

## Conflictul de interese vs. Interesul comun: Se va schimba paradigma după Coronavirus?



**Orice negociere contractuală ajunge mai devreme sau mai târziu (sau se derulează tacit) sub steaua conflictului de interese. Orice avocat de business este de partea unei sau alteia dintre părți. Protejează interesul uneia dintre părți în detrimentul celeilalte. Așa e această profesie, partinitoare și de multe ori dezbinătoare. Ești avocatul *cuiva*, aperi interesele *cuiva*, reprezinți pe *cineva*. Dreptatea este de partea ta sau a celuilalt. Nu este cale de mijloc. Dacă unul este în câștig de cauză, celălalt inevitabil pierde. Din acest motiv și contractele devin tot mai complexe. Se presupune din start un fapt: conflictul de interes este inevitabil pe parcursul negocierii și astfel cauzele din contract au menirea de a evita această situație.**

Această criză în care ne aflăm și care afectează toate activitățile, da o altă dimensiune relațiilor umane, dar în aceeași măsură și relațiilor comerciale. Realizăm, mai mult ca oricând ca în lanțul economic, suntem integrați ca într-un castel de cărți de joc, în care cărțile se succed, se determină și se susțin una pe alta.

Interdependența noastră însă ar trebui să ne oblige la căutarea interesului comun. Dacă unuia nu îi merge bine, tot lanțul economic în care acesta este integrat resimte. Dacă o carte din castel nu stă bine, tot castelul se darâma. Pentru prima dată realizăm că dacă ne uităm la “the big picture” în această perioadă este mai bine să avem “un interes comun”, decât să fim în “conflict de interese”.

În această nouă paradigmă preocuparea principală nu e cum poate o companie să facă mai mult profit prin reducerea costurilor, ci este mai mult despre cum pot companiile să găsească formula cea mai potrivită pentru ca toți partenerii contractuali să fie satisfăcuți în nevoile lor privind în același timp împreună către un scop mai înalt: scopul de a deservi comunitatea și ecosistemul din care facem cu toții parte.

Interesul comun înseamnă să discutăm, re-eșalonăm, să ne facem concesii reciproce, să ne amânăm, să ne înțelegem în felul în care am fost afectați, și, mai ales, să continuăm ceea ce facem ÎMPREUNĂ, pentru un interes mai înalt decât interesul nostru individual.

Sper că după stingerea acestei epidemii să ne fi învățat lecțiile. În primul rând, negocierile unui contract să prioritizeze în mod egal nevoile fiecăreia dintre părți și să se concentreze atât pe modul în care acestea pot fi satisfăcute prin contractul în negociere, cât și pe scopul comun al celor două părți. Scop ar fi bine să fie, dincolo de câștigul financiar (dar fără să îl desconsidere total), orientat spre cauza pentru care un contract este încheiat și cât este el de benefic părților implicate și celor care beneficiază din derularea lui.

În consecința, rolul avocatului de business s-ar putea transforma, într-un mod creativ, din aparator al interesului individual, în facilitator al identificării mecanismelor de a satisface nevoile fiecăreia dintre părți cu scopul de a crea plus valoare pentru beneficiarii finali ai aceluși contract. O astfel de negociere va fi derulată în armonie, cu transparența și cu deschidere și va da părților sentimentul de încredere că ceea ce agreează este durabil și benefic ambilor, dar răspunde și unui scop mai înalt comun, scopul de a trăi într-o societate în care ceea ce facem servește tuturor și cu toții beneficiem de rezultatele muncii noastre.

Utopic? Nerealist? Deloc. Mai jos prezint o mostră simplă și eficientă de implementare a acestui principiu.

Condițiile esențiale pentru valabilitate unui contract sunt: capacitatea de a contracta, consimțământul părților, un obiect determinat și licit și o cauză (un scop) licită și morală. Interesant de remarcat că aspectul moral, deși este invocat ca o condiție a stabilirii unui contract, este de cele mai multe ori ignorat. Astfel că în noua paradigmă, lucrurile ar trebui desfășurate exact invers, adică ar trebui ca punctul de plecare a negocierii unui contract să fie chiar cauza morală la care aservește ambele părți contractuale.

Potrivit noului nostru Cod civil, pentru a putea vorbi despre cauză, trebuie ca aceasta să îndeplinească trei condiții: i) să existe ii) să fie licită, iii) să fie morală. Lipsa cauzei duce la nulitatea contractului. Răspunsul în găsim în cea de-a treia condiție a cauzei: condiția de a fi morală, adică să respecte bunele moravuri. Într-un ecosistem economic cu un grad mare de interdependență acesta ar trebui să fie nu interesul personal, ci interesul comun.

Conștienți fiind, atât la nivel de companie, cât și ca avocați, că suntem parte a acestui întreg ne vom așeza la masa negocierilor, fie la încheierea unui contract, fie la rediscutarea lui și urmăm procedura următoare:

1. Stabilim în primul rând care e cauza contractului (scopul lui) începând cu condiția morală a cauzei;
2. Discutam deschis și onest despre care sunt **NEVOILE** fiecăreia dintre părți pentru a îndeplini scopul contractului (acordăm importanța în negociere **NU DOAR OBLIGAȚIILOR**, ci și **NEVOILOR** fiecăreia dintre părți);
3. Reglementăm aceste nevoi în contractul pe care îl negociem;
4. Discutam și agreeăm condițiile financiare, de plată/reeșalonare/amânare, etc, care se vor subordona și ele scopului contractului;
5. Reglementăm termene realiste pentru îndeplinirea scopului contractului, luând în considerare aceste nevoi;
6. Reglementăm garanții pentru neexecutare, ca și până acum, deși, dacă respectăm pașii 1-4, nevoia de reglementare a garanțiilor, va scădea în mod corespunzător;
7. Reglementăm mecanismul de implementare din nou subordonându-l scopului contractului;
8. Reglementăm dreptul aplicabil și soluționarea litigiilor, deși dacă respectăm pașii 1-7, vom crea premisele de reducere substanțială a diferendelor care trebuie soluționate litigios.

Câte dintre negocierile contractuale actuale se concentrează asupra cauzei contractului? Câte dintre contractele încheiate înainte de această perioadă au avut în vedere moralitatea cauzei lor și care a fost măsura cu care a fost măsurată aceasta?

Reconferind importanța cauzei (sau scopului) unui contract vom subordona acțiunile și reglementările noastre

acestua și vom acționa având același obiectiv, nu obiective sau interese contrare.

În acest fel, toți participanții la ecosistemul economic au doar de câștigat și vom trai într-o societate mai armonioasă și mai lipsită de conflicte.