele relaționale, adică acele acorduri care implică în mod constant colaborare și încredere reciprocă. Deși definirea acestor contracte este restrictivă, instanțele au recunoscut că buna-credință presupune transparență, onestitate și evitarea comportamentului abuziv sau neloial. Totuși, pentru a insera astfel de clauze în mod implicit, instanțele aplică criterii stricte, stabilite în jurisprudență, solicitând ca acestea să fie esențiale pentru eficiența contractuală și să nu contravină clauzelor exprese.

Astfel, contractele de outsourcing IT presupun o atenție sporită atât în faza de negociere, cât și în cea de redactare, întrucât orice ambiguitate poate genera litigii costisitoare și dificile. Întinderea obligațiilor, momentul formării contractului, clauzele implicite și mecanismele de cooperare trebuie clar definite, iar părțile trebuie să anticipeze riscurile generate de complexitatea tehnologică și de natura colaborativă a proiectelor. În acest cadru, soluționarea alternativă a litigiilor rămâne o opțiune viabilă, dar nu substituie necesitatea unei redactări contractuale riguroase și adaptate specificului metodologic al fiecărui proiect.

Concluziile acestui capitol evidențiază natura complexă, multidimensională și profund adaptabilă a contractelor de outsourcing în domeniul tehnologiei informației, fiind analizate atât dintr-o perspectivă economică și strategică, cât și juridică. Două teorii fundamentale – Economia Costurilor de Tranzacție (ECT) și Resurse-Based View (RBV) – au fost utilizate ca repere conceptuale pentru a justifica opțiunea firmelor pentru externalizare, prima prin prisma optimizării costurilor tranzacționale, iar cea de-a doua prin protejarea resurselor strategice. Integrarea acestor abordări permite formularea unor decizii bine echilibrate privind ce activități pot fi externalizate și în ce condiții contractuale, astfel încât să fie gestionate eficient riscurile juridice, comerciale și organizaționale.

S-a arătat că externalizarea nu mai este un simplu mijloc de reducere a costurilor, ci un instrument strategic sofisticat, menit să susțină transformarea digitală a organizațiilor. De aceea, contractele de outsourcing au evoluat de la forme simple, apropiate de prestările de servicii, către structuri juridice complexe, de tip partenerial, unde clauzele contractuale capătă o importanță decisivă. Acestea vizează nu doar executarea obligațiilor principale, ci și protejarea know-how-ului, gestionarea riscului contractual și asigurarea unui echilibru durabil între părți. Contractul este astfel modelat ca unul sinalagmatic, consensual, oneros și adesea comutativ, chiar dacă rămâne un contract nenumit, cu valențe derivate din contractele de vânzare-cumpărare, de servicii sau de antrepriză.

Din punctul de vedere al obiectului, outsourcing-ul IT, în special cel vizând dezvoltarea de software personalizat, tinde să genereze obligații de rezultat, chiar și în situațiile în care prestatorul dorește calificarea acestora drept obligații de mijloace. În mod practic, livrarea unui software funcțional, conform cerințelor beneficiarului, presupune o asumare implicită a unui rezultat concret, ceea ce antrenează un regim juridic specific, inclusiv în materie de răspundere contractuală. Acest fenomen este amplificat de transferul drepturilor de proprietate intelectuală, care presupune adesea o predare completă, însoțită de documentație tehnică, garanții și conformitate cu specificațiile.

S-a evidențiat și rolul esențial al clauzelor speciale – neconcurență, nesolicitare, subcontractare, transfer de IP –, toate având funcția de a proteja resursele, know-how-ul și interesele părților implicate. Aceste clauze sunt construite nu doar pentru a preveni pierderile, ci și pentru a delimita în mod clar întinderea obligațiilor și a răspunderii, evitând interpretările juridice care ar putea conduce la recalificarea relației contractuale sau la atragerea unei răspunderi excesive.

Pe plan tehnic și operațional, s-a subliniat influența majoră a uzanțelor și cutumelor profesionale din domeniul IT. Metodologii precum Agile sau DevOps și instrumentele de lucru specifice devin elemente relevante în analiza juridică, influențând standardul de diligență aplicabil și criteriile de conformitate a prestației. În măsura în care părțile sunt profesioniști în domeniu, aceste practici pot dobândi valență normativă, fiind susceptibile de a completa contractul și chiar de a fundamenta răspunderea contractuală.

În ceea ce privește efectele juridice, s-a constatat că momentul transferului de proprietate și al predării software-ului nu poate fi fixat conform regulilor clasice din Codul civil, ci necesită o adaptare la realitatea etapizată a dezvoltării informatice. De asemenea, obligațiile de conservare a bunului și regimul riscurilor pierii sunt în mare măsură inadecvate, întrucât mediul digital permite replicarea și restaurarea facilă a produsului prin măsuri tehnice. În schimb, importanța garanției

contra evicțiunii și contra viciilor ascunse rămâne, însă cu o interpretare adaptată specificului software-ului, în special privind defectele funcționale sau limitările structurale ale codului sursă.

Litigiile în domeniul outsourcing-ului IT reflectă specificul tehnologic și juridic al acestor contracte. Cauzele frecvente derivă din întârzieri, neconformități tehnice, neînțelegeri privind cerințele sau interpretarea clauzelor. S-a observat că și în lipsa unui contract formal executarea poate produce efecte juridice, în baza documentației precontractuale și a conduitei părților. Problemele legate de metodologia de lucru (agile vs. waterfall), de modificările cerințelor pe parcursul proiectului sau de utilizarea unor clauze standard neadaptate sunt frecvente și pot genera conflicte de interpretare.

Instanțele au recunoscut, în practică, obligații implicite de cooperare și bună-credință în derularea contractului, acestea fiind esențiale în succesul proiectelor informatice. De asemenea, s-a remarcat o tendință crescândă de utilizare a soluționării alternative a litigiilor (ADR), ca răspuns la complexitatea tehnică a disputelor și la nevoia de flexibilitate și confidențialitate. Clauzele arbitrale și de mediere devin astfel piese esențiale în arhitectura contractuală, contribuind la eficiența și stabilitatea relației juridice.

În concluzie, outsourcing-ul IT reprezintă un domeniu contractual emergent, ce impune o abordare juridică sofisticată și adaptată, capabilă să îmbine analiza economică, interpretarea strategică și reglementarea tehnico-juridică. Contractele de externalizare din tehnologia informației reclamă o reglementare clară, flexibilă și coerentă, în care uzanțele industriei, particularitățile tehnice și interesele comerciale converg către crearea unui cadru normativ și contractual solid.

Capitolul IV. Obligațiile rezultate din executarea contractelor nenumite de externalizare

Studiul obligațiilor rezultate din executarea contractelor nenumite de externalizare presupune o analiză aprofundată a conceptului de obligație dintr-o perspectivă istorică și juridică, având ca punct de plecare dezvoltarea sa în dreptul roman și continuând cu adaptările moderne din cadrul actual al Codului civil. În forma sa primitivă, obligația reprezenta o veritabilă legătură corporală între creditor și debitor, în vreme ce, în epoca clasică, aceasta s-a transformat într-o legătură de drept asupra patrimoniului debitorului. Această evoluție este esențială pentru a înțelege fundamentele juridice ale obligațiilor actuale, care, deși pierd contactul cu aspectul fizic coercitiv, își păstrează valențele de constrângere patrimonială în vederea satisfacerii intereselor creditorului.

În dreptul contemporan, obligația civilă este privită atât într-un sens restrâns, ca îndatorire a debitorului de a executa o prestație determinată, cât și într-un sens extins, ca îndatorire juridică impusă prin lege, independent de voința părților. Această dualitate permite o aplicabilitate

flexibilă, adaptabilă la contextul în care se regăsește obligația analizată, fie ea contractuală, delictuală sau de altă natură.

Raporturile contractuale din domeniul tehnologiei informației, în special cele care implică externalizarea serviciilor IT, ridică probleme specifice de calificare a obligațiilor. Aceste contracte presupun adesea obligații de a face și de a da, iar uneori și obligații de a nu face, mai ales în cazul clauzelor privind confidențialitatea sau non-concurența. În mod particular, obligația de a da poate viza transferul drepturilor de proprietate intelectuală asupra unui produs software, în timp ce obligația de a face poate presupune dezvoltarea efectivă a acestui produs, pe baza unor specificații stabilite contractual.

Distincția dintre obligațiile de mijloace și cele de rezultat devine crucială în aceste situații, întrucât ea influențează direct întinderea răspunderii contractuale. În cazul obligațiilor de rezultat, debitorul este ținut să atingă un anumit scop concret, iar simpla lipsă a rezultatului atrage incidența răspunderii sale. În schimb, în cazul obligațiilor de mijloace, executarea este considerată corectă atâta timp cât se dovedește că debitorul a acționat cu diligență, chiar dacă scopul final nu a fost atins.

