

დავის გადაწყვეტის ალტერნატიული საშუალებები საქართველოში



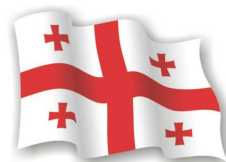
საბაზისო
სახელმძღვანელო

სტივენ მ. ოსტერმილერი
დილენ რ. სვენსონი

ივლისი 2014



USAID
ამერიკელი ხალხისგან



EAST • WEST
MANAGEMENT
INSTITUTE

მართლმსაჯულების დამოუკიდებლობისა
და სამართლებრივი გაძლიერების პროექტი

დავის გადაწყვეტის ალტერნატიული საშუალებები საქართველოში

საბაზისო სახელმძღვანელო

სტივენ მ. ოსტერმილერი
და
დილენ რ. სვენსონი

წინამდებარე სახელმძღვანელოს ქართულ ენაზე თარგმანი შეიქმნა ამერიკის ხალხის კეთილი ნებით, ამერიკის შეერთებული შტატების საერთაშორისო განვითარების სააგენტოს (USAID) მეშვეობით. შინაარსზე პასუხისმგებლები არიან ავტორები. იგი არ წარმოადგენს ამერიკის მთავრობის ოფიციალურ მოსაზრებას და არ ასახავს ამერიკის შეერთებული შტატების მთავრობის, შეერთებული შტატების საერთაშორისო განვითარების სააგენტოს (USAID), ან აღმოსავლეთ დასავლეთ მართვის ინსტიტუტის (EWMI) შეხედულებებს.

წინამდებარე წიგნის ნაწილები გადმოტანილი და ნათარგმნია წიგნიდან „დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის გზები კამბოჯაში: საბაზისო სახელმძღვანელო“, რომლის ავტორია სტივენ მ. ოსტერმილერი და რომელიც გამოცემულია ამერიკის ადვოკატთა ასოციაციის დაფინანსებით. ხსენებული ნაწილები იბეჭდება ამერიკის ადვოკატთა ასოციაციის თანხმობით.

„იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) წესები საერთაშორისო არბიტრაჟში მტკიცებულების მიღების შესახებ“ და „ადვოკატთა საერთაშორისო ასოციაციის სახელმძღვანელო წესები საერთაშორისო საარბიტრაჟო განხილვაში ინტერესთა კონფლიქტის შესახებ“ თარგმანი მოყვანილია იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის კეთილი ნებით და თანხმობით. (IBA) ლონდონი, დიდი ბრიტანეთი. © International Bar Association.

© საავტორო უფლება 2014 წელი სტივენ მ. ოსტერმილერი და დილენ რ. სვენსონი

ISBN 978-9941-10-878-5

გამომცემლობა „მერიდიანი“
თბილისი 2014



USAID
აშშ-ის საერთაშორისო განვითარების სააგენტო



EAST-WEST
MANAGEMENT
INSTITUTE
საერთაშორისო მენეჯმენტის
და ბიზნეს-სწავლების ინსტიტუტი

ავტორებისაგან მადლობის ნიშნად

აღნიშნული წიგნი არის იმ დიდი პროგრამის ნაწილი, რომელიც მიზნად ისახავს დავის ალტერნატიული გზებით მოგვარების თემის პოპულარიზაციას საქართველოში. წინამდებარე წიგნი შეიქმნა ამერიკის ხალხის კეთილი ნებით, ამერიკის შეერთებული შტატების საერთაშორისო განვითარების სააგენტოს (USAID) მეშვეობით. აღმოსავლეთ დასავლეთ მართვის ინსტიტუტი (EWMI) არის აღნიშნული პროექტის განმხორციელებელი ამერიკული ორგანიზაცია, რომელიც წლებია მუშაობს დავის ალტერნატიული მოგვარების გზების პოპულარიზაციაზე საქართველოში, რის შედეგადაც თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის იურიდიულ ფაკულტეტზე შეიქმნა დავის ალტერნატიული მოგვარების ეროვნული ცენტრი (NCADR). აღნიშნულმა ცენტრმა ორგანიზება გაუწია უამრავი საინტერესო პროექტის დაწესებასა და ჩამოყალიბებას ქვეყნის მასშტაბით, მათ შორის ისეთი პროგრამების განხორციელებას, როგორცაა ტრენინგები იურიდიული ფაკულტეტის სტუდენტებისთვის და პროფესორებისათვის, დავის გადანყვეტის ალტერნატიული საშუალებების წელიწადი, მედიაციის იურიდიული კლინიკა, სხვადასხვა შეჯიბრებები თუ ტურნირები სამართლის სტუდენტებისათვის მედიაციის სფეროში. ვიმედოვნებთ, რომ აღნიშნული წიგნის გამოცემით კიდევ უფრო ხელს შევეწყობთ დავის ალტერნატიული მოგვარების პოპულარიზაციას საქართველოში.

მე დიდი მადლობა მინდა გადავუხადო ჩემს თანაავტორს, ბატონ დილიან სვენსონს მისი წვლილისათვის აღნიშნული წიგნის შექმნაში. ასევე მადლობა მინდა გადავუხადო გიორგი ვაშაკიძეს, მარიამ ვარდოსანიძეს და ლანა ჩხარტიშვილს მათი დაუღალავი შრომისათვის, რომელიც გასწიეს წიგნის ქართული და ინგლისური ვერსიის ფორმატირებისას, იმ რჩევებისათვის, რომელიც მათ მომცეს ქართულ კანონმდებლობასთან დაკავშირებით. დიდი მადლობა ქალბატონ ლალი გაგნიძეს, წიგნის ინგლისურიდან ქართულ ენაზე თარგმნისათვის. ასევე მინდა აღვნიშნო და მადლობა გადავუხადო ბატონ ნიკოლოზ ალავიძეს შეტანილი წვლილისათვის, რომელმაც დიდი დახმარება გაგვინია წიგნის ფორმატირების და ტექნოლოგიური უზრუნველყოფის მხრივ და ასევე მადლობას ვუცხადებ სოფიო ტყემალაძეს, რომელმაც დახმარება გაგვინია მნიშვნელოვანი კანონმდებლობის თარგმანსა და დავის ალტერნატიული მოგვარების თემაზე არსებული სიახლეების მონოდებაში.

მადლობა მინდა გადავუხადო ჩემს კოლეგებს აღმოსავლეთ დასავლეთ მართვის ინსტიტუტში (EWMII), ჰერბერტ ბოუმანს და მარკ დიტრისს, რომლებმაც ხელი შემიწვეეს თავისუფალი გრაფიკით უზრუნველყოფაში პროექტის ვადებთან მიმართებაში. ასევე მადლობას ვუხდის საერთაშორისო ადვოკატთა ასოციაციას (IBA), რათა მოგვცეს უფლება დაგვებეჭდა მათი წესები საერთაშორისო არბიტრაჟში მტკიცებულებების მიღების შესახებ და ადვოკატთა საერთაშორისო ასოციაციის სახელმძღვანელო წესები საერთაშორისო საარბიტრაჟო განხილვაში ინტერესთა კონფლიქტის შესახებ. ბოლოს, მადლობა მინდა მოვუხადო ამერიკის ადვოკატთა ასოციაციას – კანონის უზენაესობის ინიციატივას (ABA-ROLI) რომელმაც დაგვართო ნება, გამოგვეყენებინა აღნიშნული წიგნის ორიგინალი ვერსია, რომელიც თავდაპირველად შეიქმნა კამბოჯისათვის. ჩვენ მაღლიერები ვართ შესაძლებლობისათვის, გადაგვეთარგმნა და მოგვერგო ეს წიგნი ქართული რეალობისთვის. მიუხედავად იმისა, რომ აღნიშნული წიგნის შექმნაში დიდი წვლილი შეიტანეს ზემოაღნიშნულმა პირებმა და ორგანიზაციებმა, მინდა განვაცხადო, რომ წიგნში არსებული მოსაზრებები არ წარმოადგენს ზემოთაღნიშნული ორგანიზაციების და პირების ოფიციალურ მოსაზრებას და არ ასახავს მათ შეხედულებებს აღნიშნულ თემასთან მიმართებაში, ნებისმიერ არსებულ უზუსტობასა თუ მოსაზრებაზე პასუხისმგებელი ვარ მე, ავტორი.

სტივენ ოსტერმილერი

სარჩევი

სახელმძღვანელოს მიზანი.....	1
სახელმძღვანელოს სტრუქტურა.....	2
თავი 1 - დავის ალტერნატიული გადაწყვეტა (ADR) - შესავალი.....	3
ა. რა არის დავის ალტერნატიული გადაწყვეტა (ADR) ?.....	3
ბ. პრობლემების გადაწყვეტა.....	3
გ. პრობლემის დავაში გადასვლა.....	7
დ. დავის ალტერნატიული გადაწყვეტა.....	11
თავი 2 - მოლაპარაკება	14
ა. შესავალი	14
ბ. მოლაპარაკების უპირატესობები	17
გ. მოლაპარაკების ნაკლოვანებები	20
დ. ორი ძირითადი მიდგომა მოლაპარაკების მიმართ.....	22
1. დისტრიბუციული მოლაპარაკება (მოგება-წაგება)	22
2. ინტერესზე დამყარებული მოლაპარაკება (მოგება-მოგება).	23
ე. დისტრიბუციული მიდგომის დეტალები.....	26
1. დისტრიბუციული მიდგომის ზოგადი პრინციპები.....	26
2. დისტრიბუციული მიდგომა დავის გადაწყვეტი ს მიმართ ...	28
3. ტაქტიკა დისტრიბუციულ მოლაპარაკებაში.....	41
4. დისტრიბუციული მიდგომის უპირატესობები და ნაკლოვანებები	48
ვ. პატიმრის დილემა.....	50
ზ. ინტერესზე დამყარებული მიდგომის დეტალები მოლაპარაკების პროცესში.....	54
1. ინტერესზე დამყარებული მიდგომის ზოგადი ფოკუსი.....	54
2. ადამიანების და პრობლემების გაცალკევება.....	56
3. მოახდინეთ ფოკუსირება ინტერესებზე და არა პოზიციებზე..	75
4. ვარიანტების შემუშავება ერთობლივი სარგებელისთვის.....	81
5. ობიექტური კრიტერიუმების გამოყენების მოთხოვნა.....	90
თ. მოლაპარაკების პროცესის ეტაპები.....	94
1. მოსამზადებელი ეტაპი.....	94
2. საწყისი ეტაპი	98
3. საინფორმაციო ეტაპი	100
4. დისტრიბუციული /ინტერესზე დამყარებული ეტაპი.....	103
5. დასკვნითი ეტაპი	103
ი. მოლაპარაკება პრაქტიკაში	111
1. სამუშაო ცხრილი: მოლაპარაკების დაგეგმვა	111
2. სამუშაო ცხრილი: მოლაპარაკებებში მონაწილეობა (ზოგადი პრობლემები).....	113
3. სამუშაო ცხრილი: მოლაპარაკებებში მონაწილეობა (პრობლემების ადვოკატირება)	114

4. სამუშაო ცხრილი: მოლაპარაკებაში მონაწილეობა (ინტერესზე დამყარებული სტრატეგიები)	115
5. სამუშაო ცხრილი: მოლაპარაკებაში მონაწილეობა (გადანყვეტასთან დაკავშირებული სამუშაო ცხრილი)	117
6. სამუშაო ცხრილი: მოლაპარაკებაში მონაწილეობა (შეთანხმება).....	118
7. სამუშაო ცხრილი: მოლაპარაკებასთან დაკავშირებული	119
დაკვირვებები	121
თავი 3 - მედიაცია.....	121
ა. რა არის მედიაცია	121
1. შესავალი.....	121
2. მედიაციის ისტორია.....	124
3. მედიაცია საქართველოში.....	125
4. მედიაციის და მოლაპარაკების შედარება.....	128
5. როგორი დავებისთვის არის საუკეთესო მედიაციის გამოყენება?	129
6. როდის უნდა შედგეს მედიაცია?	133
ბ. კერძო მედიაცია და სასამართლო მედიაცია	135
გ. მედიაციის უპირატესობები და ნაკლოვანებები.....	138
1. უპირატესობები	138
2. ნაკლოვანებები.....	143
დ. მედიაციასთან დაკავშირებული დათქმის ფორმულირება	145
ე. მედიაციის პროცესი	149
1. მედიაციის ინიცირება	149
2. მედიატორის შერჩევა.....	151
3. მედიატორის ინფორმირება.....	152
4. მედიაციის პირველი სესია	154
5. ძირითადი სესიები.....	157
6.კერძო თათბირები.....	167
7.დასასრული	169
ვ. მედიატორის როლი	172
ზ. ადვოკატის როლი	174
თ. მედიაციის ეთიკა	177
ი. ლიცენზირება და კვალიფიკაცია	189
კ. მედიაციის სავარჯიშო მაგალითები.....	190
სამუშაო ცხრილი: ინტერესები და პრობლემები.....	203
სამუშაო ცხრილი: მედიაციის საფუძველზე მიღებული გადაწყვეტილება	204
თავი 4 - არბიტრაჟი	205
ა. რა არის არბიტრაჟი?	205
1. არბიტრაჟის ისტორია.....	206
2. არბიტრაჟი განხილვადი დავების მრავალფეროვნება.....	208

3. რით განსხვავდება არბიტრაჟი სასამართლო პროცესისა და მედიაციისგან.....	209
4. არბიტრაჟის განსხვავებული ტიპები.....	211
ბ. არბიტრაჟი უპირატესობები და ნაკლი	215
1. უპირატესობები	215
2. ნაკლოვანებები.....	218
გ. არბიტრაჟის ხელშეკრულება	221
1. დათქმა არბიტრაჟის შესახებ ძირითად ხელშეკრულებაში ..	223
2. არბიტრაჟის დათქმის შედგენა	24
დ. არბიტრაჟის პროცესი.....	240
1. არბიტრაჟის დაწყება	242
2. არბიტრაჟის ტრიბუნალის შერჩევა და მის წინაშე არსებული პრობლემები	245
3. საარბიტრაჟო მოსმენის მოსამზადებელი პროცესი.....	248
4. საარბიტრაჟო მოსმენა	253
5. გადაწყვეტილების მიღება	255
6. გასაჩივრება და აღსრულება	257
ე. ეთიკური საკითხები.....	267
თავი 5 - დასკვნა.....	274
ა. დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ფორმების შედარების გავრცელებული კრიტერიუმები.....	276
ბ. დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ფორმების შედარება შედეგის მოქნილობის მიხედვით.....	277
გ. დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ფორმების შედარება მხარეებს შორის ურთიერთობის შენარჩუნების თვალსაზრისით ...	279
დ. დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ფორმების შედარება პრინციპთან დაკავშირებით	281
ე. დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ფორმების შედარება ძალთა არათანაბარი განაწილების შემთხვევაში	282
ვ. საუკეთესო პროცესის არჩევა.....	286
ზ. დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ახალი მეთოდები	293
დავის ალტერნატიულ გადაწყვეტასთან დაკავშირებული ტერმინების განმარტებები	298
დანართი „ა“	302
დანართი „ბ“	327
დანართი „გ“	355
დანართი „დ“	366
დანართი „ე“	371

სახელმძღვანელოს მიზანი

წინამდებარე სახელმძღვანელოს უმთავრესი მიზანია ქართველი სტუდენტებისთვის და პროფესიონალებისთვის დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის (ADR) თანამედროვე კონცეფციების გაცნობა. მიუხედავად იმისა, რომ ქართველების უმრავლესობისთვის ცნობილია ტრადიციული სასამართლო პროცესის გარეშე დავის გადაწყვეტის ალტერნატიული გზები, ამჟამად ძალზე მწირი მასალაა ხელმისაწვდომი დავის გადაწყვეტის ალტერნატიული გზების გასაცნობად. შედეგად, სამართლის ქართველი სტუდენტები, პრაქტიკოსები, იურისტები და სასამართლოს პროფესიონალები საკმარისად არ იცნობენ დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის (ADR) პრაქტიკას და მათ როლს საქართველოს სამართლის სისტემაში. რამდენადაც დავის ალტერნატიული გადაწყვეტა (ADR) საქართველოს წარსული, აწმყო და სამომავლო სამართლის სისტემის შემადგენელი ნაწილია, ამ წიგნის მიზანია მკითხველისთვის დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის (ADR) თანამედროვე პრინციპების საბაზისო ცოდნის მიწოდება.

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის (ADR) კონცეფციები საქართველოს ყოველდღიური პრაქტიკის განუყოფელი ნაწილია. მაგალითად, მოლაპარაკებები საქართველოში დავების გადაწყვეტის ღონისძიებების განუყოფელი კომპონენტია. ის დავების უმრავლესობის გადასაწყვეტად გადადგმული ბუნებრივი პირველი ნაბიჯია, იქნება ეს ბაზარში ბოსტნეულის ყიდვისას გამართული მოლაპარაკება ფასთან დაკავშირებით, თუ დიდ სამშენებლო პროექტთან დაკავშირებული მნიშვნელოვანი დავა. აღნიშნულის მსგავსად, მედიაცია ასევე ქართული ტრადიციის ნაწილია. მაგალითად, წყვილები ხშირად მიმართავენ მედიაციას პატივსაცემი ნეიტრალური პირების მეშვეობით საოჯახო დავების შემთხვევაში. არბიტრაჟი ასევე მნიშვნელოვან როლს ასრულებდა ბიზნეს ურთიერთობებში საქართველოს წარსულში და ამჟამად უფრო მეტ მნიშვნელობას იძენს თანამედროვე დავების გადაწყვეტაში. ახლა, როდესაც მთავრობამ მიიღო კანონი არბიტრაჟის შესახებ, არბიტრაჟის (როგორც ადგილობრივი ისე საერთაშორისო) როლი შეიძლება მნიშვნელოვნად გაიზარდოს.

ამ წიგნის თითოეული ნაწილი აღწერს დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის (ADR) პროცესს და მასთან დაკავშირებულ სამართლებრივ ბაზას, წარმოგვიდგენს თუ როგორ ხდება პროცესის გამოყენება და მოიცავს მაგალითებზე დამყარებული, ჰიპოთეტური პრობლემების კვლევას და სავარჯიშოებს, რაც მკითხველს საშუალებას აძლევს გაეცნოს თითოეულ მეთოდს. ეს წიგნი შეიძლება გამოყენებულ იქნეს როგორც ინტერაქტიული საკლასო სწავლების ნაწილი, სადაც სტუდენტები ცოდნას გაიღრმავებენ პრაქტიკული სავარჯიშოების შესრულებით.

სახელმძღვანელოს სტრუქტურა

სახელმძღვანელო იწყება დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის (ADR) შესავლით. დავის დეტალებში ჩაღრმავებამდე მკითხველი უნდა გაერკვეს, თუ დავის მოგვარების რა ალტერნატიული გადაწყვეტა არსებობს (ADR), რატომ გამოიყენება და რამდენად არის ის მნიშვნელოვანი ქართველი პრაქტიკოსისათვის. შესაბამისად, პირველი თავი ფოკუსირებულია იმაზე, თუ რას წარმოადგენს დავის ალტერნატიული გადაწყვეტა (ADR) და როგორ და რატომ გამოიყენება ის. 2-ე თავი ეთმობა მოლაპარაკებებს, რაც დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის (ADR) ყველაზე გავრცელებული ფორმაა. 3-ე თავში განხილულია მედიაცია, რომელიც ემყარება წინა თავში აღწერილ კონცეფციებს. 4-ე თავი ეძღვნება არბიტრაჟს. ეს თავი განმარტავს, თუ რითი ჰგავს არბიტრაჟი ტრადიციული სასამართლო პროცესს და რით განსხვავდება მისგან. 5-ე თავში შედარებულია სამი მეთოდი, რომელიც მკითხველს ეხმარება იმის განსაზღვრაში, თუ რომელი მეთოდია საუკეთესო სხვადასხვა გარემოებებში. ის ასევე გვთავაზობს დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის (ADR) იმ ინსტრუმენტების მოკლე აღწერას, რომლებიც შემუშავებულ იქნა უკანასკნელ წლებში.

თავი 1 – დავის ალტერნატიული გადაწყვეტა (ADR) – შესავალი

ა. რა არის დავის ალტერნატიული გადაწყვეტა (ADR)?

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტა ნარმოადგენს სხვადასხვა ხერხებს, რომელთა მეშვეობითაც მხარეებს შეუძლიათ დავის გადაწყვეტა ტრადიციული სასამართლოს პროცესის გარეშე. დავის ალტერნატიული გადაწყვეტა (ADR) მოიცავს დავის გადაწყვეტის ბევრ ფორმას, რომელთაგან ზოგიერთი საკმაოდ გავრცელებულია, ხოლო ზოგი კი ახალი. არბიტრაჟი, მოლაპარაკებები და მედიაცია დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ყველაზე გავრცელებული სახეებია. იურისტები მათ ალტერნატიულს იმიტომ უწოდებენ, რომ ბევრი ადამიანი დღესდღეობით სასამართლოს მიიჩნევს დავების გადაწყვეტის უმთავრეს საშუალებად, ხოლო სხვა დანარჩენს კი – მის ალტერნატივად.

რატომ ვსწავლობთ დავის ალტერნატიულ გადაწყვეტას (ADR)? რატომ არ უნდა გამოვიყენოთ ტრადიციული სასამართლო პროცესი ყველა დავის მიმართ? იმისათვის რომ გავერკვეთ დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის მიმზიდველობაში, ჯერ უნდა შევისწავლოთ დავის ტიპი.

ბ. პრობლემების გადაწყვეტა

ჩვენ ყველას გვექონია მომენტი ცხოვრებაში, როდესაც გვსურს ისეთი რამ, რაც არ გვაქვს. ამას შეიძლება პრობლემა ვუწოდოთ. ჩვენ შეგვიძლია პრობლემის იგნორირება ან მოქმედება. თუ მოქმედებას გადავწყვეტთ, ჩვენ ზოგადად შეგვიძლია ავირჩიოთ, თუ როგორ ვიმოქმედოთ იმის მისაღებად, რაც გვსურს. თუ შევეცდებით

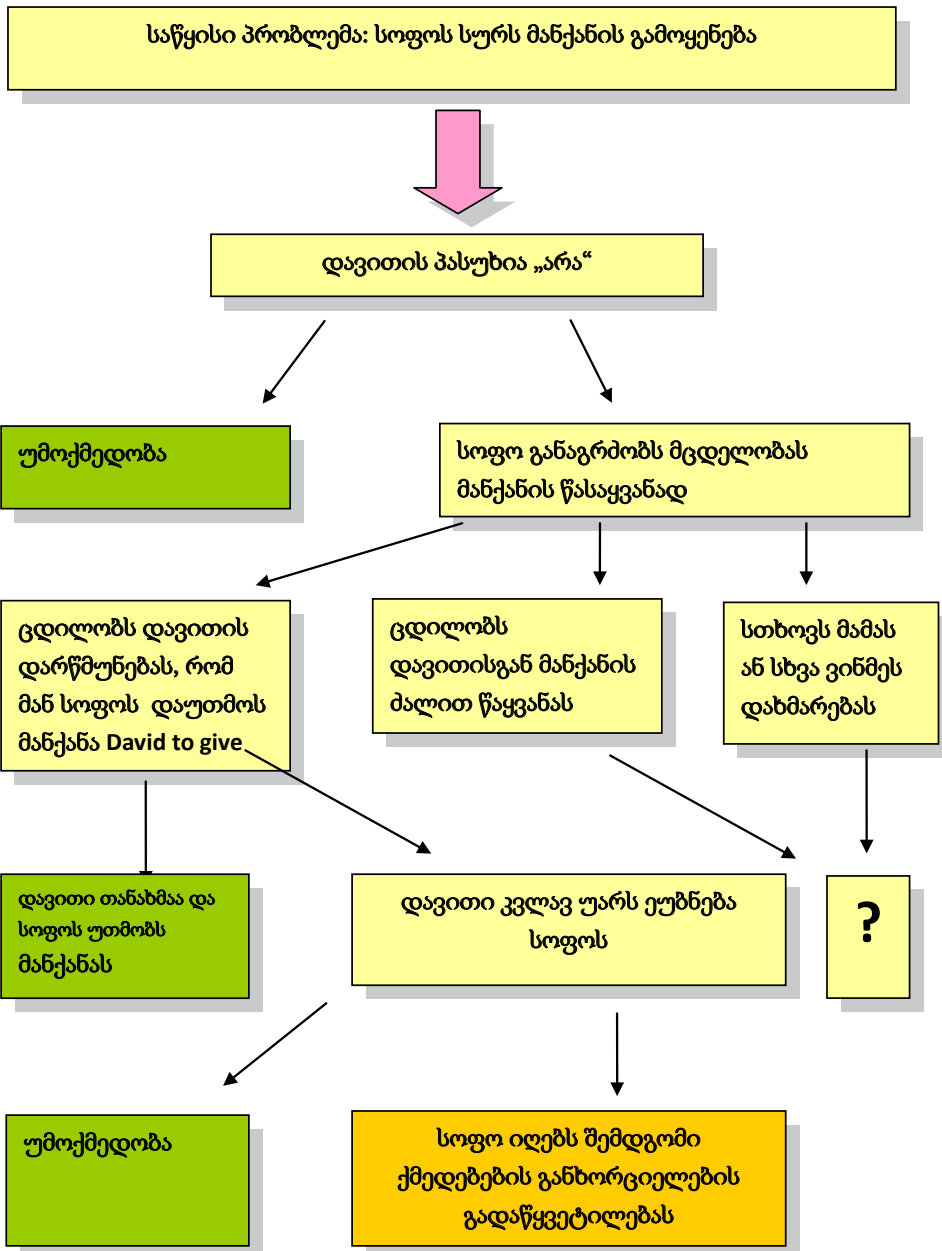
და წარმატებას ვერ მივალწვეთ, პრობლემა შეიძლება დავად გარდაიქმნას. მაგალითად, წარმოიდგინეთ შემდეგი ისტორია:

სოფო ოცდაორი წლის გოგონაა. მას ჰყავს უფროსი ძმა სახელად დავითი. ერთ დღეს დავითი იღებს გადანყვეტილებას წაიყვანოს ოჯახის კუთვნილი ავტომობილი მთელი დღით მეგობარი გოგონას გასასეირნებლად. სოფო დაღონებულია, რადგან მას სჭირდება მანქანა იმავე დღეს ბიძაშვილთან წასასვლელად. მას შეუძლია აირჩიოს უმოქმედობა ან სცადოს მანქანის წაყვანა. ის იღებს გადანყვეტილებას, რომ ნამდვილად სჭირდება ის და სთხოვს დავითს რომ მანქანა დაუთმოს.

თუ ის სთხოვს დავითს მანქანას და ეს უკანასკნელი დაუთმობს მას, სოფო მიაღწევს საკუთარ მიზანს – დღის განმავლობაში დაისაკუთრებს ავტომობილს. მისთვის პრობლემა გადანყვეტილი იქნება. თუ დავითი ეტყვის „არა შენ არ შეგიძლია დღეს მანქანის წაყვანა, ის მე მჭირდება“, მაშინ სოფოს ექნება არჩევანი. მას შეუძლია პრობლემის იგნორირება: იგი საკუთარ თავს ეტყვის, რომ მას შეუძლია ბიძაშვილთან სტუმრობა მომდევნო დღეს. ან მას შეუძლია განაგრძოს ავტომობილის მოპოვების მცდელობა. თუ ის აირჩევს პირველ ვარიანტს, ანუ გადანყვეტს არაფერი მოიმოქმედოს, ის აირჩევს ე.წ. „უმოქმედობას“. თუ ის აირჩევს მეორე ვარიანტს, მაშინ ის სიტუაციას გარდაქმნის დავად.

ეს მარტივი ამბავი შეიძლება უფრო დეტალურად გააანალიზდეს სქემის მეშვეობით, რომელიც ქვემოთ არის წარმოდგენილი.

დავის წარმოშობა



სქემა მიუთითებს კომპლექსურ გათვლებზე, რომლებიც შესაძლოა სოფოს გონებაში მიმდინარეობდეს, როცა ის ანალიზებს სიტუაციას და იღებს გადაწყვეტილებას მოქმედების შესახებ. მას შეუძლია ანონდანონოს გარემოებები ასეთი ლოგიკური თანმიმდევრობით, მაგრამ საკმაოდ სწრაფად, ქვეცნობიერ დონეზე. მან შესაძლოა ვერც კი გააცნობიეროს, რომ მისი ტვინი ასეთი აზრებითაა დაკავებული.

როგორც სქემაზეა ნაჩვენები, სოფოს აქვს რამდენიმე არჩევანი საკითხის გადასაწყვეტად, რათა ის დავად არ გარდაიქმნას.

შესასწავლი საკითხები

- რატომ შეიძლება აირჩიოს სოფომ უმოქმედობა, მიუხედავად იმისა, რომ მას სურს მანქანის წაყვანა?
- როგორი შედეგები დადგება სოფოსთვის, თუ ის გადაწყვეტს უმოქმედობას?
- თქვენს პირად ცხოვრებაში აგირჩევიათ თუ არა ოდესმე უმოქმედობა თქვენს წინაშე არსებულ პრობლემასთან დაკავშირებით? თუ კი, რატომ?

ცხოვრება აღსავსეა მსგავსი მცირე პრობლემებით და ჩვენ ჩვეულებრივ ვწყვეტთ მათ ერთი ან მეორე ფორმით, მარტივად, სწრაფად და დიდი დანახარჯების გარეშე. ზოგჯერ პრობლემის იგნორირება საუკეთესო სტრატეგიაა. ზემოთ მოყვანილ მაგალითში სოფოს შეუძლია ბიძაშვილთან სტუმრობა მეორე დღეს ან მან შესაძლოა გაარკვიოს, რომ მისი მშობლები აპირებენ ახალი მანქანის ყიდვას და ის შეიძლება მანქანით უფრო ხშირად სარგებლობას. არაეგოისტურმა მოქმედებამ მას შესაძლოა მოუტანოს გაცილებით მეტი უფლებები ან ოჯახის კეთილგანწყობა მომავალში.

პრობლემის დავაში გადასვლას შეუძლია მონაწილე მხარეებს შორის ურთიერთობების გაფუჭება. უთანხმოებას შეუძლია ურთიერთობებზე უარყოფითი ზემოქმედება მხარეებს შორის ნეგატიური გრძნობების ფორმირებით, განსაკუთრებით თუ ერთმა მხარემ უნდა განიცადოს მარცხი. თუ სოფო პატივს სცემს საკუთარ ურთიერთობას დავითთან, მან შესაძლოა გადაწყვიტოს, რომ დავა მანქანის გამო არ ღირს.

პრობლემები ცხოვრების ჩვეულებრივი ნაწილია და მათი მოგვარების ხერხების სწავლა მნიშვნელოვანია ჩვენი სოციალური და მატერიალური წარმატებისთვის.

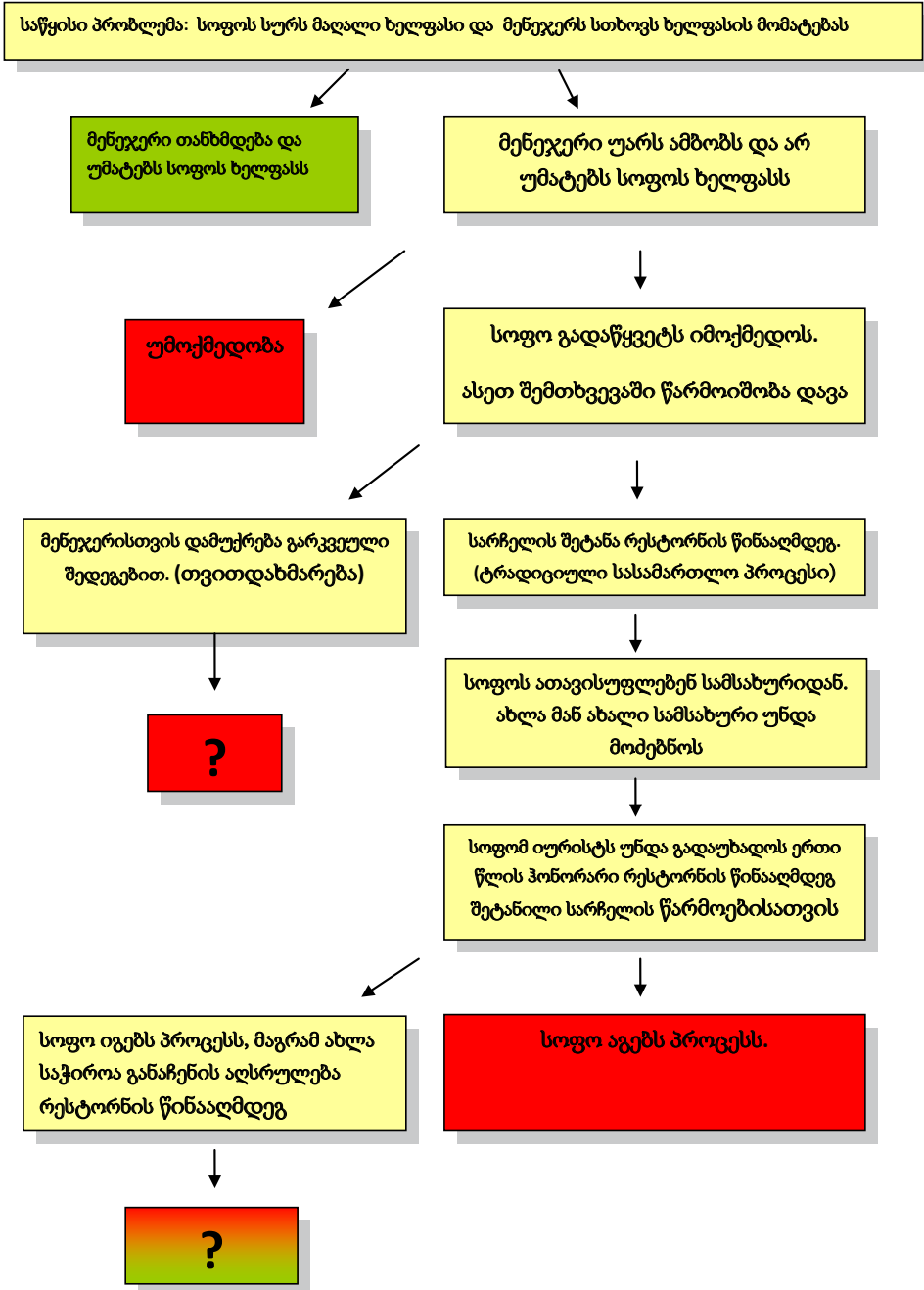
გ. პრობლემის დავაში გადასვლა

იმის სანახავად თუ რა გავლენას ახდენს დავა ურთიერთობებზე, განვიხილოთ შემდეგი პრობლემა.

სოფო მუშაობს მცხეთის ერთ-ერთ რესტორანში. მისი ანაზღაურება თვეში 300 ლარია, მაგრამ მისთვის ცნობილი ხდება რომ მამაკაცი თანამშრომლები იმავე სამუშაოს შესრულებისთვის გაცილებით მეტს იღებენ. ის ცუდად გრძნობს თავს აღნიშნულთან დაკავშირებით, რადგან ის სხვებზე მეტს მუშაობს და მუშაობის სტაჟიც უფრო ხანგრძლივი აქვს. რისი გაკეთება შეუძლია მას?

მას შეუძლია პრობლემის იგნორირება. ან მას შეუძლია მიიღოს გადაწყვეტილება მოქმედების შესახებ. ერთ-ერთი ქმედება, რომელიც მან შეიძლება განახორციელოს არის ის, რომ შეხვდეს რესტორნის მენეჯერს არაოფიციალურად და აუხსნას, რომ მისი ანაზღაურება არასაკმარისია. თუ მენეჯერი დათანხმდება და მოუმატებს ხელფასს, მაშინ პრობლემა გადაწყდება, მაგრამ თუ მენეჯერი არ დაეთანხმება, მაშინ წარმოიქმნება დავა და სოფომ უნდა გადაწყვიტოს, აპირებს შემდგომ მოქმედებას, თუ არა. თუ ის გადაწყვეტს მოქმედებას, მას შეუძლია დაემუქროს მენეჯერს გარკვეული შედეგებით, ან მას შეუძლია სარჩელის შეტანა მის წინააღმდეგ. ქვევით წარმოდგენილი სქემა წარმოგიდგინთ შესაბამის ვარიანტებს.

დავის გადაწყვეტის ტრადიციული ვარიანტები



სქემაზე კარგი შედეგი მოცემულია მწვანე ფერის უჯრებით, ხოლო უარყოფითი შედეგი – ნითელი უჯრებით. ყვითელ უჯრებში მითითებულია სოფოს მოქმედებები. როგორც სქემაზეა ნაჩვენები, ერთადერთი დადებითი შედეგი იქნება ის, თუ მენეჯერი თავიდანვე მოუმატებს მას ხელფასს.

