

Чому і коли працює бізнес-медіація?

Бізнес-медіація – це переговорний процес між сторонами спору, який супроводжує нейтральний посередник – медіатор. Саме він допомагає сторонам прояснити розбіжності та винайти спосіб вирішення спору, який є оптимальним для всіх сторін. Особливість медіації полягає в тому, що це – процес пошуку рішень, заснованих на інтересах сторін, а не на їхніх позиціях чи кількості доказів. Саме цим пояснюється високий рівень виконаності рішень, ухвалених сторонами за результатами медіації. Крім того, як процедура медіації, так і інформація, розкрита сторонами у такій процедурі, є конфіденційними (за винятком випадків, якщо сторони забажають її розкрити), на відміну від судового процесу та інформації, розкритої в процесі судового розгляду.



В Україні інститут бізнес-медіації як позасудового способу вирішення спору продовжує свій потужний розвиток. Так, 28.12.2019 року до Верховної ради України було подано проект закону «Про медіацію» № 2706, а також проект закону «Про працю» № 2708, який встановлює процедуру застосування медіації для вирішення трудових спорів.

Чому та коли працює медіація? З цими та іншими запитаннями медіатори Центру бізнес-медіації Німецько-української промислово-торговельної палати, створеного у березні 2019 року, звернулися до суддів Верховного суду України та Київського апеляційного суду і отримали ґрунтовні та висококваліфіковані відповіді.

Чи радите Ви бізнесу використовувати бізнес-медіацію для вирішення конфліктів? Якщо так, які переваги, на Вашу думку, має такий спосіб врегулювання конфліктів?

Іван Міщенко, суддя Касаційного господарського суду у складі Верховного суду: Безумовно, медіація має прекрасний потенціал та є повноцінною альтернативою вирішення спорів у суді, особливо у бізнес-середовищі. До переваг медіації у порівнянні із вирішенням спору у суді я б відніс: (1) економію часу – досить часто вирішення спору у суді може затягнутись, справа з касаційної інстанції може бути направлена на новий розгляд у разі, коли суди попередніх інстанцій припустились певних помилок, що значно затягує час, який сто-

рони могли б витратити більш ефективно; (2) економію ресурсів – наразі досить дискусійним у професійному юридичному середовищі є питання скасування так званої «адвокатської монополії». Не вдаючись до переваг чи недоліків цієї системи, відзначу, що серйозний бізнес-спір вимагає участі професійних юристів (адвокатів), послуги яких вартують досить високо; (3) гнучкість процедури – у порівнянні знову ж таки із вирішенням спору у суді, який побудований на чітких принципах судового процесу, які не можуть бути змінені за бажанням сторін (або у будь-якому разі така зміна є суворо регламентованою, у випадку, наприклад, позовних вимог та їхньої зміни), у процедурі медіації сторони більш гнучкі та не зв'язані жорсткими процедурами судового процесу ні формально, ні за суттю.

Дмитро Гудима, суддя Касаційного цивільного суду у складі Верховного суду: Здійснюючи адвокатську діяльність, надаючи послуги юридичним особам, я побачив, що клієнт, який дорожив партнерськими відносинами з його контрагентом, не поспішав звертатися до суду, поки не були вичерпані інші засоби вирішення конфлікту.

Досудові способи врегулювання спорів, зокрема, і медіація, можуть бути для компанії ефективнішими за показниками витрачених ресурсів (часу, грошей), ніж судовий спосіб. Якщо сторони конфлікту ще не втратили здатність чути одне одного, бачать перспективи подальшої співпраці, то у багатьох випадках медіація надає можливість вичерпати конфлікт, враховуючи його характер, за допомогою ширшого інструментарію, ніж має суд, розглядаючи конкретну справу. Крім того, відсутність надмірної формалізації процедур застосування медіації також робить її привабливою для застосування у бізнес-середовищі. Проте важливо, щоби сторони були готові враховувати інтереси одна одної.

Олена Лапчевська, суддя Київського апеляційного суду: Так, раджу. Вирішення конфлікту шляхом його досудового врегулювання, у тому числі за допомогою бізнес-медіації, може значно зберегти ресурси – людські, часові, грошові, репутаційні.

У яких категоріях конфліктів, на Вашу думку, бізнес може отримати найбільше

переваг від використання бізнес-медіації?

Дмитро Гудима, суддя Касаційного цивільного суду у складі Верховного суду: Перелічити всі такі категорії навряд чи можливо. Відповідь на це запитання я би узагальнив так: якщо конфлікт може бути вичерпаний його сторонами шляхом переговорів, такий конфлікт може бути вирішений із застосуванням медіації.

Іван Міщенко, суддя Касаційного господарського суду у складі Верховного суду: На мою думку, це категорії спорів, у яких спір як такий не вирішується навіть перемогою однієї зі сторін у суді. Навіть маючи текст судового рішення на свою користь, така сторона все ж вимушена у подальшому узгоджувати свою позицію зі стороною, яка програла спір. Це, наприклад, спори між засновниками (учасниками) юридичних осіб, які не пов'язані з виходом з цієї юридичної особи, а засновники і після судового процесу вимушені працювати разом, не дивлячись на конфлікти. У ширшому розумінні майже всі категорії корпоративних спорів можуть бути успішно вирішені за допомогою інструментів медіації.

Олена Лапчевська, суддя Київського апеляційного суду: У першу чергу це – категорії конфліктів, де зачіпаються інтереси невизначеної кількості людей – екологічна, будівельна галузь, банківська сфера.

Якби Ви бажали врегулювати конфлікт у

медіації, за якими критеріями Ви обирали б медіатора?

Дмитро Гудима, суддя Касаційного цивільного суду у складі Верховного суду: Вибір часто залежатиме від того, з ким і про що у мене конфлікт. Для однієї ситуації критерії можуть бути одні, для іншої – інші. Так, вочевидь, якщо йдеться про бізнес-медіацію, то медіатор сам мав би бути, так би мовити, вихідцем із бізнесу з відповідним досвідом і розумітися на особливостях роботи у певній галузі, якщо така має специфіку. Проте незалежно від виду та предмету конфлікту медіатор має володіти, як тепер модно говорити, емоційною компетентністю. Той, хто нездатний керувати власними емоціями та розуміти емоції інших людей, не зможе допомогти врегулювати конфлікт. Адже емоції сторін лежать як в основі останнього, так, до речі, і в основі будь-якої домовленості, зокрема тієї, що може допомогти конфлікт вичерпати.

Іван Міщенко, суддя Касаційного господарського суду у складі Верховного суду: Перш за все, за його репутацією, професійними якостями, досвідом та особистими якостями.

Олена Лапчевська, суддя Київського апеляційного суду: Я обирала б медіатора за інформацією щодо нього, його професійного досвіду, інформації щодо того, скільки років він займається врегулюванням спорів, у яких сферах медіатору доводилося працювати тощо.