Codul civil român introduce o prezumție relativă de culpă în sarcina debitorului în cazul neexecutării obligației, dar nu distinge între cele două tipuri de obligații. Această lipsă de diferențiere poate conduce la interpretări neunitare, mai ales în domeniile tehnice, unde prestațiile nu pot garanta întotdeauna un rezultat determinat. De aceea, aplicarea art. 1548 din Codul civil trebuie realizată cu prudență, ținând cont de natura efectivă a prestației asumate.

Calificarea unei obligații ca fiind de mijloace sau de rezultat nu poate fi stabilită exclusiv prin textul contractului, ci trebuie dedusă din ansamblul contextului contractual, al voinței părților, al naturii prestației și al metodologiei de lucru aplicate. În practică, multe obligații se situează într-o zonă intermediară, având trăsături din ambele categorii, ceea ce impune o analiză nuanțată, bazată pe criterii precum formularea contractuală, valoarea prestației, riscul asumat și gradul de control exercitat de creditor asupra executării. În consecință, o evaluare contextuală a acestor elemente devine esențială pentru o aplicare justă a regimului juridic al răspunderii în contractele de outsourcing IT, cu respectarea echilibrului contractual și a specificului prestațiilor tehnologice.

În dreptul comparat, noțiunea de obligație a fost interpretată într-o manieră variabilă, influențată atât de tradițiile doctrinare locale, cât și de specificul sistemelor juridice romano-germanice ori de common law. În contextul contractelor de outsourcing IT, această diversitate conceptuală determină abordări diferențiate în privința caracterului și conținutului obligațiilor contractuale. Atât în literatura de specialitate, cât și în jurisprudența internațională, obligația contractuală nu mai este privită ca o simplă îndatorire tehnică de executat, ci ca o componentă

esențială a relației contractuale, care presupune colaborare activă, diligență profesională, echilibru și adaptabilitate.

În plan teoretic, se conturează patru orientări doctrinare majore asupra obligației: monistă, dualistă, subiectivă și obiectivă. Dacă viziunea monistă o consideră un raport juridic unitar între creditor și debitor, în care debitorul este ținut să îndeplinească o prestație determinată, concepția dualistă distinge între obligația substanțială și mecanismele procesuale prin care aceasta este realizată. În același timp, abordarea subiectivă pune accentul pe caracterul personalizat al raportului obligational, în timp ce perspectiva obiectivă o depersonalizează, analizând obligația ca expresie patrimonială ce reflectă echilibrul dintre activul creditorului și pasivul debitorului.

Această pluralitate de viziuni se reflectă în reglementările codurilor civile moderne. De pildă, Codul civil francez păstrează influența tradiției romaniste, punând accent pe buna-credință, consensualism și forța obligatorie a convențiilor. Codul civil filipinez consacră o abordare integratoare, în care obligația este definită ca o necesitate juridică de a da, a face sau a nu face, reglementând în mod expres sursele obligațiilor și oferind o viziune coerentă asupra elementelor esențiale ale raportului obligational. Aceeași tendință se observă și în alte sisteme, cum ar fi dreptul german, unde diferența dintre contractul de servicii și contractul de lucrare este clară: primul implică o obligație de mijloace, iar cel din urmă, o obligație de rezultat.

În mod similar, în dreptul francez și italian, distincția între obligațiile de mijloace și cele de rezultat este nu doar recunoscută, ci și fundament al regimului juridic al răspunderii. În Franța, jurisprudența și doctrina au construit această diferențiere în cadrul contractelor de prestări de servicii, iar în Italia aceasta este legată de standardul de diligență, în funcție de natura profesiei implicate. Dreptul spaniol operează aceeași distincție între arendamentul de servicii și arendamentul de operă, accentuând caracterul angajamentului în raport cu atingerea unui rezultat.

La nivel european, instrumente precum Principiile UNIDROIT sau DCFR propun criterii de calificare a obligațiilor, printre care se regăsesc formularea contractuală, valoarea contraprestației, riscurile asumate și influența părții creditoare asupra modului de executare. Toate acestea se reflectă în dispoziții care diferențiază între angajamente ce vizează atingerea unui rezultat precis și cele ce presupun doar eforturi rezonabile.

În concluzie, analiza comparativă relevă o convergență doctrinară și normativă spre o distincție funcțională și echitabilă între obligațiile de mijloace și cele de rezultat, cu aplicabilitate directă în domeniul contractelor de outsourcing IT. Aceste contracte, prin natura lor tehnică și colaborativă, reclamă o interpretare contextualizată a obligației asumate, în care standardele profesionale, bunele practici și metodele de lucru agreeate devin elemente definitorii ale calificării juridice și ale regimului răspunderii contractuale.

În analiza caracterului obligației principale a prestatorului în contractul de outsourcing IT, este esențială aplicarea criteriilor de calificare consacrate de doctrina și legislația române, în special art. 1481 din Codul civil. Deși multe dintre aceste obligații sunt exprimate formal ca fiind de mijloace, analiza detaliată a prestațiilor contractuale, a documentației tehnice și a mecanismelor de validare indică frecvent un angajament orientat spre atingerea unui rezultat concret și determinat. Această observație se bazează pe faptul că, în majoritatea proiectelor de outsourcing, clientul nu solicită doar eforturi profesionale, ci livrarea unui produs informatic funcțional, testat și adaptat cerințelor exprimate în mod clar prin instrumente de tip Agile, SLA-uri sau documentație tehnică.

Mai mult, valoarea substanțială a contraprestației, precum și existența unor sancțiuni pecuniare corelate cu nerespectarea termenelor de livrare sau a specificațiilor, evidențiază așteptarea rezonabilă a creditorului ca rezultatul să fie livrat și nu doar urmărit. Caracterul de rezultat al obligației este susținut și de absența unui risc obiectiv și exterior în desfășurarea proiectelor software, întrucât aceste proiecte depind de competența tehnică și organizatorică a prestatorului, nu de factori aleatori greu de controlat. În acest context, controlul exercitat de client nu afectează caracterul obligației, ci reflectă o colaborare firească specifică metodologiilor Agile, fără a transfera responsabilitatea realizării efective a prestației către beneficiar.

Prin urmare, deși formal prestatorul poate formula obligația sa ca fiind una de mijloace, în realitate, aceasta tinde să capete caracterul unei obligații de rezultat, în măsura în care presupune livrarea unui produs digital determinat, însoțit de garanții privind funcționalitatea, testarea și cesiunea drepturilor de proprietate intelectuală. Concluzia care se impune este aceea că, în contractele de outsourcing din domeniul tehnologiei informației, obligația principală a prestatorului este, de regulă, una de rezultat, chiar dacă este mascată sub aparența unei obligații de diligență, iar calificarea sa corectă trebuie să țină cont nu doar de formularea contractuală, ci și de contextul tehnic și economic al prestației asumate.

În cadrul contractelor numite de outsourcing, distincția între obligația de mijloace și cea de rezultat nu are doar o semnificație teoretică, ci generează efecte juridice directe în ceea ce privește răspunderea contractuală, structura prestațiilor și distribuția riscurilor între părți. Deși contractele de outsourcing par să urmeze un model uniform, în special în privința tarifării serviciilor și a formulei de calcul a prețului, acest aspect nu este relevant pentru determinarea naturii obligației principale. Mai importantă este configurarea efectivă a prestației, exprimarea voinței părților în contract și obiectivele urmărite de beneficiar, în special în raport cu produsul sau serviciul livrat.

Prezența unor elemente precum transferul de drepturi de proprietate intelectuală, documentația tehnică detaliată, metodologiile de lucru acceptate de comun acord, sistemele de

urmărire a progresului și livrabilele clar definite constituie indicatori puternici ai unei obligații de rezultat. În aceste situații, prestatorul nu este ținut doar să depună diligență, ci și să atingă un obiectiv clar și verificabil. În schimb, acolo unde prestația este repetitivă, neindividualizată și nu implică un livrabil concret, obligația capătă un caracter de mijloace, iar răspunderea debitorului este condiționată de proba culpei.

Nu este neobișnuit ca, în cadrul aceluiași contract, să coexiste obligații de ambele tipuri, ceea ce impune o redactare atentă a clauzelor contractuale și o delimitare clară a responsabilităților. În special în domeniul IT, unde complexitatea proiectelor este ridicată, iar componentele sunt eterogene, această disociere devine esențială pentru echilibrul contractual. Astfel, dezvoltarea de software personalizat sau implementarea unui sistem informatic capătă, în mod firesc, natura unei obligații de rezultat, în timp ce activitățile de suport, consultanță sau întreținere pot rămâne în sfera obligațiilor de mijloace.