1. პირველი ვარიანტი: **თვითდახმარება**

თუ ის დაემუქრება მენეჯერს გარკვეული ზიანით (სავარაუდოდ ფიზიკური ან ფინანსური), შედეგი ბუნდოვანი იქნება. მენეჯერს შეუძლია ასევე დაემუქროს სოფოს საპასუხო ზიანის მიყენებით ან რეალურად მიაყენოს მას ზიანი. ის სავარაუდოდ გაათავისუფლებს სოფოს სამსახურიდან. გარდა ამისა, სოფოს მუქარის საპასუხოდ, მას შეუძლია გამოიძახოს პოლიცია და სოფო დააპატიმრებინოს. იმის მიუხედავად თუ როგორი იქნება მენეჯერის პასუხი, ნაკლებად სავარაუდოა, რომ ის დათანხმდეს ხელფასის მომატებას. მუქარა ფიზიკური ანგარიშსწორებით არის „თვითდახმარების“ ერთ-ერთი მაგალითი.

ბევრ შემთხვევაში ჩვენ ვფიქრობთ თვითდახმარებაზე პრობლემების მოგვარების მიზნით. თუმცა, თვითდახმარება ხშირად შეიძლება წარუმატებელი აღმოჩნდეს და პრობლემის გადანაცვების ნაცვლად გაცილებით დიდი პრობლემები შექმნას. ამასთან ერთად, თვითდახმარების ღონისძიებები ხშირად უკანონოა. შესაბამისად განხილული ვარიანტი სოფოსთვის საუკეთესო არ არის.

შესასწავლი საკითხები

- გახსენდებათ თუ არა სიტუაცია, სადაც თქვენ ან თქვენმა ნაცნობმა აირჩიეთ „თვითდახმარება“ დავის პროცესში?
- როგორი იყო შედეგი?
- იყო თუ არა უკეთესი ვარიანტი?

2. მეორე ვარიანტი: ტრადიციული სასამართლო პროცესი

სოფოს შეუძლია ტრადიციული სასამართლო პროცესის არჩევა და სარჩელის შეტანა რესტორნის წინააღმდეგ. როგორც სქემაზე ნაჩვენებია, შედეგები შესაძლოა არ იყოს დამაკმაყოფილებელი. სავარაუდოდ სოფო დაკარგავს სამუშაოს. მას ალბათ მოუწევს დიდი ოდენობით სამართლებრივი ხარჯების გადახდა დაახლოებით ერთი წლის განმავლობაში. მას მოუწევს პასუხის გაცემა მოსამართლის და რესტორნის ადვოკატების შეკითხვებზე.

რესტორანმა თავდაცვის მიზნით შეიძლება განაცხადოს, რომ სოფო არ იყო კარგი თანამშრომელი და მოიყვანოს შემთხვევები, როცა მან შეცდომები დაუშვა. რესტორანმა შეიძლება სთხოვოს მომხმარებლებს და სხვა თანამშრომლებს სოფოს წინააღმდეგ ჩვენების მიცემა და იმის განცხადება, რომ ის არ იყო კარგი მუშაკი. თანამშრომლებს შეიძლება არ სურდეთ ამის გაკეთება, მაგრამ გრძნობდნენ, რომ თუ ასე არ მოიქცევიან, სამსახურს თავადაც დაკარგავენ. მოვლენათა ამგვარი განვითარება შესაძლოა მეტად მძიმე აღმოჩნდეს სოფოსათვის. ბოლოს და ბოლოს, სოფომ შეიძლება წააგოს პროცესი. მოგების შემთხვევაშიც კი იგი სავარაუდოდ მაინც დაკარგავს სამსახურს, მას მაინც მოუწევს გასწიოს დიდი მოცულობის საპროცესო ხარჯები, იგი შეიძენს უარყოფით გამოცდილებას და შესაძლოა ვერც კი შეძლოს განაჩენის აღსრულება, თუ რესტორნის მეპატრონე გადამალავს საკუთარ აქტივებს ან გავა ბიზნესიდან.

ამგვარად, ქმედების ორივე ფორმა თვითდახმარება და სასამართლო პროცესი ანადგურებს სოფოს ურთიერთობას მენეჯერთან და რესტორანთან. ორივე ქმედებას სავარაუდოდ მოჰყვება სოფოს მიერ სამსახურის დაკარგვა.

შესასწავლი საკითხები

- თქვენ ან თქვენს ნაცნობს შეუტანია თუ არა ოდესმე სარჩელი სასამართლოში?
- რა დრო დასჭირდა მის დასრულებას?
- რა თანხა იქნა გადახდილი იურიდიული მომსახურებისთვის და სხვა საკომისიოების სახით?
- როგორი იყო შედეგი?

3. მესამე ვარიანტი: პრობლემის იგნორირება

ამდენად სოფოსთვის თვითდახმარება და ტრადიციული სასამართლო პროცესი არ არის მეტად მიმზიდველი. თუმცა, ამ შემთხვევაში პრობლემის იგნორირება ასევე არ შეიძლება იყოს იდეალური გადაწყვეტა. ანაზღაურებასთან დაკავშირებული საკითხის იგნორირება გამოიწვევს იმას, რომ სოფო ნაკლები მონდომებით იმუშავებს. მან შესაძლოა ქვეცნობიერად უთხრას საკუთარ თავს: „თუ არ მიხდინან სათანადოდ, მაშინ რატომ უნდა ვიყო მოტივირებული, რომ მონდომებით ვიმუშავო?“. მაგრამ თუ მენეჯერი შეამჩნევს, რომ ის არ მუშაობს სათანადოდ, მან შეიძლება სოფო გაათავისუფლოს. მაშინაც კი თუ მას არ გაათავისუფლებენ, ის მუდმივად იქნება სტრესის ქვეშ და აღნიშნულმა შეიძლება მასზე იქონიოს ფიზიკური და ფსიქოლოგიური გავლენა. სავარაუდოდ შემდეგში, როცა მას რაიმე წინალობა შეხვდება, შესაძლოა სოფომ გადაჭარბებული რეაგირება მოახდინოს, რადგან ის კვლავ უკმაყოფილო იქნება საკუთარი ხელფასით. ზოგჯერ ასეთი მცირე პრობლემები, თუ ისინი არ იქნა გამოხატული, შეიძლება დაგროვდეს და იფეთქოს ძალადობის ან სხვა ანტი-სოციალური და არაპროდუქტიული ქცევის სახით. ამ მიზეზების გამო სოფოს მიერ უმოქმედობის არჩევა – პრობლემის იგნორირება – სქემაში წარმოდგენილია ნითელი უჯრით, რაც მიუთითებს, რომ ეს არცთუ კარგი არჩევანია.

სხვა რა ალტერნატივა არსებობს, თუ წარმოდგენილ სამ გადაწყვეტას – „თვითდახმარებას“, სასამართლო პროცესს და პრობლემის იგნორირებას – არ მოაქვს სასურველი შედეგი სოფოსათვის?

დ. დავის ალტერნატიული გადაწყვეტა

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტა გვთავაზობს აღნიშნული პრობლემის გადაწყვეტის რამდენიმე ვარიანტს. დღესდღეისობით დავის ალტერნატიული გზით მოგვარება სამართლებრივი სისტემის მნიშვნელოვან ნაწილს წარმოდგენს როგორც საქართველოში ასევე სხვა ქვეყნებშიც, რაც აიხსნება ტრადიციულ სასამართლო სისტემასთან დაკავშირებული პრობლემებით. ეს პრობლემებია:

- ხშირად სასამართლოში საქმის განხილვას წლები სჭირდება;
- მხარეები შეიძლება რთულ მდგომარეობაში აღმოჩნდნენ მათი დავის „ღია“ სტატუსის გამო;
- თუ მხარეებს ჰყავთ დაქირავებული ადვოკატები, მათ ხშირად უწევთ მაღალი ჰონორარების გადახდა და ხარჯების განწევა დავის გასაგრძელებლად;
- სასამართლო პროცესის მხარეები ხშირად გრძნობენ, რომ მათ არ შეუძლიათ პროცესის კონტროლი;
- ზოგჯერ მხარეები ხდებიან სასამართლო სისტემაში არსებული კორუფციისა და კომპეტენციის ნაკლებობის მსხვერპლი;
- მოსამართლეები გადანყვეტილების მიღებისას შეზღუდულები არიან, – მათ შეუძლიათ დაადგინონ მხოლოდ სანქციები ერთი ან მეორე მხარისთვის; და
- ხშირად სასამართლო გადანყვეტილებით იმარჯვებს მხოლოდ ერთი მხარე, რამაც შესაძლოა უარყოფითი გავლენა იქონიოს მხარეთა მომავალ ურთიერთობაზე.

უკანასკნელ წლებში ბევრი ადამიანი ცდილობს დავის ალტერნატიული მექანიზმების გამოყენებას, რომელთა საშუალებით ხდება ტრადიციული სასამართლო სისტემისათვის დამახასიათებელი ამ შეზღუდვების შემცირება. არბიტრაჟი, მაგალითად, გაცილებით სწრაფი და იაფი მეთოდია დავების გადასაწყვეტად სასამართლოსთან შედარებით. არბიტრაჟი იყო დავის გადანყვეტის პირველი ალტერნატიული ხერხი, რომელმაც მოიპოვა ფართო ოფიციალური მხარდაჭერა და რჩება დავის ალტერნატიული გადანყვეტის ყველაზე პოპულარულ მექანიზმად ყველაზე განვითარებულ სამართლებრივ სისტემებში.

თუმცა, მედიაცია ასევე პოპულარული გახდა ბოლო დროს, როგორც დავის გადანყვეტის მექანიზმი. მედიაცია მხარეებს სთავაზობს დავის უფრო სწრაფ და იაფ გადანყვეტას გაცილებით უფრო მოქნილი მორიგების შესაძლებლობით, რომლის მეშვეობითაც შესაძლებელია მხარეებს შორის არსებული ურთიერთობის შენარჩუნება. ამასთანავე მედიაცია ნებაყოფლობითია, ამდენად მხარეთა დავა მხოლოდ მაშინ წყდება, თუ ისინი მორიგდებიან. მოლაპარაკება, რომელიც მედიაციის გამარტივებული ფორმაა, საკითხების გადანყვეტის ასევე სწრაფი და პრაქტიკული საშუალებაა.

ამასთან ერთად, მედიაცია და ალტერნატიული გადაწყვეტის სხვა ფორმები გამოიყენება როგორც მართლმსაჯულებასთან წვდომის გაუმჯობესების ინსტრუმენტი. ბევრ ქვეყანაში საქართველოს ჩათვლით, სასამართლო სისტემა საკმაოდ ძნელადწვდომადია საზოგადოების უღარიბესი ფენებისთვის. მათ არ შეუძლიათ სასამართლოს და ადვოკატის ხარჯების გადახდა, რაც აუცილებელია სასამართლოს მიერ მათი დავების გადასაწყვეტად. დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ფორმების უმეტესობა მხარეებს აძლევს დავების გადაწყვეტის საშუალებას გაცილებით უფრო არაოფიციალური და იაფი მექანიზმით, აქედან გამომდინარე, ისინი შეიძლება მნიშვნელოვან ინსტრუმენტს წარმოადგენდენ ღარიბი ადამიანებისთვის დავების გადაწყვეტაში.

აღნიშნული და სხვა მიზეზების გამო, რომლებიც განხილული იქნება ამ სახელმძღვანელოში, დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის თანამედროვე მეთოდები ხდება საქართველოს სამართლებრივი სისტემის მნიშვნელოვანი და განუყოფელი ნაწილი. ეს წიგნი მკითხველს დაეხმარება დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის მექანიზმების შესახებ მეტი ინფორმაციის მიღებასა და მათ ეფექტიან გამოყენებაში.

თავი 2 – მოლაპარაკება



„ზოგჯერ თქმა სჯობს არათქმასა, ზოგჯერ თქმითაც დაშავდების“

ა. შესავალი

ეს თავი ეძღვნება მოლაპარაკებას. მისი მიზანია მოლაპარაკების პროცესში ჩართული ადამიანების დახმარება, იმის მიუხედავად, ისინი საკუთარი თუ სხვისი სახელით სახელით მონაწილეობენ ამ პროცესში. მოლაპარაკებას ჩვენ ხშირად ვიყენებთ იმის უმარტივესი ფორმით, როცა ვინმესგან რაიმეს მიღება გვსურს. ეს არის ორმხრივი კომუნიკაციის პროცესი, სადაც მხარეები წარადგენენ საკუთარ და განიხილავენ მეორე მხარის შეთავაზებებს მანამ, სანამ არ იქნება რომელიმე შეთავაზება მიღებული.¹ მოლაპარაკება დავის გადაწყვეტის ყველაზე გავრცელებული ფორმაა მსოფლიოში, რომელიც გამოიყენება როგორც კონტინენტური, ისე საერთო სამართლის ქვეყნებში. მოლაპარაკებების მეშვეობით შესაძლებელია დიდი და მცირე დავების გადაწყვეტა და ის შეიძლება როგორც რთულ ასევე მარტივ პროცესს წარმოადგენდეს.

ადამიანები მუდმივად აწარმოებენ მოლაპარაკებებს. ის ადამიანური ურთიერთობების ყველაზე გავრცელებული ფორმაა. ადამიანები მოლაპარაკებას აწარმოებენ მაშინაც კი, როდესაც დავა არ

¹ *Gainey v. Brotherhood of Railway and S.S. Clerks, Freight Handlers, Exp. & Station Employees*, 275 F. Supp. 292, 300 (E.D. Pa. 1967).

არსებობს. მაგალითად, ისინი ცდილობენ გაყიდვის პროცესში ფასზე შეთანხმებას მოლაპარაკების მეშვეობით ან იმასთან დაკავშირებით, თუ როგორ გაატარონ მეგობრებთან ერთად შაბათის საღამო. ზოგჯერ ადამიანები ვერც კი აცნობიერებენ, რომ მოლაპარაკების პროცესში არიან ჩართული. მაგალითად, როდესაც ადამიანი ცდილობს ოჯახის წევრების დარწმუნებას მოგზაურობასთან დაკავშირებით, შეიძლება მოლაპარაკება გაიმართოს იმ საკითხის გადასაწყვეტათ, თუ სად უნდა გაემგზავრონ ან როდის.

მოლაპარაკება სხვადასხვაგვარად შეიძლება ვანარმოოთ. ის შეიძლება იყოს ზეპირი ან წერილობითი. ის შესაძლოა უშუალოდ მხარეებს შორის ან მხარეთა წარმომადგენლების მეშვეობით მიმდინარეობდეს. მოლაპარაკება შეიძლება იყოს ოფიციალური ან არაოფიციალური. ის შეიძლება წარიმართოს წერილობით ან ელექტრონული ფოსტის საშუალებით. მოლაპარაკება ჩვეულებრივ პირადად წარმოებს, მაგრამ შესაძლებელია მისი ტელეფონის მეშვეობით განხორციელებაც. როდესაც მოლაპარაკება მოიცავს სამართლებრივ დავას, პროცესი ჩვეულებრივ აერთიანებს კომუნიკაციის ჩამოთვლილ საშუალებებს.

საქართველოს კანონმდებლობა ითვალისწინებს მოლაპარაკების შესაძლებლობას დავის პროცესში. საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსში ნათქვამია, რომ სასამართლომ ხელი უნდა შეუწყოს მხარეთა მორიგებას მოლაპარაკების გზით.² ასევე ამერიკის შეერთებულ შტატებში და სხვა ქვეყნებშიც მოლაპარაკება წახალისებულია სხვადასხვა საპროცესო ნორმებით.³

2 საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსი, მუხლი 3, (2007) [შემდგომში წოდებული როგორც „სსსკ“]. იხილეთ ასევე მუხლი 217 („საქმის არსებითი განხილვის დაწყებისას მოსამართლე პირველ რიგში ეკითხება მხარეებს, თუ აქვთ სურვილი დავა მოავგარონ მოლაპარაკებით.“; მუხლი 218 (სასამართლომ ყოველნაირად უნდა შეუწყოს ხელი და მიიღოს კანონით გათვალისწინებული ყველა ზომა, რათა მხარეებმა საქმე მორიგებით დაამთავრონ); და მუხლი 49 („თუ სასამართლოს მთავარ სხდომამდე მოსარჩელე უარს იტყვის სარჩელზე, მოპასუხე ცნობს სარჩელს ან მხარეები მორიგდებიან, მხარეები მთლიანად თავისუფლდებიან სახელმწიფო ბაჟის გადახდისაგან“)

3 აშშ- ში ფედერალური სამოქალაქო საპროცესო წესები ბევრ შემთხვევაში მოითხოვს სასამართლო პროცესამდე შეხვედრის გამართვას მორიგების მიზნით სადაც მხარეებს შეუძლიათ მოლაპარაკება და მორიგება. (ფედერალური სამოქალაქო საპროცესო წესები , 169 (a) (5); 16 (c) (7)). ფედერალური წესები ასევე ითვალისწინებს მხარის მიერ მეორე მხარის მხრიდან შემოთავაზებული გონივრული მორიგების წინადადების მიუღებლობის შემთხვევაში მისთვის მეორე მხარის სასამართლო ხარჯების დაკისრებას (ფედერალური სამოქალაქო საპროცესო წესები , P. 68.). და ბოლოს, მტკიცებულების მიღების ფედერალური წესები ხელს უწყობს მორიგებას იმით რომ არ ითვალისწინებს მორიგების შეთავაზების მტკიცებულების სახით დაშვებას . (მტკიცებულების მიღების ფედერალური წესები, 408).

ბევრი ქვეყანა უპირატესობას ანიჭებს მორიგებას მოლაპარაკების გზით, რისთვისაც საფუძვლიანი მიზეზები არსებობს. ბევრ ქვეყანაში განსახილველი საქმეების ძალზე დიდი რაოდენობა გროვდება, რა დროსაც დავების დროული გადანწყვეტის ერთ-ერთი გზაა წაახალისო მხარეები, დავა შეთანხმების მიღწევით მოაგვარონ. აშშ-ში, მაგალითად, ყველა განსახილველი საქმის 90% გვარდება დავის ალტერნატიული გადანწყვეტის მეშვეობით,⁴ და მოლაპარაკებების წარმოება დავის ალტერნატიული გადანწყვეტის ყველაზე პოპულარული მეთოდია.

4 SUSAN PATTERSON AND GRANT SEABOLT, ESSENTIALS OF ALTERNATIVE DISPUTE RESOLUTION, 5 (2nd ed., 2001).

ბ. მოლაპარაკების უპირატესობები

დავის გადანყვეტის სხვა გავრცელებულ მეთოდებთან შედარებით მოლაპარაკებას რამდენიმე მნიშვნელოვანი უპირატესობა აქვს:

- **ეკონომიურობა**

მოლაპარაკებების წარმოების ხარჯი დაბალია დავის გადანყვეტის ნებისმიერ სხვა მეთოდთან შედარებით. ნაწილობრივ სწორედ ამიტომაცაა მოლაპარაკების წარმოება პოპულარული. ის არ საჭიროებს სასამართლო ან ნებისმიერი სხვა ხარჯის გაღებას.

- **კონფიდენციალურობა**

მოლაპარაკების წარმოება შეიძლება იყოს სრულიად კონფიდენციალური. ის მიმდინარეობს მხოლოდ მხარეების ან მათი წარმომადგენლების მონაწილეობით. სასამართლო არ არის პროცესში ჩართული. არ არსებობს წნეხი. არ ესწრებიან უცხო პირები. მხარეებს არ სჭირდებათ ადვოკატების მოწვევა, მიუხედავად იმისა, რომ, როგორც ამ თავში იქნება აღნიშნული, ადვოკატები, როგორც წესი, მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ სამართლებრივ დავებში. თუმცა, ადვოკატების შემთხვევაშიც დავის დეტალები დარჩება კონფიდენციალური,⁵ რასაც შესაძლოა ძალზედ დიდი მნიშვნელობა ჰქონდეს როგორც ფიზიკური პირების, ისე კომპანიებისათვის.

- **მოქნილობა**

მოლაპარაკების პროცესი მოქნილია, როგორც მისი მიმდინარეობის, ისე მისი შედეგების თვალსაზრისით. პირველ რიგში იმიტომ, რომ მოლაპარაკების პროცესი

⁵ ანალოგიურ წესი აშშ-ში ცნობილია როგორც „ადვოკატი – კლიენტის პრივილეგია“ ან „კონფიდენციალურობის წესი“ (იხ. მაგ. ABA Model Rules of Professional Conduct, R. 1.6); ევროპაში ის ცნობილია როგორც „სამართლებრივი პრივილეგია“ ან „პროფესიული საიდუმლო“ (ევროპის ადვოკატთა და იურისტთა საზოგადოებების საბჭო, ქცევის კოდექსი მუხ. 2.3); ხოლო ინგლისში ის ცნობილია როგორც „პროფესიული იურიდიული საიდუმლო“ ან უფრო ფართო ცნება „კონფიდენციალურობის მოვალეობა“ (ინგლისის და უელსის ადვოკატთა ქცევის კოდექსი, R. 4.01). იხ. ასევე, სულშთა შAEლთAშლშუ AშშIAშუ Eთქშ შAEლთAშლშუ კშDEქშ, , R. 14.

შესაძლოა იყოს როგორც არაფორმალური (მაგ. როცა იგი წარმოებს ქუჩაში ორ ადამიანს შორის) ასევე ფორმალური (მაგ. როცა მხარეები და მათი იურისტები ერთმანეთში ცვლიან ფორმალურ წერილებს).

მეორე, მოლაპარაკების შედეგები ასევე შეიძლება ძალზე მოქნილი იყოს. რამდენადაც მხარეები თვითონ აღწევენ მორიგებას, ისინი შეიძლება შეთანხმდნენ ბევრ განსხვავებულ შედეგზე, რაც სხვაგვარად შეუძლებელი იქნებოდა არბიტრაჟში ან სასამართლოში. მაგალითად, პირი შეიძლება დაეთანხმოს გაცილებით მაღალი მორიგების თანხის გადახდას, თუ გადახდა წარმოებს რამდენიმე წლიანი პერიოდის განმავლობაში, ვიდრე ერთიანად დიდი თანხის გადახდას. მიუხედავად იმისა, რომ ასეთი გადახდა მისაღებია მოლაპარაკების შემთხვევაში, ის ნაკლებად წარმოსადგენია სასამართლო პროცესის შემთხვევაში.

- **სისწრაფე**

მოლაპარაკების საშუალებით შესაძლებელია საკითხების გადანყვეტა ძალზე სწრაფად და ეფექტიანად. მხარეებს არ უწევთ მოსამართლის, არბიტრის ან მედიატორის ლოდინი საქმის მოსმენასთან და შემდეგ გადანყვეტილების მიღებასთან დაკავშირებით. საკითხები შეიძლება მოგვარდეს, როგორც კი მხარეები მიაღწევენ შეთანხმებას.

- **მხარის კონტროლი**

მოლაპარაკება მხარეებს სთავაზობს სრულ კონტროლს პროცესზე და მის შედეგზე. მხარეები განსაზღვრავენ, როგორ წარიმართება მოლაპარაკებები და მიიღწევა თუ არა მორიგება. მოლაპარაკების მხარე არ შეიძლება იძულებით იქნეს ჩართული მოლაპარაკების პროცესში, რომელსაც ის არ ეთანხმება.⁶

- **არსებული ურთიერთობების შენარჩუნების შესაძლებლობა**

მოლაპარაკება იძლევა შესაძლებლობას, რომ მხარეებმა მიაღწიონ მორიგებას და შეინარჩუნონ მათ შორის არსებული ურთიერთობები. მაგალითად, თუ დამსაქმებელსა და თანამშრომელს შორის ადგილი აქვს დავას შვებულების

⁶ ამგვარი მორიგება არ იქნება აღსრულებადი საქართველოში კანონდებლობის მიხედვით. იხილეთ საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის 85-ე მუხლი.

დროსთან დაკავშირებით და ისინი მიაღწევენ გარკვეულ შეთანხმებას, შესაძლებელი იქნება მათ შორის ურთიერთობის შენარჩუნება იმგვარად, რომ თანამშრომელმა შეინარჩუნოს სამუშაო ადგილი. სასამართლო პროცესში ან არბიტრაჟის შემთხვევაში, როცა მესამე მხარე იღებს გადაწყვეტილებას საკითხთან დაკავშირებით, ეს გადაწყვეტილება შესაძლოა არ იყოს ორივე მხარისთვის მისაღები და მათ ერთად ვეღარ გააგრძელონ მუშაობა. მაშინ როცა მოლაპარაკების საშუალებით მხარეებს შეუძლიათ გამოიხატონ დავის გადაწყვეტის ისეთი გზები, რომელიც ორივე მხარისთვის მისაღები იქნება.

- **მორიგების აღსრულება**

დავის გადაწყვეტა მორიგების საშუალებით შეიძლება შეტანილ იქნეს სასამართლო გადაწყვეტილებაში და დაექვემდებაროს აღსრულებას, ისევე როგორც მოსამართლის გადაწყვეტილება.⁷

⁷ საქართველოს კანონმდებლობის მიხედვით თუ დავის მოგვარება მედიაციის შედეგად ხდება, მხარეები მორიგების აქტს წარუდგენენ სასამართლოს და მორიგება ხდება სასამართლო გადაწყვეტილების ნაწილი. სსსკის მუხლი 187.

გ. მოლაპარაკების ნაკლოვანებები

ბევრი უპირატესობის მიუხედავად, არსებობს გარკვეული მიზეზები, თუ რატომ შეიძლება არ აირჩიოს მხარემ მოლაპარაკება:

- **გადადება**

მოლაპარაკების ერთი უარყოფითი ნიშანია ის, რომ მხარეს შეუძლია პროცესის გადადება სურვილის შემთხვევაში. წმინდა მოლაპარაკების სიტუაციაში არ არსებობს მხარის იძულების საშუალება, რომ დაჩქარდეს პროცესი. შესაძლებელია, რომ მხარემ, რომელსაც ბრალი მიუძღვის და სერიოზულად არ უდგება მორიგებას და მოლაპარაკების პროცესს, მოლაპარაკება გამოიყენოს დროის განვლის ან სასამართლო განხილვის თავიდან აცილების მიზნით.

- **მხარის არაგონივრულობა**

ასევე მხარეები შეიძლება აღმოჩნდნენ ისეთი სიტუაციის წინაშე, როცა მეორე მხარე იკავებს არაგონივრულ პოზიციას მოლაპარაკების პროცესში. როგორც აღინიშნა, ეს შეიძლება იყოს განპირობებული იმით, რომ მხარე სერიოზულობით არ ეკიდებოდეს მოლაპარაკების პროცესს და იყენებდეს დროის გაყვანის ან სასამართლო პროცესის თავიდან აცილების ტაქტიკას.

- **მორიგების აღსრულება**

მოლაპარაკებების შემდეგ მხარეები თანხმდებიან მორიგებაზე და ხელს აწერენ ხელშეკრულებას. მაგრამ გარკვეული პერიოდის შემდეგ ერთ-ერთმა მხარემ შესაძლოა არ შეასრულოს მორიგების პირობები. მაგალითად, ერთმა მხარემ შესაძლოა ვერ შეძლოს გარკვეული რაოდენობის საქონლის მიწოდება რისი პირობაც მან გასცა მორიგებისას. რადგან მორიგება იყო მხოლოდ მოლაპარაკების შედეგად

მიღწეული შეთანხმება, მეორე მხარეს არ აქვს პირდაპირი მექანიზმი გადანყვეტილების აღსასრულებლად. შედეგად, მხარემ შეიძლება შეიტანოს სარჩელი და მოიცადოს დიდი ხნის განმავლობაში თავდაპირველი მორიგების ხელშეკრულების აღსრულებამდე.⁸

- **ერთი მხარე საკმაოდ ძლიერია**

არსებობს გარკვეული გარემოებები, როცა მხარეებს აქვთ არათანაბარი პოზიცია მოლაპარაკების პროცესში და ამგვარად ერთ მხარეს გააჩნია ზედმეტი კონტროლი. მაგალითად, ძალიან მდიდარმა და ძალაუფლების მქონე ბიზნესმენმა არ გადაუხადა ანაზღაურება ავტომობილის ხელოსანს. ხელოსანი შესაძლოა აღმოჩნდეს ზენოლის ან მუქარის ქვეშ ბიზნესმენის მხრიდან კერძო მოლაპარაკების პროცესში. შესაძლებელია, რომ ხელოსანი დაემორჩილოს მუქარას და დაეთანხმოს არახელსაყრელ მორიგებას. პირადი მოლაპარაკებისას არ არის მესამე მხარე, რომელსაც შეუძლია უსამართლო შედეგის აღკვეთა.

აღნიშნული უარყოფითი მხარეები გასათვალისწინებელია და შედარებით იშვიათია. ჩვეულებრივ მოლაპარაკება საუკეთესო სანყისი არჩევანია. სარჩელის წარდგენამდე ან საარბიტრაჟო პროცესის დაწყებამდე ბევრი იურისტი ცდილობს მოლაპარაკების შესაძლებლობების შესწავლას, რადგან ის სწრაფი და იაფი საშუალებაა ვიდრე დავის გადანყვეტის სხვა მეთოდები. ჩვეულებრივ დავის მოლაპარაკებით გადანყვეტის მცდელობას უარყოფითი მხარე არ გააჩნია.

⁸ მორიგების ხელშეკრულება წარმოადგენს ხელშეკრულებას, რომელიც რეგულირდება საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის მიხედვით.

დ. ორი ძირითადი მიდგომა მოლაპარაკების მიმართ

მხარეებმა მოლაპარაკების მიმართ შეიძლება ორი ძირითადი მიდგომა გამოიყენონ. პირველი, ეს არის მოლაპარაკების დისტრიბუციული ანუ მოგება – წაგების სტილი.⁹ მეორე, ეს არის მოლაპარაკების ინტერესზე დამყარებული, მოგება-მოგების სტილი.¹⁰

1. დისტრიბუციული მოლაპარაკება (მოგება – წაგება)

დისტრიბუციული მოლაპარაკების შემთხვევაში მხარეები თანხმდებიან, რომ არსებობს რესურსების ფიქსირებული რაოდენობა, რომელიც შეიძლება გაყოფილ და განაწილებულ იქნეს მათ შორის. მას ზოგჯერ უწოდებენ თამაშს ნულოვანი შედეგით (გამარჯვებულის გარეშე). რაც უფრო მეტი რესურსი იქნება განაწილებული ერთი მხარისთვის, მით ნაკლები დარჩება მეორე მხარეს. ჩვეულებრივ, რესურსები გამოიხატება ფულადი სახით.

მოლაპარაკების პროცესში მხარეები აფიქსირებენ პოზიციებს. მხარემ, რომელსაც ბრალი მიუძღვის, იცის რამდენის გადახდას აპირებს, ხოლო დაზარალებულმა მხარემ იცის ის მინიმალური თანხა, რომლის აღებასაც დათანხმდება. მოლაპარაკებასთან დაკავშირებული დისკუსია და შესაძლო შედეგი შემოიფარგლება თითოეული მხარის მიერ დაკავებული პოზიციით. თითოეული მხარის მიზანია მოლაპარაკების აღნიშნულ ფარგლებში მოპოვებული რესურსების მაქსიმალური ზრდა.

მაგალითად, ერთმა მხარემ შესაძლოა განაცხადოს, რომ მას დაეჯახა მანქანა, რომელსაც მეორე მხარე მართავდა. დაზარალებულმა მხარემ შესაძლოა დაადასტუროს რომ მას \$1,000-ის ზიანი მიაღდა. როდესაც ორი მხარე დაიწყებს მოლაპარაკებას დისტრიბუციული მიდგომით, ისინი დააფიქსირებენ პოზიციას გადასახდელ თანხასთან დაკავშირებით. დაზარალებული მხარე შეეცდება დაარწმუნოს მეორე მხარე, რომ გადაუხადოს მას \$1,000 ან მაქსიმალურად მიახლოებული თანხა. მხარე კი, რომელსაც ბრალი მიუძღვის,

⁹ მას ზოგჯერ უწოდებენ „პოზიციურ მოლაპარაკებას“ ან „ნულოვანი შედეგის მქონე“ მოლაპარაკებას.

¹⁰ მას ზოგჯერ უწოდებენ მოლაპარაკების „კოლაბორაციულ“ მიდგომას ან „ნულოვანი შედეგის არმქონე“ მოლაპარაკებას.

შეეცდება დაზარალებული მხარის დარწმუნებას დათანხმდეს მაქსიმალურად დაბალი თანხის აღებას.



დისტრიბუციული მოლაპარაკების პროცესი ჩვეულებრივ ძალზე კონკურენტულია.

2. ინტერესზე დამყარებული მოლაპარაკება (მოგება -მოგება)

ინტერესზე დამყარებული მოლაპარაკება შედარებით უფრო კოლაბორაციულია (თანამშრომლობაზე ორიენტირებული) ვიდრე დისტრიბუციული მოლაპარაკება. ის გულისხმობს სხვა მნიშვნელოვანი ინტერესების არსებობას, რომელთაც სჭირდებათ იდენტიფიცირება და დაკმაყოფილება. მხარეებს შესაძლოა ჰქონდეთ ზოგიერთი საერთო ინტერესი ან ისეთი ინტერესები მაინც, რომლებიც შეავსებენ ერთმანეთს.

სხვადასხვა მიდგომების საილუსტრაციოდ განვიხილოთ ფორთოხალთან დაკავშირებული დავის კლასიკური მაგალითი:

დისტრიბუციული მოლაპარაკების დროს გიორგი აცხადებს, რომ ის ფლობს ფორთოხალს და მოჰყავს მისთვის ხელსაყრელი არგუმენტები და ფაქტები (მაგ. გიორგიმ ფული გადაიხადა ფორთოხალში ან შესაძლოა ურჩია ვინმეს მისი ყიდვა). მარიამს მოჰყავს საპირისპირო არგუმენტები და ფაქტები (მაგ. მან აარჩია ფორთოხალი ან შესაძლოა მან შეინახა ფორთოხალი). თითოეული მხარე შეეცდება მეორე მხარის არგუმენტების და მეორე მხარის დამაჯერებლობის დისკრედიტაციას. გადანყვეტა დისტრიბუციული მოლაპარაკების მეშვეობით შემოიფარგლება შემდეგი გადანყვეტით:

- 1) ერთი მხარე იღებს მთლიან ფორთოხალს.
- 2) ფორთოხალი გაიყოფა მხარეებს შორის სავარაუდოდ 50 – 50- პროპორციით.

- 3) თუ მხარეები ვერ აღწევენ შეთანხმებას, მათ შეუძლიათ მიმართონ მოსამართლეს ან არბიტრს, ნარუდგინონ მათ საკუთარი არგუმენტები და სცადონ გაცილებით უფრო ძლიერად საკუთარი პოზიციების დაცვა ვიდრე მანამდე. მოსამართლე / არბიტრი იღებს ზემოთ ჩამოთვლილ პირველ ან მეორე გადაწყვეტილებას.

შედეგად ერთი მხარე და შესაძლოა ორივეც უკმაყოფილოა და მათი არსებული ურთიერთობა ზარალდება მოლაპარაკების პროცესში გამოყენებული ზენოლის პრაქტიკის გამო.¹¹

აღნიშნულის საპირისპიროდ, ინტერესზე დამყარებულ მოლაპარაკების შემთხვევაში, გიორგი და მარიამი დასხდებიან ერთად და ჩამოთვლიან დავის კომპონენტებს, და შემდეგ შეეცდებიან გარკვეული იდეების ჩამოყალიბებას. შესაძლოა აღმოჩნდეს, რომ გიორგის უპირველესად აინტერესებს ფორთოხლის ქერქი ნამცხვრის გამოსაცხობად, ხოლო მარიამის უმთავრესი ინტერესი დაკავშირებულია ფორთოხლის წვენთან, სასმელის მოსამზადებლად. ფორთოხლის თესლი შეიძლება გამოსადეგი იყოს ერთ-ერთი ან ორივე მხარისთვის და ამგვარად შესაძლებელია მისი გაყოფა. ამგვარი გზის არჩევით შესაძლებელია შეთანხმების მიღწევა, რომლითაც ორივე მხარე იღებს იმას, რაც მას სურს და მათ შორის ურთიერთობა უცვლელი რჩება.

