

Încetarea negocierilor în contextul pandemiei de COVID-19



bpv GRIGORESCU ȘTEFĂNICĂ

Atât pe piața locală cât și pe cea internațională, pandemia de COVID-19 a surprins numeroase tranzacții în curs de desfășurare, în diferite etape ale negocierii sau implementării, acestea având obiective variate. Destabilizarea economiei poate însemna ca anumite tranzacții să nu mai prezinte interes și îi poate determina pe participanți să își dorească să suspende negocierile ori chiar să le întrerupa total. Devine astfel relevantă analiza din perspectiva legislației române a mecanismelor legale și instituțiilor juridice care pot deveni incidente în cazul întreruperii negocierilor aflate în desfășurare.

Buna și reaua credință în negocieri. Analiza situației de fapt provocată de virusul SARS-CoV-2

Partile au libertatea ruperii negocierilor, însă numai cu respectarea exigențelor bunei-credințe, și nu pot fi ținute răspunzătoare pentru eșecul acestora. Buna sau reaua credință se vor analiza de la caz la caz, în funcție de stadiul în care se afla negocierea tranzacției, de poziția părților implicate, precum și de alte elemente similare. Această distincție devine relevantă atunci când una dintre părți rupe negocierile cu rea-credință, întrucât aceasta poate fi răspunzătoare pentru prejudiciul cauzat celeilalte părți.

Chiar dacă pandemia cauzată de virusul SARS-CoV-2 a afectat din punct de vedere economic majoritatea sectoarelor de activitate, nu toate negocierile pot fi întrerupte cu buna-credință având acest motiv.

În contextul actual, un comportament care ar îndeplini exigențele bunei-credințe în negocieri poate fi reprezentat de conduita părții care ar propune: (i) suspendarea negocierilor pentru o durată determinată; (ii) continuarea negocierilor prin luarea în considerare a unor noi elemente, sau (iii) reevaluarea termenilor deja stabiliți prin luarea de măsuri concrete ce ar diminua un eventual dezechilibru între prestațiile părților.

Dacă afacerea-țintă devine mai profitabilă în contextul pandemiei (spre exemplu – societatea comercializă produse dezinfectante și se observă o creștere a cererii acestora pe piață), este foarte posibil ca vânzătorul să își dorească creșterea prețului ori chiar întreruperea negocierilor. Acesta va putea fi considerat de buna-credință pentru ruperea negocierilor atât timp cât depune în prealabil diligențe pentru a evidenția modificările intervenite și a renegocia aspectele esențiale ale tranzacției.

Un comportament contrar exigențelor bunei-credințe în negocieri este reprezentat de conduita părții care continuă negocierile fără intenția de a mai încheia în cele din urmă contractul. Spre exemplu, se poate considera că o parte acționează cu rea-credință atunci când rupe negocierea, deși impactul pandemiei asupra bunului mers al afacerii sale nu este unul semnificativ.

Mai pot fi întrerupte negocierile atunci când a fost deja înaintata o oferta?

Partea care a înaintat o oferta anterior sau în timpul pandemiei de COVID-19 poate să întrerupa negocierile doar în anumite condiții, ținându-se cont și de tipul de oferta înaintată: oferta angajantă (*binding offer*) sau oferta neangajantă (*non-binding offer*).

Oferta angajantă este obligatorie pentru partea care a formulat-o și nu poate fi retrasă, cel puțin nu până la un termen predefinit sau până la intervenția unui motiv care o lipsește de eficacitate. Cât timp părțile nu au prevăzut intervenția unei pandemii ca motiv ce anulează caracterul angajant al ofertei, revocarea acesteia nu va fi valabilă. Astfel, contractul va fi considerat încheiat dacă cealaltă parte acceptă oferta fără obiecțiuni.

Totuși, de la caz la caz starea de fapt ar permite invocarea cu succes a unui caz de forță majoră, caz fortuit sau impreviziune, rezultate în legătură cu pandemia de COVID-19, iar oferta angajantă ar putea fi revocată și ar pierde caracterul angajant, chiar dacă durata pentru valabilitatea ei ori celelalte cerințe privind caducitatea sa nu sunt împlinite.

Oferta neangajantă poate fi retrasă de cel care a înaintat-o, dacă nu a fost prevăzut că trebuie să o mențină pentru o anumită durată de timp. Acceptarea ei de către destinatar nu conduce la stabilirea unei relații juridice între părți, ci este doar un pas care permite continuarea pentru formalizarea înțelegerii. Această ofertă presupune o incertitudine majoră și este evitată în practică deoarece permite răzgândirea ofertantului, chiar dacă destinatarul a acceptat-o fără obiecțiuni.

Obligativitatea și revocabilitatea ofertelor variază de la caz la caz, având în vedere dreptul părților de a stabili criteriile care permit revocarea în condiții flexibile, sau, dimpotrivă, posibilitatea de a conferi ofertei un caracter angajant. Indiferent de tipul lor, ofertele pot fi retrase ori se poate renunța la ele, condiționat de plata unei cauțiuni ce ar fi, în fapt, modalitatea directă de ieșire din negocieri într-un cadru formal.

Ce remedii se pot utiliza împotriva părții care întrerupe negocierile cu rea-credință?

Partea vătămată ca urmare ruperii negocierilor cu rea-credință în contextul pandemiei va avea la dispoziție acțiunea în răspundere delictuală prin care poate solicita instanței de judecată recuperarea prejudiciului cauzat, precum și plata cheltuielilor de judecată avansate. Pentru stabilirea prejudiciului suferit, reclamantul va trebui să prezinte și să probeze care au fost cheltuielile efectuate cu ocazia negocierii. În plus, se poate invoca un prejudiciu cauzat ca urmare a renunțării la alte oferte certe care ar fi putut fi fructificate chiar și în condițiile situației cauzate de pandemie, pentru a se acorda prioritate tranzacției întrerupte.

Cu toate acestea, partea care dorește să intenteze o astfel de acțiune în justiție va trebui să ia în considerare și riscurile la care se expune. Spre exemplu, dacă instanța va constata că pârâtul nu a fost de rea-credință iar pandemia a generat un motiv obiectiv de întrerupere a negocierilor, pretențiile reclamantului vor putea fi respinse. Mai mult, reclamantul va putea fi obligat și la plata cheltuielilor avansate de pârât, precum și la plata daunelor pentru afectarea imaginii pârâtului prin inițierea litigiului.

Concluzie

Este recomandat ca societățile ce doresc să finalizeze negocierile inițiate să evalueze atent efectele generate de pandemia de COVID-19 și modul în care acestea pot afecta tranzacția. În anumite condiții, elemente importante ale tranzacției pot fi supuse renegocierii – cum ar fi prețul tranzacției atunci când una dintre părți consideră că prețul anterior agreeat nu mai este justificat raportat la situația actuală. De asemenea, participanții la negociere ar trebui să ia în considerare includerea în cuprinsul contractului ce reflectă formal înțelegerea a unor clauze specifice de forță majoră, caz fortuit sau impreviziune care să le protejeze de consecințele imposibilității obiective de a-și

îndeplini obligațiile asumate din cauza pandemiei.