În plus, calificarea greșită a obligației ca fiind una de mijloace poate oferi prestatorului un avantaj nejustificat și prejudiciază poziția clientului, mai ales atunci când acesta a contractat un rezultat concret, fără a avea mijloacele tehnice sau juridice de a evalua diligența profesională a prestatorului. Din acest motiv, practica și jurisprudența tind să analizeze conținutul efectiv al prestației și să nu se limiteze la forma contractuală. Simpla utilizare a unor formule de tip „best efforts” nu exonerează prestatorul atunci când natura activității și contextul contractual relevă că s-a urmărit obținerea unui rezultat determinat.

Prin urmare, în materie de outsourcing, analiza naturii obligației trebuie să depășească aparențele formale și să se fundamenteze pe o evaluare integrată, care să țină cont de contextul economic, specificul proiectului și instrumentele de monitorizare a executării. Doar o astfel de abordare poate asigura protecția echitabilă a intereselor legitime ale părților și o corectă repartizare a riscurilor în funcție de natura prestației contractate.

Răspunderea prestatorului în cazul neexecutării sau executării necorespunzătoare a obligației principale în contractul de outsourcing IT trebuie analizată prin prisma principiului forței obligatorii a contractului, consacrat de art. 1270 alin. (1) din Codul civil, precum și prin mecanismele clasice ale răspunderii civile contractuale. Într-un asemenea cadru, orice neconformitate între prestația așteptată și cea efectiv realizată constituie o abatere de la angajamentul contractual și atrage, în lipsa unei cauze justificative, obligația reparatorie a prestatorului. Aceasta se poate concretiza în executarea silită a obligației, în daune-interese compensatorii sau în alte remedii juridice echivalente.

Specificitatea contractelor de outsourcing IT, în special în ceea ce privește livrarea de software personalizabil, adaugă un nivel suplimentar de complexitate acestei analize. Natura tehnică a serviciilor, caracterul iterativ al metodologiilor Agile, compoziția transnațională a echipelor și

distribuția geografică a resurselor generează riscuri operaționale ridicate, deseori invocate de furnizori pentru a justifica asumarea unei obligații de mijloace. Totuși, controlul prestatorului asupra echipelor, instrumentelor, metodologiei și organizării interne sugerează că simpla invocare a acestor dificultăți nu exonerează de răspundere contractuală, mai ales în prezența unor livrabile concret definite, etapizate și urmărite tehnic.

În dreptul român, art. 1516 și art. 1350 din Codul civil consacră obligația debitorului de a executa exact și integral prestația asumată, iar în caz contrar, de a repara prejudiciul suferit de creditor. Neexecutarea poate fi totală, parțială sau defectuoasă, și fiecare formă poate angaja răspunderea în funcție de natura obligației – de rezultat sau de mijloace. În cazul obligațiilor de rezultat, simpla neatingere a scopului convenit atrage răspunderea debitorului, în timp ce, pentru obligațiile de mijloace, creditorul trebuie să probeze culpa, adică lipsa diligenței rezonabile în executarea obligației.

Totodată, este important de subliniat că, în lipsa unui prejudiciu efectiv, răspunderea contractuală nu poate fi angajată. Prejudiciul trebuie să fie cert, actual și direct, iar în contractele de outsourcing IT, acesta se poate manifesta fie sub forma pierderii valorii livrabilului, fie prin afectarea continuării activității clientului. Clauzele de limitare sau excludere a răspunderii sunt frecvente, însă nu pot acoperi obligații fundamentale sau prejudicii rezultate din culpă gravă, re-credință sau încălcarea normelor imperative (cum sunt cele privind protecția datelor, proprietatea intelectuală sau confidențialitatea).

În final, practica arată că, deși furnizorii încearcă să se protejeze prin calificarea obligației ca fiind de mijloace, realitatea contractuală și economică a proiectelor – reflectată în livrabilele precise, în documentația de proiect, în criteriile de acceptanță și în sistemele de urmărire a progresului – indică adesea o obligație de rezultat. În lipsa unei conduite profesioniste conforme cu standardele industriei, și mai ales în absența livrării unor rezultate concrete, furnizorul nu poate evita angajarea răspunderii contractuale. Astfel, calificarea obligației și stabilirea regimului juridic aplicabil trebuie să se bazeze pe analiza efectivă a prestației și a structurii contractului, și nu exclusiv pe formulările declarative ale părților.

În cadrul contractelor de outsourcing, clauzele de modificare a răspunderii contractuale reprezintă un mecanism prin care părțile își ajustează, în mod anticipat, raportul juridic în funcție de riscurile implicite ale activității externalizate. Modificarea răspunderii poate fi realizată fie indirect, prin redefinirea conținutului obligațiilor asumate de prestator, fie direct, prin stipularea expresă a unor limite, excluderi sau agravări ale răspunderii, în condițiile permise de lege. Această libertate contractuală este însă temperată de norme imperative, precum cele din art. 1355 din Codul civil, care interzic în mod categoric exonerarea de răspundere pentru prejudiciile cauzate cu

intenție sau din culpă gravă, precum și pentru vătămările aduse integrității fizice ori sănătății unei persoane.

Jurisprudența și doctrina române subliniază că aceste clauze trebuie să fie explicite, cunoscute și acceptate de ambele părți înainte de producerea prejudiciului, iar în lipsa consimțământului informat ele sunt inopozabile. Acest principiu este aplicabil inclusiv în cazul anunțurilor unilaterale sau al acceptării riscurilor, care nu pot fi interpretate ca renunțări la dreptul la reparație. Pe fond, validitatea unei astfel de clauze este condiționată nu doar de forma ei, ci și de proporționalitatea efectelor produse. O limitare a răspunderii care, în fapt, echivalează cu o exonerare totală poate fi sancționată cu nulitate absolută pentru încălcarea ordinii publice și a bunei-credințe contractuale.

În contractele de outsourcing IT, se observă o preferință pentru limitarea răspunderii prin raportare la contravaloarea serviciilor prestate într-o perioadă anterioară determinată – de regulă, ultimele 12 luni. Acest tip de plafon este considerat rezonabil în măsura în care nu afectează obligațiile fundamentale ale prestatorului, precum cele privind confidențialitatea, drepturile de proprietate intelectuală, protecția datelor sau securitatea informatică. În schimb, în lipsa unor garanții minime de performanță și conformitate, astfel de limitări pot deveni abuzive și nevalabile.

De asemenea, clauzele de agravare a răspunderii sunt admise în dreptul român, dar trebuie formulate cu claritate și expresivitate, fără a afecta natura juridică a obligației. Astfel, prestatorul poate accepta să suporte riscul unor evenimente care, în mod normal, ar constitui cauze exoneratoare, precum cazul fortuit sau forța majoră, însă această asumare nu are ca efect transformarea unei obligații de mijloace într-una de rezultat, ci doar extinderea sferei răspunderii în caz de neexecutare.

O distincție utilă în această materie este cea dintre clauza penală și clauzele de limitare a răspunderii. Prima are un caracter cominatoriu și favorizează creditorul, permițând stabilirea anticipată a unei sume forfetare pentru neexecutare. A doua are un caracter protector pentru debitor și stabilește un plafon maxim pentru eventualele daune, fără a exclude necesitatea probării prejudiciului. În outsourcing-ul IT, clauza penală este rar utilizată, tocmai pentru că anticiparea valorii exacte a prejudiciului este dificilă, iar clientul dorește păstrarea unei flexibilități în evaluarea daunelor.

În fine, practica demonstrează că structura prestației – livrare de servicii continue sau livrare de rezultate precise (programe informatice) – influențează semnificativ natura obligației și aplicabilitatea clauzelor de modificare a răspunderii. Astfel, în cazul serviciilor recurente, obligația este de mijloace, dar cu standarde de performanță (SLA), în timp ce, pentru livrabile software, natura prestației se apropie de o obligație de rezultat, însoțită de garanții de conformitate. În ambele cazuri, clauzele privind răspunderea trebuie corelate cu natura prestației, cu riscurile asumate și cu

limitele legale aplicabile, pentru a evita dezechilibrele contractuale și pentru a asigura o protecție reală și eficientă a părților implicate.