მნიშვნელოვანია გვახსოვდეს, რომ ინტერესზე დამყარებული მოლაპარაკება ყოველთვის ნარმატიული არ არის. ზოგიერთი მოლაპარაკება მეტად მარტივია და მხოლოდ ფულს ემყარება. ბევრი შესყიდვა ბაზარზე მარტივია, ეს ფულზე დაფუძნებული მოლაპარაკებებია. ამ შემთხვევებში დისტრიბუციული მოლაპარაკება ყველაზე მიზანშეწონილია. თუმცა, დავების უმეტესობის გადაწყვეტისას მნიშვნელოვანია თავდაპირველად ინტერესზე დამყარებული მიდგომის გათვალისწინება მაინც, რადგან მას

¹¹ იხ. B. Daniel Lynch, *Peeling the Orange – Negotiations for an Amicable Divorce in Mediation*, *Divorce Mediation in Pasadena, Los Angeles County, California*, ხელმისაწვდომია ვებგვერდზე: <http://www.mediationdivorce.net/id8.html> (უკანასკნელი განახლების თარიღი: 19 ოქტომბერი, 2008).

ჩვეულებრივ შეუძლია ორივე მხარისთვის უკეთესი შედეგების მოტანა. მომდევნო ქვეთავი შეეხება დისტრიბუციული მიდგომის დეტალებს.



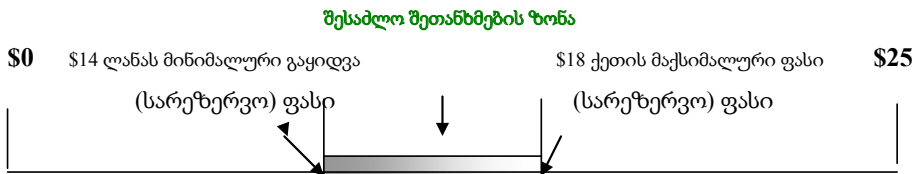
ინტერესზე დამყარებული მოლაპარაკების მიდგომა ჩვეულებრივ უფრო თანამშრომლურია ვიდრე კონკურენტული მიდგომა.

ე. დისტრიბუციული მიდგომის დეტალები

1. დისტრიბუციული მიდგომის ზოგადი პრინციპები

დისტრიბუციულ მიდგომას ზოგჯერ „წვრილ ვაჭრობას“ უწოდებენ.¹² ამ დროს თითოეული მხარე ცდილობს საკუთარი ფასის შეთავაზებას. ზოგჯერ მხარეები აღწევენ შეთანხმებას ზოგჯერ არა. მაგალითად, ქეთის სურს ბაზარში ლანასგან მაგიდის შეძენა. ლანა აცხადებს, რომ მაგიდა \$25-ად იყიდება. ქეთი ამბობს: „ კარგი მაგიდაა მაგრამ ძვირია. სიამოვნებით გადავიხდი \$10-ს, მეტს არა“. ლანა პასუხობს: „კი მართალია კარგი მაგიდაა და კარგი მასალისგანაა დამზადებული. ხუთი დღე დასჭირდა მაგის გაკეთებას და ზარალით ვერ გავყიდი. შემოძლია დაგიკლოთ --\$20-მდე მაგრამ მეტს ვერ დავაკლებ, რალაც მოგება ხომ უნდა დამრჩეს.“ ქეთი პასუხობს: „რას იტყვით , \$12-ზე?“ და მოლაპარაკება გრძელდება..

აღნიშნულმა ორმა მხარემ შეიძლება მიაღწიოს შეთანხმებას, მხოლოდ თუ ქეთის მაქსიმალური ფასი მეტი ან ტოლი იქნება ლანას მინიმალური გასაყიდი ფასისა. ქეთის საიდუმლო მაქსიმალურ ფასს, რომელსაც ის გადაიხდის ეწოდება მისი *სარეზერვო ფასი*.¹³ ლანას საიდუმლო მინიმალური გასაყიდი ფასი არის მისი *სარეზერვო ფასი*. თუ ამ ორი ფასის გადაფარვა მოხდება ისინი შეიძლებენ გაყიდვის დასრულებას. ქვემოთ მოცემულ ნახაზზე ნაჩვენებია მხარეთა შესაბამისი *სარეზერვო ფასები* :



ნახაზზე ნაჩვენებია რომ ლანას მინიმალური გასაყიდი ფასი, მისი *სარეზერვო ფასი* არის \$14, ხოლო მაქსიმალური ფასი რომელსაც ქეთი გადაიხდის ამ მაგიდაში არის \$18, მისი *სარეზერვო ფასი*. ამ ორი მხარის *სარეზერვო ფასების* გადაფარვის ზონას ეწოდება *შესაძლო შეთანხმების ზონა (ZOPA)*. როგორც ილუსტრაციაზეა

¹² Bruce Pat ton, *Negotiation*, HANDBOOK OF DISPUTE RESOLUTION 279, 288 (Michael L. Moffitt, Robert C. Bordone ed., 2005).

¹³ მხარის *სარეზერვო ფასი* ზოგჯერ მოხსენიებულია, როგორც „ ნინალობის ფასი“.

ნაჩვენები, შესაძლო შეთანხმების ზონა ამ ტრანზაქციისთვის \$14 და \$18-ს შორისაა, რაც წარმოდგენილია სურათზე ნაცრისფრად. გაყიდვის შეთანხმება შეიძლება მიღწეულ იქნეს ამ მოლაპარაკების ზონის ნებისმიერ წერტილში.

ამ ტიპის მოლაპარაკების პროცესში მნიშვნელოვანია მეორე მხარის სარეზერვო ფასის მაქსიმალურად ზუსტი განსაზღვრა. თუ ქეთიმ იცის, რომ ლანას სარეზერვო ფასი არის \$14, ქეთი შეეცდება არ გადაიხადოს \$14-ზე მეტი. მეორე მხრივ, თუ ლანა ქვიანი გამყიდველია ის შეეცდება განსაზღვროს რამდენის გადახდა სურს ქეთის – ქეთის სარეზერვო ფასი და ის შეეცდება გაყიდოს მაგიდა ქეთის სარეზერვო ფასთან მაქსიმალურად ახლოს \$18-ად. ამგვარად, ინფორმაციის შეგროვება წარმატებული მოლაპარაკების მნიშვნელოვანი ასპექტია.

ამგვარად, დისტრიბუციული მოლაპარაკების შემთხვევაში თითოეული მხარე ცდილობს საკუთარი სარეზერვო ფასის საიდუმლოდ შენახვას ან მეორე მხარის დაჯერებას, რომ სარეზერვო ფასი განსხვავებულია ვიდრე ამ უკანასკნელს ჰგონია. ლანას სურს ქეთი დააჯეროს რომ მისი სარეზერვო ფასი \$14-ზე მაღალია. ის უფრო მეტ ფულს იშოვნის თუ ქეთი მაგიდას იყიდის 15-ად ან 16-ად. ამიტომ ის შეიძლება შეეცადოს დააჯეროს ქეთი, რომ \$15 ან \$16 მისი სარეზერვო ფასია. თუმცა ეს საფრთხის შემცველი თამაშია. თუ ქეთი დაიჯერებს რომ ლანას სარეზერვო ფასი ძალზე მაღალია, ქეთი სავარაუდოდ უარს იტყვის ტრანზაქციაზე და არ იყიდის მაგიდას.

ამასთან ერთად მოლაპარაკების პროცესში ზოგჯერ მიზანშეწონილია მეორე მხარის დარწმუნება, რომ მისი სარეზერვო ფასი უნდა იყოს უფრო მაღალი ან უფრო დაბალი. ქეთიმ შეიძლება უთხრას ლანას, რომ მაგიდის ყიდვა სადმე სხვაგან შესაძლებელია \$12 -ად ან \$14 -ად. რა თქმა უნდა ლანას შეუძლია საპირისპიროდ მოიქცეს და სავარაუდოდ უთხრას ქეთის, რომ მან მსგავსი მაგიდა წინა დღეს \$20-ად გაყიდა, ამდენად ქეთიმ უნდა გაზარდოს საკუთარი სარეზერვო ფასი \$20-მდე. თუმცა ეს შესაძლოა სარისკო იყოს რადგან მხარემ შეიძლება დაკარგოს საკუთარი დამაჯერებლობა თუ მისი განცხადებები მცდარი ან დაუსაბუთებელი აღმოჩნდება.

შესასწავლი საკითხები

- რა შეიძლება თქვას ლანამ რათა დაარწმუნოს ქეთი რომ ქეთის სარეზერვო ფასი ზედმეტად დაბალია და უნდა გაიზარდოს?
- რა შეუძლია თქვას ქეთის, რაც დაარწმუნებს ლანას, რომ ლანას სარეზერვო ფასი ძალზე მაღალია და უნდა შემცირდეს?

2. დისტრიბუციული მიდგომა დავის გადაწყვეტის მიმართ

დავის გადაწყვეტას დისტრიბუციული მიდგომის შესაბამისად აქვს იგივე საბაზისო ანალიზი, როგორც აღნიშნულია ზევით, ლანას მაგიდის გაყიდვის შემთხვევაში, რამდენიმე დამატებითი ცვლადით. მხარის სარეზერვო ფასის განსასაზღვრად დავის პროცესში თავდაპირველად საჭიროა საქმის მოსალოდნელი ფულადი ღირებულების (EMV) და შემდეგ მოლაპარაკების მეშვეობით მორიგების საუკეთესო ხელმისაწვდომი ალტერნატივის (BATNA) გამოთვლა. ამის შემდეგ შესაძლებელია ყველაზე მისაღები სარეზერვო ფასის გამოთვლა დავის ფარგლებში დისტრიბუციული მოლაპარაკების განსახორციელებლად.

ა) მოსალოდნელი ფულადი ღირებულება (EMV))

1) მოსალოდნელი ფულადი ღირებულების (EMV) გამოთვლა

ყველა საქმეს აქვს თავისი მოსალოდნელი ფულადი ღირებულება (EMV). ეს არის საქმის „ღირებულება“ ყველა შესაძლო სცენარის გათვალისწინების შემდეგ. ეს არის მნიშვნელოვანი გამოთვლა, რომელიც იურისტმა უნდა გააკეთოს ყოველი საქმის განხილვის დროს. მაგალითად, განვიხილოთ ზევით მოცემული მაგალითი (ავტოავარიასთან დაკავშირებით), სადაც ლევანი მართავდა მანქანას და შეეჯახა ნინოს, რომელიც ქუჩაზე ფეხით გადადიოდა. ამ მაგალითში ადვოკატებმა, რომლებიც წარმოადგენენ თითოეულ პირს თავდაპირველად უნდა გამოითვალონ საქმის მოსალოდნელი ფულადი ღირებულება (EMV).

პირველი ნაბიჯი საქმის მოსალოდნელი ფულადი ღირებულების (EMV) განსაზღვრისას არის ნინოს მთლიანი დადასტურებული ხარჯების გამოთვლა. დავუშვათ, რომ ნინომ მოიტეხა ფეხი ავარიში და მას უწევს \$500 -ის გადახდა სამედიცინო მომსახურებასა და მედიკამენტებში.. ასევე დავუშვათ, რომ ნინოს თან ჰქონდა ახალი \$100 ღირებულების მობილური ტელეფონი, რომელიც ავარიის დროს დაზიანდა. და ბოლოს, დავუშვათ რომ ის მიდიოდა გასაუბრებაზე სამსახურის დასაწყებად, მაგრამ ვერ მივიდა ავარიის გამო. კომპანიამ დაიქირავა სხვა ადამიანი და ნინო ითხოვს ზარალის ანაზღაურებას იმ მოტივით, რომ მას ექნებოდა თვეში ხელფასი \$400-ის ოდენობით მუშაობა რომ დაეწყო, მაგრამ ავარიის გამო ის ვერ მივიდა ინტერვიუზე და ვერ შეძლებს მუშაობას მომდევნო სამი თვის განმავლობაში.

აქ მოცემულია ნინოს პოტენციური ხარჯების (ზარალი) ჩამონათვალი, რომლის გადახდაც მას უწევს :

სამედიცინო ხარჯები	\$500
მობილური ტელეფონი	\$100
დაკარგული შემოსავალი	<u>\$1,200</u>
მთლიანი ზარალი	\$1,800

შემდეგი ნაბიჯია იმის აღბათობის განსაზღვრა, სასამართლო აუნაზღაურებს ზემოთ ჩამოთვლილ ხარჯებს ნინოს თუ არა.

შესაძლოა ქართველმა მოსამართლემ დაადგინოს, რომ ლევანი მანქანას ძალიან სწრაფად მართავდა და ყურადღებით არ იყო ქუჩაში, ნინო კი ნელა და ფრთხილად გადადიოდა. ამ შემთხვევაში მოსამართლემ შესაძლოა ლევანი მიიჩნიოს პასუხისმგებლად და დააკისროს სამედიცინო ხარჯები და ტელეფონის ფასის ანაზღაურება. მაგრამ, დაკარგული შემოსავალი სავარაუდოდ მეტად სპეკულაციურია. ნინოს შეიძლება ვერ მიეღო სამუშაო ადგილი ინტერვიუზე მისვლის მიუხედავად. არსებობს მცირე შანსი იმისა, რომ მოსამართლემ დაადგინოს, რომ ლევანი მოქმედებდა ძალზე დაუდევრად და გადაწყვიტოს, ნინოს აუნაზღაურდეს დაკარგული შემოსავალი.

ქვემოთ მოცემულია ნინოს წარმატების აღბათობა თითოეულ ზარალის მუხლთან დაკავშირებით, რომელიც შეიძლება გამოთვლილ იქნას ნინოს ადვოკატის მიერ:

სამედიცინო ხარჯები	90%
მობილური ტელეფონი	90%
დაკარგული შემოსავალი	10%

მომდევნო ნაბიჯია წარმატების ალბათობის გაერთიანება ზიანის თითოეული მუხლისთვის აღნიშნული ზიანის თანხით:

სამედიცინო ხარჯები	$\$500 \times 0.9 = \450
მობილური ტელეფონი	$\$100 \times 0.9 = \90
დაკარგული შემოსავალი	$\underline{\$1,200 \times 0.1 = \$120}$
სულ EMV	\$660

ანალიზის საფუძველზე საქმის მოსალოდნელი ფულადი ღირებულებაა \$660. ეს არ ნიშნავს რომ ნინო მიიღებს \$660-ს თუ მისი საქმე ლევანის წინააღმდეგ გადაეცემა სასამართლოს. მან შეიძლება არაფერი მიიღოს თუ მოსამართლე გადაწყვეტს რომ მას მიუძღოდა ბრალი. ან შესაძლოა მან სრულად მიიღოს \$1,800 მთლიანი ზარალის ანაზღაურება თუ მოსამართლე გადაწყვეტს სხვაგვარად. მოსალოდნელი ფულადი ღირებულება (EMV) ასახავს საშუალო თანხას, რომელსაც ის მიიღებდა საქმის ბევრჯერ მოსმენის შემთხვევაში. ის ეხმარება მხარეს საქმის „ღირებულების“ გარკვევაში თუ მხარეს სურს მოლაპარაკებით მორიგების მიღწევა.

სავარჯიშო -- მოსალოდნელი ფულადი ღირებულების გამოთვლა (EMV)

გამოთვალეთ ეთიას საქმის მოსალოდნელი ფულადი ღირებულება (EMV):

ეთიამ შეუკვეთა 1000 ბოთლი ღვინო ერთი ცალი \$9-ად. მან ხელშეკრულება გააფორმა ღვინის გადაყიდვის მიზნით ჩინურ კომპანიასთან ერთი ბოთლი \$12-ად, მიმწოდებელმა კომპანიამ Good Grape Wine Company ვერ შეძლო ღვინის მიწოდება დროულად ეთიასთვის და ჩინური კომპანია ემუქრებოდა მას სარჩელის შეტანით ღვინის მიწოდებლობის გამო. Good Grape-ისთვის განმეორებითი მოთხოვნის გაგზავნის შემდეგ ეთია იძულებული გახდა შეეძინა 500 ბოთლი თითო \$12-ად Sour Grape Company -ისგან და სემდეგ გადაეყიდა ჩინური კომპანიისთვის იმავე ფასად \$12-ად.

დაბოლოს, ორკვირიანი დაგვიანების შემდეგ Good Grape -მა ეთიას მიანოდა თავდაპირველად შეკვეთილი 1000 ბოთლი. ეთიამ აიღო 500 ბოთლი და გადაეყიდა ისინი ჩინურ კომპანიაზე ბოთლი \$12-ად, საიდანაც მას დარჩა მოგება \$3 თითო ბოთლზე. ჩინელები უკმაყოფილო იყვნენ დაგვიანებით და განუცხადეს ეთიას რომ მისგან აღარ შეიძენდნენ პროდუქციას. ეთიას აღარ ჰყავდა დარჩენილი 500 ბოთლის მყიდველი ამდენად უკან გაუგზავნა ისინი Good Grape-ს \$500-ად.

ეთიას გათვლით მას მიადგა ზიანი: ა) დაკარგული მოგები სახით, ბ) ღვინის უკან გაგზავნის ხარჯის სახით Good Grape -ისთვის და გ) მისი რეპუტაციის შერყევის გამო ჩინურ კომპანიასთან სამომავლო კონტრაქტების დაკარგვით განცდილი ზარალის სახით.

დამოკიდებულებები რისკის მიმართ

მნიშვნელოვანია გათვალისწინებულ იქნეს, რომ მოსალოდნელი ფულადი ღირებულება (EMV) არ ითვალისწინებს მხარეების დამოკიდებულებას რისკის მიმართ. ზოგიერთ ადამიანს ძალიან ეშინია ფულის დაკარგვის, ზოგს კი არა. განიხილეთ ორი შემთხვევა, სადაც თითოეულის მოსალოდნელი ფულადი ღირებულება (EMV) \$5,000-ია.¹⁴ პირველ შემთხვევაში ერთ მხარეს აქვს \$ 10,000-ის

¹⁴ ადაპტირებულია გამოცემიდან – Marjorie Corman Aaron, *Finding Settlement With Numbers, Maps, and Trees*, HANDBOOK OF DISPUTE RESOLUTION 202, 206 (Moffitt and Bordone, ed., 2005).

მოგების 50%-იანი შანსი და არაფრის მოგების და არც არაფრის გადახდის 50%-იანი შანსი. მეორე შემთხვევაში მხარეს აქვს \$ 10,000 -ის მოგების 60%-იანი შანსი და 20%-იანი არაფრის მოგების და არაფრის გადახდის შანსი, მაგრამ ასევე მეორე მხარისთვის \$ 5,000-ის გადახდის 20% -იანი შანსი. ორივე შემთხვევაში საბოლოო მოსალოდნელი ფულადი ღირებულების (EMV) გაანგარიშება იქნება \$5,000, მაგრამ შედეგი შეიძლება იყოს სხვადასხვანაირი, რისკთან დაკავშირებით მხარეთა განსხვავებული დამოკიდებულებიდან გამომდინარე.

მოსალოდნელი ფულადი ღირებულების (EMV) გამოთვლის ორი მაგალითი წარმოდგენილია ქვევით:

მაგალითი #1	მაგალითი #2
\$10,000 (გადაწყვეტილების თანხობრივი ოდენობა)	\$10,000 (გადაწყვეტილების თანხობრივი ოდენობა)
x 0.5 (მოგების შანსი) = \$5,000	x 0.6 (მოგების შანსი) = \$6,000
+	+
\$0 (გადაწყვეტილების თანხობრივი ოდენობა)	\$0 (გადაწყვეტილების თანხობრივი ოდენობა)
x 0.5 (მოგების შანსი) = \$0000	x 0.2 (მოგების შანსი) = \$0000
	+
	-\$5,000 (გადაწყვეტილების თანხობრივი ოდენობა) x 0.2 (მოგების შანსი) = -\$1,000
მთლიანი მოსალოდნელი ფულადი ღირებულება (EMV) \$5,000	მთლიანი მოსალოდნელი ფულადი ღირებულება (EMV) \$5,000

შესასწავლი საკითხები

- მოისურვებდით თუ არა მორიგებას იმავე თანხაზე მე-2 მაგალითში პირველ მაგალითთან შედარებით? ახსენით.
- ინერვიულებდით, თუ არა მეორე მაგალითის 20%-იან რისკზე დაგეკარგათ \$5,000 ?

2) მოსალოდნელი ფულადი ღირებულების (EMV) განსხვავებული გამოთვლები

ასევე მნიშვნელოვანი გვახსოვდეს, რომ მაგალითში მოცემული ორივე მხარე ცალ-ცალკე გამოითვლის მოსალოდნელ ფულად ღირებულებას (EMV) შედეგად, შეიძლება მათ განსხვავებული მაჩვენებლები მიიღონ მოსალოდნელი ფულადი ღირებულებისთვის (EMV) ერთი და იმავე საქმის შემთხვევაში. მაგალითად, შესაძლოა ლევანი ფიქრობს, რომ მას არაფერი დაუშავებია და ნინომ სიფრთხილის გარეშე გადაურბინა წინ ლევანის მანქანას. ასეთ შემთხვევაში მას შესაძლოა მიაჩნდეს, რომ მოსამართლე არ დააკისრებს მას იმ ოდენობის ხარჯების ანაზღაურებას რამდენსაც ნინო ვარაუდობს. ან შესაძლოა ლევანი ფიქრობს, რომ ნინოს სამედიცინო ხარჯები დაუსაბუთებელია, რადგან ისინი უკავშირდება პრობლემას, რომელიც მას ავარიამდე ჰქონდა. ასეთ შემთხვევაში ლევანის მიერ გამოთვლილი მოსალოდნელი ფულადი ღირებულება (EMV) შეიძლება გაცილებით ნაკლები იყოს ვიდრე ნინოს გაანგარიშებული ღირებულება.

მსგავსი EMV-ის მქონე მხარეები სავარაუდოდ უფრო მეტი ალბათობით მიაღწევენ მორიგებას მოლაპარაკების გზით ვიდრე რადიკალურად განსხვავებული EMV-ის მქონე მხარეები.

ბ) BATNA

მას შემდეგ, რაც მხარეები გამოითვლიან მოსალოდნელ ფულად ღირებულებას (EMV), ისინი გამოიყენებენ მიღებულ მაჩვენებელს მეორე მაჩვენებლის - BATNA-ს გამოსათვლელად. აკრონიმი BATNA ნიშნავს მოლაპარაკების შედეგად მიღწეული შეთანხმების საუკეთესო ალტერნატივას. BATNA დავის ალტერნატიული გადანყვეტის ძალზე მნიშვნელოვანი ელემენტია. ის მხარეს ეუბნება სავარაუდოდ რა მოხდება მოურიგებლობის შემთხვევაში. ჩვეულებრივ BATNA მოიცავს მოსალოდნელ ფულად ღირებულებას (EMV) და რამდენიმე დამატებით ელემენტს.

ზევით წარმოდგენილ მაგალითში ნინომ უნდა გაითვალისწინოს რამდენის გადახდა მოუწევს ადვოკატისთვის ლევანის წინააღმდეგ სარჩელის შეტანის შემთხვევაში. თუ ხარჯი შეადგენს \$ 150-ს, მაშინ მან უნდა გამოაკლოს \$ 150 მოსალოდნელ ფულად ღირებულებას. თუ ის ვერ მოურიგდება ლევანს, ის სავარაუდოდ საშუალოდ მიიღებს დაახლოებით \$ 510-ს სასამართლოში ლევანის წინააღმდეგ სარჩელის შეტანით (\$660 (EMV) – \$150 (ადვოკატის ჰონორარი / ხარჯი) = \$510).

თუმცა, მან ასევე უნდა გაითვალისწინოს, რომ გადახდა შეიძლება არ მოხდეს წელიწადის ან უფრო მეტი ხნის განმავლობაში, რადგან სასამართლოს სისტემა საკმაოდ ნელი ტემპით მუშაობს.¹⁵ ის ასევე უნდა დაფიქრდეს სასამართლოში ჩვენების მიცემასთან დაკავშირებულ სტრესზე. და ბოლოს, ის მიდის რისკზე, რადგან სასამართლომ შესაძლოა გადანყვეტილება მიიღოს ლევანის სასარგებლოდ და შედეგად ნინომ შეიძლება მცირე თანხა ან საერთოდ არაფერი მიიღოს. თუ მას ფული დაუყოვნებლივ სჭირდება ან თუ ნერვიულობს სასამართლოში ჩვენების მიცემასთან დაკავშირებით, მაშინ მან უნდა გაითვალისწინოს და გამოაკლოს თანხა მის სანყის BATNA -ს, რათა მხედველობაში იქნეს მიღებული სუბიექტური ფაქტორები. გასათვალისწინებელია ისიც, რომ საკმაოდ რთულია სტრესის ან ფულის დაუყოვნებელი საჭიროების ფულადი ღირებულების განსაზღვრა. მიუხედავად ამისა, მან შეიძლება ჩათვალოს, რომ აღნიშნული პრობლემები როგორებიცაა – სტრესი ან ფულის დაუყოვნებელი საჭიროება გამოთვლაში \$

¹⁵ ზოგადად, ფულის ღირებულება დროში (საპროცენტო განაკვეთი) ასევე BATNA-ს გამოთვლის ნაწილია. სიმარტივისთვის ის გამოტოვებულ იქნა განტოლებიდან.

100-ის ტოლია.¹⁶ თუ ასეა, მაშინ ნინო სავარაუდოდ საკუთარ თავს ეუბნება:

მე ნამდვილად მჭირდება ფული ახლა და მეშინია სასამართლოსთვის მიმართვის. მე მზად ვარ მოვურიგდე უფრო ნაკლებ ფასად თუ დარწმუნებული ვიქნები, რომ ფულს დროულად მივიღებ და თავიდან ავიცილებ ხანგრძლივ და სტრესულ სასამართლო პროცესს.

ასეთ შემთხვევაში ნინოს საბოლოო BATNA გამოითვლება შემდეგნაირად:

ნინოს სანჯისი EMV	\$660
ნინოს ადვოკატის ხარჯი და სასამართლოს ხარჯები	-\$150
ნინოს სუბიექტური დამოკიდებულება სასამართლოს მიმართ	<u>-\$100</u>
ნინოს BATNA	\$410

ამგვარად, ნინოს BATNA, ანუ მოლაპარაკების შედეგად მიღწეული შეთანხმების საუკეთესო ალტერნატივა შეადგენს — \$ 410-ს.

გ) სარეზერვო ფასი

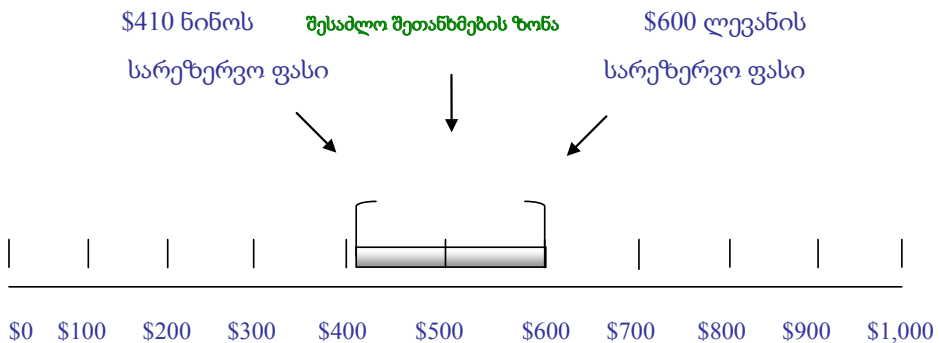
თითოეულ მხარეს დავის განხილვის პროცესში უნდა ჰქონდეს სარეზერვო ფასი (გავიხსენოთ ქეთის და ლანას მაგალითი, რომლებიც ვაჭრობდნენ მაგიდის ფასთან დაკავშირებით). ეს უახლოვდება მოცემული მხარისთვის პრაქტიკულ ფინანსურ შედეგს, ე.ი. მინიმალურ თანხას, რომლის აღებასაც მხარე დათანხმდება და მაქსიმალურ თანხას, რომელსაც მეორე მხარე გადაიხდის. მხარე ინდიფერენტულია მორიგების მიმართ ე.წ. სარეზერვო წერტილში, რაც იმსდ ნიშნავს, რომ მოსალოდნელი შედეგი მორიგებიდან და სასამართლო პროცესიდან ერთი და იგივეა, ამგვარად მხარისთვის

¹⁶ შესაძლებელია, მაგრამ ნაკლებად სავარაუდოდ, რომ ნინოს ჰქონდეს საპირისპირო დამოკიდებულება სასამართლო პროცესის მიმართ ამ საქმეში. ის შეიძლება იყოს მდიდარი ოჯახიდან და არ სჭირდებოდეს ფული. და იმდენად იყოს გაბრაზებული ლევანზე, რომ სურდეს საქმის სასამართლოში განხილვა ლევანის დანაშაულის საჯაროდ დასამტკიცებლად. ასეთი სცენარის შემთხვევაში, ის მოისურვებს გარკვეული თანხის დამატებას და არა გამოკლებას საკუთარი BATNA- სთვის რათა გათვალისწინებულ იქნეს მორიგების ნაცვლად საქმის სასამართლოში განხილვის სურვილი.

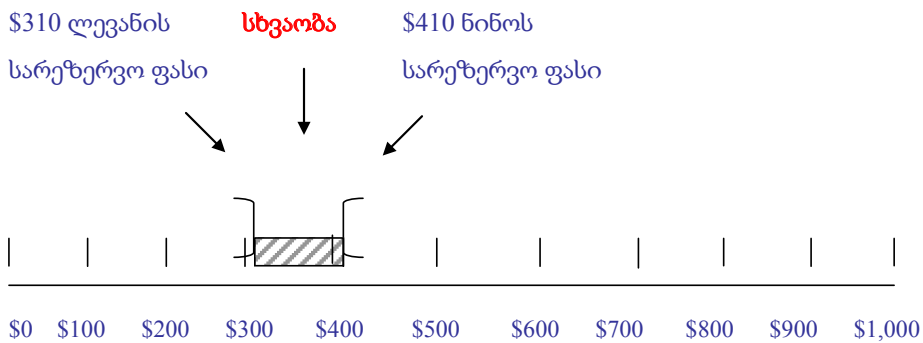
სულერთია რომელ პროცესს აირჩევს. ასეთ შემთხვევებში მხარის სარეზერვო ფასი ჩვეულებრივ არის მისი BATNA.

ამგვარად ნინოსა და ლევანის მაგალითში, ნინოს BATNA და მისი სარეზერვო ფასი, როგორც ზევით იყო აღნიშნული შეადგენს \$ 410-ს. თუ ის მოურიგდება მეორე მხარეს \$ 410 -ად მისი მდგომარეობა არ იქნება უკეთესი ან აუარესი ვიდრე სასამართლო პროცესის არჩევის შემთხვევაში. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მას უნდა სურდეს ამ საქმის გადაწყვეტა \$ 410 -ად ან მეტად. მაგრამ ის უარს იტყვის ნებისმიერ შეთავაზებაზე, რომელიც \$ 410-ზე ნაკლები იქნება, რადგან ეს იქნება მოლაპარაკებიდან მის საუკეთესო ალტერნატივაზე -სასამართლოსთვის მიმართვაზე დაბალი თანხა. თუ ლევანის სარეზერვო ფასი მაღალია ნინოს ფასზე (ე.ი. ის მოისურვებს \$ 410 -ზე უფრო მეტის გადახდას), მაშინ მხარეებმა უნდა შეძლონ საქმის მორიგებით გადაწყვეტა. ეს ნიშნავს, რომ ორივესთვის უმჯობესი იქნება მორიგება მოლაპარაკების შედეგად დასრულდეს, ვიდრე სასამართლოსთვის მიმართვა.

ქვემოთ წარმოდგენილი სქემა გვიჩვენებს საქმის გადაწყვეტის შესაძლებლობებს თუ ნინოს სარეზერვო ფასია \$ 410 ხოლო ლევანისა კი \$ 600:



მოლაპარაკების ზონის ფარგლებში (ZOPA) შესაძლებელია მორიგების მიღწევა. მეორე მხრივ, თუ ლევანი გამოითვლის, რომ მისი სარეზერვო ფასი მხოლოდ \$ 310-ია რაც ნინოს სარეზერვო ფასზე დაბალია \$ 100-ით, მაშინ ვერ მოქმდება მორიგების მიღწევა. ეს იმას ნიშნავს, რომ მხარეების სარეზერვო ფასის გამოთვლის საფუძველზე მათთვის უმჯობესია სასამართლოში საქმის განხილვა ვიდრე მორიგება. ქვემოთ მოცემულ ნახაზზე ნაჩვენებია აღნიშნული სცენარი და სხვაობა ორ სარეზერვო ფასს შორის:



დავასთან დაკავშირებულ მოლაპარაკებებში გამოიყენება იგივე წესები, რაც ბაზარზე სარეზერვო ფასის მიღწევის მიზნით გარე რელევანტური ფაქტების გათვალისწინებისას. მოლაპარაკების დროს ნინო სავარაუდოდ ეცდება დაარწმუნოს ლევანი, რომ ლევანის სარეზერვო ფასი ძალიან მაღალი უნდა იყოს მისი მძიმე დაზიანებების გამო, რომლებიც მან მიიღო. ლევანი ეცდება ნინოს დარწმუნებას, რომ მისი სარეზერვო ფასი უნდა იყოს დაბალი – სასამართლო პროცესის შედეგი გაურკვეველია, ადვოკატების მომსახურება ძვირია, მას მოუწევს დიდ ხანს ლოდინი და ეს მისი ბრალი იყო და არა ლევანის და ა.შ.

სავარჯიშოები – BATNA და სარეზერვო ფასი

სავარჯიშო №1:

სოფო ფლობს მობილური ტელეფონების მაღაზიას ქუთაისში. ის ტელეფონების დიდ ნაწილს ყიდულობს თამარის საიმპორტო ბიზნესიდან. ივლისში სოფომ თამარს შეუკვეთა „მოტოროლას“ ფირმის 100 ახალი მობილური ტელეფონი. თამარმა სოფოს თითოეულ ტელეფონში \$ 100 გადაახდევინა. სოფო დიდი ინტერესით ელოდა ამ ტელეფონებს, რადგან ისინი სიახლეს წარმოადგენდა საქართველოს ბაზარზე. „მოტოროლამ“ ახლახან დაიწყო ამ ტელეფონების წარმოება, ისინი ახლებურად გამოიყურებოდა, იყო საკმაოდ თხელი და დიდი პოპულარობით სარგებლობდა იაპონიასა და აშშ -ში. სოფო გეგმავდა თითოეული ტელეფონის გაყიდვას საცალო ქსელში \$ 200-ად. სოფომ დახარჯა \$ 500 ახალი ტელეფონების რეკლამაზე და განაცხადა, რომ ისინი ხელმისაწვდომი იქნებოდა ბაზარზე 8 აგვისტოდან, შაბათიდან. სოფოს მაღაზია იყო პირველი საქართველოში, რომელიც ამ ტელეფონებს სთავაზობდა მომხმარებელს.

ივლისში სოფომ თამარს გადაუხადა ფასის ნახევარი (\$5,000) და დათანხმდა გადაეხადა მეორე ნახევარი საქონლის მიწოდებისას 7 აგვისტოს მაგრამ 7 აგვისტოს ტელეფონები არ ჩამოსულა. 8 აგვისტოს ბევრი კლიენტი მივიდა სოფოს მაღაზიაში ახალი ტელეფონების შესაძენად მაგრამ სამწუხაროდ ახალი ტელეფონები არ იყო მაღაზიაში წარმოდგენილი. კლიენტები იმედგაცრუებული დარჩნენ, რადგან ტელეფონები მაღაზიას არ ჰქონდა შაბათს როგორც მომხმარებელს პირდებოდნენ რეკლამებში. თამარი სოფოს დაპირდა ტელეფონების რამდენიმე დღეში მიწოდებას და დაგვიანების მიზეზად საბაჟოზე არსებული პრობლემები დაასახელა.

ბოლოს და ბოლოს 15 აგვისტოს თამარმა შეძლო „მოტოროლას“ მობილური ტელეფონების მიწოდება მაგრამ სოფოს კლიენტების უმრავლესობას უკვე ნაყიდი ჰქონდა „ნოკიას“ ფირმის ტელეფონები კონკურენტი მაღაზიაში. სოფომ ასევე შეიტყო, რომ ტელეფონები დეფექტური იყო და სათანადოდ არ მუშაობდა. მან თამარს არ გადაუხადა თანხის მეორე ნაწილი და მოსთხოვა პირველი ნაწილის – \$ -5000-ის დაბრუნება, რომელიც მან ივლისში გადაიხადა. თამარმა უარი განაცხადა და დაპირდა ორი კვირის ვადაში კიდევ 100 ტელეფონის მიწოდებას, თუ სოფო დააბრუნებდა დეფექტურ ტელეფონებს.

სოფომ მოგმართათ თქვენ დახმარებისთვის თამართან მოლაპარაკების გზით მორიგების მისაღწევად ან მის წინააღმდეგ სარჩელის შესატანად. სოფო ნერვიულობს რადგან სასამართლო პროცესმა შესაძლოა დიდი დრო დააკარგვინოს. ის ასევე ნერვიულობს სასამართლოში თამარის წინააღმდეგ ჩვენების მიცემასთან დაკავშირებით. მისთვის ცნობილი გახდა რომ თამარი ძალზე გავლენიანი ადამიანია.

