



The European Law Students' Association

BUCUREȘTI

## CONCURSUL NAȚIONAL DE PROCESE SIMULATE DE DREPT CIVIL *FRANCISC DEAK*, EDIȚIA A VI-A, 2015

### -Etapa Națională-

La data de 27.10.2011, SC X SRL, în calitate de *Distribuitor* și SC Y SRL, în calitate de *Client* au încheiat un act intitulat *Contract de vânzare-cumpărare lubrifianți* (denumit în continuare, "Contractul") prin care Clientul s-a obligat să cumpere anual uleiuri în cantitățile și având calitățile specificate în Contract, iar Distribuitorul să vândă aceste produse Clientului la prețul corespunzător din lista oficială de prețuri a Distribuitorului, valabilă la data livrării. Contractul a fost încheiat pe o perioadă de 5 ani.

De asemenea, în temeiul acestui contract, Distribuitorul s-a obligat să pună la dispoziția Clientului, pe durata Contractului, o serie de instalații în valoare de 170.500 Euro, așa cum acestea erau menționate în Anexa nr. 1. Instalațiile urmau să fie folosite de Client pentru prelucrarea lubrifianților achiziționați. La încheierea contractului, Clientul a adus la cunoștința Distribuitorului faptul că, în desfășurarea activității sale, îi sunt necesare uleiuri cu anumite proprietăți chimice ce pot fi obținute numai prin prelucrare.

Clientul s-a obligat ca, pe lângă prețul de listă, să promoveze produsele Societății X (prin panouri publicitare amplasate la intrarea în sediul său și afișarea logoului Distribuitorului pe diferite materiale promoționale). Conform Contractului, valoarea totală a serviciilor de promovare a fost stabilită la 8.000 Euro pe an, pentru toată durata Contractului.

Contractul conținea un pact comisoriu pentru cazul în care Clientul nu își respecta obligația de a cumpara uleiuri, așa cum aceasta era stabilită în Contract.

De asemenea, conform art. 12 din Contract,

*“Părțile convin că dacă Distribuitorul va rezilia Contractul de Vânzare – Cumpărare din cauza încălcării de către Client a termenilor din Contract, Clientul, la opțiunea Distribuitorului va cumpăra instalațiile de la Distribuitor sau i le va returna acestuia. În acest caz, prețul de achiziție va fi valoarea acestora stabilită prin prezentul Contract, redusă proporțional în timp”.*

La data de 1.12.2013, dată până la care raporturile juridice dintre părți s-au derulat conform Contractului, Clientul i-a adus la cunoștința Distribuitorului faptul că instalațiile s-au defectat fără o culpă a sa și a solicitat repararea acestora de către Societatea X în termen de 20 zile.

În răspuns, Distribuitorul a arătat că nu este obligat să repare instalațiile, întrucât o astfel de obligație nu a fost stipulată expres în contract.

În aceste condiții, Clientul a notificat Distribuitorul aducându-i la cunoștință refuzul său de a achiziționa cantitățile de ulei pentru anul 2014 față de faptul că uleiul în forma brută pe care Distribuitorul îl furnizează nu îi este de niciun folos.

La data de 10.01.2014, X SRL invocă pactul comisoriu și își manifestă opțiunea prevăzută în art. 12 din Contract în sensul cumpărării instalațiilor de către societatea Y. Societatea Y refuză cumpărarea acestora.

În perioada 20.06.2014 – 15.09.2014 între părți au loc negocieri în vederea ajungerii la o situație de compromis, negocieri care eșuează. În aceste condiții, la data de 10.10.2014, Distribuitorul formulează o cerere de chemare în judecată împotriva Clientului.

1. Redactați cererea de chemare în judecată pentru obținerea prețului instalațiilor și a eventualelor daune-interese.
2. În calitate de Client, redactați întâmpinarea. În eventualitate în care considerați că Societatea Y este îndrăduită la daune-interese, redactați o cerere reconvențională precizând temeiul și măsura în care aceste daune sunt solicitate.