Practica judiciară recentă confirmă complexitatea și importanța calificării juridice corecte a contractelor de outsourcing, în special în domeniul tehnologiei informației, unde granițele dintre prestarea de servicii, livrarea de produse și leasingul de personal devin din ce în ce mai subtile. Deciziile analizate relevă că natura relației contractuale nu se deduce din titulatura aleasă de părți, ci din conținutul efectiv al prestației și din modul de organizare a raporturilor dintre actorii implicați. Astfel, în jurisprudența elvețiană, Curtea Administrativă Federală a reținut că externalizarea serviciilor IT, atunci când se reduce la punerea la dispoziție a unor persoane pentru un număr determinat de ore, sub controlul și coordonarea directă a clientului, echivalează juridic cu un leasing de personal, chiar dacă formal părțile au desemnat contractul ca fiind unul de prestări de servicii.

Această calificare atrage consecințe juridice importante, printre care obligația furnizorului de a deține autorizație specifică pentru leasingul de personal, asumarea riscului economic de către client și limitarea răspunderii prestatorului la selecția și punerea la dispoziție a personalului, fără a răspunde pentru rezultatul muncii prestate. Instanța a reținut că în astfel de cazuri nu există un raport de muncă direct între client și persoana închiriată, dar controlul exercitat de client asupra acesteia reflectă o integrare funcțională în structura sa organizatorică, ceea ce apropie factual această relație de o raportare contractuală de tip muncă salariată, reglementată de norme speciale.

În acest context, argumentul legat de riscul economic și de lipsa garanției privind calitatea serviciilor devine central. Spre deosebire de contractele veritabile de outsourcing, unde furnizorul își asumă răspunderea pentru livrarea unui rezultat determinat și pentru conformitatea acestuia cu specificațiile convenite, leasingul de personal presupune un transfer al acestor riscuri către beneficiar, care nu poate invoca vreo neconformitate față de prestator decât în caz de selecție sau supraveghere defectuoasă. Jurisprudența elvețiană subliniază astfel necesitatea de a califica aceste raporturi nu după voința exprimată, ci prin prisma realităților materiale și organizatorice ale prestației.

Totodată, o altă hotărâre relevantă în dreptul britanic, pronunțată de Queen's Bench Division, a arătat că o decizie a guvernului de a furniza intern un serviciu public, anterior externalizat, nu echivalează cu încheierea unui nou contract de servicii publice care ar trebui să facă obiectul unei proceduri de achiziție publică. Instanța a statuat că, în lipsa unei veritabile externalizări, memorandumul de înțelegere dintre entitățile guvernamentale nu poate fi asimilat unui contract de achiziții, chiar dacă efectele deciziei afectează operatori privați anterior implicați în livrarea serviciului. Această decizie pune în lumină limita autonomiei administrative în

organizarea serviciilor publice, în raport cu principiile transparenței și concurenței consacrate de regulamentele privind achizițiile publice.

Concluziile jurisprudenței analizate conturează clar importanța delimitării dintre outsourcing-ul autentic și leasingul de personal mascat, precum și între externalizarea veritabilă și reorganizarea internă a unui serviciu public. În ambele situații, interpretarea juridică trebuie să reflecte realitatea factuală, nu artificiile terminologice, iar protecția intereselor părților – în special a beneficiarului serviciilor – impune reglementări clare, mecanisme de control eficace și sancționarea formelor de eludare a normelor aplicabile. Această orientare jurisprudențială justifică, inclusiv în dreptul român, nevoia unei reglementări explicite care să interzică utilizarea disimulată a leasingului de personal în contractele de outsourcing și să protejeze caracterul onest și echitabil al raporturilor juridice în domeniul tehnologiilor informației.

Analiza concluziilor secțiunii privind leasingul de personal și contractele de prestări de servicii IT evidențiază, într-un mod clar și argumentat, lipsa unei reglementări explicite în dreptul român aplicabil acestui domeniu, ceea ce generează riscuri sistemice. Absența unor norme juridice clare duce la dificultăți de interpretare și aplicare a dispozițiilor legale existente, în special în ceea ce privește distincția dintre outsourcing-ul informatic autentic și operațiunile de leasing de personal disimulate sub forma unor prestări de servicii. În lipsa unor criterii legale ferme, calificarea juridică a contractului rămâne la latitudinea părților sau, eventual, a instanțelor, ceea ce determină o volatilitate periculoasă a raporturilor juridice și afectează în mod negativ securitatea juridică a circuitului economic.

Implicarea fiscală a unei astfel de incertitudini este semnificativă, întrucât, în absența unei delimitări clare între salariatul detașat și colaboratorul aflat sub contract de servicii, riscul ca beneficiarul să fie reținut ca angajator de facto nu poate fi exclus. Această eventualitate contravine principiilor de echitate și transparență fiscală și lasă loc interpretărilor divergente, inclusiv în ceea ce privește obligațiile de plată a contribuțiilor sociale. În plus, caracterul repetitiv al acestor ambiguități evidențiază o stare de dereglare sistemică în aplicarea dreptului muncii și al obligațiilor contractuale în contextul prestărilor informatice.

Este tot mai clar că acest vid normativ favorizează consolidarea unor practici contractuale dezechilibrate, care permit operatorilor economici – în special celor de mari dimensiuni – să exploateze cadrul legislativ incomplet în scopul reducerii costurilor și al externalizării responsabilităților juridice. Piața outsourcing-ului IT devine astfel un teren al asimetriilor structurale, în care prestatorii își limitează implicarea efectivă în furnizarea serviciilor, iar clienții transferă riscurile asupra unor salariați lipsiți de protecție contractuală adecvată. Deși forma contractuală aleasă poate părea legală la o primă vedere, fondul raportului juridic reflectă deseori

o relație de muncă mascată, caracterizată prin subordonare și integrare efectivă a lucrătorului în organizația beneficiarului.

În același timp, trebuie admis că dinamica pieței IT impune un anumit grad de flexibilitate contractuală, determinat de volatilitatea cererii, specificitatea competențelor profesionale și mobilitatea ridicată a forței de muncă. Totuși, această flexibilitate nu poate justifica derogări de la principiile fundamentale ale dreptului contractelor și ale dreptului muncii. Practicile de tip „leasing de personal”, atunci când sunt disimulate prin convenții de prestări servicii, contravin ordinii publice economice și pot deveni surse de precaritate profesională, concurență neloială și evitarea obligațiilor sociale.

În concluzie, analiza de față arată că este necesară o intervenție legislativă de substanță care să clarifice în mod expres condițiile în care se poate încheia un contract de outsourcing IT, să delimiteze cu rigurozitate leasingul de personal de prestările autentice de servicii informatice și să instituie sancțiuni pentru eludarea acestor norme. Numai o astfel de reglementare ar putea asigura echitatea între părți, protecția justă a salariaților implicați și funcționarea coerentă a pieței muncii în domeniul tehnologiei informației

Capitolul V. Concluzii generale și propuneri de lege ferenda

Prezenta cercetare a analizat regimul obligațiilor contractuale în materia contractelor de outsourcing în tehnologia informației, cu accent pe distincția dintre obligațiile de mijloace și obligațiile de rezultat, dar și pe regimul juridic al răspunderii contractuale. Într-un context în care economia digitală determină o mobilitate accentuată a resurselor și o externalizare extensivă a proceselor de business, contractele de outsourcing din IT nu mai pot fi interpretate în cheie formalistă, ci necesită o abordare funcțională, contextualizată și adaptată specificului tehnic al domeniului.

Rezultatele cercetării confirmă că, în practică, numeroase obligații calificate formal ca fiind de mijloace devin, prin natura prestației și structura contractului, veritabile obligații de rezultat. Utilizarea metodologiilor Agile, definirea detaliată a livrabilelor, organizarea sprinturilor și a testărilor, precum și integrarea unor termeni specifici din uzanțele industriei (story points, demos, releases) arată intenția comună a părților de a urmări finalitatea concretă a dezvoltării unui produs software funcțional. În acest sens, criteriile de distincție doctrinară între cele două tipuri de obligații își păstrează relevanța, dar trebuie interpretate în interdependență cu realitățile tehnice și operaționale ale contractului.

Analiza regimului răspunderii contractuale a evidențiat că, în domeniul outsourcing-ului IT, clauzele de limitare a răspunderii sunt frecvente, în timp ce excluderile integrale sunt rareori

acceptate, având în vedere limitările prevăzute de art. 1355 Cod civil și jurisprudența aferentă. Totodată, în practica actuală, cuantumul răspunderii este deseori corelat cu valoarea serviciilor prestate într-o perioadă de referință ori cu limitele de acoperire din polițele de asigurare profesională. Această tehnică de gestionare a riscurilor implică însă o repartizare inegală a obligațiilor, în special în cazurile în care obligația prestatorului este, în esență, de rezultat, chiar dacă nu este formulată ca atare în scris.