გამოთვალეთ სოფოსთვის მოსალოდნელი ფულადი ღირებულება (EMV), BATNA და სარეზერვო ფასი.

შემდეგ სცადეთ შეაფასოთ თამარის სარეზერვო ფასი. რა დამატებითი ინფორმაცია დაგჭირდებათ თამარის სარეზერვო ფასის განსასაზღვრად?

სავარჯიშო №2:

გიორგი ქ. კონსულტანტად მუშაობს და ეხმარება სხვადასხვა კომპანიებს თანამშრომლების ტრენინგში ლიდერის უნარ-ჩვევების შესახებ. ამჟამად ის ცდილობს საკუთარი სამუშაოს დაგეგმვას აგვისტოსთვის თვისთვის და ხვალ აპირებს მოლაპარაკებას დიდ კორპორაციასთან (BC) ამ უკანასკნელის ზოგიერთი თანამშრომლის ტრენინგის პროგრამის წარმართვის შესახებ.

დიდი კორპორაცია ეძებს კონსულტანტს 20 სამუშაო დღით აგვისტოში. ტრენინგის წარმატებით ჩატარების შემთხვევაში გიორგიმ იცის, რომ არსებობს მომავალში ამ კომპანიისგან ბევრი საქმიანი წინადადების მიღების შესაძლებლობა. მისთვის ცნობილი გახდა, რომ ბოლო ტრენერი, რომელიც კორპორაციამ დაიქირავა საკუთარი მომსახურებისთვის იღებდა დღეში \$ 400-ს. მან კომპანიას მომსახურება იაფად შესთავაზა რადგან სურდა კორპორაციაზე შთაბეჭდილების მოხდენა მომავალში ახალი შეთავაზებების მიღების მიზნით. მისთვის სამწუხაროდ კორპორაციას არ მოეწონა ტრენინგები და გადამწყვეტილება მიიღო ახალი ტრენერის შერჩევის შესახებ და ამიტომაც გადამწყდა გიორგისთან გასაუბრება.

გიორგის აქვს შეთავაზება საშუალო სანარმოებისგან მათი თანამშრომლების ტრენინგის ჩასატარებლად 7 სამუშაო დღის განმავლობაში აგვისტოში. საშუალო სანარმოები გიორგის გადაუხდინა დღეში \$ 300-ს 7დღიანი ტრენინგისთვის. საშუალო

საწარმოების ჯგუფი გიორგის დიდი ხნის კლიენტია და გიორგი აფასებს ურთიერთობას მასთან, მაგრამ მას ჯერ არ მიუცია ამ ორგანიზაციისთვის პირობა 7 დღიან ტრენინგთან დაკავშირებით. ამასთან ერთად, მცირე საწარმომ სთხოვა გიორგის მომსახურება 3 დღით აგვისტოს თვეში და შესთავაზა \$ 250 დღეში. მცირე საწარმომ ასევე მიუთითა, რომ ის მსგავს კონტრაქტს გაუფორმებდა ყოველ თვე მომდევნო 12 თვის განმავლობაში, თუ მას ექნებოდა თავისუფალი დრო.

გიორგის შეუძლია აგვისტოში იმუშაოს არა უმეტეს 22 სამუშაო დღისა. ის გეგმავდა ერთკვირიან შვებულებას თავის მეგობარ გოგონასთან ერთდ აგვისტოში, მაგრამ ფიქრობს შეცვალოს ეს გადაწყვეტილება დიდი კორპორაციის მიერ შეთავაზებული სამუშაოს გამო. ის დაპირდა ზღვაზე გამგზავრებას თავის მეგობარ გოგონას ამიტომ მისთვის მოუწევს ახსნა, თუ გადაწყვეტს დიდი კორპორაციის შეთავაზების მიღებას. ამასთან ერთად, ის აპირებდა შვებულების გამოყენებას და მეგობარი გოგონასთვის დაქორწინების შეთავაზებას, რასაც მისი აზრით ეს უკანასკნელი ელოდება.

როგორია გიორგის BATNA, სარეზერვო ფასი და გიორგისა და დიდ კორპორაციას შორის შესაძლო შეთანხმების ზონა?

3. ტაქტიკა დისტრიბუციულ მოლაპარაკებაში

შესაძლებელია უკეთესი შედეგების მიღწევა დისტრიბუციულ მოლაპარაკებებში რამდენიმე კარგად ცნობილი ტაქტიკის გამოყენებით. ქვემოთ ჩამოთვლილია რამდენიმე ტაქტიკა, რომელიც გამოიყენება მოლაპარაკებების მწარმოებელი პირების მიერ. ასეთი ტაქტიკა შეთავაზებულია როგორც დისტრიბუციულ მოლაპარაკებებში გამოსაყენებელი შესაძლო ინსტრუმენტი, მაგრამ არ არის აუცილებელი რომ გამოყენებულ იქნეს ინტერესზე დამყარებულ მოლაპარაკებაში.

- **თქვენი სარეზერვო ფასი.** უპირველესი ტაქტიკაა ყურადღებით და ობიექტურად მოსალოდნელი ფულადი ღირებულების, EMV-ს, BATNA -ს, და შედეგად სარეზერვო ფასის განსაზღვრა. როგორც ზევით აღინიშნა, ეს მნიშვნელოვანია იმის გასარკვევად თუ როგორ წარიმართოს დავა.
- **მეორე მხარის სარეზერვო ფასი.** მეორე ტაქტიკაა მეორე მხარის სარეზერვო ფასის ზუსტი განსაზღვრის მცდელობა. ეს შესაძლოა რთული იყოს. აღნიშნულის განხორციელების ერთ-ერთი გზაა ინფორმაციის მაქსიმალური მოცულობის შეგროვება მეორე მხარის და დავის საგნის შესახებ. ამასთან ერთად მნიშვნელოვანია ყველაფრის ყურადღებით მოსმენა, რასაც მეორე მხარე ამბობს ან წერს მოლაპარაკების პროცესში. გაითვალისწინეთ მონაცემები, რომლებსაც მხარე განვდით და რამდენად მოქნილია ის მოლაპარაკების პროცესში. აღნიშნულმა შესაძლოა მოგცეთ გარკვეული მინიშნება მის სარეზერვო ფასთან დაკავშირებით. და მნიშვნელოვანია, რომ არ გაამყდევნოთ თქვენი საკუთარი სარეზერვო ფასი.
- **„ბლეფი“.** ბლეფი ეს არის მოაჩვენო სხვას რაიმეს განხორციელების განზრახვა, რასაც რეალურად არ აპირებთ, მაგალითად როგორიცაა მხოლოდ გარკვეული თანხის გადახდა ან მეორე მხარესთან თანამშრომლობის სრულად შეწყვეტა ან მოლაპარაკების პროცესიდან გასვლა. ბლეფის მეშვეობით მხარემ შესაძლოა მოახერხოს მოლაპარაკების დამატებითი შესაძლებლობის შექმნა. აღნიშნულმა მეორე მხარე შეიძლება აიძულოს შეცვალოს საკუთარი სარეზერვო ფასი ან შეცვალოს მის მიერ შეფასებული თქვენი სარეზერვო ფასი. ნებისმიერ შემთხვევაში შესაძლებელია ბლეფის განმახორციელებლისთვის შედეგების გაუმჯობესება.

თუმცა ეს ხშირად სარისკოა, რადგან ბლეფი შეიძლება ზოგჯერ გამოვლენილ იქნეს. ეს ნიშნავს, რომ მეორე პირმა შეიძლება გაიძულოსთ გააკეთოს ის რითიც ემუქრებოდით მას. თუ თქვენ არ დაემორჩილებით მას, მაშინ თქვენ დაკარგავთ ნდობას მეორე მხარის თვალში. და მომავალში შესაძლოა მეორე მხარემ აღარ დაიჯეროს თქვენი ნათქვამი. ბლეფის გამოვლენის შემთხვევაში სავარაუდო საბოლოო შედეგი შეიძლება გაცილებით ცუდი იყოს ვიდრე მანამდე.

უფრო მეტიც, ბლეფმა შესაძლოა ზოგჯერ დააზიანოს ხანგრძლივი ურთიერთობა ორ მხარეს შორის ნდობის არარსებობის გამო. ბლეფი ყველაზე კარგად გამოიყენება მოლაპარაკებებში ისეთ ორ მხარეს შორის, რომლებიც მომავალში არ აპირებენ ურთიერთობის გაგრძელებას, როგორცაა მაგალითად დღესასწაულზე ბაზარში რაიმეს ყიდვა.

- **„ანკერაჟი“.** „ანკერაჟი“ გულისხმობს რაიმე მაღალი ან დაბალი რიცხვის გამოყენებას ღირებულების შესახებ მეორე მხარის წარმოდგენაზე გავლენის მოსახდენად. კვლევამ აჩვენა, რომ ადამიანები შეცვლიან საკუთარ შეფასებას და შემხვედრ წინადადებას თავდაპირველად შეთავაზებული ფასის საფუძველზე.¹⁷ მაგალითად, შვედურმა კვლევამ დაადგინა, რომ ბინის მყიდველები სთავაზობდნენ მაღალ სანყის თანხას, თუ სანყისი მითითებული ფასი იყო მაღალი. მყიდველები სთავაზობდნენ შედარებით დაბალ თანხას, თუ სანყისი მითითებული ფასი იყო დაბალი იმავე ქონებაზე. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მყიდველთა წარმოდგენაზე ქონების საბაზრო ღირებულების შესახებ, გავლენას ახდენდა გამყიდველის სანყისი შეთავაზება.¹⁸ შეთავაზებული სანყისი ფასი გავლენას ახდენს ექსპერტებზეც კი. გერმანულ კვლევაში მკვლევარებმა დაადგინეს, რომ ავტომობილების პროფესიონალი მექანიკოსების მიერ განსაზღვრულ ავტომობილების სავარაუდო ფასზე დიდ გავლენას ახდენდა მომხმარებლის მიერ დასმული სანყისი შეკითხვა.¹⁹

17 Henrik Kristensen and Tommy Gärling, *Anchor Points, Reference Points, and Counteroffers in Negotiations*, 7 Goteborg Psychological Reports 27 (1997).

18 იქვე.

19 Adam D. Galinsky, *Should You Make the First Offer?*, NEGOTIATION (Harvard Bus. School 2004). “კვლევის მონაწილეები მიდიოდნენ გერმანულ მექანიკოსებთან (რომლებმაც სავარაუდოდ კარგად იციან მანქანების რეალური ღირებულება) მეორადი მანქანით, რომელიც საჭიროებდა შეკეთებას. საკუთარი ფასის შეთავაზების შემდეგ, მონაწილე ეკითხებოდა მექანიკოსს მის აზრს სავარაუდო ღირებულების შესახებ. მექანიკოსების ნახევარს შესთავაზეს დაბალი „ანკერაჟული“ ფასი; მონაწილე: „ჩემი აზრით, ეს მანქანა

„ანკერაჟი“ მოქმედებს რადგან ის აიძულებს ადამიანებს ფოკუსირება მოახდინონ საგნის გარკვეულ ასპექტებზე. პროდუქტთან დაკავშირებული მაღალი „ანკერაჟული“ ფასი ადამიანებს აიძულებს ფოკუსირებული იყვნენ დადებით ასპექტებზე, ხოლო დაბალი ფასი კი საპირისპირო ეფექტს იწვევს. მოლაპარაკებებში მონაწილე პირებს შეუძლიათ აღნიშნულის გამოყენება საკუთარი თავის სასარგებლოდ მეორე მხარისგან მაღალი სანყისი მოთხოვნის წარდგენით (როგორც შვედი ქონებით მოვაჭრის შემთხვევაში) ან დაბალი სანყისი შეთავაზების წარდგენით, თუ მხარე არის გადამხდელი. უნდა აღინიშნოს, რომ აბსურდულად მაღალი ან აბსურდულად დაბალი სანყისი ფასი ნაკლებად ეფექტურია და არსებობს რისკი იმისა, რომ მეორე მხარემ უარი თქვას მოლაპარაკებაზე.²⁰

სანყისი ფასი ასევე ეფექტურია როგორც სანყისი შეთავაზება რამდენადაც ის ადგენს მოლაპარაკების ფარგლებს და აიძულებს მეორე მხარეს თანხა შეცვალოს მის სასარგებლოდ. თუ ერთ მხარეს სურს მაღალი ფასი და სანყის შეთავაზებას აკეთებს მაღალი ფასით, ამ შემთხვევაში მეორე მხარემ უნდა აიღოს მოლაპარაკების პროცესში შეთავაზების ფასის შემცირების ტვირთი. მოლაპარაკების პროცესში ეს ცვლილების ტვირთი გადაეცემა მეორე მხარეს.

- **უცვლელი „საბოლოო ფასი.“** ზოგჯერ მხარემ შეიძლება განაცხადოს, რომ ის ახდენს აბსოლუტური, საბოლოო პოზიციის შეთავაზებას. ეს არის საუკეთესო შეთავაზება და მას არ შეუძლია შემდგომი ვაჭრობის გაგრძელება. უცვლელი საბოლოო ფასის გამოცხადება ხშირად ზოგჯერ ბლეფის მსგავსია, იმ განსხვავებით, რომ საბოლოო ფასი მხარის ლეგიტიმური პოზიციაა და არა რეალურად ბლეფი. საბოლოო ფასი ჩვეულებრივ სარეზერვო ფასია. თუ მაგალითად მორიგების მიღწევის მცდელობის შემდეგ მხარეს სურს მხოლოდ \$1,000-ის გადახდა, მან შესაძლოა ეს განუცხადოს მეორე მხარეს. აშშ-ში მხარემ შესაძლოა თქვას რომ მას „ხელები შეკრული აქვს“. ეს ნიშნავს რომ მხარეს არ შესწევს საკუთარი პოზიციის შემდგომი კორექტირების უნარი.

უნდა გაიყიდოს დაახლოებით 2,800 მარკად.“ მეორე ნახევარს შესთავაზეს მაღალი ფასი. მონაწილე: „ჩემი აზრით მანქანა უნდა გაიყიდოს 5,000 მარკად.“ მექანიკოსებმა მანქანის ღირებულება შეაფასეს მაღალ „ანკერაჟულ“ ფასზე 1,000 მარკით მეტად. *იქვე*.
20 *იქვე*.

ეს უნდა განხორციელდეს მხოლოდ მას შემდეგ, როცა მოლაპარაკებები მიაღწევს წერტილს, სადაც მხარემ იცის, რომ ის ვერ მიიღებს მის სარეზერვო ფასზე უკეთეს შეთავაზებას. საბოლოო ფასის გაცხადებას დროზე ადრე შესაძლოა შედეგად მოჰყვეს ნაკლებად სასურველი შედეგი. თუ მაგალითად, მხარე განაცხადებს მოლაპარაკების პროცესში დროზე ადრე, რომ ის არ გადაიხდის \$ 1000-ზე მეტს, ის დაკარგავს უფრო ნაკლები თანხის, მაგალითად \$ 900-ის გადახდის შესაძლებლობას. მხარე უნდა იყოს აბსოლუტურად დარწმუნებული რომ \$ 1000-ზე დაბალი ფასი შეუძლებელია. მხოლოდ და მხოლოდ მაშინ უნდა იქნეს საბოლოო ფასი გაცხადებული მეორე მხარისთვის.

საბოლოო ფასის გაცხადება სავარაუდოდ დაასრულებს მოლაპარაკებებს ან შეთანხმებით ან შეთანხმების გარეშე. შედეგად ეს არის დროის თვალსაზრისით ეფექტიანი ტაქტიკა, მაგრამ ამავდროულად პოტენციურად რისკიანი, თუ პროცესში დროზე ადრე მოხდება მისი გამოყენება. მოლაპარაკების პროცესში მოგვიანებით გამოყვანებულ ინფორმაციას შეუძლია საბოლოო ფასის შეცვლა.

- **სარეზერვო ფასის ცვლილება.** ერთ მხარეს შეუძლია ადვოკატირება, რომ მეორე მხარემ შეცვალოს საკუთარი სარეზერვო ფასი მოლაპარაკების პროცესში წარმოდგენილი ფაქტების ან მოსაზრებების საფუძველზე და ასევე მნიშვნელოვანი ინფორმაციის საფუძველზე, რომელიც მეორე მხარეს შესაძლოა არ გააჩნდეს. ეს არის ადვოკატის სამუშაოს ნაწილი, რომელსაც ის კლიენტისთვის ასრულებს. მაგალითად, ერთმა მხარემ შეიძლება წარმოადგინოს მტკიცებულება ბიზნესის მნიშვნელოვანი დაზარალების შესახებ მეორე მხარის უხარისხო პროდუქტის შედეგად.

თუმცა ადვოკატმა არ უნდა აწარმოოს ზედმეტად თავგამოდებით მისი კლიენტის პოზიციის დაცვა და მოახდინოს ფაქტების განზრახ დამახინჯება. ქვეყნების უმრავლესობაში არსებობს დამახინჯებული განცხადებების საფუძველზე მიღებული მორიგების შეთანხმების მსხვერპლთა დამცავი მექანიზმები. ასეთი მექანიზმები მოიცავს სარჩელის შეტანას თალლითობის ან ხელშეკრულების შეწყვეტის შედეგად მიყენებული ზიანისთვის, რასაც მოჰყვება სასამართლო პროცესის განახლება.²¹ საქართველოში ისეთი ქმედებები,

21 მორიგების ხელშეკრულებები სხვა კონტრაქტების მსგავსად ექვემდებარება გაუქმებას თალლითობის ან ფაქტების დამახინჯების შემთხვევაში. მაგალითად, ამერიკის შეერთებულ

როგორებიცაა მოტყუება, არაკეთილსინდისიერი მოქმედება ან ფაქტების დამახინჯება წარმოადგენს თაღლითურ მოქმედებას, რაც საკმარისია მორიგების ხელშეკრულების ბათილად ცნობისთვის.²² არსებობს მცირე ზღვარი მოტყუებასა და მოლაპარაკების მძაფრ ტაქტიკას შორის, რომელიც შემუშავებულია მეორე მხარის სარეზერვო ფასის შესაცვლელად. პრაქტიკოსმა იურისტებმა უნდა გამოიჩინონ სიფრთხილე, არ გადაკვეთონ ეს ზღვარი, არ დადგენ ხელშეკრულების გაუქმების რისკის წინაშე და არ დაარღვიონ საქართველოს იურისტთა ეთიკის ნორმები.²³

შესასწავლი საკითხები

- გამოგიყენებიათ თუ არა რომელიმე აღნიშნული ტაქტიკა მოლაპარაკების პროცესში?
- თუ გამოგიყენებიათ რომელი აღმოჩნდა ყველაზე წარმატებული და რატომ?
- ადვოკატი მაია უმტკიცებს ადვოკატ კარლოს რომ მისი კლიენტი „მეტად მოტივირებულია“ და სურს სასამართლო პროცესის წარმოება რათა მოსამართლემ დაადგინოს თუ ვინ იყო მართალი. მაგრამ სინამდვილეში მაიამ კარგად იცის, რომ მის კლიენტს ძალიან ეშინია მოსალოდნელ პროცესში მონაწილეობა. თუ მხარეები წარმატებით გადანყვეტენ დავას მორიგებით, იქნება თუ არა მაიას განცხადება თაღლითური ქმედება, რომელსაც შეუძლია მორიგების გაუქმების გამოწვევა?
- მოისურვებდით თუ არა, რომ გცოდნოდათ უფრო მეტი ფაქტი ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად? თუ ასეა რომელი ფაქტები დაგეხმარებოდათ?

შტატებში., იხ. , e.g., UCC 2- 721; *Phipps v. Winneshiek County*, 593 N.W.2d 143 (Iowa 1999). ინგლისის შემთხვევაში, იხ. , მაგ., *A Fulton Co. Ltd. v. Totes Isotoner (UK) Ltd.*, 2002 WL 32068011 (PCC), R.P.C. 27 (2003). ევროკავშირში გამოყენებული კონტრაქტებისთვის იხ. მაგ. ევროპული სახელშეკრულებო სამართლის პრინციპები, მუხ. 4. 107, ევროპული სახელშეკრულებო სამართლის კომისია (1998).

22 იხილეთ სამოქალაქო კოდექსის მეორე წიგნი, თავი 4

23 საქართველოს ადვოკატთა პროფესიული ეთიკის კოდექსი, მუხლი 7 და 10(1) (2013).

სავარჯიშო – დისტრიბუციული მოლაპარაკების პროცესი

ბათუმის სამშენებლო კომპანია აშენებს დიდ სასტუმროს ბათუმში რომელსაც ეწოდება „შავი ზღვის კომპი“. ცემენტის მწარმოებელმა კომპანიამ ABC ახლახან მოაწერა ხელი ხელშეკრულებას ბათუმის სამშენებლო კომპანიისთვის ცემენტის მისაწოდებლად აღნიშნული პროექტისთვის. კონტრაქტის თანახმად ABC -მ უნდა განახორციელოს 10, 000 კგ შერეული ცემენტის მიწოდება ბათუმში 15 იანვარს. შემდეგ ABC-მ უნდა მიანოდოს კომპანიას დამატებით 5,000 კგ ცემენტი ყოველი თვის მე-15 დღეს 15 დეკემბრამდე. კონტრაქტის მთლიანი ფასი შეადგენს \$ 65,000 -ს (\$1 / კგ ცემენტი x 65,000 კგ).

კომპანია ABC-მ პირველი ორი მიწოდება დროულად განახორციელა და ბათუმის სამშენებლო კომპანიამაც დროულად გადაუხადა პირველი ორი მიწოდების თანხა. შემდეგ კი მარტში ბათუმის მხარემ უარი განაცხადა გადახდაზე, რადგან მისი განცხადებით ცემენტი დაბალი ხარისხის აღმოჩნდა . კომპანია ABC-მ პასუხად განაცხადა, რომ მან შეამოწმა ცემენტის ხარისხი და ის შესაბამისი ხარისხის იყო მიწოდებისას, მაგრამ ბათუმელმა მუშებმა ის სამშენებლო ობიექტზე არასათანადოდ განათავსეს როგორც გაირკვა დაკვირვებების და შემოწმების შედეგად. კომპანია ABC-მ ასევე განაცხადა, რომ თუ ბათუმის მხარე არ გადაიხდიდა თანხას, ის უარს იტყვოდა დამატებით ცემენტის მიწოდებაზე.

ბათუმის სამშენებლო კომპანიამ მიიღო საგანგებო გადაწყვეტილება და ხელშეკრულება გააფორმა ცემენტის სხვა მომწოდებელთან ABC -ს ფასთან შედარებით ორჯერ მაღალ ფასად. ბათუმის მხარე დაუკავშირდა საკუთარ ადვოკატებს და განუცხადა, რომ მან მიიღო 5,000 კგ ცუდი ხარისხის ცემენტი კომპანია ABC -სგან. მან დახარჯა \$ 5,000 მუშახელზე და ცუდი ხარისხის ცემენტის ჯერ განთავსებაზე ხოლო შემდეგ გადაყრაზე. რამდენადაც კომპანიას მიადგებოდა შემდგომი ზიანი თუ დაავიანებდა მშენებლობის დასრულებას, ბათუმის კომპანიამ გააფორმა ხელშეკრულება ცემენტის სხვა მომწოდებელთან და ორჯერ მეტ ფასად ვიდრე ის უხდიდა ABC -ს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ბათუმის მხარეს მოუხდა \$ 100,000-ის გადახდა ცემენტის სამომავლო საჭიროებისთვის (\$2/ კგ x 50,000 კგ), \$50,000 -ით მეტი ვიდრე მას უნდა გადაეხადა კომპანია ABC -სთვის. თუმცა უნდა აღინიშნოს, რომ ობიექტის შესწავლის შემდეგ ბათუმის მხარე მიიჩნევს რომ შესაძლოა ცემენტთან დაკავშირებულ პრობლემა ნაწილობრივ მისი ბრალი იყოს.

კომპანია ABC დაუკავშირდა საკუთარ ადვოკატებს და განუცხადა, რომ ბათუმის მხარემ დაიქირავა უცოდინარი მუშები რომელთაც არ იცოდნენ ცემენტზე მუშაობა. ABC -ს თანახმად ბათუმის მხარე იყო დამნაშავე სამშენებლო ობიექტზე არსებული პრობლემის გამო. როგორც ABC აცხადებს, მას შეუძლია დაამტკიცოს აღნიშნული, მაგრამ ფიქრობს რომ შესაძლოა ნაწილობრივ პრობლემა მისი ბრალი იყოს. ABC-ს არ მიუღია გადახდა მესამე მიწოდებისთვის – 5,000 კგ ცემენტისთვის. უფრო მეტიც, ბათუმის მხარემ დაარღვია კონტრაქტი რადგან უარი განაცხადა დარჩენილ ცხრა მიწოდებაზე. ასევე ABC მიიღებდა \$ 25,000-ს ტოლ მოგებას ცემენტის დარჩენილი პარტიის მიწოდების შედეგად. აგრეთვე, ABC -მ უკვე განახორციელა ცემენტის მასალების უმეტესობის ტრანსპორტირება ბათუმში სამუშაოსთვის. ახლა მან უკვე დაკარგა არა მარტო მოგება კონტრაქტიდან არამედ მან უნდა გადაიხადოს \$ 5,000 ცემენტის და მოწყობილობის ტრანსპორტირებისთვის სხვა ადგილზე.

თუ დავა გადაინაცვლებს სასამართლოში თითოეულ მხარეს მოუწევს დაახლოებით \$ 10,000-ის გადახდა ადვოკატის ჰონორარის და სხვა ხარჯების სახით. ასევე, ორივე კომპანიას ეშინია რომ საჯარო სასამართლო პროცესი მათ წარმოაჩინს არაკომპეტენტურად და დააზარალებს მათ ბიზნესებს.

სტუდენტები უნდა დაიყონ ადვოკატთა ჯგუფებად, რომლებიც წარმოადგენენ ბათუმის სამშენებლო კომპანიას და კომპანია ABC-ს. მათ ცალ-ცალკე უნდა გამოითვალონ ორივე მხარის სარეზერვო ფასი და დაიწყონ მოკლე დისტრიბუციული მოლაპარაკება, რათა გაარკვიონ შესაძლებელია თუ არა მორიგება აღნიშნულ საკითხზე.

4. დისტრიბუციული მიდგომის უპირატესობები და ნაკლოვანებები

მოლაპარაკების დისტრიბუციული მიდგომა ფართოდ გავრცელებული მიდგომაა მსოფლიოში. ეს იმითაა განპირობებული, რომ მას რამდენიმე მნიშვნელოვანი უპირატესობა აქვს. პირველი, დისტრიბუციული მოლაპარაკება მარტივია. ნებისმიერს შეუძლია ამ ტიპის მოლაპარაკების წარმოება. ჩვეულებრივ ამ დროს წარმოდგენილია მხოლოდ ორი რიცხვი, რომლის ადვოკატირებასაც ცდილობს ორი მხარე. მეორე, დისტრიბუციული მოლაპარაკება უნივერსალურად არის მიჩნეული. სხვადასხვა კულტურის წარმომადგენელ ადამიანებს შეუძლიათ საკმაოდ იოლად მოლაპარაკება, მაგალითად ქათმის ფასზე ბაზარში. მესამე, დისტრიბუციული მოლაპარაკება კონკრეტულია. ერთი მხარე ახდენს რალაცის შეთავაზებას და მეორე მხარე ან მიიღებს ამ შეთავაზებას ან უარს იტყვის მასზე. თუ ისინი შეთანხმდებიან, გარიგებაც შედგება. მეოთხე, დისტრიბუციული მოლაპარაკება ჩვეულებრივ ეფექტიანია. ის შეიძლება ხშირად რამდენიმე წამში დასრულდეს. დიდი საგნის შემთხვევაშიც კი მხარეებს არ სჭირდებათ დიდი დროის დახარჯვა თუ ისინი უბრალოდ რიცხვებით ვაჭრობენ. და ბოლოს, დისტრიბუციული მოლაპარაკების ფოკუსირება რიცხვებზე მხარეებს საშუალებას აძლევს თავიდან აიცილონ დიდი მოცულობის ინფორმაციის გადმოცემის აუცილებლობა საკუთარი ინტერესების შესახებ.



დისტრიბუციული მოლაპარაკებები საუკეთესო შედეგს იძლევა მცირე პრობლემების შემთხვევაში, როცა რისკები დაბალია და ვაჭრობა დამკვიდრებული პრაქტიკაა და მოსალოდნელია.

თუმცა დისტრიბუციული მოლაპარაკების მიდგომას რამდენიმე მნიშვნელოვანი ნაკლი გააჩნია. პოზიციებზე და კონკრეტულ ვალდებულებებზე ფოკუსირებით ის ხელს უშლის შემოქმედებითი ღირებულების მაქსიმალურად გაზრდის შესაძლებლობების ძიებას. ის უშვებს, რომ მხარეებისთვის არ არსებობს ერთობლივი სარგებლის გამოძებნის შესაძლებლობა.²⁴ ის ასევე ხელს უწყობს დისტრუქციული კომპრომისული შედეგის მიღებას, რასაც შესაძლოა არ ჰქონდეს ლოგიკური საფუძველი და რთული ასახსნელი ან დასასაბუთებელი იყოს მესამე მხარეებისთვის ან ხელმძღვანელობისთვის.

²⁴ Patton, *იხ. ზევით* 12, 288.

უფრო მეტიც, მან შესაძლოა განაპირობოს ცუდი გადაწყვეტილებების მიღება მონაწილეების მხრიდან. როდესაც მხარეები ერთვებიან დისტრიბუციულ მოლაპარაკებაში, ისინი ცდილობენ საკუთარ პოზიციებში ჩაკეტვას. ისინი იცავენ და ასაბუთებენ თავიანთ პოზიციებს და რთულს ხდიან აღნიშნული პოზიციებიდან გადახვევას. მათ უჩნდებათ „საკუთარი რეპუტაციის გადარჩენის ინტერესი“ და საკუთარი პოზიციის დაცვის სურვილიც.²⁵

ყველაზე მნიშვნელოვანია, რომ დისტრიბუციული მოლაპარაკებები ახდენს წინააღმდეგობრივი ურთიერთობების სტიმულირებას მხარეებს შორის.²⁶ ის განაპირობებს მხარეების ურთიერთდაპირისპირებას. თითოეული მხარე ეცდება უპირატესობის მოპოვებას მეორე მხარის ხარჯზე. ამან კი შესაძლოა გამოიწვიოს ზოგჯერ მტრობის ციკლი, რადგან თითოეული მხარე იწყებს მეორე მხარის მოტივების ეჭვით და უარყოფითი დამოკიდებულებით განხილვას.²⁷ ამ ეტაპზე მხარეების ურთიერთობა უარყოფითი ზემოქმედების ქვეშ იქნება. მაშინაც კი, თუ ისინი მიაღწევენ შეთანხმებას თითოეული მხარე შეიძლება ფიქრობდეს, რომ ის გამოიყენეს. ისინი შეიძლება არ ეთანხმებოდნენ თუ როგორ წარიმართა მოლაპარაკებები და შეიძლება არჩიონ ურთიერთობის დასრულება.

25 ROGER FISHER, WILLIAM URY AND BRUCE PAT TON, GETTING TO YES, at 4- 5 (2nd ed. 1991).

26 იქვე

27 იქვე

ვ. პატიმრის დილემა

ცნობილი თამაში „პატიმრის დილემა“ კარგად გამოხატავს თანამშრომლობის მნიშვნელობას და ხაზს უსვამს ე.წ. „მოგება – მოგება“ აზროვნების მნიშვნელობას ტრადიციული დისტრიბუციული მოლაპარაკების „მოგება – ნაგები“ს მენტალიტეტთან შედარებით. „პატიმრის დილემა“ შემუშავებულ იქნა მერილ ფლადის და მელვინ დრეშერის მიერ აშშ-ში 1950 წელს, როგორც დარგის ე.წ. „თამაშების თეორიის“ ნაწილი²⁸. მათემატიკოსი ალბერტ ტაკერი იყო პირველი, რომელმაც დაამკვიდრა თამაშის თეორიის კონცეფცია პატიმრობის განაჩენის მიმართ და თამაშს მისცა ცნობილი სახელი „პატიმრის დილემა“.²⁹

პატიმრის დილემა არის ამბავი ორი პატიმრის შესახებ, რომლებიც დაკავებულ იქნენ პოლიციის მიერ. ისინი მოთავსებულნი არიან წინასწარი დაკავების იზოლატორში და პირობა მისცეს ერთმანეთს, რომ არ გასცენ ერთმანეთი და არ აღიარონ დანაშაული. მაგრამ შემდეგ ისინი დააშორეს ერთმანეთს და მათ არ შეეძლოთ ერთმანეთთან კომუნიკაცია. პოლიციას აქვს მეტად მწირი მტკიცებულება ბრალდებისთვის. ისინი პატიმრებს ცალ-ცალკე ესაუბრებიან და სთავაზობენ ერთსა და იმავე გარიგებას: თუ დაკავებული აღიარებს და ჩვენებას მისცემს ძიებას მეორის წინააღმდეგ, ხოლო მეორე შეინარჩუნებს დუმილს, „მოლაღატე“ პატიმარი გათავისუფლდება პატიმრობის სულ რაღაც ათი დღის შემდეგ, ხოლო მისი მდუმარე თანამზრახველი გასამართლდება და მიუსჯიან ათწლიან სასჯელს პირველის ჩვენების საფუძველზე. თუ ორივე პატიმარი შეინარჩუნებს დუმილს და უარს იტყვის მეორის გაცემაზე მაშინ ორივეს მიუსჯიან მხოლოდ 6 თვეს, რადგან პოლიციას არ გააჩნია სერიოზული მტკიცებულებები. თუ ორივე პატიმარი აღიარებს და გასცემს მეორეს თითოეული მათგანი მიიღებს ხუთწლიან სასჯელს. თითოეულმა პატიმარმა უნდა აირჩიოს ითანამშრომლონ ერთმანეთთან და შეინარჩუნონ დუმილი ან გასცენ მეორე და აღიარონ დანაშაული. თუმცა არცერთმა პატიმარმა არ იცის მეორის არჩევანის შესახებ და მათ არ აქვთ აღნიშნულის შესახებ ერთმანეთთან საუბრის შესაძლებლობა.

პატიმრის დილემა მდგომარეობს შემდეგში როგორ უნდა იმოქმედოს თითოეულმა პატიმარმა? ქვემოთ მოცემული ნახაზი განმარტავს თითოეულის არჩევანს და შედეგებს:

28 WILLIAM POUNDSTONE, *Prisoner's Dilemma* (Doubleday ed., 1992).

29 იქვე

არჩევანი B პატიმრისთვის

		<p>პატიმარი B ინარჩუნებს დუმილს /თანამშრომლობს</p>	<p>პატიმარი B გასცემს</p>
<p>არჩევანი A პატიმრისთ ვის</p>	<p>პატიმარი A ინარჩუნებს დუმილს /თანამშრომლობს</p>	<p>თითოეული პატიმარი იხდის ექვსთვიან სასჯელს</p>	<p>პატიმარი A იხდის 10 - წლიან სასჯელს პატიმარი B იხდის 10 - დღიან სასჯელს</p>
	<p>პატიმარი A გასცემს</p>	<p>პატიმარი A იხდის 10 - დღიან სასჯელს პატიმარი B იხდის 10 -წლიან სასჯელს</p>	<p>თითოეული პატიმარი იხდის 5 - წლიან სასჯელს</p>

დილემა არსებობს რადგან ორივე პატიმარი სავარაუდოდ ყველაზე მეტად დაინტერესებულია საკუთარი სასჯელის მინიმუმამდე დაყვანით. თითოეულ მათგანს ორი არჩევანი აქვს, შეინარჩუნოს დუმილი ან გასცეს მეორე პატიმარი და ამით შეიმსუბუქოს სასჯელი. თითოეულმა პატიმარმა უნდა გააკეთოს არჩევანი მეორე პატიმრის არჩევანის ცოდნის გარეშე.

შესასწავლი საკითხები

- ცხრილის თანახმად თუ პატიმარი A აირჩევს დუმილს და ითანამშრომლებს, რომელი გადაწყვეტილება მოუტანს B პატიმარს საუკეთესო შედეგს: გაცემა ან დუმილი / თანამშრომლობა?
- ცხრილის თანახმად თუ პატიმარი A აპირებს თანამზრახველის გაცემას, რომელი გადაწყვეტილება მოუტანს B პატიმარს საუკეთესო შედეგს: გაცემა ან დუმილი / თანამშრომლობა?
- რა მოხდება თუ B პატიმარმა არ იცის რის გაკეთებას აპირებს პატიმარი A? ასეთ შემთხვევაში რომელი გადაწყვეტილება მოუტანს B პატიმარს საუკეთესო შედეგს?