Un element esențial constatat în cercetare este absența unei distincții juridice clare între contractele de outsourcing ce vizează servicii recurente, fără livrabile determinate, și cele care implică dezvoltarea unui produs software individualizat. În practică, această omisiune produce efecte negative semnificative, în special în privința garanțiilor, a momentului transferului drepturilor de proprietate intelectuală și a aplicabilității regimului juridic al viciilor. Doar printr-o calificare corectă și contextuală a contractului se pot stabili întinderea răspunderii și drepturile corelative ale clientului.

Pe întregul parcurs al lucrării s-a pledat pentru o reconceptualizare a cadrului juridic aplicabil acestor contracte, pornind de la realitățile obiective ale industriei IT. S-a arătat că nu doar conținutul clauzelor, ci și metodele de lucru adoptate – ca expresie a uzanțelor profesionale – contribuie decisiv la determinarea voinței reale a părților. În această cheie de lectură, metodele de lucru specifice, precum organizarea în sprinturi, planificarea iterativă, feedbackul constant și demo-urile succesive, indică o finalitate precisă: livrarea unui produs determinat, adaptat nevoilor beneficiarului. Or, într-o asemenea structură contractuală, obligația principală a prestatorului trebuie interpretată ca fiind una de rezultat.

Pe baza acestor constatări, considerăm că, de lege ferenda, se impune completarea Codului civil cu o secțiune distinctă dedicată tehnologiei informației. Aceasta ar trebui să includă norme privind încheierea contractelor la distanță în mediu digital, utilizarea instrumentelor electronice de exprimare a consimțământului și efectele juridice ale comportamentului digital recurent. În cadrul acestei secțiuni, este necesară o subsecțiune specializată privind contractele în domeniul IT – fie că este vorba de outsourcing, dezvoltare software, licențiere sau cloud computing – în care să fie reglementate explicit natura obligațiilor, momentul transferului drepturilor, regimul garanției și posibilitatea condiționării calității de prestator de anumite standarde profesionale sau certificări.

În mod particular, contractele de outsourcing pentru dezvoltarea de software trebuie recunoscute legislativ ca o formă mixtă, în care obligația prestatorului este, prezumtiv, una de rezultat, dacă prestația are ca finalitate livrarea unui produs software individualizat, testat și utilizabil. Doar în cazul în care părțile aleg conștient o structură de prestări de servicii fără livrabile finale și fără transfer de proprietate intelectuală, se poate susține aplicarea regimului obligației de mijloace. Legiuitorul ar trebui să prevadă, astfel, că instanțele și arbitrii trebuie să ia în considerare

atât formularea clauzelor, cât și metodologia de lucru adoptată, pentru a determina natura juridică a obligației principale.

În concluzie, această cercetare demonstrează că în materia contractelor de outsourcing IT este necesară o abordare integrată, care să combine analiza juridică tradițională cu cunoașterea aprofundată a practicilor tehnice din industrie. Doar astfel se poate asigura un echilibru real între protecția contractuală și libertatea economică a părților, într-un domeniu esențial pentru funcționarea economiei digitale contemporane. Adaptarea Codului civil la aceste exigențe nu mai reprezintă o opțiune teoretică, ci o necesitate practică și sistemică.

În lumina analizei detaliate prezentate în capitolul al cincilea, concluziile se conturează într-o manieră coerentă atât din perspectiva dreptului pozitiv aplicabil în prezent (de lege lata), cât și din punctul de vedere al necesităților de reformă legislativă (de lege ferenda), într-un efort de adaptare a regimului obligațional la complexitatea contractelor din domeniul tehnologiei informației.

De lege lata, cadrul normativ actual recunoaște caracterul flexibil și supletiv al regimului juridic aplicabil contractelor nenumite, în baza principiului libertății contractuale și a regulilor generale prevăzute de Codul civil. Uzanțele și practicile comerciale consacrate joacă un rol semnificativ în completarea și interpretarea acestor contracte, mai ales în industrii tehnice precum IT-ul, unde standardele de livrare, metodele de lucru și structurile contractuale sunt profund influențate de uzanțe internaționale și modele funcționale. Clauzele de nesolicitare, spre exemplu, sunt admise în regimul actual, dar sub rezerva unei justificări proporționale, fiind supuse unui control de validitate în funcție de interesul legitim urmărit, durata și sfera lor de aplicare. În lipsa unor dispoziții exprese, jurisprudența autohtonă tinde să aplice cu prudență asemenea clauze, având în vedere protecția concurenței și libertatea muncii. De asemenea, în lipsa unei reglementări sectoriale dedicate, aplicarea normelor privind obligațiile de predare, garanțiile pentru vicii, precum și transferul dreptului de proprietate intelectuală în materia software-ului, impune o interpretare contextuală și adaptată specificului digital. Din perspectiva calificării obligațiilor ca fiind de mijloace sau de rezultat, practica juridică rămâne tributară unui model clasic, axat pe forma clauzelor, fără o evaluare funcțională a metodologiei și a structurii prestației.

În schimb, din perspectivă de lege ferenda, se resimte acut nevoia unei intervenții legislative care să configureze un cadru normativ distinct pentru contractele din domeniul tehnologiei informației. O reformă coerentă ar presupune, în primul rând, inserarea unui capitol dedicat acestor contracte în Codul civil, în cadrul căruia să fie reglementate explicit aspecte precum: condițiile de validitate a clauzelor de limitare a răspunderii, caracterul obligațiilor în funcție de natura prestației (bunuri informatice versus servicii generice), regimul livrabilelor și al garanțiilor aferente, precum și interpretarea contractului în funcție de metodele de lucru utilizate

(ex. Agile, Scrum). În același timp, este necesară recunoașterea normativă a obligației de cooperare în contractele de outsourcing IT și includerea unui standard de bună-credință și diligență profesională corelat cu bunele practici din industrie. Reglementarea specifică a contractului de outsourcing pentru dezvoltarea de produse informatice personalizabile, în calitate de contract mixt cu livrabile determinabile și obligații de rezultat prezumate, ar contribui la clarificarea raporturilor dintre părți și ar reduce incertitudinile jurisprudențiale.

Pe plan instituțional și doctrinar, considerăm necesară elaborarea unui ghid național de bune practici în domeniul contractelor IT, validat prin colaborare între profesioniști ai industriei și autorități de reglementare, care să consolideze aplicarea uzanțelor ca surse auxiliare de drept. Acest ghid ar putea susține dezvoltarea unei practici judiciare unitare și ar contribui la creșterea securității juridice în raporturile contractuale digitale. În fine, armonizarea reglementărilor interne cu standardele internaționale în domeniul digital, precum și promovarea soluționării alternative a litigiilor prin arbitraj specializat în IT ar trebui sprijinite atât legislativ, cât și instituțional, pentru a corespunde nevoilor unei economii digitale în expansiune.

Capitolul VI. Bibliografie

Lucrări publicate

ADAM Ioan, *Drept civil. Obligațiile. Contractul*, Ed. C.H. Beck, București, 2011

ADAM Ioan, *Drept civil. Teoria generală a obligațiilor*, Ed. All Beck, București, 2004

ADAM Ioan., *Drept civil. Drepturile reale principale*, Ed. All Beck, București, 2005

ADAM Ioan, SAVU Codruț, *Legea procedurii insolvenței, Comentarii și explicații*, Ed. C.H. Beck, București, 2006

ADAM Ioan, SAVU Codruț, *Legea societăților comerciale. Comentarii și explicații*, Ed. C.H. Beck, București, 2010

ALBU I., *Drept civil. Introducere în studiul obligațiilor*, Ed. Dacia, Cluj-Napoca, 1984

ALBU I., *Drept civil. Contractul și răspunderea convențională*, Ed. Dacia, Cluj-Napoca, 1994

ALEXANDRESCO D., *Explicațiune teoretică și practică a dreptului civil român în comparațiune cu legile vechi*, tomul al V-lea, Ed. Tipografia Națională, Iași, 1898

ALEXANDRESCO D., *Explicațiune teoretică și practică a dreptului civil român în comparațiune cu legile vechi*, tomul al VI-lea, Tipografia Națională, Iași, 1900

ALECU Eugenia-Voicheci, Teză de doctorat: *Regimul juridic al încheierii contractelor privind activitatea comercială*, Universitatea Nicolae Titulescu, București, 2018

ANGHENI Smaranda, *Raporturile juridice dintre profesioniștii-comercianți*, ed. C.H Beck, 2014

ANGHENI Smaranda, *Drept civil. Teoria generală a obligațiilor*, Editura Oscar Print, 1995