სავარჯიშო -პატიმრის დილემა

კლასი უნდა გაიყოს ორკაციან ჯგუფებად. თითოეულმა ჯგუფმა უნდა წარმოადგინოს პატიმრის დილემა ორ რაუნდად. ორივე რაუნდში შემსრულებლები არიან პატიმრები თამაშში – „პატიმრის დილემა“.

პირველ რაუნდში მოთამაშეები კრავენ მუშტს ცალი ხელით საკუთარ ზურგს უკან. თითოეულ მოთამაშე საიდუმლოდ უნდა აჩვენებდეს ერთ ან ორ თითს ზურგს უკან. თუ მოთამაშე აჩვენებს ერთ თითს, ეს ნიშნავს, რომ მას გადაწყვეტილი აქვს შეინარჩუნოს დუმილი და მეორე პატიმართან თანამშრომლობა. თუ მოთამაშე აჩვენებს ორ თითს ეს ნიშნავს, რომ მან გადაწყვიტა გასცეს მეორე პატიმარი.

სამ თვლაზე ორივე მოთამაშემ ერთდროულად უნდა გადმოიტანონ ხელები წინ რათა მეორე მოთამაშეს აჩვენონ თუ რამდენი თითი ჰქონდათ გამოწეული. თამაშის ამოცანა არის საუკეთესო შედეგის მიღწევა საკუთარი თავისთვის – პატიმრობის მინიმალური ვადა. პირველ რაუნდში არცერთ მოთამაშეს არ შეუძლია საკუთარი არჩევანის გამჟღავნება მანამ სანამ მუშტები ერთდროულად არ იქნება ნაჩვენები და მათ არ შეუძლიათ საკუთარი გადაწყვეტილების განხილვა მეორე მოთამაშესთან ან რაიმე შეთანხმების მიღწევა. არჩევანის გაკეთებამდე სასარგებლოა პატიმრის დილემის ცხრილის შესწავლა.

მას შემდეგ რაც მოთამაშეები გაამჟღავნებენ საკუთარ არჩევანს მათ ეს წერილობით უნდა გააფორმონ. შემოხაზეთ თითების რაოდენობა რომელსაც თითოეული მოთამაშე ირჩევს. შემდეგ მოიშველიეთ ცხრილი და შეავსეთ შედეგი რათა განსაზღვროთ, თუ რამდენ წლიან სასჯელს მიიღებს თითოეული პატიმარი.

მეორე რაუნდში მოთამაშეები ზუსტად ისევე წარმართავენ თამაშს როგორც პირველ რაუნდში, ერთი მნიშვნელოვანი განსხვავების გამოკლებით. მეორე რაუნდში თითოეულ მოთამაშეს შეუძლია საუბარი ერთმანეთთან საკუთარი გადაწყვეტილების შესახებ. მათ აქვთ, სურვილის შემთხვევაში, შესაძლებლობა ითანამშრომლონ ან შეთანხმდნენ სანამ აჩვენებენ საკუთარ თითებს. საკუთარი გადაწყვეტილების გამჟღავნების შემდეგ მოთამაშეები შედეგებს აღრიცხავენ ცხრილში.

	მოთამაშე A	მოთამაშე B	შედეგი (პატიმრობის ვადა)
რაუნდი 1 (კომუნიკაციის გარეშე)	ერთი თითი /დუმილის შენარჩუნება	ერთი თითი /დუმილის შენარჩუნება	მოთამაშე A ----- მოთამაშე B -----
რაუნდი 2 (კომუნიკაცია შესაძლებელია)	ერთი თითი /დუმილის შენარჩუნება	ერთი თითი /დუმილის შენარჩუნება	მოთამაშე A ----- მოთამაშე B -----

- რა განსხვავებაა ქცევის თვალსაზრისით ორ რაუნდს შორის?
- შეუთანხმდით თუ არა მეორე მოთამაშეს მეორე რაუნდში? თუ შეუთანხმდით რაზე მორიგდით?
- თქვენ რომ ყოფილიყავით პატიმარი ამ სიტუაციაში, რომელ ფორმატს ამჯობინებდით პირველი რაუნდის ფორმატს კომუნიკაციის გარეშე თუ მეორე რაუნდის ფორმატს, სადაც კომუნიკაცია დასაშვებია?
- რომ შეაჯამოთ პატიმრობის მთლიანი ვადა ორი პატიმრისთვის პირველ რაუნდში და შეადაროთ მეორე რაუნდში მიღებულ მთლიან ვადას რომელ რაუნდს მოჰყვა შედეგად შედარებით უფრო ნაკლები პატიმრობის ვადა?

ზ. ინტერესზე დამყარებული მიდგომის დეტალები

მოლაპარაკების პროცესში

1. ინტერესზე დამყარებული მიდგომის ზოგადი ფოკუსი

პატიმრის დილემა წარმოადგენს მოლაპარაკების მოდელს სადაც შესაძლებელია „მოგება – მოგება“ შედეგის მიღება. ის აჩვენებს რომ შესაძლებელია გაცილებით დიდი საერთო სარგებლის მიღება, რომელიც ნაწილდება მოლაპარაკებაში მონაწილე მხარეებს შორის ერთობლივი თანამშრომლობის შემთხვევაში ვიდრე ერთმანეთის გაცემისას. სხვაგვარად რომ ითქვას, თუ მოთამაშეები თანამშრომლობენ, მათ შეუძლიათ უკეთესი შედეგის მიღწევა ვიდრე მაშინ თუ ისინი მოქმედებენ ცალ-ცალკე, ერთმანეთისგან დამოუკიდებლად. თანამშრომლობის შემთხვევაში მათ შეუძლიათ სარგებლის, ან როგორც აშშ-ში ზოგჯერ უწოდებენ „ტორტის“ გაზრდა.

ინტერესზე დამყარებული მოლაპარაკება მოგვაცხადებს „პატიმრის დილემას“.³⁰ ინტერესზე დამყარებული მოლაპარაკება არის მცდელობა დაძლეულ იქნას დისტრიბუციული მოლაპარაკების ნაკლოვანები, ორივე მხარისთვის თანამშრომლობის მეშვეობით საერთო სარგებლის გაზრდით. ისევე როგორც ორი პატიმარი თანამშრომლებდა და მიიღებდა მსუბუქ სასჯელს (ცხადი ლოგიკის საპირისპიროდ, რომელიც გაცემას ანიჭებს უპირატესობას) ორი მხარე ინტერესზე დამყარებულ მოლაპარაკების პროცესში ეძებს შემოქმედებით გზებს, რათა გამოძენოს საუკეთესო შედეგი ყველასათვის. ინტერესზე დამყარებულ მოლაპარაკებას შეუძლია დისტრიბუციულ მოლაპარაკებასთან დაკავშირებული ნაკლოვანებების დაძლევა შემდეგნაირად:

30 პატიმრის დილემა არ წარმოადგენს ინტერესზე დამყარებული მოლაპარაკებების უნაკლო ანალოგიას. პატიმრის დილემა უშვებს მხოლოდ ორი არჩევანის არსებობას, ესენია თანამშრომლობა ან ლალატი. რეალობაში მოლაპარაკებაში მონაწილე პირებს აქვთ ფართო არჩევანი და შესაძლოა ზოგიერთი მათგანი საერთოდ არ ჯდებოდეს არცერთ კატეგორიაში. თუმცა, ის გამოხატავს თანამშრომლობის მნიშვნელობას მონინალმდევე მხარესთან მაშინაც კი, როცა თითოეული მხარის საუკეთესო ინტერესები თითქოს კმაყოფილდება საპირისპირო „მოგება- ნაგება“ მიდგომის გამოყენებით. იხ. Michael L. Moffitt, *Disputes As Opportunities to Create Value*, HANDBOOK OF DISPUTE RESOLUTION, 173, 181- 183 (Michael L. Moffitt, Robert C. Bordone ed. 2005).

- პოზიციებზე ფოკუსირების ნაცვლად ინტერესზე დამყარებული მოლაპარაკებები ფოკუსირებულია მხარეების შესაბამისი ინტერესების შესრულებაზე.
- ვალდებულებების და დათმობების მოთხოვნის ნაცვლად ინტერესზე დამყარებული მიდგომა ახდენს ყველა ოფიციალური ვალდებულების გადავადებას მოლაპარაკების დასრულებამდე.
- მოთხოვნების და შეთავაზებების ნაცვლად მხარეები მუშაობენ ერთად, რათა დაკმაყოფილებულ იქნეს თითოეული მხარის ინტერესები. მხოლოდ მოლაპარაკების პროცესში ბოლო ეტაპზე აგვარებენ ისინი ვალდებულებების საკითხს.
- დისკრეციული შედეგების ნაცვლად ინტერესზე დამყარებული მოლაპარაკება მხარეებს ეხმარება სამართლიანი, დასაბუთებული და გასაგები შედეგების მიღებაში.
- მხარეებს შორის ურთიერთობების საფრთხის წინაშე დაყენების ნაცვლად ინტერესზე დამყარებული ურთიერთობები მხარეებს აძლევს მათ შორის არსებულ ურთიერთობების შენარჩუნების და ზოგჯერ განმტკიცების საშუალებას.³¹

მოლაპარაკების პროცესში ინტერესზე დამყარებული მიდგომის გამოყენების პირველი მომხრეები იყვნენ ჰარვარდის სამართლის სკოლის და მოლაპარაკებების პროექტის წარმომადგენლები როჯერ ფიშერი და უილიამ ური. ცნობილ წიგნში „თანხმობის მიღწევა“ (*Getting to Yes*)³² ისინი განსაზღვრავენ ინტერესზე დამყარებული მიდგომის ოთხ ძირითად პრინციპს:

- ადამიანების გაცალკეება პრობლემისგან
- ფოკუსირება ინტერესებზე და არა პოზიციებზე
- არჩევანის გამოგონება ერთობლივი სარგებლის მისაღწევად
- ობიექტური კრიტერიუმების გამოყენება

ამ წიგნის მომდევნო თავებში წარმოდგენილი იქნება აღნიშნული ოთხი პრინციპის დეტალური განმარტებები.

³¹ Patton, *ib. ზევით* 12, at 292- 293.

³² Fisher et al., *ib. ზევით* 25, at 4- 5.

2. ადამიანების და პრობლემების გაცალკეება³³

რამდენადაც მოლაპარაკებები წარმოებს ადამიანებს შორის, ზოგჯერ მონაწილეები შეცდომით მიიჩნევენ მოლაპარაკებებს, როგორც კონკურენციას და სურვილების ბრძოლის ველს და არ აღიქვამენ მოლაპარაკებას, როგორც დისკუსიას შეთანხმების პირობების მისაღწევად. გარდა ამისა, ადამიანებს აქვთ ემოციები. მათ შესაძლოა არასწორად გაიგონ ის რაც ითქვა. მოლაპარაკებების მიმდინარეობისას მხარეები შეიძლება გაბრაზდნენ, გახდნენ აგრესიული, თავი იგრძნონ შეურაცხყოფილად ან იმედგაცრუებულად, და გაართულონ ის რაც ჩვეულებრივ სხვა შემთხვევაში შეიძლებოდა ყოფილიყო მარტივი მოლაპარაკება. როდესაც ასე ხდება მხარეებმა შესაძლოა ვერ მოახერხონ შეთანხმების მიღწევა. ასეთი სიტუაციის განმუხტვის საშუალებაა ადამიანების გამოცალკეება პრობლემისგან.

მოლაპარაკების პროცესში თითოეულ მხარეს ორი განცალკევებული ინტერესი აქვს: (1) მოლაპარაკების არსი და (2) არსებული ურთიერთობა მეორე მხარესთან. მოლაპარაკების არსის მაგალითი შეიძლება იყოს ის თუ ვინ უნდა გადაიხადოს ნივთის ღირებულება ან რა თანხა უნდა აუნაზღაუროს ერთმა მხარემ მეორეს მიყენებული ზარალისთვის. მხარეთა ურთიერთობის მაგალითი იქნება ურთიერთობა დიდი ხნის პარტნიორებს შორის ან შესაძლოა მეუღლეებს შორის ან ორ მეზობელ ქვეყანას შორისაც კი. ბევრ შემთხვევაში ურთიერთობა შეიძლება გაცილებით მნიშვნელოვანი იყოს ვიდრე თვითონ მოლაპარაკების არსი. და ურთიერთობა შეიძლება მაინც დაზარალებს მხარეებს შორის მოლაპარაკების პროცესის მიმდინარეობისას. ისინი შეიძლება გაბრაზდნენ რადგან შესაძლოა იგრძნონ მცირე ან მნიშვნელოვანი უპატივცემულობა ან არ მოეწონოთ მეორე მხარის მტკიცე პოზიცია.

არსებობს სამი ასპექტი, სადაც მოლაპარაკების ჭკვიან მონაწილეს შეუძლია ყურადღების გამახვილება ადამიანზე და ურთიერთობის შენარჩუნებაზე (დავის არსის საპირისპიროდ). ესენია: აღქმა, ემოცია და კომუნიკაცია.³⁴

³³ იქვე at 17- 39.

³⁴ იქვე at 18.

ა) აღქმა

1787 წელს ამერიკის შეერთებულ შტატებში, ერთ-ერთ ყურეში ერთმა კაცმა აღმოაჩინა დინოზავრის ძვალზე უფრო დიდი ძვალი. ეს სავარაუდოდ იყო პირველი შემთხვევა თანამედროვე ისტორიაში, როცა ვინმემ ასეთი აღმოჩენა გააკეთა. მან ძვალი აჩვენა დოქტორ კასპერ ვისტარს, ადამიანის ანატომიის ექსპერტს. გარკვეული ანალიზის შემდეგ ამ უკანასკნელმა დაადგინა, რომ ეს არ იყო მნიშვნელოვანი. დოქტორ ვისტარს წარმოდგენა არ ჰქონდა რას წარმოადგენდა ეს აღმოჩენა და შედეგად ძვალი დაიკარგა. დაახლოებით 50 წლის შემდეგ, სხვა პირმა აღმოაჩინა დინოზავრის სხვა ძვლები და შექმნა ისტორია საჯარო განცხადებით, რომ ეს ძვლები ამტკიცებდა უზარმაზარი ორგანიზმების არსებობას, რომლებიც დედამიწაზე ცხოვრობდნენ ადამიანებამდე დიდი ხნით ადრე. მან აღნიშნულ ქმნილებებს დინოზავრები უწოდა, რაც მიჩნეულ იქნა მნიშვნელოვან აღმოჩენად.³⁵

დღევანდელი გადმოსახედიდან შესაძლოა ჩვენ დოქტორი ვისტერი სულელად მივიჩნიოთ, რომელმაც არ იცოდა თუ რა იპოვნა, მაგრამ ჩვენ უნდა გვახსოვდეს მისი პერსპექტივა. იმ დროს არავის არ ჰქონდა გაგონილი დინოზავრების შესახებ. ჩვენი განათლების საფუძველზე განვიხილავთ ძვლებს, როგორც წარსულში გიგანტური ქმნილებების არსებობის მტკიცებულებას. მაგრამ დოქტორ ვისტერს არ შეეძლო აღნიშნულის დაშვება მისი აღქმის და იმ დროისათვის არსებული ცოდნის საფუძველზე. ეს არის იმის მაგალითი, თუ როგორ ახდენენ ადამიანები წარმოდგენის და არსებული ცოდნის კომბინირებას, რათა განსაზღვრონ „რეალობა“ ისე როგორც ისინი აღიქვამენ მას. დოქტორ ვისტერს რომ ორმოცდაათი წლით გვიან ეცხოვრა და სმენოდა თეორიები ევოლუციის შესახებ და ასევე გაგონილი ჰქონოდა სხვა აღმოჩენების შესახებ, ის ალბათ შეძლებდა ძვალში დინოზავრის გაცილებით იოლად „დანახვას“.

ასეა მოლაპარაკებების შემთხვევაშიც. ადამიანები მიდრეკილი არიან სხვადასხვა საკითხები სხვადასხვაგვარად წარმოიდგინონ. ერთი და იგივე ფაქტების ნაკრები შესაძლოა სხვადასხვაგვარი ინტერპრეტაციების საგნად იქცეს. ზოგჯერ ისინი შესაძლოა არ ჩანდეს რაციონალურად ან ლოგიკურად, მაგრამ მაინც საჭიროა მათი განხილვა და მათზე რეაგირება, თუ მხარეებს სურთ შეთანხმების მიღწევა.

35 იხ. BILL BRYSON, A SHORT HISTORY OF NEARLY EVERYTHING, 109 – 129 (Black Swan ed., 2004).



მოლაპარაკების თითოეული მონაწილის მნიშვნელოვანი უნარია დაინახოს პრობლემები მეორე მხარის გადმოსახედიდან.

მომდევნო ქვეთავები შეეხება ყველასთვის მნიშვნელოვან სამ პრობლემას აღქმასთან დაკავშირებით.

1) ეგოცენტრიზმი

ადამიანები ჩვეულებრივ სამყაროს აღიქვამენ საკუთარი გადმოსახედიდან და ფოკუსირებული არიან საკუთარ საჭიროებებზე, შეხედულებებზე და ინტერესებზე. ისინი ტიპურად არ ხარჯავენ დროს იმაზე, რომ სხვისი გადმოსახედიდან შეხედონ მოვლენებს. აღნიშნულს ეწოდება „ეგოცენტრიზმი“.

მაგალითი ბავშვობიდან:

ანა ოთხი წლის ბავშვია რომელიც ესაუბრება საკუთარ დედას ირინას ტელეფონით. ანა სახლშია ხოლო ირინა ოფისში მუშაობს. ირინა ეკითხება ანას: „სად არის მამაშენი?“ ირინასთვის რაიმეს თქმის ნაცვლად ანა თავით მიუთითებს მამამისზე, რომელიც მის ახლოს ზის. ანა ვერ აცნობიერებს, რომ დედამისი ვერ ხედავს მის მინიშნებას. მას ჯერ არ აქვს განვითარებული უნარი დაინახოს სამყარო სხვა ადამიანების გადმოსახედიდან.

ზრდასრულ ადამიანებს შესწევთ სხვების პოზიციის გაცნობიერების უნარი, მაგრამ ხშირად ავინყდებათ ამ უნარის გამოყენება. ადამიანებს სურთ, რომ დადებითად წარმოაჩინონ საკუთარი თავი ამიტომ ისინი ახდენენ ფაქტების ინტერპრეტაციას მათთვის ყველაზე ხელსაყრელი კუთხით. ზრდასრული ადამიანების აღქმის უნარის მაგალითად გამოდგება შემდეგი: მოლაპარაკება აქტივების გაყოფასთან დაკავშირებით წყვილის განქორწინებისას. ვაკოს მიაჩნია რომ მას ეკუთვნის აქტივების 70%, ხოლო მარიამის აზრით თვითონ უნდა მიიღოს აქტივების 60%. მაგრამ შეუძლებელია რომ ორივე მართალი იყოს, რადგან მათი ჯამური მოთხოვნების მოცულობა შეადგენს 130 %-ს. მეორე მაგალითად შეიძლება განვიხილოთ

სიტუაცია, სადაც ორი პარტნიორიდან თითოეული აცხადებს, რომ მან შეასრულა პროექტთან დაკავშირებული სამუშაოს 80 %.

შესასწავლი საკითხები

- ადამიანების უმრავლესობა გარკვეულწილად ეგოცენტრულია:
- ჰკითხეთ ორი ბიზნესპარტნიორიდან ერთს, გუნდური სამუშაოს პროცენტულად რა წილს ასრულებს ყოველკვირეულად. შემდეგ დაუსვით იგივე შეკითხვა მეორე პარტნიორს. შეკრიბეთ მიღებული ორი პროცენტული მაჩვენებელი. როგორია ჯამი, 100 % თუ მეტი?
- შეგიძლიათ თუ არა რომ გაიხსენოთ მეგობრის ან თანამშრომლის ეგოცენტრულობის მაგალითი?

2) ზედმეტი თავდაჯერებულობა

საკუთარ ინტერესებზე ზრუნვას, ეგოცენტრულ ინტერპრეტაციებს ასევე შეუძლია ზედმეტი თავდაჯერებულობის გამოწვევა. ერთ კვლევაში ბიზნესის ფაკულტეტის სტუდენტებს, რომლებმაც ვერ მიაღწიეს შეთანხმებას სიმულაციურ ორ პირს შორის არსებულ შრომით დავაში, მიეცათ დავალება წარედგინათ საკუთარი საბოლოო შეთავაზება არბიტრისთვის, რომელიც აირჩევდა ორი შეთავაზებიდან ერთ-ერთს. შემდეგ სტუდენტებს დაავალეს შეეფასებინათ ალბათობა, რომლითაც არბიტრი აირჩევდა მის შეთავაზებას მეორესთან შედარებით. საშუალო სტუდენტი ფიქრობდა, რომ მას ჰქონდა 68 %-იანი შანსი, რომ მისი შეთავაზება იქნებოდა არჩეული, მიუხედავად იმისა, რომ ყველამ იცოდა, რომ მთლიანი შეთავაზებების მხოლოდ 50% შეიძლებოდა ყოფილიყო შერჩეული.³⁶ აღნიშნული მიუთითებს სტუდენტების ზედმეტ თავდაჯერებულობაზე.

³⁶ Max H. Bazerman, Kat ie Shonk, *The Decision Perspective to Negotiation*, HANDBOOK OF DISPUTE RESOLUTION, 52, 55- 56, (Michael L. Moffitt, Robert C. Bordone ed., 2005).



როდესაც მხარე ზედმეტად თავდაჯერებულია საკუთარ პოზიციასთან დაკავშირებით, ის ვერ შეძლებს სათანადო კომპრომისზე წასვლას და შესაძლოა საფრთხის ქვეშ დააყენოს საკუთარი უნარი მიაღწიოს შეთანხმებას.

3) მტკიცების მიკერძოებულობა

მნიშვნელოვანი საკითხია მტკიცების მიკერძოებულობა, სადაც ადამიანი ინფორმაციის ინტერპრეტაციას ახდენს იმგვარად, რაც ადასტურებს წინასწარ არსებულ რწმენას ან პოზიციას. ეს განაპირობებს მხარეების მიერ ისეთი ინფორმაციის იგნორირებას ან დაკნინებას, რომელიც ეწინააღმდეგება მათ მოსაზრებას და ზედმეტად უსვამს ხაზს ისეთ ინფორმაციას, რომელიც მათ საკუთარ შეხედულებას ადასტურებს.³⁷

ქვემოთ – მოცემული ცხრილი წარმოადგენს ბინის მფლობელის და დამქირავებლის განსხვავებული აღქმის მაგალითებს:³⁸

³⁷ *ib.*, e.g., Keith G. Allred, *Relationship Dynamics in Disputes*, HANDBOOK OF DISPUTE RESOLUTION, at 83, 84 (Michael L. Moffitt, Robert C. Bordone ed., 2005)

³⁸ Fisher et al., *ib.* ზევით 31, at 24.

დამქირავებლის აღქმა		მფლობელის აღქმა
ბინის ქირა ძალზე მაღალია		ბინის ქირა არ გაზრდილა ორი წლის განმავლობაში
სურსათის და სხვა ხარჯების ზრდის პირობებში აღარ შემიძლია ამ ბინაში ქირის გადახდა		სურსათის და სხვა ხარჯების ზრდის პირობებში მე მჭირდება უფრო მეტი შემოსავლის მიღება ამ ბინიდან
ბინა საჭიროებს მცირე შეღებვას და კეთილმოწყობის სხვა სამუშაოებს		დამქირავებელმა მნიშვნელოვანი ზიანი მიაყენა ჩემს ბინას
მე მყავს ნაცნობები, რომლებიც მსგავს ბინაში გაცილებით ნაკლებს იხდიან		მე ვიცნობ სხვა ბინის მფლობელებს, რომლებიც მსგავს ბინაში გაცილებით დიდ თანხას ითხოვენ
ჩემსავით ახალგაზრდა ადამიანებს არ შეუძლიათ ასეთი მაღალი ფასის გადახდა		მისი მსგავსი ახალგაზრდები ხშირად ქმნიან პრობლემებს და შეუძლიათ ბინის სერიოზული დაზიანება
ბინის ქირა უნდა იყოს უფრო დაბალი, რადგან სამეზობლო არ არის უსაფრთხო		ჩვენ მფლობელებმა უნდა გავზარდოთ ბინის ქირა რათა გავაუმჯობესოთ დამქირავებლების დონე ამ უბანში
როდესაც ბინის პატრონი ითხოვს ქირას მე ყოველთვის დროულად ვუხდი		ის არასოდეს მიხდის ბინის ქირას სანამ მე არ ვთხოვ გადახდას
ბინის მფლობელი არ არის სასიამოვნო ადამიანი, ის არასოდეს მკითხავს როგორ ვარ ან არასოდეს იჩენს ინტერესს ჩემს მიმართ		მე გულისხმიერი ადამიანი ვარ, რომელიც პატივს სცემს დამქირავებლის პირად ცხოვრებას.

4) აღქმასთან დაკავშირებული პრობლემების თავიდან აცილება

არსებობს ხუთი გზა თუ როგორ ავიცილოთ მოლაპარაკების პროცესში აღქმასთან დაკავშირებული პრობლემები:

- იყავით ობიექტური
- გაითვალისწინეთ მეორე მხარის პერსპექტივა
- განიხილეთ პერსპექტივები
- ჩართეთ მეორე მხარე თქვენი მსჯელობის პროცესში
- გადაარჩინეთ მეორე მხარის რეპუტაცია³⁹

ეგოცენტრიზმის და ზედმეტი თავდაჯერებულობის გამორიცხვის ერთ-ერთი გზაა ის, რომ მაქსიმალურად ობიექტურად შეხედოთ დავას; განიხილეთ დავა ისე, თითქოს არ გაქვთ მასში არანაირი ინტერესი, მაგალითად ისევე როგორც მოსამართლეს.⁴⁰ მარტივი გადაწყვეტის კიდევ ერთი მაგალითია სერიოზულად დაფიქრება მეორე მხარის პერსპექტივაზე – ეს დაგეხმარებათ, რომ თქვენ თვითონ გქონდეთ საკუთარი ნათელი წარმოდგენა. მაგალითად, კვლევაში რომლის თანაავტორებიც აკადემიური წრეების წარმომადგენლები არიან, ავტორთა ორ ჯგუფს სთხოვეს შეეფასებინათ პროცენტულად საკუთარი დამსახურება ნამუშევართან დაკავშირებით. ავტორები, რომლებსაც სთხოვეს დაფიქრებულებიყვნენ თანაავტორების როლზე, საკუთარ დამსახურებას უფრო მოკრძალებულად აფასებდნენ ვიდრე ის ავტორები რომელთაც უბრალოდ სთხოვეს საკუთარი მონაწილეობის შეფასება თანაავტორების წვლილზე დაფიქრების გარეშე.⁴¹ ამგვარად, უშუალოდ დაფიქრებამ ვინმეს ნამუშევარზე განაპირობა ავტორების მიერ საკუთარი ეგოცენტრული მიკერძოებულობის შესუსტება.

თქვენი საკუთარი ქცევის და აზროვნების ცვლილების გარდა მნიშვნელოვანია სცადოთ გავლენის მოხდენა პარტნიორის ქცევაზე და აზროვნებაზე. პირველი, აუცილებელია იმის გარკვევა, თუ რას

39 *Id* at 23 – 29.

40 ცნობილი ფილოსოფოსი, ჯონ როლსი (John Rawls) გვირცევს მივიღოთ გადაწყვეტილებები „იგნორის ფარდის“ უკან JOHN RAWLS, A THEORY OF JUSTICE (Harvard U. Press 1971).

41 Bazerman et. al., *ib. ზევით* 42, at 56.

გრძნობს მეორე მხარე და როგორ შეიძლება მეორე მხარემ დაიჯეროს ნათქვამი მაშინაც კი, თუ ასეთი ნათქვამი მცდარია. აღნიშნულის გარკვევის ერთ-ერთი გზაა აღქმის და წარმოდგენების ღია განხილვა. მაშინაც კი, თუ ის უმნიშვნელო ან უადგილოდ მოსჩანს, დავის „რეალურ არსთან“ დაკავშირებით წარმოდგენების ღია განხილვამ შეიძლება მხარეებს თავი გაცილებით კომფორტულად აგრძნობინოს და გაუღვიძოს მათ ნდობა. მაგალითად, ერთმა მხარემ შესაძლოა თქვას: „რამდენად სწორი იქნება თუ ვიტყვი, რომ თქვენ ამ დავას აღიქვამთ როგორც საფრთხეს თქვენი ძალაუფლების მიმართ?“

აღქმის შეცნობის და მასზე შესაძლო გავლენის მოხდენის მეორე გზა არის მეორე მხარის მონაწილეობის უზრუნველყოფა თქვენი მსჯელობის პროცესში.⁴² მხოლოდ დასკვნებს ნუ გამოიტანთ, არამედ იმუშავეთ მეორე მხარესთან, რათა ის დაგეხმაროთ დასკვნის გაკეთებაში. დასკვნა, რომელიც ერთობლივად მიიღწევა სავარაუდოდ უფრო მისაღები იქნება მეორე მხარისთვის.

მეორე მხარის აღქმის გარკვევის მცდელობისას ნუ განეწყობით წინასწარ, რომ მეორე მხარეს ცუდი ზრახვები აქვს. ნუ დაადანაშაულებთ მეორე მხარეს თქვენს წინაშე არსებული პრობლემების ან სირთულეებისთვის. მეორე მხარის დადანაშაულება სავარაუდოდ გამოიწვევს თავდაცვით პასუხს.



უმჯობესია მოლაპარაკების პროცესში გადაბრალების თავიდან აცილება.

და ბოლოს, ნუ უგულვებელყოფთ რეპუტაციის შენარჩუნების მნიშვნელობას.⁴³ ეცადეთ ისეთი წინადადებები შესთავაზოთ მეორე მხარეს, რომელიც შესაბამისობაში იქნება მის პრინციპებთან ან გაცხადებულ საჭიროებებთან. ეს შესაძლოა უბრალოდ ნიშნავდეს წინადადების ყურადღებით ჩამოყალიბებას.

42 Fisher et. al., *იხ. ზევით* 31, at 27 – 28.

43 ამერიკის შეერთებულ შტატებში „სახის გადარჩენა“ ზოგჯერ მიიჩნევა როგორც უმნიშვნელო პრობლემა. თუმცა თუ ეს მნიშვნელოვანია მოცემული პირისთვის უნდა მოხდეს მასზე რეაგირება.

საფარჯიშო – აღქმასთან დაკავშირებული პრობლემები

როგორ აიცილებდით თავიდან აღქმასთან დაკავშირებულ პრობლემებს ამ შემთხვევაში?

კარლოს სურს, რომ თქვენ წარმოადგენდეთ მას. მან ახლახან დაითხოვა თავისი ქარხნიდან თურქი მუსულმანი თანამშრომელი, რადგან ეს უკანასკნელი აჩერებდა საწარმოო ხაზს და ლოცულობდა დღეში სამჯერ, ყოველდღე. ამან კი მნიშვნელოვნად შეამცირა წარმადობა და როცა კარლომ თანამშრომელს მოსთხოვა ლოცვის შეწყვეტა თანამშრომელმა უარი უთხრა.

თანამშრომელი ძალიან გაბრაზებულია და კარლოს ემუქრება სარჩელის შეტანით სასამართლოში. ის ფიქრობს, რომ კარლომ განახორციელა მისი დისკრიმინაცია რელიგიურ ნიადაგზე. ის ასევე ფიქრობს, რომ ქარხანაში მომუშავე სხვა თურქებს მოსთხოვოს გაფიცვის მონყობა.

რა რჩევებს მისცემდით კარლოს სამსახურიდან გამვებულ თურქ თანამშრომელთან მოსალოდნელი მოლაპარაკების პროცესის განსახორციელებლად?

ბ) ემოცია

თავდაპირველად შესასწავლი საკითხები

ეთია მუშაობს ოფისში ლევანთან ერთად. ერთ დღეს ეთია შედის ლევანის ოფისში და მეტად აღელვებული ჩანს.

„რა მოხდა?“ ეკითხება ლევანი.

„ხვალ მნიშვნელოვანი მოლაპარაკება მაქვს კლიენტთან. ერთი კვირაა ამისთვის ვემზადები, მაგრამ მაინც ვნერვიულობ. ვიცი, რომ ჩვენი კლიენტი შეიძლება ძალიან ემოციური იყოს ამ მოლაპარაკებასთან დაკავშირებით და მეც შეიძლება ვერ მოვთოკო ჩემი ემოციები.“

რა რჩევას მისცემს ლევანი ეთიას?⁴⁴

- A. გამოიყენე შენი ემოციები რათა აჩვენო შენი ძალაუფლება და სერიოზულობა
- B. დაივიწყე ეს პრობლემა და ყურადღება გაამახვილე კონკრეტულ საკითხებზე.
- C. დამალე ყველა შენი ემოცია და ეცადე შეინარჩუნო სრული კონტროლი.

1) უარყოფითი ემოციები

როგორც ზევით შესასწავლი საკითხი მიუთითებს, ემოციები შეიძლება პრობლემად იქცეს ინტენსიური მოლაპარაკებების პროცესში. ემოციების მოზღვავეების პროცესში მოგონებები გაცილებით მარტივდება და ნაკლებად კონკრეტული ხდება მიუხედავად იმისა, რომ ისინი შესაძლოა განსაკუთრებულად ცხადი იყოს.⁴⁵ და როდესაც ეს ემოციები უარყოფითია, მათ შეუძლიათ მორიგების შესაძლებლობის მნიშვნელოვანი შესუსტება.⁴⁶ სიბრაზეს და სხვა

44 იხ. Daniel L. Shapiro, *Enemies, Allies, and Emotions*, HANDBOOK OF DISPUTE RESOLUTION, at 66, 68 (Michael L. Moffitt, Robert C. Bordone ed., 2005).

45 იქვე at 154. ეს გვეხმარება ავხსნათ, თუ როგორ შეიძლება მხარეებს ჰქონდეთ მეტად განსხვავებული მოგონებები ერთი და იმავე მოვლენის შესახებ.

46 მიუხედავად იმისა, რომ ეს ახლოსაა უნივერსალურ შეხედულებასთან, შეიძლება არსებობდეს გამონაკლისი ზოგიერთი დისტრიბუციული მოლაპარაკებისთვის. ზოგიერთი

უარყოფით ემოციებს შეუძლიათ მიგვიყვანონ არასწორ დასკვნებამდე და სხვა ადამიანების ინტერესების გაუთვალისწინებლობამდე.⁴⁷ ემოციები ასევე გადამდებია და ამდენად ერთი მხარის ძლიერ უარყოფით ემოციას შეუძლია მეორე მხარის ძლიერი უარყოფითი ემოციის გამონვევა.⁴⁸ ყველას უნახავს ქვემოთ მოცემული დინამიკის მსგავსი მაგალითი:

ლელა უკმაყოფილოა რადგან მას არ მოუმატეს ხელფასი რესტორანში სადაც ის მუშაობს. ის უპირისპირდება საკუთარ უფროსს ლამას და ვერ იკავებს ემოციებს.

“მე ბევრს ვმუშაობ აქ უკვე თხუთმეტი თვეა და ვასრულებ ყველა დამატებით სამუშაოს რასაც ჩემგან ითხოვთ. როგორ შეგიძლიათ მარიამს მოუმატოთ ხელფასი მხოლოდ სამი თვის მუშაობის შემდეგ? ცხადია რომ თქვენ არ მოგწონვართ, მაგრამ მე დავიმსახურე ხელფასის მომატება!”

ლამა, რომელიც აქამდე უემოციო იყო პასუხობს: „როგორ ბედავ და ბრალს მდებ, რომ ერთ თანამშრომელს უპირატესობას ვანიჭებ მეორესთან შედარებით. მე ყველას ერთნაირად ვექცევი. შენ არ მუშაობ ისე კარგად როგორც მარიამი. არასოდეს რჩები გვიანობამდე. არასოდეს შეგითავაზებია დასუფთავება ...“

თითოეული განცხადება მეორე მხარის კიდევ უფრო მეტ გაღიზიანებას იწვევს ერთგვარ ჩაკეტილ წრეში. ეს შესაძლოა დიდხანს გაგრძელდეს.

აქედან გამომდინარეობს, რომ მნიშვნელოვანია ვეცადოთ ისეთი ქცევის თავიდან აცილება, რომელსაც შეუძლია უარყოფითი ემოციების გაძლიერება მოლაპარაკების პროცესში. თავის

ექსპერტი გამოდის იქიდან, რომ ერთჯერადი დისტრიბუციული მოლაპარაკებების დროს, როგორცაა მაგალითად მოლაპარაკებები ბაზარში, სადაც მხარეებს არ ანალეგობთ სამომავლო ურთიერთობები, უარყოფით ემოციას შეუძლია უკეთესი შედეგების გამოღება. სიბრაზის გამოხატვა პროდუქტის შეურაცხყოფელად მაღალი ფასის საპასუხოდ ბაზარში შეიძლება ეფექტურად გადმოსცემდეს გრძნობების სიმძაფრეს (ალშფოთებას) ასეთ ფასთან დაკავშირებით. აღნიშნულმა შესაძლოა განაპირობოს უკეთესი შედეგი ვიდრე არაემოციურმა რეაქციამ ან დადებითმა ემოციამ. . იქვე at 73 – 74.