- ANG, S., & Beath, C.M., *Hierarchical elements in software contracts*, Journal of Organizational Computing, 3(3), 329-361, 1993
- ACEMOGLU, D., & Robinson, J. A., *The Narrow Corridor: States, Societies, and the Fate of Liberty*, Penguin Books, 2019
- ALI-BABAR M., J. Verner, and P. Nguyen, *Establishing and maintaining trust in software outsourcing relationships: An empirical investigation*, The Journal of Systems and Software, vol. 80, pp. 1438–1449, 2007
- AUTOR, D. H., *The Future of Work: How the New Order of Business Will Shape Your Organization, Your Management Style, and Your Life*, Basic Books, 2015
- BAIAS F.A., *Simulația. Studiu de doctrină și jurisprudență*, Ed. Rosetti, București, 2003
- BELEIU Gheorghe, *Drept civil român. Introducere în dreptul civil. Subiectele dreptului civil*, Casa de editură și presă „Șansa”, București, 1993
- BÎRSAN Corneliu, *Drept civil. Drepturi reale principale*, Ed. Hamangiu, București, 2007
- BLEOANCĂ A., *Contractul în formă electronică*, Ed. Hamangiu, București, 2010
- BOILĂ, L.R., *Răspunderea civilă delictuală obiectivă*, Ed. C.H. Beck, 2009
- BELIGRĂDEANU Ș., *Privire analitică asupra corelației dintre Noul Cod civil și Codul muncii*, în RRDP nr. 6/2009
- Gabriel BOROI, Carla Alexandra ANGHELESCU, *Curs de drept civil. Partea Generală*, ed. a II-a, Ed. Hamangiu, 2012
- BRAGINSKY, MI, Vitryansky V.V., *Contract law*, Moscow: Statute, 2000, page 604
- CĂRPENARU, Stanciu D., Vasile NEMEȘ, Liviu STĂNCIULESCU, *Contracte Civile și Comerciale*, Editura Hamangiu, București, 2009
- CĂRPENARU, Stanciu D., *Tratat de drept comercial român*, Ediția a II-a, Editura Universul Juridic, București, 2011
- CĂRPENARU, Stanciu D., Conferința: *Intrarea în vigoare a noului Cod Civil: realități și provocări legislative ale modernizării societății românești*, București, 30 iunie 2011, <https://www.juridice.ro>
- CANTACUZINO M.B., *Elementele dreptului civil*, Ed. All Educațional, București, 1988
- CANTACUZINO M.B., *Curs de drept civil*, ed. a 2-a, Ed. Ramuri, Craiova
- CĂRPENARU Stanciu, *Drept comercial român*, Ed. All Beck, București, 1998
- CĂRPENARU Stanciu D. – *Contractele economice. Teoria generală*, Editura Științifică și Pedagogică, București, 1981
- CĂRPENARU Stanciu D. – *Drept comercial român*, Editura ALL Beck, București, 2001
- CĂRPENARU Stanciu D. – *Drept comercial român – Edițiile III-VI*, Editura ALL Beck, București, 2000; 2002; 2004; 2007
- CĂRPENARU Stanciu D. – *Drept comercial român, Ediția a VII-a*, Editura Universul Juridic, București, 2007

- CĂRPENARU Stanciu D. – *Tratat de drept comercial român*, Editura Universul Juridic, București, 2009
- CĂRPENARU Stanciu D. – *Tratat de drept comercial român*, Ediția a II-a revăzută și adăugită, Editura Universul Juridic, București, 2011
- CĂRPENARU Stanciu D. – *Tratat de drept comercial român, Ediția a III-a revizuită. Conform Noului Cod Civil*, Editura Universul Juridic, București, 2012
- CĂRPENARU Stanciu D. – *Tratat de drept comercial român, Ediția a IV-a actualizată*, Editura Universul Juridic, București, 2014
- CĂRPENARU Stanciu D. – *Tratat de drept comercial român, Ediția a V-a actualizată*, Editura Universul Juridic, București, 2016
- CHIRICĂ Dan, *Drept civil. Contractele speciale*, Ed. Lumina Lex, București, 1997
- CHIRICĂ Dan, *Studii de drept privat*, Editura Universul Juridic, București, 2010
- CHIRICĂ Dan, *Tratat de drept civil. Contracte speciale. Vol. I Vânzarea și schimbul*, Editura Hamangiu, București, 2017
- CIRCA A., *Relativitatea efectelor contractului*, Ed. Universul Juridic, București, 2009
- COSMA D., *Teoria generală a actului juridic civil*, Ed. Științifică, București 1969
- COSMOVICI P.M. (coord.), *Tratat de drept civil român*, vol. I, Ed. Academiei, București, 1989
- COSTIN M.N., *Marile instituții ale dreptului civil român*, vol. 3, Teoria generală a obligațiilor, Ed. Dacia, Cluj-Napoca, 1993
- CRÎȘU C., CRÎȘU Ș., *Repertoriu de practică și literatură juridică 1994-1997*, vol. III, Ed. Argessis, Curtea de Argeș, 1998
- CHEON, M.J., Grover, V., & Teng, J.T.C., *Theoretical perspectives on outsourcing of information systems*, Journal of Information Technology, 10, 209-210, 1995
- DAVLETOVA, A.R., Leskov Yu.T. On the question of the limits of freedom to conclude an unnamed contract. Q: *Rule of law*. 2014. No. 2 (18), p. 34-43
- DĂNĂILĂ V., în Colectiv, *Noul Cod Civil, Comentarii, doctrină și jurisprudență*, vol. III, Editura Hamangiu, 2012
- DEAK Francis, *Teoria generală a obligațiilor*, Curs, București, 1960
- DEAK Francis, *Tratat de drept civil. Contracte speciale*, Ed. Actami, București, 1999
- DEAK Francis, *Tratat de drept civil. Contracte speciale*, vol. III, Ed. Universul Juridic, București, 2007
- DEAK Francis, POPA M.F., *Răspunderea civilă*, Ed. Științifică, București, 1970
- DELEANU Ion, *Drepturile subiective și abuzul de drept*, Ed. Dacia, Cluj-Napoca, 1988
- DELEANU Ion, *Ficțiunile juridice*, Ed. All Beck, București, 2005
- DINCA R., *Contracte civile speciale în Noul Cod Civil*, Ed. Universul Juridic, București, 2013

- DOGARU I. și DRĂGHICI P., *Drept civil. Teoria generală a obligațiilor*, Editura All Beck, București, 2002, p. 4 și urm.
- DOMBERGER, S., Fernandez, P., & Fiebig, D.G., *Modelling the price, performance and contract characteristics of IT outsourcing*, Journal of Information Technology, 15, 107-118, 2000
- DRAGONETTI Nicola C., Frederic DALSACE, Karel COOL, *A Comparative Test Of The Efficiency , Focus And Learning Perspectives Of Outsourcing*, HEC Research Papers Series 776, HEC Paris, 2003
- EFREMOV, T.F. *New Explanatory Dictionary of the Russian Language*. Moscow: Drova, 2000, page 512
- EVGENIEVA, A.P. *Dictionary of the Russian language*. Moscow: Russian language, Polygraph resources, 1999, page 314
- Tomás F. ESPINO-RODRÍGUEZ, Víctor PADRÓN-ROBAINA, *A review of outsourcing from the resource-based view of the firm*, International Journal of Management Reviews Volume 8 Issue 1 pp. 49–70, Blackwell Publishing Ltd, March 2006
- FLORESCU Eugenia, *Noul Cod Civil – „Qui prodest un cumul cu normele dreptului comercial”*, in *Noile Coduri ale României – Studii și cercetări juridice*, Editura Universul Juridic, București, 2011
- GUȚU Gh., *Dicționar latin-român*, Editura Științifică, București, 1973
- HALABUDENKO, O.A. *Property rights. Book 2. Law of Obligations*. Chisinau: International Independent University of Moldova, 2014, page 306
- HARMON, P., *An overview of business process outsourcing*, Business Process Trends, 1(9), 1-12, 2003
- HARARI, Y. N., *21 Lessons for the 21st Century*, Spiegel & Grau, 2018
- ISRAFILOV, N.T. *Modern consulting problems and solutions*, St. Petersburg: SPb Gau, 2016. No. 45, page 38-52
- ISRAFILOV, N.T., Garyavin, A.I., Ketsyan, S.M. *Russian modern consulting: problem solving*, *Omsk Bulletin*, 2016, No. 2, page 69-71.
- KIBAK, G., Mishina, T., Tsonova, I. *Civil law: Special part*: Chisinau: USM, 2009, page 445
- KHAN Siffat Ullah, *A preliminary structure of software outsourcing vendors' readiness model*, Proceedings of the 11th International Conference on Product Focused Software - PROFES '10, 2010
- KHAN Siffat Ullah, M. Niazi, and R. Ahmad, *Critical Success Factors for Offshore Software Development Outsourcing Vendors: An Empirical Study*, presented at Submitted to Profes 2010, 2010
- KLEPPER, R., *The management of partnering development in IS outsourcing*, Journal of Information Technology, 10(4), 249-258, 1995
- LANKFORD, W.M., & Parsa, F., *Outsourcing: A primer*. *Management Decision*, 37(4), 310-316, 1999;

- LEE J.-N., *The impact of knowledge sharing, organizational capability and partnership quality on IS outsourcing success*, Information & Management, vol. 38, pp. 323-335, 2001
- MILLAR, V., *Outsourcing trends*, Proceedings of the Outsourcing, Cosourcing and Insourcing Conference, Berkeley, CA. 1994;
- MOITRA D., *India's Software Industry*, IEEE Software, vol. 18, pp. 77-80, 2001;
- MARSHALL Donna, *Influences On Outsourcing And Outcomes: Insights From The Telecommunications Industry*, Journal of Purchasing and Supply Management, 2007
- NICOLAE M., *Noul Cod civil între dreptul comun și dreptul privat comun*, în vol. omagial „In honorem Corneliu Bîrsan”, Uniunea Juriștilor & Ed. Hamangiu, București, 2013
- NIKOLAEV, A.A., On the problem of improving the system of civil contracts, *Regional Scientific Conference*, Stavropol: Sev Kav GTU, 2003, page 153-157
- NEMEȘ, Vasile - *Drept comercial. Ediția a 2-a revizuită și adăugită*, Editura Hamangiu, București, 2015
- NICOLAE, Marian – *Codex Iuris Civilis*, tomul 1 și 2, Editura Universul Juridic, București, 2012
- NICOLAE, Marian – *Unificarea dreptului obligațiilor civile și comerciale*, Editura Universul Juridic, București, 2015
- NICOLAE, Marian – coordonator – *Drept civil. Persoanele*, Editura Universul Juridic, București, 2016
- OZHEGOV, S.I., Shvedova, N.Yu. Explanatory dictionary of the Russian language. Moscow: A Temp, 2006, page 496
- OZHEGOV, S.I. Dictionary of the Russian language. Moscow: Onyx, 2008, page 274
- PALVIA S. C. J., *Global Outsourcing of IT and IT Enabled Services: Impact on US and Global Economy*, Journal of Information Technology Case and Applications, vol. 5, pp. 1-8, 2003;
- PIPEREA, Gheorghe, *Drept comercial*, Vol. I și II, Editura C.H. Beck, București, 2008
- PIPEREA, Gheorghe, *Introducere în Dreptul contractelor profesionale*, Editura C.H. Beck, București, 2011
- PIPEREA, Gheorghe – *Drept comercial. Întreprinderea*, Editura C.H. Beck, București, 2012
- POPESCU Radu, National University of Political Studies and Public Administration (NSPSPA), *Labour Regulation of Temporary Employment Agency in French Law*, Revista Română de Dreptul Muncii, No. 5, 2010;
- PETERAF, M. A., The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view, *Strategic Management Journal*, 14, 3, 179-91, 1993
- POPPO, L. and ZENGER, T., Testing alternative theories of the firm: Transaction cost, knowledge-based and measurement explanations of make-or-buy decisions in information services. *Strategic Management Journal*, 19, 9, 853-877, 1998
- POENARU Emil, *Drept civil. Teoria generală. Persoanele*, Ed. All Beck, București, 2002
- POP Liviu, *Drept civil. Teoria generală a obligațiilor*, Ed. Chemarea, Iași, 1996

- POP Liviu, *Drept civil român. Teoria generală a obligațiilor*, Ed. Lumina Lex, București, 1998
- POP Liviu, *Tratat de drept civil. Obligațiile*, vol. I, Contractul, Ed. Universul Juridic, București, 2009
- POP Liviu, *Tratat de drept civil. Obligațiile*, vol. II, Contractul, Ed. Universul Juridic, București, 2009
- POPA N., *Teoria generală a dreptului*, Ed. All Beck, București, 2002
- POPESCU T.R., ANCA P., *Teoria generală a obligațiilor*, Ed. Științifică, București, 1968
- Liviu POP, Ionuț-Florin POPA, Stelian Ioan VIDU, *Tratat elementar de drept civil. Obligațiile*, Editura Universul Juridic, 2012
- POPA I. Fl., *Ierarhia surselor dreptului în Noul Cod Civil – rolul uzanțelor*, publicată în RRDP nr. 3/2013
- PRAHALAD, C. K., & HAMEL, G., *The core competence of the corporation*, Harvard Business Review, 68, 3, 79-91, 1990
- PROPP, V., Russian agrarian holidays, St. Petersburg: Azbuka, 1995, page 276
- QUINN, J.B., Strategic outsourcing: Leveraging knowledge capabilities. *Sloan Management Review*, 40, 4, 9-22, 1999
- RADU M. - D., *Dreptul roman al obligațiilor. Baza comună a sistemelor de drept actuale*, Editura Argonaut, Cluj-Napoca, 2008
- RINDFLEISCH, A. and Heide, J.B. Transaction Cost Economics: Past, Present, and Future Applications, *Journal of Marketing*, 61, 4, 30-54, 1997
- ROY, V. and AUBERT, B.A., A Resource-based Analysis of IT Sourcing, *The Databases for Advances in Information Systems*, 33, 2, 29-40, 2002
- SAKO, M., Modularity and Outsourcing: The Nature of Co-evolution of Product Architecture and Organisation Architecture in the Global Automotive Industry in A. Prencipe, A Davies and M. Hobday (eds.). *The Business of Systems Integration*, Oxford: Oxford University Press, 2003
- SAKO, M., *Prices, Quality, and Trust: Inter-firm Relations in Britain and Japan*, Cambridge: Cambridge University Press, 1992
- STURGEON, T., Modular Production Networks: A New Model of Industrial Organisation. *Industrial and Corporate Change*, 11, 3, 451-496, 2002
- STURGEON, T. and Lee, J., Industry and Co-evolution and the Rise of a Shared Supplybase for Electronics Manufacturing, *Globalisation Study Working, paper 01-002, Industrial Performance Centre, Massachusetts Institute of Technology*, 2001
- STĂNESCU Andreea-Teodora, *Contracte profesionale speciale în reglementarea Noului Cod Civil*, Editura Hamangiu, București, 2015
- STĂNCIULESCU, Liviu; NEMEȘ, Vasile, *Dreptul contractelor civile și comerciale*, Editura Hamangiu, București, 2013
- STĂNCIULESCU Liviu, *Curs de drept civil. Contracte*, Editura Hamangiu, București, 2012

- STĂNCIULESCU Liviu, *Dreptul contractelor civile*, Editura Hamangiu, București, 2017
- STĂTESCU, Constantin; Bîrsan, Corneliu, *Drept civil. Teoria generală a obligațiilor*, Ediția a IX-a, Editura Hamangiu, București, 2008
- ȘTEFĂNESCU Tr., *Tratat teoretic și practic de drept al muncii*, ed. a III-a, revăzută și adăugită, Ed. Universul Juridic, București, 2014
- STIGLITZ, J. E., *People, Power, and Profits: Progressive Capitalism for an Age of Discontent*, W. W. Norton & Company, 2019
- TATAR Olga, *The contents of Unnamed Contract*, Conferința „Știința politică și societatea în schimbare”, Chișinău, Moldova, 31 martie 2023
- TATAR Olga, „Types of International Commercial Agreements and Their Legal Regulation”, *International Investment Law Journal*, Societatea de Științe Juridice si Administrative, vol. 3(1), paginile 72-89, February 2023
- TATAR Olga, *Concept, Subject and Content of Unnamed Contracts*, Legea și viața, 2018
- TATAR Olga, *Legal analysis of the transition (transfer) of athletes from one club to another*, Legea și viața, 2019
- TATAR Olga The athlete transfer contract is one of the types of a new contractual design of unnamed contracts. Q: *Relevant issues and problems of integration into the European area of research and education*, 07 May 2018, Cahul: Centrographic, 2018, page 122-134;
- TURCU, Ion, *Tratat teoretic și practic de drept comercial – volumul I*, Editura C.H. Beck, București, 2008
- TSVETKOV, I.V., *Contract work*, Moscow: Prospect, 2010
- ULIESCU Marilena, Cuvânt înainte al lucrării Noul Cod Civil. Comentarii, Editura Universul Juridic, București, 2010
- UZZI, B., Social Structure and Competition in Inter-firm Networks: the Paradox of Embeddedness, *Administrative Science Quarterly*, 42, 35-67, 1997
- VANHAVERBEKE, W., Duysters, G. and Noorderhaven, N., External Technology Through Alliances or Acquisitions: An Analysis of the Application-Specific Integrated Circuits Industry, *Organisation Science*, 13, 6, 714-733, 2002
- VASILESCU P., *Drept civil. Obligațiile*, Ed. Hamangiu, București, 2012
- VOLCINSCHI, V., *Apariția, definirea și evoluția conceptului de ordine publică în dreptul intern*, Integrarea prin cercetare si inovare, 10 May 2016, Chișinău, 2016, pag. 251-259
- WATJATRAKUL, B., *Determinants of IS sourcing decisions: A comparative study of transaction cost theory versus the resource-based view*, *Journal of Strategic Information Systems*, 14, 389-415, 2005
- WILLCOCKS, L.P., & Kern, T., *IT outsourcing as strategic partnering: The case of UK inland revenue*, *European Journal of Information Systems*, 7(1), 29-45, 1998
- WALKER, G. and WEBER, D., *Supplier Competition, Uncertainty and the Make-or-Buy Decision*, 1987, *Academy of Management Journal*, 30, 589-596

WILLIAMSON, O. E., *Comparative Economic Organization - the Analysis of Discrete Structural Alternatives*, 1991, Administrative Science Quarterly 36(2), 269-296.