47 Keith G. Allred, John S. Mallozzi, Fusako Mat sui, and Chistopher P. Raia, *The Influence of Anger and Compassion on Negotiat ion Performance*, ORGANIZAT IONAL BEHAVIOR AND HUMAN DECISION PROCESSES, 70, 175 – 187 (1997).

48 Shapiro, *ib. ზევით* 50, at 76.

პოპულარულ წიგნში „გაელვება“ მალკოლმ გლედველი აღწერს დოქტორ ჯონ გოტმანს, რომელსაც შეუძლია მოკლე ვიდეოფირების ანალიზი, სადაც ჩანერილია წყვილების დისკუსია რთულ საკითხებთან დაკავშირებით.⁴⁹ ამ მოკლე ვიდეოების საფუძველზე გოტმანს შეუძლია 95 %-იანი სიზუსტით განსაზღვროს განქორწინდება თუ არა მოცემული წყვილი.⁵⁰ მას ასეთი დასკვნა გამოაქვს ოთხი უარყოფითი ქცევის შესწავლით, რომლებიც იწვევს უარყოფით ემოციას და საბოლოოდ განქორწინებას. ეს ოთხი უარყოფითი ქცევაა:

- 1) მეორე მხარის ხასიათის კრიტიკა (მაგ. „შენ არ ალაგებ სამზარეულოს შენ ისეთი ეგოისტი ხარ“)
- 2) უპატივცემულობის გამოხატვა (მაგ. რომელიმეს მიერ თვალების „ტრიალი“ მეორე პირის საუბრის დროს)
- 3) თავდაცვის მცდელობა (“მე შეიძლება დავიგვიანე დღეს დილით, მაგრამ შენ ყოველთვის აგვიანებ დილაობით“)
- 4) წინააღმდეგობის განევა (ობსტრუქცია) (უარის თქმა საკითხების განხილვაზე, მაშინ როცა მეორე მხარეს სურს დისკუსია)⁵¹

ცხადია, რომ მხარე უნდა ცდილობდეს აღნიშნული ოთხი უარყოფითი ქცევის თავიდან აცილებას მოლაპარაკების პროცესში, მაგრამ როგორ უნდა მოვიქცეთ, თუ მეორე მხარე აჩვენებს ასეთ ქცევას? აღნიშნული მძაფრი ემოციების ეფექტის შერბილების ერთი გზაა მეორე მხარეს მიეცეს საკმარის დრო საკუთარი ემოციების გადმოსაცემად. მან შეიძლება თავი უკეთესად იგრძნოს ამის შემდეგ.⁵² მხარე შესაძლოა ასევე ეწეოდეს საქმიანობას საკუთარი კლიენტის ან კოლეგების სასარგებლოდ. ამის მაგალითი შეიძლება იყოს ახალგაზრდა ადვოკატი, რომელიც იქცევა მკაცრად საკუთარი კლიენტების წინაშე რათა მათ თავი უფრო კომფორტულად იგრძნონ, რომ მათ ინტერესების დაცვა წარმოებს აქტიურად. მნიშვნელოვანია არ მოხდეს გადაჭარბებული რეაგირება ასეთ ემოციურ შეტევაზე.

49 MALCOM GLADWELL, BLINK, 18 (Little, Brown ed., 2005).

50 იქვე at 21.

51 იქვე at 32. გოტმანი უპატივცემულობას განიხილავს ყველაზე მნიშვნელოვან ფაქტორად განქორწინებასთან დაკავშირებული პროგნოზის გაკეთებისას. აქედან გამომდინარეობს, რომ მოლაპარაკებების პროცესში, უპატივცემულობის გამოხატვა არის სავარაუდოდ ყველაზე უფრო კონტრპროდუქტიული ყველა ემოციას შორის.

52 უარყოფითი ემოციის გამოხატვა შესაძლოა იყოს დამატებითი მექანიზმი, რომელიც ადამიანებს ეხმარება უბედურებასთან გასამკლავებლად. Shapiro, *ib. ზევით* 50, at 72, *citing*, Eileen Kennedy-Moore and Jeanne C. Watson, EXPRESSING EMOTION (Guilford Press, 1999).

კიდევ ერთი ტექტიკაა მეორე მხარის ემოციის მკაფიო აღიარება და მისი დადასტურება. მაგალითად, ვინმემ შეიძლება თქვას, „მე მესმის, რომ თქვენ მოწყენილი ხართ თქვენს ბიზნესთან დაკავშირებით. მეც დალონებული ვიქნებოდი ალბათ, რომ დამეკარგა უდიდესი კონტრაქტი.“ ეს არ ნიშნავს, რომ თქვენ ეთანხმებით მეორე მხარის დასკვნებს, მაგრამ მათი ემოციების გაზიარებით მხარე იგრძნობს, რომ თქვენ გესმით მისი სიტუაცია და შესაძლოა თქვენს მიმართ გაცილებით დადებითად განენწყოს.

შესასწავლი საკითხები

- გამხდარხართ თუ არა ემოციური მნიშვნელოვანი მოლაპარაკების პროცესში?
- დაგეხმარათ თუ არა თქვენი ემოცია ან ხომ არ დაგაზარალათ?
- როგორი იყო მეორე მხარის რეაქცია თქვენს ემოციაზე?
- როგორი იყო თქვენი რეაქცია მეორე მხარის ემოციაზე?

2) დადებითი ემოციები

დადებითი ემოციები, მეორეს მხრივ, შესაძლოა განაპირობებდეს შემოქმედებით აზროვნებას რაც მნიშვნელოვანია შეთანხმების მისაღწევად.⁵³ მათ ასევე შეუძლიათ მხარეების დახმარება კარგი საქმიანი ურთიერთობის შენარჩუნებაში. და რა თქმა უნდა მათ შეუძლიათ დახმარება უარყოფითი ემოციების თავიდან აცილებაში.

გავრცელებული სტერეოტიპის მიუხედავად დადებითი ემოციების გენერაცია შესაძლოა მოხდეს ნებაყოფლობით. ემოციები ადამიანებს უბრალოდ „არ ემართებათ“. მათი შექმნაც შესაძლებელია. ნეგატიურ აზრებს შეუძლია ნეგატიური ემოციების გამოწვევა, მაგალითად, ლელა შეიძლება ბევრს ფიქრობდეს იმაზე თუ როგორ წააგო მან მაგიდის ჩოგბურთის პარტია საკუთარ დასთან, ლანასთან. ამ უარყოფით ფიქრს შეუძლია უარყოფითი ემოციის გამოწვევა, მაგრამ იგი რომ უფრო მეტს ფიქრობდეს როგორ ძალიან მოეწონა მას ლანას მიერ თამაშის შემდეგ მომზადებული სადილი მას გაუჩნდებოდა დადებითი ემოციები. დოქტორმა გოტმანმა თავის

⁵³ იქვე at 75.

კვლევაში გამოავლინა, რომ დაქორწინებულ წყვილებს სჭირდებათ დადებითი და უარყოფითი ემოციების შენარჩუნება ხუთი ერთთან ფარდობით მაინც, რათა მათ თავიდან აიცილონ განქორწინება.⁵⁴

მოლაპარაკების პროცესში, მოლაპარაკებების ეფექტური მწარმოებელი უნდა ეცადოს შექმნას დადებითი ემოცია მარტივი მოქმედებებით. მაგალითად, ღიმილს შეუძლია მეორე მხარისგან საპასუხო ღიმილის გამოწვევა და ამგვარად დადებითი ემოციის შექმნა. რამდენიმე პირადი შეკითხვის დასმას ასევე შეუძლია ზოგჯერ გაცილებით დადებითი ემოციის ფორმირება. მაგალითად:

ანას სურს საკუთარი მანქანის მიყიდვა ვაკოსთვის. ისინი ჩიხში შევიდნენ რადგან ვაკოს სურს \$ 2,000 -ის გადახდა, ხოლო ანას სურს \$ 2,500 -ად გაყიდვა. მოლაპარაკების პროცესში ანა ეკითხება ვაკოს, ჰყავს თუ არა მას ბავშვები. ვაკო პასუხობს ღიმილით, „დიახ მე სამი შვილი მყავს – 2, 4 და 5 წლის.“ ანა პასუხობს: „ოჰ, ეს შესანიშნავია. მე ორი წლის შვილი მყავს , შესანიშნავი ასაკია არა?! ისინი ისეთი საყვარლები არიან ამ ასაკში.“ ახლა ვაკო და ანა ფიქრობენ საკუთარ შვილებზე და მათ დადებითი ემოციები ავსებთ. ახლა მათ შეიძლება თავი ერთმანეთთან უფრო დაახლოებულად იგრძნონ, რადგან მათ რაღაც აქვთ საერთო. შედეგად, მათ შეიძლება უფრო იოლად მოახერხონ მოლაპარაკება ან უფრო მეტი ძალისხმევა გამოიჩინონ შეთანხმების მისაღწევად.

დისკუსია შეიძლება ნებისმიერი საკითხის ირგვლივ წარმართოს, ის უნდა იყოს დადებით თემაზე, რომელიც ამ ორი ადამიანისთვის საერთოა. რა თქმა უნდა მნიშვნელოვანია ზომიერების შენარჩუნება ამ ტაქტიკაში და არაგულწრფელობის და მანიპულაციების გამორიცხვა.

და ბოლოს, ბოდიშის ან სინანულის გამოხატვის სიმბოლურ ჟესტებს შეუძლიათ მნიშვნელოვნად შეუწყოს ხელი დადებითი ატმოსფეროს შექმნას.⁵⁵ ისინი მეორე მხარეს ეხმარებიან უკეთ იგრძნონ თავი და შეუძლიათ გარკვეული დადებითი ემოციების შექმნა.

54 Gladwell, *იხ. ზევით* 49, at 26.

55 ფიშერი და ავტორები., *იხილეთ ზევით* 25, at 32.



სიმბოლური შესტების საუკეთესო მხარე ის არის, რომ ისინი ხარჯებთან არ არის დაკავშირებული.

დაფიქრდით ამ თავის დასაწყისში დასმულ კითხვაზე: რა რჩევა უნდა მისცეს ლევანმა ეთიას ემოციებთან დაკავშირებით მოსალოდნელი მოლაპარაკებების პროცესში? მან უნდა ურჩიოს ეთიას შემდეგი:

- არ მოახდინო ემოციების იგნორი;
- აღიარე, რომ შენ შესაძლოა გქონდეს უარყოფითი ემოციები, რომლებმაც შესაძლოა შექმნან პრობლემა;
- გახსოვდეს დიდი სიფრთხილით მოეკიდე საკუთარ და საკუთარი კლიენტის ემოციებს; და
- ეცადე შექმნა დადებითი ემოციები.

3) შესვენება

მოლაპარაკების წარმოების პროცესში მნიშვნელოვანია არ მისცეთ ემოციებს შესაძლებლობა, რომ გაკონტროლონ თქვენ, გარდა იმ შემთხვევისა, როცა ემოციების მოშველიება განზრახ ხდება. თუ მოლაპარაკების წარმართვის პროცესში თქვენ აღმოაჩინეთ, რომ თქვენი პასუხები ემოციურია ან ემოციები იწყებენ დისკუსიაზე ან თქვენზე ან მეორე მხარეზე დომინირებას, მაშინ უმჯობესია აიღოთ შესვენება („ტაიმაუტი“) ემოციების დასაცხრობად.

შესვენება, ეს არის პაუზა მოლაპარაკების პროცესში, რომელიც საშუალებას გაძლევთ თქვენ და მოლაპარაკების მწარმოებელ მეორე მხარეს ხელახალი ფოკუსირება მოახდინოთ თქვენს წინაშე არსებულ ამოცანაზე. ეს არის დრო, რომელიც იძლევა ემოციების გარკვეულად ჩანყნარების საშუალებას. „ტაიმაუტი“ შეიძლება იყოს უბრალო შესვენება გამაგრებელი სასმელის დასალევად, კარგად შერჩეული დრო მოსასვენებელ ოთახში გასასვლელად ან უბრალოდ ადგომა ფანჯრის გასაღებად. ხანგრძლივი შესვენებები ხშირად გამართლებულია იმიტომ, რომ „საჭიროა კარგად დაფიქრება“ ან „ღრმა ანალიზი“. როგორც ადვოკატებს, ჩვენ ასევე შეგვიძლია მოვიშველიოთ მიზეზად ჩვენს კლიენტთან ან უფროსთან კონსულტაციის აუცილებლობა. მნიშვნელოვანია დროის გამონახვა,

რომელიც საჭიროა ემოციური გადაწყვეტილების მიღების თავიდან ასაცილებლად, რაც შეიძლება მოგვიანებით თქვენი ან თქვენი კლიენტის სინანულის საგანი იყოს.

გ) კომუნიკაცია

კომუნიკაცია რა თქმა უნდა წარმოადგენს ყველა ადამიანური ურთიერთობის, მათ შორის, მოლაპარაკების საფუძველს. მხარის მიერ იდეის კომუნიკაცია, შეთავაზება ან გადაწყვეტილება ზოგჯერ უფრო მნიშვნელოვანია ვიდრე თვითონ იდეის არსი. ორი ძირითადი სირთულე კომუნიკაციაში არის მოსმენა და გაუგებრობა⁵⁶.

1) მოსმენა

ხშირად, როდესაც ორი მხარე ჩართულია გაცხარებული მოლაპარაკების პროცესში, მათ ესმით მეორე მხარის განცხადების მხოლოდ დასაწყისი. მათი ტვინი აღიქვავს აზრს უფრო სწრაფად ვიდრე მეორე მხარე ამას გადმოსცემს სიტყვებით. ზოგჯერ მათი ტვინის მიერ აღქმული აზრი არ არის ის, რაც მეორე მხარემ რეალურად გამოხატა და შესაბამისად ისინი ვერ აღიქვავენ მთლიან აზრს. ზოგჯერ მხარე უსმენს ნათქვამის მხოლოდ ნაწილს და შემდეგ იწყებს პასუხის ფორმულირებას, ნათქვამის ბოლომდე მოსმენის გარეშე.

ამ ტიპის არასათანადო მოსმენის პროცესი პრობლემურია. პირველი, სრული ამბის არმოსმენა ართულებს მხარეებისთვის სრული ინფორმაციის მიღებას, რაც საჭიროა შეთანხმების მისაღწევად. მეორე, რაც არანაკლებ მნიშვნელოვანია, თუ ერთი მხარე არ ისმენს ამბავს სრულად, მეორე მხარემ შესაძლოა ეს უპატივცემულობად ჩაუთვალოს, და იგივენაირად უპასუხოს ანუ არ მოისმინოს მისი ნათქვამი. როდესაც არცერთი მხარე არ უსმენს ბოლომდე მეორე მხარეს, კომუნიკაცია და შესაბამისად შეთანხმების მიღწევა შეუძლებელია.

⁵⁶ ფიშერი და ავტორები განსაზღვრავენ კომუნიკაციის სამ ძირითად პრობლემას, მაგრამ ამ წიგნის ავტორს სჯერა რომ ისინი შეიძლება უკეთ იქნეს აღქმული როგორც ორი ძირითადი პრობლემა. იქვე at 32 – 34

ამ პრობლემის თავიდან აცილების საშუალებაა აქტიური მოსმენა იმისა, თუ რას ამბობს მოპირდაპირე მხარე. მხარეებმა უნდა ეცადონ, არ შეანყვეტინონ ერთმანეთს და მოლაპარაკების პროცესში გააკეთონ ჩანაწერები. ზოგჯერ მიზანშეწონილია პერიოდულად შემდეგი კითხვების დასმა: „მე მინდა დავრწმუნდე, რომ კარგად გავიგე თქვენი ნათქვამი. თქვენ თქვით XXXX?“⁵⁷ ასევე მნიშვნელოვანია საკუთარი ინტერესის დემონსტრირება, მაგალითად, მოსაუბრისთვის თვალის კონტაქტით და ჟესტიკულაციით.⁵⁸ ამ ნესების დაცვით ორი მიზანი მიიღწევა, პირველი, მოპოვებული იქნება ზუსტი ინფორმაცია, მეორე, მეორე მხარე იგრძნობს, რომ მისი ნათქვამი მოისმინეს და სათანადოდ გაიგეს.

აქტიური მოსმენა გულისხმობს არა მარტო სმენის შეგრძნების, არამედ ხუთივე შეგრძნების გამოყენებას. მნიშვნელოვანია, რომ თქვენ საკუთარი გონების ფოკუსირება მოახდინოთ იმ პირზე რომელთანაც აწარმოებთ მოლაპარაკებას და არ მისცეთ საკუთარ თავს საშუალება, რომ ყურადღება გადაიტანოთ გარშემო არსებულ სიტუაციაზე ან სხვა რამეზე.

2) გაუგებრობა

კომუნიკაციასთან დაკავშირებული მეორე მნიშვნელოვანი პრობლემაა გაუგებრობა. როგორც ზევით აღინიშნა, ადამიანები რეალობას სხვადასხვაგვარად აღიქვამენ. მათ ასევე განსხვავებულად ესმით ნათქვამი სიტყვა. ერთმა მხარემ შეიძლება თქვას:

“მე მოგეცი ორი შანსი დავალების შესასრულებლად.”

მხარე ცდილობს აჩვენოს რაოდენ კეთილშობილი, სამართლიანი და მომთმენია ის. მაგრამ მეორე მხარემ შეიძლება ამ განცხადებით თავი შეურაცხყოფილად იგრძნოს და ეს ნათქვამი გაიგოს როგორც:

57 გაუძელით ცდუნებას, რომ მეორე მხარის არგუმენტები არ გადმოსცეთ დამამცირებელი, გამარტივებული ან სარკასტული ფორმით. ფიშერი და სხვა ავტორები წიგნში „თანხმობის მიღწევა“ ერთი ნაბიჯით შორს მიდიან და მკითხველს ურჩევენ, რომ მან საკუთარი ნათქვამის ფორმულირება მოახდინოს პოზიტიურად, მეორე მხარის პოზიციის სიძლიერის წარმოჩენით. იქვე at 35. ეს ალბათ ზედმეტად რთულია მოლაპარაკების მწარმოებელი პირების უმრავლესობისთვის, მაგრამ მნიშვნელოვანია იმის ცდა, რომ თავიდან იქნეს აცილებული მეორე მხარის არგუმენტების უარყოფითად გადმოცემა.

58 გამოთქმული სიტყვები წარმადგენს მეორე მხარის მიერ გადმოცემული ინფორმაციის მხოლოდ მცირე პროცენტს. იხ. მოსმენის საერთაშორისო ასოციაცია, ვებგვერდი ხელმისაწვდომია მისამართზე: http://www.listen.org/Templat_es/try_new.htm, citing, *inter alia*, Ray L. Birdwhistell, KINESICS AND CONTEXT. (U. of Pennsylvania Press, 1970).

*შენ რეალურად არაკომპეტენტური ხარ. შენ გქონდა
ორი შანსი სამ დავალების შესასრულებლად და
ვერცერთი ვერ გამოიყენე.*

გარდა ამისა, ზოგიერთ სიტყვებს შესაძლოა ჰქონდეთ ბუნდოვანი ან გაურკვეველი მნიშვნელობა, რაც ინვესტორს განსხვავებულ ინტერპრეტაციებს ან გაუგებრობას. თუ მხარეები საუბრობენ განსხვავებულ ენებზე, ეს პრობლემები კიდევ უფრო თვალსაჩინო ხდება.

გაუგებრობის თავიდან აცილების ერთი გზაა იმ სიტყვების ფრთხილად შერჩევა, რომელთა გამოყენებასაც აპირებთ. მეორე მნიშვნელოვანი ტექნიკაა საკითხის საკუთარი პოზიციიდან გადმოცემა და არა მეორე მხარის პოზიციიდან.⁵⁹ მაგალითად, არ იქნება გონივრული რომ თქვათ: „თქვენ უპატივცემულობა გამოამჟღავნეთ ჩემი ოჯახის მიმართ.“ ეს ბრალდებაა. საუკეთესო შემთხვევაში ის გამოიწვევს უარყოფას, უარეს შემთხვევაში კი მას შეუძლია გამოიწვიოს შეურაცხყოფა და შემხვედრი ბრალდებები. ამის ნაცვლად, უმჯობესია ითქვას რაიმე საკუთარი პოზიციიდან, მაგალითად „ჩემი ოჯახი ძალიან გულნატკენია იმის გამო რაც ითქვა.“ ასეთ დროს ნაკლებად სავარაუდოა, რომ მეორე მხარემ უარყოს აღნიშნული ან გაბრაზდეს. ცილისწამებას ადგილი არ აქვს, და მაინც იგივე ინფორმაცია არის მიწოდებული.

მეორე მაგალითია, როცა ვინმე ამბობს: „შენ არ უნდა გააკეთო ეს“ ან „შენ არ შეგიძლია ამის გაკეთება!“ ეს არის მუქარა მეორე მხარის მიმართ და ისევე ინვესტორს საპირისპიროს მტკიცებას მეორე მხარის მხრიდან, რომ მას შეუძლია აღნიშნული ქმედების განხორციელება. ნაცვლად ამისა, სცადეთ უთხრათ „მე არ ვგრძნობ თავს კომფორტულად როცა შენ ამას აკეთებ.“ ახლა თქვენ გადმოეცით თქვენი პოზიცია პერსონალური ფორმით ნაცვლად მეორე მხარისთვის ბრალის წაყენებისა.

59 Fisher et al., *ib. ზევით* 25, at 36.

შესასწავლი საკითხები

როგორ შეიძლება შემდეგი გამონათქვამების ფორმულირება უფრო ეფექტური ფორმით?

- „თქვენს გამო ჩემს კომპანიას მიადგა მნიშვნელოვანი ზიანი.“
- „თქვენი ქმედებები უკანონოა და არღვევს ჩვენს ხელშეკრულებას.“
- „თქვენ ცხადია რომ არ ზრუნავთ საზოგადოების ჯანმრთელობაზე და კეთილდღეობაზე, სხვა შემთხვევაში არ დაყრიდით ამ ნაგავს.“
- „თქვენ ჩვენი მინა მოიპარეთ.“
- „თქვენი შეთავაზება იმდენად დაბალია, რომ შეურაცხმყოფელია ჩემთვის.“

3. მოახდინეთ ფოკუსირება ინტერესებზე და არა პოზიციებზე⁶⁰

განიხილეთ შემდეგი ამბავი⁶¹:

ოთარი და სალომე ბიბლიოთეკაში არიან და წიგნებს კითხულობენ. ოთარს სურს ფანჯრის გაღება, ხოლო სალომეს სურს, რომ ფანჯარა დახურული იყოს. ისინი დაიბნენ რა უყონ ფანჯარას, დატოვონ ის ნახევრად გაღებული, ოდნავ გაღებული და ა.შ. ისინი ვერანაირად ვერ თანხმდებიან.

შემდეგ გიორგი, რომელიც ბიბლიოთეკარია შემოდის და ინტერესდება მათ შორის არსებული უთანხმოებით. ის ეკითხება ოთარს რატომ სურს მას რომ ფანჯარა ღია იყოს. ოთარი პასუხობს: „ მსურს ვისუნთქო სუფთა ჰაერი.“ შემდეგ ის ეკითხება სალომეს თუ რატომ სურს მას ფანჯრის დახურვა. სალომე პასუხობს: „მინდა მოვერიდო ორ პირს. ეს საშიშია ჯანმრთელობისთვის და თან თავს ავად ვგრძნობ.“ შემდეგ გიორგი დაფიქრდება ერთი წუთით და იოლად წყვეტს ამ პრობლემას. ის მიდის და ალბეს სხვა ფანჯარას მოშორებით. ამით მან უზრუნველყო ოთარი სუფთა ჰაერით, ხოლო სალომეს აარიდა ორპირი, რომელიც ასე აწუხებდა სალომეს.

ეს გვიჩვენებს ინტერესებზე და არა პოზიციებზე ფოკუსირების მნიშვნელობას. ოთარის პოზიცია იყო ის, რომ ყოფილიყო ფანჯარა მთლიანად ღია. სალომეს პოზიცია კი იყო, რომ ფანჯარა მთლიანად დახურულიყო. მათი მამოძრავებელი ინტერესები განსხვავდებოდა. ოთარის რეალური ინტერესი იყო სუფთა ჰაერის არსებობა ოთახში. სალომეს ფაქტიური ინტერესი კი იყო ორპირის თავიდან არიდება, რასაც შეიძლებოდა ის კიდევ უფრო ავად გაეხადა. მათი ინტერესები და პოზიციები ნაჩვენებია ქვემოთ მოცემულ ცხრილში:

	პოზიციები	ინტერესები
ოთარი	ფანჯარა უნდა იყოს მთლიანად ღია.	სურს სუფთა ჰაერი; ოთახში ჰაერი ჩახუთულია.
სალომე	ფანჯარა უნდა იყოს მთლიანად დახურული.	თავს ცუდად ვგრძნობს და ეშინია, რომ ორპირი ან ცივი ჰაერი კიდევ უფრო გააუარესებს მისი ჯანმრთელობის მდგომარეობას

60 იქვე at 40.-55

61 იქვე at 40.

როდესაც გიორგიმ შეიტყო ორივე მხარის ინტერესების შესახებ მან შეძლო პრობლემის გადაწყვეტა ისე, რომ კმაყოფილი დარჩა ორივე მხარე. აღნიშნულის საპირისპიროდ დისტრიბუციული მოლაპარაკების პროცესში მხარეები სავარაუდოდ გადაწყვეტდნენ პრობლემას ფანჯრის ნახევრად ღია მდგომარეობაში დატოვებით. ამის გამო შესაძლოა სალომეს თავი ავად ეგრძნო და ოთარი კვლავ არაკომფორტულად იგრძნობდა თავს სიცხეში. ამგვარად, როცა შესაძლებელია მოლაპარაკება ინტერესების საფუძველზე ის გაცილებით უფრო მისაღები და წარმატებულია ვიდრე დისტრიბუციული მოლაპარაკება, რომელიც უბრალოდ ფოკუსირებას ახდენს პოზიციებზე.

ინტერესები არის მხარეთა იმედები, შიშები, სურვილები, საჭიროებები და ა.შ. პოზიციები არის მხარეების კონკრეტული მოთხოვნები, თხოვნები და შეთავაზებები და ა.შ. პოზიციების განსაზღვრა ადვილია. მხარეები საკმაოდ ადვილად ახდენენ საკუთარი პოზიციების გაცხადებას. ისინი ხშირად ფიქრობენ მკვეთრად გამოხატული პოზიციიდან გამომდინარე მაგალითად „მე მართლა მჭირდება 10 ასეთი ნივთი კომპენსაციის სახით“. მაგრამ ინტერესები უფრო რთული განსაზღვრია. ზოგჯერ მხარეებს არ სურთ საკუთარი ინტერესების გამჟღავნება. უფრო ხშირად მხარეებს განხილულიც კი არ აქვთ საკუთარი ინტერესები.



ფიშერი და ური ამბობენ, რომ ყველაზე მძლავრი ინტერესები ძირითადი ადამიანური საჭიროებებია:

- **უსაფრთხოება**
- **ეკონომიური კეთილდღეობა**
- **კუთვნილების შეგრძნება**
- **აღიარება**
- **კონტროლი ვინმეს სიცოცხლეზე⁶²**

იმ შემთხვევებშიც კი როცა ისე ჩანს თითქოს ფული არის ერთადერთი პრობლემა, შესაძლოა ბევრი რამ იდგეს საფრთხის ქვეშ. მაგალითად, ვიქტორს, მხატვარს გასაყიდი აქვს ნახატი და თავის ნამუშევარში ძალზე დიდ თანხას ითხოვს. მორისი ახალგაზრდა კაცია, რომელსაც ჟურნალისტი მეგობრები ჰყავს და არ შეუძლია

62 იქვე at 48.

ამხელა თანხის გადახდა, თუმცა ნახატი ძალიან მოსწონს. შესაძლოა ვიქტორი დაინტერესებულია იმით, რომ აღიარებულ იქნეს როგორც სერიოზული მხატვარი, ისევე როგორც მას სურს საკუთარი მატერიალური კეთილდღეობის უზრუნველყოფა. შესაძლოა მორისი დაეხმაროს მას ამ სურვილის შესრულებაში მისი ნამუშევრის შესახებ სტატიის გამოქვეყნებით ჟურნალში დაბალი ფასის გადახდის სანაცვლოდ.

მეორე გარემოება, რომელიც ასევე უნდა იქნეს გათვალისწინებული არის ის, რომ ადამიანებს ზოგადად არაერთი ინტერესი აქვთ. წარმოვიდგინოთ კომპანიის მენეჯერი, რომელსაც აქვს ინტერესი კომპანიის ფინანსების მიმართ (კომპანიას სჭირდება ფულის დაზოგვა), ასევე აქვს ინტერესი საკუთარი პერსონალური კარიერის მიმართ (ის უნდა ჩანდეს, რომ ასრულებს საწარმოსთვის დადგენილ კვოტას), ინტერესი თანამშრომლების მიმართ (უზრუნველყოფილი უნდა იყოს მათი ჯანმრთელობა და უსაფრთხოება) და ინტერესები ოჯახის მიმართ (ოჯახის წევრებს სურთ, რომ მან აიღოს შვებულება სამსახურიდან). რაც უფრო კარგად ესმის მოლაპარაკებების მწარმოებელს ინტერესების სირთულე, მით უკეთ შეუძლია მას ეფექტიანი გადაწყვეტილების გამონახვა.

მოლაპარაკების პროცესში მნიშვნელოვანია იკითხოთ, თუ ვინ არის თქვენი ოპონენტის „მთავარი კლიენტი“, ანუ სხვაგვარად რომ ვთქვათ ვინ არის ის პირი ვის კმაყოფილებაზეც ყველაზე მეტად ზრუნავენ ისინი. ბევრ შემთხვევაში ეს არის მათი კლიენტი, მაგრამ სხვა შემთხვევებში ეს შეიძლება იყოს მათი უფროსი, რომელიც განიხილავს მათი დაწინაურების შესაძლებლობას ან პარტნიორი, რომელზე შთაბეჭდილების მოხდენასაც ისინი ცდილობენ. იმის გარკვევა თუ ვინ არის მთავარი კლიენტი საშუალებას მოგცემთ გააკეთოთ შეთავაზება, რაც უპასუხებს აღნიშნულ ინტერესებს.

მხარის ინტერესების განსაზღვრის ერთ-ერთი გზაა შეკითხვის დასმა. როგორც აღინიშნა, შესაძლებელია რომ მხარეს მკაფიოდ არ ჰქონდეს გათვალისწინებული მისი ინტერესები. კითხვის უბრალოდ დასმით, გამოჩნდება თითქოს ადამიანს რომელიც კითხვას სვამს აინტერესებს მეორე მხარის კეთილდღეობა. მხარის ინტერესების განსაზღვრის კიდევ ერთი გზაა ყურადღებით მოსმენა თუ რას ამბობენ ისინი მოლაპარაკების პროცესში. მათ შესაძლოა გარკვეულად მიანიშნონ მათი მთავარი პრობლემის შესახებ, იმით თუ როგორ ახორციელებენ ისინი საკუთარი პოზიციის კომუნიკაციას ან ფორმულირებას. აღნიშნულის საპირისპიროდ, ზოგჯერ მნიშვნელოვანია თქვენი საკუთარი ინტერესების მკაფიო მითითება

მეორე მხარისთვის. ეს მათ საშუალებას აძლევს დაფიქრდნენ იმაზე, თუ როგორ დააკმაყოფილონ თქვენი საჭიროებები ასევე.

ამასთან ერთად, ზოგჯერ სასარგებლოა როგორც პრობლემის ისე მისი გადაწყვეტის წარმოდგენა. მოლაპარაკებების პროცესში კომუნიკაციის დროს უმჯობესია თავდაპირველად პრობლემის გადმოცემა და შემდეგ შემოთავაზებული გადაწყვეტის წარდგენა.⁶³ თუ მაგალითად პირი დაუძახებს მეზობელს და ეტყვის:

*“თქვენ უნდა შეწყვიტოთ ამ მუსიკის დაკვრა ღამით!
ის ძალიან ხმამაღალია...”*

ადამიანს არ აუხსნია პრობლემა, მხოლოდ გადაწყვეტა შესთავაზა მეორე მხარეს – რომ გამორთოს მუსიკა. სანამ მოცემული პირი შეძლებს განმარტოს პრობლემა ან ინტერესები, მეზობელი სავარაუდოდ გაბრაზდება და შეწყვეტს მის მოსმენას. ამიტომ ის სავარაუდოდ შემდეგნაირ პასუხს გასცემს მეზობელს:

*“მე ყველანაირი უფლება მაქვს დავუკრა მუსიკა ჩემს
სახლში. გარდა ამისა, ის სულაც არ არის ხმამაღალი...”*

უკეთესი მიდგომა იქნებოდა მეზობლისთვის თავდაპირველად პრობლემის და ინტერესების გაცნობა და შემდეგ კი გადაწყვეტის წარდგენა მისთვის:

*პატივცემულო მეზობელო, ჩვენ პრობლემები გვაქვს
ჩვენს ბავშვებთან. მათ ღამით არ სძინავთ და მუდმივად
გვაღვიძებენ. ძილის ნაკლებობა ინვესტს იმას, რომ
სკოლაში კარგად ვერ სწავლობენ. ეს კი ნამდვილად
გვანუხებს. ჩვენ გვინდა რომ ჩვენი შვილები კარგად
სწავლობდნენ და ჩაირიცხონ უნივერსიტეტში თქვენი
შვილის მსგავსად. მაგრამ ამ მომენტისთვის ჩვენ
ძალიან შეწუხებული ვართ. ჩემი აზრით მუსიკა რომ
უფრო წყნარი ყოფილიყო ისინი უკეთ შეძლებდნენ
ღამით დაძინებას...*

ახლა მეზობელი გაიგებს (და სავარაუდოდ დაუკავშირებს) თქვენს პრობლემებს და ინტერესებს. მან შესაძლოა მოისმინოს და გაითვალისწინოს თქვენი თხოვნა, თუ ის ასეთი ფორმით იქნება წარდგენილი. მეზობელმა შესაძლოა შემოგთავაზოთ რაიმე ისეთი, რაც შესაბამისობაში იქნება თქვენს ინტერესებთან (რომ მას აქვს უფლება ჩართოს მუსიკა), მაგრამ ასევე დააკმაყოფილებს თქვენს

⁶³ იქვე at 52.

მოთხოვნებს. მან შეიძლება გადაწყვიტოს ხმაურიანი მუსიკის დაკვრა სხვა დროს დღის განმავლობაში ღამის მაგივრად როდესაც ბავშვები ცდილობენ დაძინებას.

წინა განყოფილებაში ჩვენ განვიხილეთ ბინის მფლობელის და ბინის დამქირავებლის სხვადასხვაგვარი აღქმა. ისინი აჩვენებენ როგორ შეიძლება იყოს მათი ინტერესები მსგავსი:

1. ორივეს სურს სტაბილურობა. მფლობელს სურს გრძელვადიანი მდგმურის (დამქირავებლის) გამონახვა; დამქირავებელს სურს ბინა დიდი ხნით.

2. ორივეს სურს, რომ ბინა კარგად იყოს მოვლილი. მფლობელი ბინის კარგ მდგომარეობაში ყოფნას მიიჩნევს მნიშვნელოვნად მისი ქონებრივი ღირებულების შენარჩუნებისთვის; დამქირავებელს სურს კარგად მოვლილი ბინა რამდენადაც ის ცხოვრობს მასში.

3. ორივეს სურს, რომ კარგი ურთიერთობა ჰქონდეთ ერთმანეთთან. მფლობელს სურს ბინის ქირის რეგულარულად მიღება რაიმე პრობლემის გარეშე; დამქირავებელს სურს რომ მფლობელმა შეაკეთოს გარკვეული საგნები პრობლემების გარეშე.⁶⁴

აქედან გამომდინარე, ბინის მფლობელსა და დამქირავებელს შორის ბევრი განსხვავებული სურვილის არსებობის მიუხედავად მაინც არსებობს მსგავსი ინტერესები. მოლაპარაკებების უმრავლესობაში არსებობს ერთი ან ორი მსგავსი ინტერესი მაინც, რომლებიც შეიძლება გამოყენებულ იქნეს შეთანხმების მისაღწევად.



მოლაპარაკებების ჭკვიანი მწარმოებელი უნდა იყოს ფოკუსირებული აღნიშნულ მსგავს ინტერესებზე, რაც გამოყენებული იქნება როგორც ამოსავალი წერტილი გადაწყვეტის გამოძებნის პროცესში.

64 იქვე at 42 – 43.

შესასწავლი საკითხები

რა ინტერესები შეიძლება იყოს მსგავსი შემდეგ მაგალითებში?

- დამქირავებელი და თანამშრომელი (დაქირავებული) აწარმოებენ მოლაპარაკებას ხელფასთან დაკავშირებით.
- ბიზნესმენმა იპოვნა დეფექტი ბოლოს მიწოდებულ ქსოვილში მისი დიდი ხნის რეგულარული მომწოდებლისგან.
- წყვილი დაობს თუ როგორ შეხვდნენ ახალი წლის დღესასწაულს. ერთს (მამაკაცს) სურს ქალაქში წასვლა მეგობრებთან სტუმრად ხოლო მეორეს (ქალს) სურს სანაპიროზე წასვლა.
- დეველოპერს სურს საკუთარ მინაზე დიდი სასტუმროს აშენება, მაგრამ მთავრობას აფიქრებს ნებართვის გაცემის საკითხი, რადგან მოცემულ დასახლებაში უკვე ტრანსპორტის საკმაოდ დიდი მოძრაობა და ხმაურია.

4. ვარიანტების შემუშავება ერთობლივი სარგებლისთვის⁶⁵

თუ მხარეები აპირებენ დავის წარმატებით გადაწყვეტას, მათ უნდა შეიმუშაონ სხვადასხვა ვარიანტები ორმხრივი სარგებლის მისაღებად. თუმცა ეს ხშირად რთული ჩანს. არსებობს ოთხი ძირითადი მიზეზი თუ რატომ წარმოადგენს აღნიშნული სირთულეს მხარეებისთვის:

- ზოგჯერ მხარეებს გამოაქვთ ნაადრევი დასკვნები ვარიანტთან დაკავშირებით. სანამ ის განხილული ან შეთავაზებული იქნება მხარემ შესაძლოა უარყოს ის როგორც ცუდი იდეა. ან მხარეს შესაძლოა მოერიდოს ამა თუ იმ ვარიანტის წარდგენა. ან შესაძლოა შეთავაზების გაკეთებით მხარემ გაამჟღავნოს კერძო ინფორმაცია.
- მხარეები ზოგჯერ ფოკუსირებული არიან მხოლოდ ერთი საუკეთესო პასუხის გამოძებნაზე, ნაცვლად იმისა, რომ გამონახონ ბევრი შესაძლო პასუხი.
- მხარეებს ასევე ხშირად სჯერათ რომ დავა დაკავშირებულია გარკვეულ ფულად თანხასთან ან ის არის თამაში მოგება – წაგებაზე ან ნულოვანი შედეგით. თუ ერთი მხარე მეორეს უხდის \$ 100 -ს ან მეტს, მაშინ ეს იქნება მოგება მიმღები მხარისთვის, და წაგება გადამხდელი მხარისათვის.
- თითოეულ მხარეს მხოლოდ საკუთარი ინტერესები ალელვებს. თუმცა მოლაპარაკების მოხერხებული მწარმოებელი უნდა ფიქრობდეს მეორე მხარის ინტერესების დაკმაყოფილებაზე, რამდენადაც ეს იქნება შეთანხმების მიღწევის ერთადერთი გზა.⁶⁶

არსებობს ოთხი მნიშვნელოვანი პასუხი აღნიშნულ პრობლემებზე, რომლებიც ეხმარება მოლაპარაკებების მწარმოებლებს ვარიანტების შემუშავებაში:

- გამოაცალკევეთ ვარიანტების შემუშავების მოქმედება ვარიანტების განსჯის მოქმედებისგან;

⁶⁵ იქვე at 56 – 80.

⁶⁶ იქვე

- ეცადეთ გააფართოვოთ განსახილველი ვარიანტები ვიდრე სცადოთ ერთადერთი პასუხის გამოძებნა;
- ეძიეთ ორმხრივი სარგებელი; და
- დაფიქრდით თუ როგორ გააადვილოთ მეორე მხარის მიერ გადანყვეტილების მიღება.⁶⁷

ა) განაცალკევეთ ვარიანტების შემუშავება მათი განხილვისგან⁶⁸

პირველი პასუხი გულისხმობს ვარიანტების შემუშავების განაცალკევებას მათი განხილვისგან. ერთ-ერთი გზაა ცნობილი ტექნიკის „გონებრივი შტურმის“ (brainstorming) გამოყენება. გონებრივი შტურმი ფართოდ გამოიყენება ბიზნესების, არასამთავრობო ორგანიზაციების და სამთავრობო ინსტიტუტების მიერ, რამდენადაც ის ადამიანებს ეხმარება იდეების შემუშავებაში სწრაფი, მარტივი და სახალისო გზით. პროცესი მარტივია: ის იწყება ადამიანების შეკრებით ოთახში სადაც არის დაფა, ფურცლები ან სხვა დასაწერი საშუალება. ერთი ადამიანი ასრულებს წამყვანის როლს და ჯგუფს სთხოვს დაასახელონ საკუთარი იდეები ან გადანყვეტილებები კონკრეტულ პრობლემასთან დაკავშირებით, რომელსაც წამყვანი წერს დაფაზე ყველა მონაწილის დასაწახად. მონაწილეებს შეუძლიათ დაასახელონ ნებისმიერი იდეა რაც მათ თავში მოუვათ, პრობლემურიც კი. ასეთ შეხვედრებს სამი ადამიანი მაინც უნდა ესწრებოდეს, ხოლო იდეალურ შემთხვევაში კი ათი. მონაწილეებისთვის საჭიროა არაოფიციალური და დადებითი ატმოსფეროს შექმნა რათა არავინ თქვას რაიმე ნეგატიური მათ მიერ დასახელებული რომელიმე იდეის შესახებ. არავის არ აქვს რაიმე რანგი ან უფლებამოსილება სხვასთან შედარებით გონებრივი შტურმის პროცესში.

იდეალურ შემთხვევაში მონაწილეები გვერდიგვერდ სხედან, ყველა ხედავს დაფას, რაც ხაზს უსვამს იმას, რომ ისინი ყველანი ერთად მუშაობენ პასუხების გამოსაძებნად. ჩვეულებრივ ადამიანები იწყებენ ფიქრს ახალ იდეებზე სხვისი აზრების მოსმენის შემდეგ. გონებრივი შტურმის ბოლოს იდეები აღრიცხულია და მხოლოდ მოგვიანებით წარმოებს მათი გაანალიზება.

⁶⁷ იქვე at 60.

⁶⁸ იქვე at 60 – 65.

გონებრივი შტურმი შეიძლება წარიმართოს მეორე მხარესთან ერთადაც. ეს შესაძლოა არარეალურად მოეჩვენოს ვინმეს, მაგრამ ერთობლივი გონებრივი შტურმი მნიშვნელოვან შედეგებს იძლევა. პირველი, მხარეებს ერთმანეთის მიმართ უფრო მეტი ნდობა გაუჩნდებათ, თუ პრობლემების გადაწყვეტაზე ერთად იმუშავენ. მეორე, ისინი უფრო მეტ ვარიანტებს შეიმუშავენ საკითხის გადასაწყვეტად. და ბოლოს, მხარეები ისწავლიან ერთმანეთის ინტერესების უკეთესად გათვალისწინებას. თუმცა მნიშვნელოვანია, რომ ყველა მონაწილეს ესმოდეს რომ გონებრივი შტურმი არ არის მოლაპარაკება. ის არ ავალდებულებს რომელი მხარეს წავიდეს რაიმე დათმობაზე ან დააფიქსიროს რაიმე პოზიცია. მისი მკაფიო მიზანია სხვადასხვა ვარიანტების გენერაცია, რომლებიც შესაძლოა მოგვიანებით სასარგებლო აღმოჩნდეს მორიგების პროცესში.

სავარჯიშო – გონებრივი შტურმი

გონებრივი შტურმის მეშვეობით მოახდინეთ მორიგების ვარიანტების შემუშავება შემდეგი მაგალითისთვის:

ლიზა სატელეფონო და ინტერნეტ ტექნოლოგიების კომპანიის GG Mobile -ის მეტად ფასეული თანამშრომელია. ის კომპიუტერული პროგრამირების სპეციალისტია. მას ახლახან პირველი ბავშვი შეეძინა. ლიზას სურს, რომ ნაკლებად იმუშაოს და მეტი დრო ბავშვთან ერთად გაატაროს. მაგრამ ამავე დროს მას სჭირდება შემოსავალი. ამიტომ მას არ სურს სამსახურისთვის თავის დანებება. კომპანია GG Mobile -ს ანუხებს ეს საკითხი, რადგან მას სჭირდება გამოცდილი ექსპერტი სრული სამუშაო დროით, მაგრამ არ შეუძლია მნიშვნელოვნად ლიზასთვის ხელფასის მომატება იმისთვის, რომ ასეთი თანამშრომელი შეინარჩუნოს.

რა გადაწყვეტა დააკმაყოფილებს ორივე მხარის ინტერესებს?

ბ) შემუშავებული ვარიანტების გაფართოება⁶⁹

ტაქტიკა სასარგებლოა მას შემდეგ რაც მხარე ან მხარეები შეიმუშავებენ ზოგიერთ საინტერესო ვარიანტს. ეს პროცესი იწყება საინტერესო ვარიანტების გამოყოფით და მათი გაშლით – ეს ნიშნავს სხვა დამატებითი, გაცილებით ზოგადი იდეების მოფიქრებას, რომლებიც დაკავშირებულია თითოეულ ვარიანტთან. აღნიშნულის განხორციელების ერთი გზაა პრობლემის განხილვა სხვა ექსპერტთა თვალთ. თუ დავა დაკავშირებულია საქმიან ხელშეკრულებასთან, პრობლემას შეხედეთ ბუღალტრის ან კომპანიის მენეჯერის ან იურისტის ან სახელმწიფო მოხელის თვალთ და ა.შ. დაფიქრდით თუ რა სახის გადაწყვეტის შემოთავაზება შეუძლია თითოეული სფეროს ექსპერტს. არ აქვს მნიშვნელობა ხართ თუ არა თქვენ ამა თუ იმ სფეროს ექსპერტი უბრალოდ სცადეთ ექსპერტივით იფიქროთ.

კიდევ ერთი საშუალება პრობლემის დანაწევრება მცირე სეგმენტებად და გადაწყვეტის ამგვარი გზით გამონახვაა. მაგალითად, თუ მაღაზიის მეპატრონეს დავა აქვს მომწოდებელთან პროდუქციის მდარე ხარისხთან დაკავშირებით, ის შესაძლოა დათანხმდეს მომავალში სხვა პროდუქტის ერთჯერად მონოდებას აღნიშნული პროდუქტის ტესტირების მიზნით. მხოლოდ ამის შემდეგ განიხილავენ ისინი საკითხის საბოლოოდ გადაწყვეტას.

გ) ერთობლივი სარგებლის ძიება⁷⁰

1) ინტერესების გაზიარება

იმის წარმოდგენის ნაცვლად, რომ თქვენთვის მიღწეული სარგებელი შესაძლოა მეორე მხარისთვის ზარალი იყოს, განიხილეთ ორმხრივი სარგებლის შესაძლებლობები. როგორც ზევით აღინიშნა, მხარეებს თითქმის ყოველთვის აქვთ რამდენიმე საზიარო ინტერესი, რომლებიც შესაძლოა გამოყენებულ იქნეს მორიგების პროცესში. განვიხილოთ სამეწარმეო დავის შემდეგი ჰიპოთეტური მაგალითი, რომელსაც შესაძლოა ადგილი ჰქონდეს მომავალში:

69 იქვე at 65 – 70.

70 იქვე at 70 – 76.

Geo-China ნავთობის კომპანიაა, რომელიც აწარმოებს ნედლი ნავთობის მოპოვება ბათუმის სანაპიროდან და გაგზავნას ბათუმის პორტში, სადაც ნავთობი იტვირთება ნავთობის ტანკერებში და მიემართება სტამბოლისკენ, სადაც მისი გადამამუშავება წარმოებს ბენზინად. ბათუმის მერმა აცნობა კომპანია Geo-China -ს რომ მას სურს წლიური გადასახადის გაზრდა ერთი მილიონი დოლარიდან ორ მილიონ დოლარამდე წელიწადში. Geo-China -ს აზრით ის საკმარის გადასახადებს იხდის ისედაც და მას სურს, რომ გადასახადი ერთი მილიონით არ გაიზარდოს. თქვენ რომ იყოთ Geo-China – ს იურისტი, რას იღონებდით?

გაითვალისწინეთ საზიარო ინტერესები. მერს სურს ფული. ეს თანხა მოხმარდება მთავრობის ახალი ოფისის მშენებლობას, ახალი სახანძრო სამსახურის აშენებას და ასევე ახალი გზების მშენებლობას, მაგრამ მერი ვერ შეძლებს ყოველივე აღნიშნულის დაფინანსებას მხოლოდ Geo-China -სგან ამოღებული გადასახადებით. კომპანია Geo-China დაინტერესებულია შემოიყვანოს კომპანია Geo-Turk, ნავთობის გადამამუშავებელი საწარმო, რომელიც ახალ გადამამუშავებელ ქარხანას ააშენებს ბათუმის პორტში. ბათუმში რომ ყოფილიყო ნავთობის გადამამუშავებელი კომპანია, Geo-China გაცილებით იოლად შეძლებდა ნედლი ნავთობის გაყიდვას ადგილობრივად, სტამბოლამდე მიწოდების ხარჯების განწვეის გარეშე. მერი ასევე დაინტერესებულია, რომ კომპანია Geo-Turk დამკვიდრდეს ბათუმში, რადგან ის შექმნის ათასობით ახალ სამუშაო ადგილს და გააუმჯობესებს ქვეყნის ეკონომიკას. ის ასევე უზრუნველყოფს საგადასახადო ბაზის ზრდას.

ამდენად კომპანია Geo-China -ს იურისტს შეუძლია გარკვეული რჩევების შეთავაზება, რომლებშიც გათვალისწინებული იქნება მხარეების საზიარო ინტერესები. შესაძლებელია კომპანია Geo-China-მ და ქალაქის მერმა ითანამშრომლონ Geo-Turk -ის ბათუმში შემოსაყვანად. შესაძლოა, მერმა შესთავაზოს სპეციალური საგადასახადო შეღავათი კომპანიას იმ შემთხვევაში, თუ ახალი ინვესტიცია განხორციელდება პორტში (მაგ. Geo-Turk -ის ნავთობის

გადამამუშავებელი სანარმო) და გადასახდელი გადასახადის ოდენობა დარჩეს 1 მილიონი დოლარის ოდენობაზე, თუ მხარეები წარმატებით შეძლებენ Geo-Turk -ის დარწმუნებას ბათუმში გადამამუშავებელი სანარმოს მშენებლობა დაიწყოს. ეს შესაძლებელს გახდის დაბალი გადასახადის შენარჩუნებას Geo-China -სთვის და ასევე დაბალი გადასახადის დაწესებას Geo-Turk -ისთვის, მაგრამ მაინც საკმარისი მთლიანი გადასახადის ამოღებას მერის გეგმების შესასრულებლად.

ყველაზე რთულ სიტუაციებშიც კი მხარეებს შესაძლოა ჰქონდეთ ორმხრივი ინტერესები. დავები თითქმის ყოველთვის ხარჯიანი და ხანგრძლივი პროცესია. ასევე იურისტების მომსახურებაც საკმაოდ ძვირად ღირებულია. მაშინაც კი როცა დავა მცირეა ის შეიძლება მაინც ხარჯებთან იყოს დაკავშირებული. მაგალითად, სანამ ბინის მფლობელი და დამქირავებელი დაობენ დიდი ხნის განმავლობაში, თუ ვინ უნდა შეაკეთოს ონკანი, რომელიც წვეთავს, ამასობაში წყალმა შესაძლოა გამოუწნორებელი ზიანი გამოიწვიოს. ორ მეზობელს, რომლებიც ბრაზობენ ხმაურის პრობლემასთან დაკავშირებით, შეიძლება ძილი გაუტყდეთ და დაკარგონ საკუთარი შვილებისთვის თამაშის შესაძლებლობა. ამდენად ასეთ შემთხვევებშიც კი მხარეებს აქვთ ორმხრივი ინტერესები დავის დასრულებასთან დაკავშირებით.

2) განსხვავებული ინტერესები

განსხვავებული ინტერესები ზოგჯერ ქმნის განსხვავებულ შესაძლებლობებს ორმხრივი სარგებლის მისაღებად. დაფიქრდით გიორგის და მარიამის მაგალითზე, რომლებიც დაობენ ფორთოხალთან დაკავშირებით. გიორგის ინტერესებს წარმოადგენს ინგრედიენტების გამონახვა ნამცხვრის გამოსაცხობად, ხოლო მარიამის ინტერესია გამოიყენოს წვენი სასმელის მოსამზადებლად. მათი ინტერესები არის განსხვავებული, მაგრამ ისინი შეიცავენ შესაძლებლობას მორიგების მისაღწევად. თუ ორივე მათგანს ექნებოდა ერთი ინტერესი, მაგალითად ნამცხვრის გამოცხობასთან დაკავშირებით, მაშინ მათთვის შესაძლოა უფრო გართულებულიყო დავის გადაწყვეტის საკითხი, მაგრამ, რადგან მათ აქვთ ასეთი განსხვავებული ინტერესები, მორიგების მიღწევა გაცილებით იოლია. ამგვარად, მაშინაც კი თუ მხარეებს აქვთ განსხვავებული ინტერესები შესაძლებელია მორიგების მიღწევა.

ქვემოთ მოცემულია განსხვავებული ინტერესების ორი დამატებითი მაგალითი, რომლებიც შესაძლოა გამოყენებულ იქნეს მორიგებისთვის:

- თეონას დაუყოვნებლივ სჭირდება სკუტერის ყიდვა სამსახურში სასიარულოდ. მაგრამ მას არ აქვს \$ 500 სკუტერის შესაძენად, რომელსაც თამუნა ყიდის. თამუნას სურს მაქსიმალურ ფასად სკუტერის გაყიდვა.

თეონას ინტერესი: სკუტერის დაუყოვნებლივ გამოყენება.

თამუნას ინტერესი: სკუტერის გაყიდვიდან მაქსიმალური თანხის მიღება

გადაწყვეტა: ორი მხარე თანხმდება, რომ თეონა იყიდის სკუტერს, რომელიც დაუყოვნებლივ გადავა მის მფლობელობაში და გადაუხდის თამუნას \$ 600 -ს მომდევნო თორმეტი თვის განმავლობაში (თვეში \$ 50-ს), ნაცვლად გასაყიდი ფასისა რომელიც შეადგენდა \$ 500 -ს.

- ზვიადს სჭირდება ხარჯების შემცირება, რადგან მისი ბიზნესი ძალზე სწრაფად გაიზარდა. ის ხანდახან ნათიასთან უკვეთავს აბრეშუმის ქსოვილს. ზვიადი ნერვიულობს, რომ მისი პროდუქცია არ იყიდება საკმარისად რათა მისმა ბიზნესმა მომავალში არსებობა გააგრძელოს.

ზვიადის ინტერესი: ხარჯების შემცირება და ფულის დაზოგვა.

ნათიას ინტერესი: გრძელვადიანი უსაფრთხოება მისი ბიზნესისთვის.

გადაწყვეტა: ზვიადი თანახმაა გაზარდოს საკუთარი შესყიდვები ნათიასგან და მომავალში რეგულარულად განახორციელოს შესყიდვები. ნათია თანახმაა ზვიადს მისცეს 20% -იანი ფასდაკლება მის პროდუქტზე რეგულარული გრძელვადიანი შეკვეთის სანაცვლოდ.

3) სხვა დაბრკოლებები

საზიარო ან განსხვავებულ ინტერესებთან დაკავშირებული პრობლემების გარდა მხარეები შეიძლება განსხვავებულად აფასებდნენ ფაქტებს. განსხვავებული ფაქტობრივი შეფასებები შესაძლებელია დაბრკოლებას წარმოადგენდეს, მაგრამ იმავდროულად- შესაძლებლობასაც. მაგალითად, დავაში, რომელშიც მონაწილეობენ პროფკავშირების ლიდერები, თუ როგორი სახელფასო შეთავაზება იქნება ყველაზე ხელსაყრელი ქარხნის მუშებისათვის, ორმა ლიდერმა შეიძლება მოაგვაროს ასეთი დავა პროფკავშირების წევრთა წინაშე წინადადების კენჭისყრაზე დაყენების გზით.

მხარეებს შესაძლოა ჰქონდეთ განსხვავებული ტოლერანტობა რისკის მიმართ. ფეხბურთის მოთამაშის ხელფასთან დაკავშირებით წარმოებულ დავის დროს გუნდი შესაძლოა ნუხდეს იმ ფაქტზე, რომ ხდება დიდი თანხის გარისკვა იმ მოთამაშეზე, რომელსაც არ მოაქვს დადებითი შედეგები. მოთამაშემ შესაძლოა გარისკოს და ითამაშოს დაბალ ანაზღაურებაზე ზოგიერთი სტიმულის სანაცვლოდ. ამგვარად, გუნდმა შესაძლოა შესთავაზოს მოთამაშეს თვეში \$ 2, 000-ის ნაცვლად \$ 1,000 -ის გადახდა. სანაცვლოდ, გუნდი დათანხმდება მოთამაშეს გადაუხადოს დამატებით \$ 2,000 ყოველ თვე როცა მოთამაშე ორ გოლს გაიტანს. ასეთი გზით მოთამაშე იღებს ფინანსურ რისკს, რომ მან შესაძლოა გუნდს ვერ მოუტანოს პოზიტიური შედეგები.

დ) მათი გადანყვეტილების გამარტივება⁷¹

დავის მოგვარება მოიაზრებს ორ მხარეს, რომლებიც ბოლოს და ბოლოს რაღაცაზე თანხმდებიან. თქვენი, როგორც მოლაპარაკების მწარმოებლის როლი, მდგომარეობს თითოეული მხარის დარწმუნებაში, რომ მან თანხმობა განაცხადოს. აღნიშნულის განხორციელება გაცილებით მარტივი იქნება, თუ თქვენ დავას შეხედავთ მეორე მხარის პოზიციიდან და შეეცდებით ისეთი მორიგების შეთავაზებას, რომელიც მიმზიდველი იქნება მეორე მხარისათვის.

⁷¹ იქვე at 76 – 80.

ზოგჯერ, ეს მხოლოდ ვარიანტის შეფუთვის საკითხია. ზოგადად, გაცილებით ადვილია რაიმეს თავიდანვე შეჩერება, ვიდრე უკვე მიმდინარე პროცესის შეწყვეტა. ასევე, უფრო ადვილია რაიმეს შეჩერება რაც უკვე მიმდინარეობს, ვიდრე რაიმე ახლის დანერგვა. მაგალითად, თუ ტანსაცმლის მწარმოებელი ფაბრიკის მუშებს სურთ დილით tai-chi ვარჯიში, გაცილებით მარტივი იქნება კომპანიისთვის დათანხმდეს, რომ არ ჩაერევა ექსპერიმენტული კავშირის ან თვითონ მუშების მიერ ვარჯიშების ჩატარებაში, ვიდრე თვითონ საწარმომ დაიწყოს საკუთარი tai-chi პროგრამა.

ამასთან ერთად, პრეცედენტის არსებობა შეიძლება სასარგებლო იყოს თქვენი შეთავაზების მისაღებად. თუ არსებობს პრეცედენტი თქვენი შეთავაზებისთვის, ის შედარებით უფრო ლეგიტიმური გამოჩნდება მეორე მხარისათვის. ამიტომ, ეცადეთ წარმოადგინოთ დავის გადაწყვეტა იმის შესაბამისად რაც მეორე მხარემ თქვა ან გააკეთა. მაგალითად, ზემოთ მოყვანილ მაგალითში მუშები შესაძლოა ახდენდნენ კომპანიის სახელმძღვანელოების ციტირებას, რომლებიც ჯანრმთელი სამუშაოს პირობებზე მიუთითებს. ან შესაძლოა საწარმოს კლინიკას აქვს ისეთი მასალები, რომელთა მიხედვით რეკომენდირებულია მშრომელების მიერ tai-chi -ს როგორ პრევენციული ღონისძიების გამოყენება.

„უკიდურესობების თავიდან აცილება“⁷² ერთ-ერთი რელევანტური ფსიქოლოგიური ფენომენია. კვლევები მიუთითებს, რომ ადამიანები ამა თუ იმ ვარიანტს მეტად ანიჭებენ უპირატესობას თუ მასთან წარმოდგენილია უკიდურესი ვარიანტები. ეს ნაჩვენები იყო კვლევაში რომელიც მოიცავდა ფოტოაპარატის ჰიპოთეტურ შექენას.⁷³ მონაწილეებს სთხოვდნენ შეეფასებინათ თუ რომელ ფოტოაპარატს შეიძენდნენ ისინი. მონაწილეები დაყვეს ორ ჯგუფად. პირველ ჯგუფს მიეცა ორი არჩევანი: დაბალი ხარისხის, დაბალფასიანი ფოტოაპარატი ან საშუალო ხარისხის საშუალო ფასიანი აპარატი. მეორე ჯგუფს მისცეს იგივე ორი არჩევანი და ასევე მესამე ვარიანტი, მაღალი ხარისხის მაღალფასიანი აპარატი.

პირველ ჯგუფში მონაწილეების ნახევარმა აირჩია დაბალი ხარისხის აპარატი და ნახევარმა კი აირჩია საშუალო ხარისხის აპარატი. მაგრამ, მეორე ჯგუფში სადაც საშუალო ფასიანი აპარატი იყო შეთავაზებული დაბალფასიან და მაღალ ფასიან აპარატებთან ერთად, დაახლოებით ჯგუფის სამმა მეოთხედმა აირჩია საშუალო ხარისხის აპარატი.⁷⁴

72 Itamar Simonson and Amos Tversky, “Choice in Context: Tradeoff Contrast and Extremeness Aversion,” 29 *Journal of Marketing Research* 281, 292 (1992).

73 იქვე

74 იქვე



ზემოთ აღნიშნულიდან შეიძლება დავასკვნათ, რომ ადამიანებს ურჩევნიათ ის, რაც წარმოადგენს შუალედურ არჩევანს და ცდილობენ „უკიდურესი“ ვარიანტებს თავი აარიდონ.

დავის გადანყვეტის პროცესში ვარიანტების წარდგენისას ჭკვიანური ტაქტიკაა რამდენიმე უკიდურესი არჩევანის შეთავაზება, რათა მეორე მხარე გაცილებით დადებითად განეწყოს თქვენს მიერ შეთავაზებული შუალედური ვარიანტის მიმართ. ამგვარად, ზემოთ მოყვანილ tai-chi მაგალითში მუშების შეთავაზება შეიძლება იყოს შემდეგი: ა) კომპანიამ თვითონ (პროფკავშირების საპირისპიროდ) გაუწიოს ორგანიზება tai-chi მეცადინეობებს, ან ბ) კომპანია იხდის თანამშრომლების კერძო მეცადინეობების საფასურს tai-chi ვარჯიშებში, რომლებიც ტარდება ერთ-ერთ გამაჯანსაღებელ ცენტრში. აღნიშნულ ორ უკიდურეს ვარიანტთან შედარებისას კომპანიის ის არჩევანი, რომ არ ჩაერიოს მუშების ან პროფკავშირების მიერ ორგანიზებულ tai-chi პროგრამაში გაცილებით უფრო მისაღები სჩანს.

მეორე მხრივ არსებობს ასევე კვლევა, რომელიც მიუთითებს, რომ ზედმეტად ბევრი არჩევანის წარდგენა პირისთვის შესაძლოა პრობლემური იყოს. ეს ფენომენები რომლებიც ცნობილია როგორც „გადანყვეტილებისთვის თავის არიდება“ და „არჩევანის გაუფასურება“ განხილულია ამ წიგნის თავში, რომელიც მედიაციას ეძღვნება.⁷⁵

5. ობიექტური კრიტერიუმების გამოყენების მოთხოვნა⁷⁶

ზოგჯერ, როდესაც მოლაპარაკების პროცესი დაძაბულობის ფაზაში შედის, მხარეები მიმართავენ ინტერესთა ბრძოლას, როგორცაა მაგალითად „ჩემი საუკეთესო წინადადებაა \$ 500“. ეს არ არის იდეალური გზა დავის გადასაწყვეტად, რადგან გადანყვეტა ასეთ საფუძველზე ნიშნავს რომ ერთმა მხარემ აუცილებლად უკან უნდა დაიხიოს და დაკარგოს პრესტიჟი (სახე) პრობლემის გადასაწყვეტად. აღნიშნულმა შესაძლოა საფრთხე შეუქმნას მხარეთა გრძელვადიან

⁷⁵ იხ. თავი 3, მედიაციის, ქვემოთ.

⁷⁶ Fisher et al., იხ. ზევით 25, at 81 – 94.

ურთიერთობას. მხარე, რომელიც უკან იხევს, შესაძლოა თავს დაზარალებულად გრძნობდეს და ეს გულში ჩაიდოს მეორე მხარის წინააღმდეგ. სავარაუდოდ ის გაცილებით მკაცრ პოზიციას დაიკავებს შემდეგში. ან სავარაუდოდ განწყვეტს ხელშეკრულებას და არ შეასრულებს მის მოთხოვნებს.

ობიექტური კრიტერიუმების გამოყენება პრობლემების გადასაწყვეტად ადამიანებს აგრძნობინებს, რომ მათი გადაწყვეტა სამართლიანი იყო. როცა ეკატერინე და მისი მშენებელი კონტრაქტორი აწარმოებენ დავას, თუ რა სიღრმის ფუნდამენტი უნდა გაჭრას მან ეკატერინეს სახლისთვის, მხარეებმა უნდა გამონახონ ობიექტური კრიტერიუმი თუ როგორ გადაწყვიტონ საკითხი. ალბათ, პირველ რიგში, მათ უნდა გაარკვიონ არსებობს თუ არა მთავრობის მიერ დადგენილი უსაფრთხოების სტანდარტი მოცემული ტიპის მიწისთვის. მათ ასევე შეუძლიათ იმის გარკვევა, თუ როგორი დარგობრივი სტანდარტი გამოიყენება მათ სამეზობლოში. ან სავარაუდოდ მათ შეუძლიათ ექსპერტის გამონახვა, რომელიც წარმოადგენს დასკვნას. რა სახის სტანდარტიც არ უნდა გამოიყენონ, თუ ის დამყარებული იქნება ობიექტურ კრიტერიუმებზე, ის მიჩნეული იქნება მხარეთა მიერ სამართლიანად. და თუ ის მიჩნეული იქნება სამართლიანად დიდი ალბათობით შესაძლებელი იქნება ურთიერთობის შენარჩუნება. გარდა ამისა მხარეები შეთანხმების ალბათობა უფრო მაღალია, თუ გადაწყვეტა სამართლიანია.



გაცილებით ადვილია დათმობა და უკან დახევა სამართლიანი, ობიექტური სტანდარტის წინაშე, ვიდრე მეორე ადამიანის თვითნებობის წინაშე.

სამართლიანობა წარმატებული მოლაპარაკებების მნიშვნელოვანი ნაწილია. კვლევები აჩვენებს, რომ ადამიანები უარს ამბობენ ხელშეკრულებებზე, რომლებიც შესაძლოა მათ საუკეთესო ინტერესებშიც შედიოდეს, თუ ჩათვლიან, რომ ასეთი ხელშეკრულება არ არის მათთვის სამართლიანი. მაგალითად, კვლევაში ადამიანებს მისცეს \$ 10 და უთხრეს მათ, რომ ეს თანხა გაეყოთ უცნობი მეორე პირისთვის. პირველ პირს შეეძლო გაეყო თანხა ისე როგორც მას სურდა და ორივე ადამიანი შეძლებდა თანხის დატოვებას მხოლოდ იმ შემთხვევაში თუ მეორე პიროვნება დაეთანხმებოდა პირველის

მიერ გამოყენებული გაყოფის პრინციპს. დაუშვებელი იყო რაიმე მოლაპარაკება ან დამატებითი გაყოფა – მეორე პიროვნებას შეეძლო მხოლოდ დათანხმებოდა ან უარი ეთქვა შეთავაზებულ გაყოფაზე. თუ მეორე პიროვნება უარს იტყოდა ამგვარ გაყოფაზე, მაშინ ვერცერთი ვერაფერს ვერ მიიღებდა. ლოგიკურად მეორე პიროვნებას უნდა სურდეს ნებისმიერი გაყოფა და აიღოს ნებისმიერი თანხა (\$ 1 – ზე ნაკლებიც კი) რადგან ის აიღებს უფრო მეტს ვიდრე უარის თქმის შემთხვევაში (უარის შემთხვევაში ის ვერაფერს მიიღებს). მაგრამ ადამიანების უმრავლესობამ უარი თქვა \$ 5-ზე ნაკლებ გაყოფაზე რადგან მათი აზრით ასეთი გაყოფა არ იყო სამართლიანი.⁷⁷

ა) სამართლიანი სტანდარტები

არსებობს ობიექტური კრიტერიუმების ორი ტიპი, სამართლიანი სტანდარტები და სამართლიანი პროცედურები. სამართლიანი სტანდარტების მაგალითი შეიძლება იყოს:

რუსუდანის მანქანა დაეჯახა ნოდარის მანქანას, რამაც დავითის მანქანის მნიშვნელოვანი დაზიანება გამოიწვია. დავითმა და ნოდარმა გადაწყვიტეს მოილაპარაკონ თუ რამდენი უნდა გადაუხადოს რუსუდანმა დავითს. დავითს შეუძლია ობიექტური, სამართლიანი სტანდარტების მთელი რიგის შემოთავაზება კომპენსაციის თანხის განსაზღვრის მიზნით:

1. რემონტის ხარჯი: რა თანხა დაჯდება დავითის მანქანის შეკეთება?
2. სათადარიგო ნაწილების შეცვლის ხარჯი: რა თანხა დაუჯდება დავითს მსგავსი მანქანის ყიდვა?
3. დაკარგული ღირებულება: რ ა მ დ ე ნ ა დ გაუფასურდა დავითის მანქანა ამ ავარიის შედეგად?

⁷⁷ იხ. RICHARD THALER, THE WINNER'S CURSE: PARADOXES AND ANOMALIES OF ECONOMIC LIFE (Free Press ed, 1991).

ბ) სამართლიანი პროცედურები

სამართლიანი პროცედურები ობიექტური კრიტერიუმების კიდეც ერთი სახეობაა. მაგალითად, თუ ორი ბავშვი ჩხუბობს ნამცხვრის ნაჭერის გულისთვის, ისინი შესაძლებელია შეთანხმდნენ სამართლიან პროცედურაზე: ნანას შეუძლია გაჭრას ნამცხვარი და თამუნა აირჩევს ორი ნაჭრიდან რომელი სურს მას. მეორე მაგალითია, ორი ადამიანის მიერ რიგრიგობით სხვადასხვა თემის განსახილველად გამოტანა. მაგალითად, თუ კლუბის ორი დამფინანსებელი წევრიდან ორივეს სურს იყოს კლუბის სახე, მათ შეუძლიათ გადაწყვიტონ, რომ ერთი მათგანი იქნება სახე პირველი წლის განმავლობაში და ერთი წლის შემდეგ მეორე დაიკავებს ამ ადგილს. მეორე იდეაა, რომ მხარეებმა აირჩიონ საბოლოო შედეგი თავდაპირველად და შემდეგ გადაწყვიტონ თითოეული სად იპოვნის თავის ადგილს. მაგალითად, თუ ორ მეზობელს აქვს დავა მათ სახლებს შორის მდებარე მიწის მფლობელობასთან დაკავშირებით, ისინი შეიძლება შეთანხმდნენ რომ ერთი მხარე იქნება მფლობელი, მაგრამ მეორე მხარეს მიენიჭება სამუდამო სერვიტუტის უფლება გამოიყენოს ეს ქონება ტრანსპორტისთვის. აღნიშნულის განსაზღვრისთანავე მფლობელობის საკითხის გადაწყვეტა აღარ იქნება რთული. თეორიულად ეს განაპირობებს, რომ თითოეულმა მხარემ გონივრულობა გამოიჩინოს.