WILLIAMSON, O., *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, 1985, New York.

WILLIAMSON, O., *Market and Hierarchies: Analysis and antitrust implications.*, Free Press, 1975, New York.

YADAV Vanita, GUPTA Rajen K., *A Paradigmatic and Methodological review of research in Outsourcing*, Information Resource Management Journal, 21(1), 27-43, January-March 2008

Alte lucrări de specialitate

GHERGHE Mihaela, Teză de doctorat: Interpretarea contractului, București, 2022

MARIN Daniel Vasile, Teză de doctorat: Obligații patrimoniale dintre membrii familiei și posibilitatea executării lor silite pe calea popririi, Sibiu, 2019

VOICHECI Alecu Eugenia, Teză de doctorat: Regimul juridic al încheierii contractelor privind activitatea comercială, București, 2018

Legislație națională și internațională

Constituția României

Legea nr. 71/2011 pentru punerea în aplicare a Legii nr. 287/2009 privind Codul Civil, publicată în M.Of.: 409/10.06.2011

Legea nr. 287/2009 privind Codul civil

Legea nr. 53 din 2003 privind Codul Muncii cu modificările și completările ulterioare, actualizată în 4 octombrie 2021 prin OUG 117 din 2021

Legea nr. 8/1996 privind dreptul de autor și drepturile conexe

Legea nr. 335/2013 privind agenții de muncă temporară

Legea Republicii Moldova „Cu privire la cultura fizică și sport” nr. 330/1999. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 1999, nr. 83-86.

Legea Republicii Moldova „Cu privire la actele normative” nr. 100 din 22.12 .2017. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2018, nr. 7-17.

Hotărârea nr. 938/2004 privind condițiile de înființare și funcționare, precum și procedura de autorizare a agentului de muncă temporară

Civil Code of Ukraine. Цивільний кодекс України. In: *Vidomosti of Verkhovna Rada of Ukraine*. 2003, No. 40-44.

Federal Act on the Amendment of the Swiss Civil Code, (Part Five: The Code of Obligations) of 30 March 1911 (Status as of 1 January 2022)

Regulamentul de transfer al tinerilor fotbaliști pe teritoriul Republicii Moldova, aprobat prin Decizia nr. 39 a Comitetului Executiv al FFM din 25 iunie 2003 www.fmf.md.

Articole și lucrări publicate pe internet

O2pi.com, "Outsourcing Survey Report, 2008 (www.o2pi.com)", 2008

J. Dries, "Is Your Outsourcing Initiative Designed to Succeed?", <http://www.outsourcing-papers.com/>, 2010

IT Outsourcing Overview -

https://plus.lexis.com/uk/document/?pdmfid=1001073&crd=4dfb3ead-b724-4cb4-a44f-27fb88298f53&pddocfullpath=%2Fshared%2Fdocument%2Fpractical-guidance-uk%2Furn:contentItem:69FY-FCY3-RR8-M35N-00000-00&pdcontentcomponentid=393989&pddocumentnumber=1&pdworkfolderlocatorid=NOT_SAVED_IN_WORKFOLDER&prid=befb46d9-f547-415c-b917-8f570cf3df0d&ecomp=Lt5k&earg=sr0

Nota practică: Cloud computing - aspecte juridice esențiale

<https://plus.lexis.com/uk/document/documentlink/?pdmfid=1001073&crd=d5921d1b-4084-42c0-8e1a-27718fe27c0d&pddocfullpath=%2Fshared%2Fdocument%2Fpractical-guidance-uk%2Furn:contentItem:3A5PVM-94S1-F18F-K20C-00000-00&pdcontentcomponentid=128517&pdproductcontenttypeid=urn:pct:3A244&pdiskwicview=false&pdpinpoint=&prid=4dfb3ead-b724-4cb4-a44f-27fb88298f53&ecomp=fg4k>

Subcontracting in major technology services deals - the contract process -

<https://plus.lexis.com/uk/document/documentlink/?pdmfid=1001073&crd=83712938-1e58-4466-9cc8-def354bc85a8&pddocfullpath=%2Fshared%2Fdocument%2Fpractical-guidance-uk%2Furn:contentItem:5FXC-89W1-F18F-K20D-00000-00&pdcontentcomponentid=128517&pdproductcontenttypeid=urn:pct:244&pdiskwicview=false&pdpinpoint=&prid=4dfb3ead-b724-4cb4-a44f-27fb88298f53&ecomp=fg4k>

Key issues in IT disputes

<https://plus.lexis.com/uk/document/documentlink/?pdmfid=1001073&crd=5f596cae-b186-42dd-99f9-ddbbe2a08a7c&pddocfullpath=%2Fshared%2Fdocument%2Fpractical-guidance-uk%2Furn:contentItem:62BB-4FW3-GXFD-84CT-00000-00&pdcontentcomponentid=128517&pdproductcontenttypeid=urn:pct:244&pdiskwicview=false&pdpinpoint=&prid=4dfb3ead-b724-4cb4-a44f-27fb88298f53&ecomp=fg4k>

<https://ethz.ch/content/dam/ethz/associates/services/Service/ITServices/files/catalogue/procurement/awareness/2014-personalverleih-dienstleitungsvertrag-en.pdf>

<https://www.avocat-consultanta.com/articole-indrumari/dreptul-muncii/agentul-de-munca-temporara/>

<https://infiintarefirmabucuresti.ro/autorizare-agent-de-munca-temporara/>

<https://www.juridice.ro/675623/unele-consideratii-privind-munca-prin-agent-de-munca-temporara.html>

<http://hrmanageronline.ro/munca-temporara-piciorul-pus-in-usa-anjajatorului/>

<https://www.universuljuridic.ro/activitatea-agentului-de-munca-temporara-raporturi-juridice-create-salarizare-concedierea-salariatului-temporar/>

<https://www.businessmagazin.ro/analize/resurse-umane/numarul-optim-de-joburi-cat-de-des-poti-sa-ti-schimbi-jobul-fara-a-intra-pe-lista-neagra-a-recruiterilor-13795398>

<https://www.pwc.com/gx/en/services/people-organisation/publications/assets/pwc-switzerland-seco-directive-on-intra-group-staff-leasing.pdf>

<https://www.fragomen.com/insights/understanding-swiss-labour-leasing-laws.html>

<http://www.ilo.org/dyn/natlex/docs/ELECTRONIC/90681/104677/F-1550158864/CHE-90681.pdf>

<https://www.admin.ch/gov/en/start.html>

<https://cms.law/en/int/expert-guides/cms-expert-guide-to-public-procurement/switzerland>

<https://ideas.repec.org/a/sja/journ1/v3y2023i1p72-89.html>

<https://www.juridice.ro/essentials/978/dreptul-comun-al-contractelor-nenumite>

[https://www.ccbe.eu/fileadmin/speciality_distribution/public/documents/EUROPEAN PRIVATE LAW/EN EPL 20100107 Principles definitions and model rules of European private Law - Draft Common Frame of Reference DCFR .pdf](https://www.ccbe.eu/fileadmin/speciality_distribution/public/documents/EUROPEAN_PRIVATE_LAW/EN_EPL_20100107_Principles_definitions_and_model_rules_of_European_private_Law_-_Draft_Common_Frame_of_Reference_DCFR_.pdf)

<https://www.juridice.ro/162146/aspecte-generale-privind-reglementarea-contractului-de-furnizare-in-noul-cod-civil.html>

https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2942873

Atty. Christine P. Carpio-Aldeguer, *Law on Obligations and Contracts in the Philippines An Overview*, Far Eastern University Institute of Accounts, Business & Finance April 19, 2014 - https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2429979

<https://bmavocats.com/en/contract-law/>