პრეზენტაციის თვალსაზრისით მნიშვნელოვანია მოლაპარაკებების წარმოჩენა როგორც სამართლიანი ან ობიექტური კრიტერიუმების ერთობლივი კვლევა. როგორც ზევით აღინიშნა, თუ თქვენ და მეორე მხარეს შეგიძლიათ ერთად მუშაობა სათანადო კრიტერიუმების გამოსაძებნად, სავარაუდოდ თქვენ შეძლებთ თანხმობის მიღწევას. მიზანშეწონილია სცადოთ მეორე მხარესთან კრიტერიუმების შეთანხმება ადრეულ ეტაპზე მოლაპარაკებების წარმოების პროცესში. მაგალითად, თუ მოლაპარაკებები დასრულებულია სახლის შეძენასთან დაკავშირებით, გამყიდველმა შესაძლოა მოითხოვოს ფასი იმავე ქუჩაზე არსებული მსგავსი სახლის ფასის მიხედვით. ამას ქვია შეფასება „შედარების“ საფუძველზე. თუ ეს არის ობიექტური კრიტერიუმი, მაშინ მყიდველმა შეიძლება მოისურვოს რომელიმე სხვა შესაძარებელი ობიექტის ნახვა ახლო მდებარე ქუჩებზე, რომლებსაც უფრო დაბალი ფასი შეიძლება ჰქონდეს. გამყიდველს არ შეუძლია განაცხადოს, რომ ეს არის არასამართლიანი ან არარელევანტური, რადგან მან უკვე დაადგინა ფასი შესაძარებელი ობიექტების საფუძველზე, სამართლიანი და ობიექტური ფორმით რათა განესაზღვრა საკუთარი სახლის ფასი.

თ. მოლაპარაკების პროცესის ეტაპები

ფაქტების დამახინჯებასთან და ძალის გამოყენებასთან დაკავშირებული აკრძალვების გარდა მოლაპარაკების პროცესში არ მოქმედებს სხვა ოფიციალური წესები. არ არსებობს კანონები ან ნორმები რომლებიც წარმართავენ მოლაპარაკების პროცესს. თუმცა პროცესი შეიძლება უკეთ იქნეს აღქმული ხუთ ეტაპად დაყოფისას:

- მოსამზადებელი ეტაპი
- სანყისი ეტაპი
- საინფორმაციო ეტაპი
- დისტრიბუციული / ინტერესზე დამყარებული ეტაპი
- დასკვნითი ეტაპი

ყოველი მოლაპარაკება განსხვავებულია. საბაზრო ტრანზაქციაში ამ ეტაპების უმრავლესობა იქნება გავლილი წამებში. კომპლექსური სამართლებრივი მოლაპარაკებების დროს ეტაპების გავლას შეიძლება დასჭირდეს ბევრი დღე ან კვირა გასავლელად.

1. მოსამზადებელი ეტაპი

- ფაქტების მოპოვება
- ბაზრის შესწავლა
- კანონის ანალიზი
- კლიენტის ინტერესების და მიზნების შესწავლა
- BATNA -ს განსაზღვრა
- მეორე მხარის პოზიციის გათვალისწინება
- სტრატეგიის შემუშავება

მოლაპარაკების პირველი ეტაპი ეს არის მოსამზადებელი ეტაპი. ამ ეტაპზე მხარეები და მათი ადვოკატები საქმეს ყურადღებით შეისწავლიან და ცდილობენ მთავარი დასკვნის გაკეთებას სანამ შემდეგ ეტაპზე გადავლენ. ადვოკატის პირველი ნაბიჯი არის ყველა სათანადო ფაქტის მოძიება, კვლევა და მოპოვება საქმესთან დაკავშირებით. ეს ჩვეულებრივ ნიშნავს ერთი ან რამდენიმე პერსონალური ინტერვიუს ჩატარებას. აღნიშნული შეიძლება ასევე მოიცავდეს დოკუმენტური მტკიცებულების შესწავლას, როგორც კონტრაქტები ან ქვითრები.

მას შემდეგ რაც ადვოკატი გაერკვევა ფაქტებში, მომდევნო ეტაპზე ის ცდილობს კანონის გააანალიზებას ამ ფაქტების საფუძველზე. კანონი შეიძლება არ იძლეოდეს მკაფიო პასუხს. ალტერნატიულად სამართლებრივი სტანდარტები შეიძლება მკაფიო იყოს, მაგრამ ფაქტები იყოს სადავო. ამ მომენტისთვის მნიშვნელოვანია ადვოკატმა შეიმუშაოს მაქსიმალურად ბევრი სამართლებრივი არგუმენტი და ობიექტურად შეაფასოს ამ არგუმენტების სიძლიერე.

შემდეგი ეტაპია კლიენტის ინტერესების და მიზნების შესწავლა. ეს მოითხოვს ადვოკატისგან უფრო მეტი საბაზისო კითხვის დასმას ისეთ საკითხებზე, როგორც კლიენტის ბიზნესი, ურთიერთობები, შიშები, სურვილები, ამოცანები და ა.შ. ქვემოთ მოცემულია, ფულის გარდა, ბევრი სხვა შესაძლო ინტერესის ჩამონათვალი, რომელიც შესაძლოა ჰქონდეს კლიენტს:

- კონფიდენციალურობა
- ფიზიკური უსაფრთხოება
- რეპუტაციის შენარჩუნება
- მეორე მხარესთან კარგი ურთიერთობის შენარჩუნება
- დასაქმების გაგრძელება
- კლიენტის მცდელობის აღიარება
- სინანულის, თანაგრძნობის ან ბოდიშის გამომხატველი ფრაზების მიღება
- კლიენტის „დღე სასამართლოში“

- უზრუნველყოფა იმისა, რომ მეორე მხარემ მოუსმინოს კლიენტს და გაერკვეს მის პოზიციაში
- სახის შენარჩუნება
- მეორე მხარის საჯაროდ დამცირება ან შერცხვენა
- მოცემულ კულტურასთან, ოჯახთან ან ორგანიზაციასთან კუთვნილების სურვილი
- დამტკიცება იმისა, რომ კლიენტი მართალი იყო

ზოგიერთ შემთხვევაში ეს ინტერესები და მიზნები შესაძლოა მხარისთვის გაცილებით უფრო მნიშვნელოვანი იყოს ვიდრე ფული. მაგალითად, კლიენტის საქმე სამართლებრივი პერსპექტივიდან გამომდინარე შესაძლოა ძლიერი იყოს, მაგრამ კლიენტის ინტერესი შეძლება მდგომარეობდეს საჯარო კონფრონტაციის თავიდან აცილებაში. ან კლიენტს შესაძლოა სჭირდებოდეს საქმის სწრაფი გადაწყვეტა ფინანსური სირთულეების ან კომპანიისთვის დანესებული ვადების გამო, რაც კიდევ უფრო ზრდის დროული გადაწყვეტილების მნიშვნელობას ვიდრე მორიგების შედეგად მაქსიმალური თანხის მიღებას.

მეორე მნიშვნელოვანი ნაბიჯი მოლაპარაკებისთვის მოსამზადებლად არის იმის უზრუნველყოფა, რომ გესმოდეთ საბაზრო ურთიერთობები, რომელიც წარმოადგენს იმ კონტექსტს სადაც მოლაპარაკებებს აქვს ადგილი; მსგავსი საქმეების რა რაოდენობა იქნა მორიგებით დასრულებული ან გადაწყვეტილი სასამართლოების მიერ წარსულში; არსებობს თუ არა ჩვეულებრივი ანაზღაურების პროცესი ან გარკვეული დიაპაზონი მაინც მსგავს შემთხვევებში? იმის გარკვევა თუ რას აიტანს ბაზარი დაგეხმარებათ გახდეთ გაცილებით რეალისტური თქვენი მიზნების დასახვის პროცესში.

როგორც ამ თავში ზევით აღინიშნა, მას შემდეგ რაც შესწავლილი იქნება ფაქტები, სამართლებრივი ანალიზი, ინტერესები და ბაზარი ადვოკატი შეძლებს BATNA -ს გამოთვლას, რაც წარმოადგენს კლიენტისთვის მოლაპარაკების ხელშეკრულების საუკეთესო ალტერნატივას.

კლიენტის BATNA -ს გამოთვლის შემდეგ ადვოკატმა უნდა განიხილოს მისი საქმე მეორე მხარის ან მხარეების გადმოსახედიდან. შესაძლოა მეორე მხარეს სადავოდ მიაჩნია ფაქტები და თვლის, რომ თქვენი მხარე ან მეორე მხარე ცდება. შესაძლოა მეორე მხარეს

აქვს მნიშვნელოვანი ინტერესები, რომლებიც განაპირობებენ, რომ ჰქონდეს მას მორიგების სურვილი. გაითვალისწინეთ, რომ BATNA -ს გამოთვლა მეორე მხარისთვის ბუნებრივად უფრო სპეკულაციურია ვიდრე BATNA -ს გამოთვლა თქვენი მხარისთვის. ადვოკატს ჰყავს კლიენტი, რომელსაც შეუძლია საუბარი გულახდილად და კონფიდენციალურად მისი ინტერესების შესახებ, მაშინ როცა ადვოკატს არ შეუძლია ამდენივე ინფორმაციის გარკვევა მეორე მხარისგან. ამდენად ადვოკატი უნდა ესაუბროს კლიენტს და შესაძლოა სხვებსაც რათა გაარკვიოს, თუ რა მნიშვნელოვანი ინტერესები შეიძლება ამოძრავებდეს მეორე მხარეს. ასევე ძალიან მნიშვნელოვანია ადვოკატისთვის რომ გამოიტანოს დამოუკიდებლად დასკვნა ორივე მხარის პოზიციების სიძლიერის შესახებ. ადვოკატი BATNA -ს გამოთვლისას უნდა იყოს დამოუკიდებელი კლიენტის მიკერძოებული აზრისგან მისი საქმის სიძლიერესთან და საკუთარი პოზიციის “სისწორესთან“ დაკავშირებით.



გახსოვდეთ, რომ კლიენტი და ადვოკატი შეიძლება აღმოჩნდნენ ეგოცენტრიზმის და ზედმეტი თავდაჯერებულობის ზემოქმედების ქვეშ, როგორც აღნიშნულია ზევით ამ თავში.

მას შემდეგ რაც ზემოთ აღნიშნული ნაბიჯები იქნება გადადგმული ადვოკატმა საჭიროა შეიმუშაოს მოლაპარაკების სტრატეგია. სტრატეგია ფოკუსირებას უნდა აკეთებდეს იამზე, თუ როგორ იქნეს წარდგენილი მოცემული საქმე მეორე მხარისათვის. რა დათმობებზე შეუძლია თქვენს კლიენტს წასვლა; როგორია მნიშვნელოვანი ინტერესები; როგორია შესაძლო გამოსავალი; და როგორია BATNA /სარეზერვო ფასი. სტრატეგია შეიძლება დაიგეგმოს მოლაპარაკების ჟურნალის გვერდზე მოცემულ კითხვებზე პასუხების გაცემით, რომელსაც ეწოდება *მოლაპარაკების დაგეგმვა* და რომელიც ამ თავის ბოლოშია წარმოდგენილი. სტრატეგია უნდა განისაზღვროს კლიენტთან შეთანხმებით, რათა დავრწმუნდეთ რომ კლიენტს საინააღმდეგო არაფერი აქვს და კლიენტმა ადვოკატს უნდა მიანიჭოს სრული უფლებამოსილება რათა მან აწარმოოს მოლაპარაკებები სტრატეგიის შესაბამისად.

2. საწყისი ეტაპი

მოლაპარაკებების საწყისი ეტაპი ხშირად იგნორირებული ან უმნიშვნელოა. თუმცა ეს ეტაპი შესაძლოა გადამწყვეტი იყოს შემდგომი წარმატებისთვის. ამ ეტაპზე ადვოკატები უკავშირდებიან ერთმანეთს მოლაპარაკებასთან დაკავშირებული ფორმალობების განსახილველად, როგორცაა მაგალითად ექნება **თუ** არა ადგილი მოლაპარაკებებს მორიგებასთან დაკავშირებით და **როდის**, **სად** და **როგორ** უნდა განხორციელდეს აღნიშნული მოლაპარაკებები.

- **თუ** უნდა წარიმართოს მოლაპარაკებები
- **როდის** უნდა წარიმართოს მოლაპარაკებები
- **სად** უნდა წარიმართოს მოლაპარაკებები
- **როგორ** უნდა წარიმართოს მოლაპარაკებები

თუ

„თუ“ შეკითხვა — უნდა შედგეს თუ არა მოლაპარაკებები? – ძალზე მნიშვნელოვანია. ზოგიერთ შემთხვევაში მხარეს, რომელიც პირველი მოითხოვს მოლაპარაკების წარმოებას, შეიძლება ეს სისუსტის გამოვლინებად ჩაეთვალოს. თუ ესეა საქმე ადვოკატმა გულდასმით უნდა მოიფიქროს თუ როგორ წარადგინოს ეს მოთხოვნა. როგორც წესი, რაც უფრო ნაკლებად არის მხარე დაინტერესებული მოლაპარაკების წარმოებით, მით უფრო ძლიერად გამოიყურება ამ მხარის პოზიცია. ამგვარად, ზოგჯერ სასარგებლოა სცადოთ, რომ გამოიყურებოდეთ ისე თითქოს არ გაგაჩნიათ ინტერესი მოლაპარაკების მიმართ, მაგრამ მაინც დათანხმდეთ მასში მონაწილეობაზე.

როდის

დანარჩენი შეკითხვები ზოგჯერ უბრალო ფორმალობად მიიჩნევა. თუმცა, ისინი ასევე შეიძლება მნიშვნელოვანი იყოს. „როდის“ კითხვასთან დაკავშირებით მხარის ძლიერი ინტერესი დაუყოვნებელ მოლაპარაკებებში შეიძლება მიუთითებდეს საჭიროების დონეზე

ან უიმედობაზე. თუ მხარე გრძნობს, რომ მოლაპარაკებები დაუყოვნებლივ უნდა გაიმართოს ეს მხარე შეიძლება განიცდიდეს ფულის საჭიროებას. ან ის შეიძლება იდგეს მნიშვნელოვანი ვადის წინაშე. ან მას შეიძლება ჰქონდეს დავის განსაჯაროების შიში, რამაც შესაძლოა მას მნიშვნელოვანი ზიანი მიაყენოს. როგორც არ უნდა იყოს მიზეზი, მიზანშეწონილია გვახსოვდეს, რომ კლიენტი არ უნდა გამოიყურებოდეს ზედმეტად მონდომებული და დაინტერესებული მოლაპარაკებების დაუყოვნებელ გამართვაში.

სად

კითხვები **სად** და **როგორ** გაცილებით უფრო დახვეწილია მათი მნიშვნელობით. თუ მოლაპარაკებები წარმოებს თქვენი ადვოკატის ოფისში, თქვენ გაქვთ „საკუთარ მოედანზე“ ბრძოლის წარმოების უპირატესობა. თქვენ შესაძლოა თავს გაცილებით კომფორტულად გრძნობდეთ მაშინ როცა მეორე მხარე შეიძლება თავს გრძნობდეს უხერხულად უცხო გარემოში. უფრო მეტიც, ზოგიერთ კულტურებში შეიძლება ჩაითვალოს, რომ მხარე რომელიც მიდის მეორე მხარესთან გაცილებით მონდომებულია მიაღწიოს მორიგებას, რადგანაც დიდი მანძილი გაიარა. ამ მიზეზების გამო მოლაპარაკებები ზოგჯერ ნეიტრალურ ტერიტორიაზე იმართება, როგორებიცაა მაგალითად ადვოკატთა ასოციაციის ოფისი, სასამართლოს ცენტრი ან კერძო მედიაციის ცენტრი. შესაძლოა გარკვეული უპირატესობაც იყოს მეორე მხარის ოფისამდე მგზავრობაში, რაც მოგცემთ შესაძლებლობას უკეთესი წარმოდგენა შეიქმნათ მხარის რესურსების ან მოლაპარაკებების მიმართ მათი დამოკიდებულების შესახებ.

როგორ

კითხვა „როგორ“ უკავშირდება თავად მოლაპარაკების პროცესს. უნდა გაცვალოს თუ არა ორმა მხარემ ელ-ფოსტის მისამართები? უნდა აწარმოონ თუ არა მათ მოლაპარაკება ტელეფონით? უნდა აწარმოონ თუ არა მათ მოლაპარაკება პირისპირ? თუ პირისპირ უნდა აწარმოონ მოლაპარაკება უნდა ესწრებოდნენ თუ არა კლიენტები მოლაპარაკებებს? თუ თქვენი კლიენტი გაცილებით ძლიერია ფინანსურად ან ბუნებრივად თავდაჯერებული პიროვნებაა, მაშინ პირისპირ მოლაპარაკების წარმოება ორივე კლიენტთან შესაძლოა

მიზანშეწონილი იყოს. ან თქვენმა კლიენტმა შეიძლება შეძლოს თქვენთვის მნიშვნელოვანი ფაქტობრივი ინფორმაციის მონოდება მოლაპარაკებების პროცესში. ან შესაძლოა კლიენტს თავიდანვე ჰქონდა არარეალისტური მოლოდინი მორიგებასთან დაკავშირებით და მეორე მხარის ამბის მოსმენა შესაძლოა დაეხმაროს მას საკუთარი მოლოდინის ზომიერების ფარგლებში მოქცევაში.

აღნიშნულის საპირისპიროდ, თუ თქვენი კლიენტი დაშინებულია მეორე მხარის მიერ ან მეტად ემოციურია, მაშინ კლიენტის მონანილეობა პერსონალურ მოლაპარაკებებში თავიდან უნდა იქნეს აცილებული. თუ თქვენმა კლიენტმა შესაძლოა გასცემს მნიშვნელოვან ინფორმაცია ან გამოხატოს უსიყვო მინიშნება (როგორცაა შიშის ჩვენება), მაშინ შესაძლოა დაფიქრდეთ კლიენტის პერსონალური მონანილეობის თავიდან აცილებაზე მოლაპარაკებებში.

3. საინფორმაციო ეტაპი

საინფორმაციო ეტაპი იწყება როცა ორი მხარე იწყებს აქტიურ მოლაპარაკებებს უშუალოდ ან ადვოკატების მეშვეობით. ამ ეტაპზე ორივე მხარე ერთმანეთს აწვდის ინფორმაციას. ერთმა მხარემ შეიძლება დაიწყოს ფაქტების გადმოცემა ისე როგორც ეს მის კლიენტს ესმის, რასაც მოჰყვება კანონის მოკლე მიმოხილვა და მორიგების შეთავაზება. როგორც ზევით აღინიშნა, ეს შესაძლოა ჩაინეროს ელ -ფოსტის შეტყობინებაში ან წერილში ან შესაძლოა გადმოცემულ იქნეს სატელეფონო საუბარში. მაგრამ, სიმარტივისთვის ჩვენ დავუშვებთ, რომ აღნიშნულს ადგილი აქვს უშუალო პირისპირ დისკუსიაში. მას შემდეგ რაც პირველი მხარე წარმოადგენს ამ ინფორმაციას, მეორე მხარე მოიქცევა ისევე, განიხილავს ფაქტებს, კანონს და შემდეგ მიაწვდის მეორე მხარეს შეთავაზებას მორიგების შესახებ.

ფაქტების და კანონის განხილვისას მხარეებმა უნდა წარმოადგინონ ობიექტური დასაბუთება მორიგებასთან დაკავშირებით მათი პოზიციის შესახებ. მათ ლოგიკურად უნდა აჩვენონ თუ რატომ შეუძლიათ მათ საქმის მოგება, რატომ აქვთ უფლება მიიღონ ანაზღაურება ზიანისთვის ან რატომ არ არიან ვალდებული ანაზღაურონ ზიანი და რატომ არის მეორე მხარის პოზიცია სუსტი. ამ ეტაპზე ადვოკატებმა უნდა შეასრულონ დამაბალანსებელი ღონისძიებები, ეცადონ მიიღონ მაქსიმალური ინფორმაცია მეორე მხარის ინტერესების და BATNA -ს შესახებ და თან გამოავლინონ

მინიმალური ინფორმაცია მათი საკუთარი BATNA -ს შესახებ. მაგრამ, მათ მაინც უნდა უზრუნველყონ საკმარისი ინფორმაციის არსებობა მოლაპარაკებების გაგრძელების მიზნით.

მხარეებს შეთანხმებაში დაეხმარება ხშირი შესვენებები და მათ მიერ მოპოვებული სრული ინფორმაციის გათვალისწინება. მაგალითად, შესაძლოა მეორე მხარემ წარმოადგინა ზოგიერთი მნიშვნელოვანი მტკიცებულება, რომელიც არ იყო გათვალისწინებული თქვენი კლიენტის მიერ. შესაძლოა ეს მტკიცებულება ცვლის თქვენს შეფასებას სასამართლოში წარმატების ალბათობის შესახებ და ამგვარად ცვლის თქვენი კლიენტის BATNA -ს და სარეზერვო ფასს. თუ ეს ასეა, მაშინ თქვენ უნდა ხელახლა შეაფასოთ მოლაპარაკების თქვენი სტრატეგია. ან შესაძლოა მეორე მხარემ გამოავლინა, რომ მისი კომპანია განიცდის მნიშვნელოვან ზარალს სხვა წყაროებიდან და საჭიროებს სწრაფ გადაწყვეტას. მაშინ თქვენი კლიენტი იქნება უკეთეს პოზიციაში ვიდრე თქვენ გეგონათ და თქვენ შესაძლოა მოისურვოთ თქვენი მორიგების სტრატეგიის შესაბამის კორექტირება.

პროცესის განმავლობაში მნიშვნელოვანია მეორე მხარისთვის კითხვების დასმა. გამოიწვიეთ ისინი, რომ მათ განმარტონ საკუთარი პოზიციები ყველაფერთან დაკავშირებით, ვალდებულებიდან ზარალამდე. მნიშვნელოვანია სცადოთ პოზიტივის შენარჩუნება მაშინაც კი თუ მოვლენები თავიდანვე არახელსაყრელად მოსჩანს თქვენი კლიენტისთვის. ეცადეთ გამოიყენოთ პოზიტიური ფრაზები მუქარის ან ნეგატიური განცხადებების ნაცვლად.

ნეგატიური განცხადება: *“თუ თქვენ არ გსურთ პროდუქტის შესყიდვის გაგრძელება ჩემი კლიენტისგან ის სასამართლოში იჩივლებს და თქვენგან ამოიღებს ათასობით თანხას ზიანის ასანაზღაურებლად.”*

პოზიტიური განცხადება: *“მე შეიძლება შევძლო დათმობაზე წასვლა ჩვენს კომპენსაციაზე მოთხოვნასთან დაკავშირებით, თუ თქვენ განიხილავთ ბიზნესურთიერთობის გაგრძელებას”*

მიზანშეწონილია მეორე მხარე ვალაპარაკოთ მოლაპარაკების პროცესში. რაც უფრო მეტს ისაუბრებს ის, მით უფრო მეტი

ინფორმაციის გამჟღავნება შეუძლია მას. მოლაპარაკებების კარგი მწარმოებელი ყოველთვის ცდილობს მაქსიმალურად აქტიურ მოსმენას ამ ეტაპზე. თუმცა ასევე არსებობს უსიტყვო ინფორმაციის დიდი მოცულობა, რომელიც ხელმისაწვდომია მოლაპარაკებების მწარმოებლისთვის. აქ მოცემულია დასავლურ კულტურაში გავრცელებული უსიტყვო კომუნიკაციის ჩამონათვალი, რომელსაც ეწევა მხარე უნებლიედ, ისე რომ არც კი იცის:

- ზოგჯერ ადამიანები ჩაახველებენ ხოლმე ყელის ჩასანმენდად უშუალოდ მცდარი განცხადების გაკეთების წინ.
- სიტყვები, რომელთა გამოთქმა ხდება ნელა და ფრთხილად შესაძლოა მცდარი განცხადება იყოს.
- თუ გამომსვლელის ხმა მაღალია ან საუბარი სწრაფი, ის შეიძლება მიუთითებდეს მღელვარებას ან სტრესს.
- როდესაც ვინმე თვალებს იფშვნეტს ან სახეზე მოისვამს ხელს, ეს შესაძლოა მიუთითებდეს, რომ მოცემულ პირს არ შეუძლია ძღვენის აღება.
- გადაჯვარედინებული ხელები და ფეხები მიუთითებს, რომ ადამიანი თავის დაცვას ცდილობს და ფრთხილია.
- თითებით მაგიდაზე კაკუნი ხშირად მოუთმენლობის მაჩვენებელია.
- ოფლიანობა და თვალების ხშირი ხამხამი ნერვულობის ან დაძაბულობის ნიშანია;
- თუ ადამიანი სავარძელში „გადაწვება“, ეს შეიძლება იყოს ნიშანი იმისა რომ ის თავდაჯერებულია.
- თუ მოსაუბრე იყენებს ზევით აწეულ ხელებს, ეს ნიშნავს რომ მოსაუბრეს სურს გამოჩნდეს გულწრფელი და გულახდილი.⁷⁸

ეს ნიშნები შეიძლება იყოს ან არ იყოს ზუსტი ქართული კულტურისთვის. მთავარია ის, რომ მოლაპარაკების მწარმოებელი ყურადღებას უნდა ამახვილებდეს კომუნიკაციის უსიტყვო ნიშნებზე, რომლებიც რელევანტურია მეორე მხარის კულტურისთვის.

78 Patterson et al., *იბ. ზევით 4*, at 35.

4. დისტრიბუციული /ინტერესზე დამყარებული ეტაპი.

მას შემდეგ რაც მხარეებს მიეცემათ ფაქტების, კანონმდებლობის ანალიზის, მათი პოზიციების და ინტერესების წარდგენის შესაძლებლობა, იწყება დისტრიბუციული / ინტერესზე დამყარებული ეტაპი. ეს არის ეტაპი, როცა მხარეები თავიდან ეძებენ შესაძლო ინტერესზე დამყარებულ გადანყვეტას და თუ არცერთი ხელმისაწვდომი არ არის, მაშინ მიჰყვებიან დისტრიბუციულ გადანყვეტას. როგორც ზემოთ ინტერესზე დამყარებული მოლაპარაკებების შესახებ თავში დეტალურადაა აღწერილი, ბევრი სხვადასხვა საკითხია დასამახსოვრებელი.



გახსოვდეთ: ადამიანები განაცალკევით პრობლემებისგან; ფოკუსირებული იყავით ინტერესებზე და არა პოზიციებზე; შეიმუშავეთ ვარიანტები ორმხრივი სარგებლისთვის და მოითხოვეთ ობიექტური კრიტერიუმების გამოყენება.

თუ კონკრეტული მოლაპარაკება არ არის ისეთი ტიპის, რომელიც მოითხოვს დისტრიბუციულ მიდგომას, როგორცაა მაგალითად ბაზარში სურსათის ყიდვა, თავდაპირველად ინტერესზე დამყარებული მიდგომა უნდა იქნეს გამოყენებული. თუ ყველა შესაძლო ინტერესზე დამყარებული მიდგომა მორიგებასთან დაკავშირებით ამონურულია, მაშინ მხარეებს შესაძლოა სურდეთ ბოლო ცდის განხორციელება დისტრიბუციული მოლაპარაკების საშუალებით.

5. დასკვნითი ეტაპი

მას შემდეგ რაც მოლაპარაკების პროცესში მიღწერულ იქნება შეთანხმება უზრუნველყავით მიღწერული პირობების წერილობით ასახვა დაუყოვნებლივ. ადამიანების მეხსიერება უფერულდება და თუ მხარეები დაელოდებიან ხელშეკრულების პირობების დამახსოვრებას, მათ შორის შესაძლოა მოგვიანებით უთანხმოება წარმოიშვას კონკრეტულ საკითხებთან დაკავშირებით. უფრო მეტიც,

თუ მხარეებს მიეცემათ ბევრი დრო, მათ შესაძლოა გადახედონ საკუთარ დათმობებს და სცადონ მოლაპარაკება მათი პირობების უკეთესობისკენ შეცვალონ. აღნიშნულის თავიდან ასაცილებლად მხარეები ყოველთვის ცდილობენ მზად იყვნენ ხელშეკრულების ძირითადი პირობების დასაწერად და ხელმოსაწერად. და შემდგომ, უახლოეს მომავალში, მომზადდება საბოლოო პირობები როცა იურისტებს ექნებათ სათანადო სამართლებრივი ფორმატი გამოყენების შესაძლებლობა.

ამასთან ერთად მნიშვნელოვანია არ დაინყოთ აღტაცებული შეძახილები ან თქვათ მსგავსი ფრაზები: „ეს ყველაფერი უკეთესად გამოვიდა ჩემთვის ვიდრე მე მეგონა რომ გამოვიდოდა“. ასეთმა გამონათქვამმა შესაძლოა შექმნას უარყოფითი დამოკიდებულება მხარეებს შორის და პოტენციურად ჩაშალოს ხელშეკრულება.

ახლა როცა ბევრი თეორია და დეტალი გვაქვს განხილული მოლაპარაკების შესახებ, ეს თავი გვანვდის დამატებით სავარჯიშოს მოლაპარაკებებთან დაკავშირებით.

სავარჯიშო – მოლაპარაკების მაგალითი 1: ყვარლის ხე – ტყის გადამამუშავებელი კომპანია

თქვენ ხართ ადვოკატი, რომელიც წარმოადგენს ყვარლის ხე-ტყის გადამამუშავებელ კომპანიას (KTC). ყვარლის ხე-ტყის გადამამუშავებელი კომპანია (KTC) ცდილობს ნებართვის მიღებას კავკასიონის მთების უბანზე, რომელიც არ არის დაცული როგორც ეროვნული პარკი. მიმდინარეობს დავა თუ ყოველწლიურად რა მოცულობის ხე-ტყის გამოტანის უფლებას მისცემს მთავრობა ყვარლის ხე – ტყის გადამამუშავებელ კომპანიას (KTC). თქვენ გსურთ მომგებიანი გარიგების მოპოვება თქვენი კლიენტისთვის, მაგრამ თქვენ ასევე გესმით, რომ მოგინევთ გარკვეულ კომპრომისზე წასვლა მიზნის მისაღწევად. ყვარლის ხე-ტყის გადამამუშავებელი კომპანია (KTC) განიჭებთ ფართო უფლებამოსილებას და ძალაუფლებას დაასრულოთ ხელშეკრულების გაფორმება მასთან წინასწარი კონსულტაციის გარეშე.

თქვენი მიზანია უზრუნველყოთ, რომ: 1) ყვარლის ხე-ტყის გადამამუშავებელმა კომპანიამ (KTC) შეძლოს მინიმუმ 13,000 კუბური მეტრი მასალის მოჭრა წელიწადში, 2) ყვარლის ხე-ტყის გადამამუშავებელ კომპანიას (KTC) ჰქონდეს ექსკლუზიური უფლება ხე-ტყის დასამუშავებლად ამ რეგიონში სულ მცირე ხუთი წლით, 3) მთავრობამ არ დააკისროს ყვარლის ხე-ტყის გადამამუშავებელ კომპანიას (KTC) პასუხისმგებლობა ტყის დამუშავების შედეგად მიყენებული ნებისმიერი ზიანისთვის.

თქვენთვის ცნობილი გახდა რომ მთავრობა აპირებს თქვენი ზოგიერთი მიზნის შესრულებას, მაგრამ ასევე ითხოვს შემდეგს: ყვარლის ხე-ტყის გადამამუშავებელმა კომპანიამ (KTC) უნდა 1) ჩაანაცვლოს ყოველი მოჭრილი ხე ახალი ხის დარგვით, 2) გამოყოს \$ 10,000 ტყის კონსერვაციის პროგრამებისთვის ამ რეგიონში, 3) საშუალება მისცეს სხვა კომპანიებს აწარმოონ ხე-ტყის დამუშავების სამუშაოები სამი წლის შედეგ და 4) აიღოს პასუხისმგებლობა შეზღუდულ ზიანზე თუ ის ვერ შეძლებს ხეების დარგვას ხელშეკრულების შესაბამისად ან ნებისმიერ სხვა ზიანზე მათი საბოლოო ხელშეკრულების დარღვევის გამო.

თქვენ არ მიიჩნევთ მიუღებლად არცერთ ჩამოთვლილ მოთხოვნას, თუმცა ყვარლის ხე-ტყის გადამამუშავებელ კომპანიას (KTC) სურს თავი აარიდოს ყველზე მეტად მესამე მოთხოვნას. თქვენ ასევე იცით რომ სხვა ხე-ტყის გადამამუშავებელი კომპანიებიც აწარმოებენ მოლაპარაკებებს მთავრობასთან. თუ თქვენ ვერ მიაღწევთ შეთანხმებას დროულად, სხვა კომპანიამ შეიძლება გააფორმოს მთავრობასთან ხელშეკრულება, რის გამოც ის მიიღებს ხე-ტყის დამუშავების ექსკლუზიურ უფლებას რეგიონში.

- როგორ უნდა წარმართოთ მოლაპარაკებები? პირველი შეთავაზება თქვენ უნდა გააკეთოთ თუ არა? უნდა შეიცავდეს თუ არა თქვენი შეთავაზება ზოგიერთ კონცესიას, რომელიც თქვენი აზრით (მაგრამ არ შეგიძლიათ დაადასტუროთ) სურს მთავრობას?
- არსებობს თუ არა საერთო ინტერესები თქვენსა და მთავრობას შორის? თუ არსებობს რომელია ისინი?
- არსებობს თუ არა განსხვავებული ინტერესები თქვენსა და მთავრობას შორის? თუ ასეა რომელია ისინი?
- არის თუ არა ზოგიერთი ინტერესი სხვაზე უფრო მნიშვნელოვანი?
- როგორ განახორციელებთ ორივე მხარის ინტერესებს? როგორ წარუდგენთ ამ იდეას მეორე მხარეს?

სავარჯიშო – მოლაპარაკების მაგალითი 2: Bono Water

ამ შემთხვევაში სტუდენტები უნდა გაიყონ მცირე ჯგუფებად და ისინი უნდა წარმოადგენდნენ ან კორპორაცია Bono Water -ს (BWC) ან სალომე გ-ს, -ს პროფკავშირის თავმჯდომარეს.

კორპორაცია Bono Water (BWC), მულტინაციონალური კორპორაციაა, რომლის სათავე ოფისი პარიზში მდებარეობს. ის მსოფლიოში ჩამოსხმული წყლის უდიდესი მწარმოებელი და გამყიდველია. BWC-საქართველო კორპორაციის 100%-იან მფლობელობაში არსებული შვილობილი კომპანიაა, რომელშიც დაახლოებით 200 ადამიანია დასაქმებული. ახლახან BWC კორპორაციამ შენიშნა, რომ საქართველოში არსებული საწარმოს პროდუქტიულობა მნიშვნელოვნად დაეცა. ამ მიზეზის გამო კორპორაციამ პარიზიდან თბილისში გამოგზავნა ბ-ნი ლუპი, რომელსაც უნდა გამოეძებნა ფულის დაზოგვის გზები. ბ-ნმა ლუპმა გადაწყვიტა ხარჯების შემცირება BWC – საქართველოში წყლის კვლევის დეპარტამენტში ექვს ძირითად თანამშრომელთან ხელშეკრულების შეწყვეტით. პარასკევს შუა დღეზე (ორი კვირის წინ) მან ექვსი თანამშრომლიდან თითოეულს გაუგზავნა წერილი, რომლითაც ატყობინებდა მათი კომპანიიდან დაუყოვნებელი გათავისუფლების შესახებ, რომელიც ძალაში შედიოდა მომდევნო ორშაბათს დილით და ატყობინებდა მათ საბოლოო ანგარიშსწორების თანხის შესახებ. ბ-ნი ლუპის წერილი განმარტავდა, რომ თანამშრომლების სამსახურიდან გათავისუფლება განპირობებული იყო მათი დაბალი შრომის ნაყოფიერებით და ბიუჯეტის შემცირების ღონისძიებებით, რომელთა განხორციელებაც გადაწყდა პარიზში მდებარე სათავე ოფისის მიერ. წერილებში დაგროვილ საპენსიო თანხასთან და სხვა გადახდებთან ერთად, რომლებიც გათვალისწინებული იყო კორპორაცია BWC -ის სამუშაო წესებით თანამშრომლებს პირდებოდნენ საკმაოდ მნიშვნელოვან კომპენსაციას.

მომდევნო ორშაბათს საქართველოს მშრომელთა ფედერაციის მიერ (FGW) საყოველთაო გაფიცვა გამოცხადდა BWC-საქართველოს წინააღმდეგ. მიუხედავად იმისა რომ BWC -საქართველოს თანამშრომლებს შექმნილი აქვთ მათი მცირე კავშირი – BWC პროფკავშირი (BWC-EU) და ის არ არის FGW -ს წევრი. BWC – საქართველოს მუშების უმრავლესობა შიშობს პიკეტის ხაზის გადაკვეთას და სამუშაოდ გასვლას. BWC-EU -ს

თავმჯდომარეობს სალომე გ. რომელიც უკვე 15 წელია მუშაობს კომპანიაში და მოიაზრება მენეჯმენტში მნიშვნელოვან პოზიციაზე მისი ამ პოსტზე მუშაობის ვადის ამონურვის შემდეგ. ის მოქმედებს როგორც გათავისუფლებული თანამშრომლების და პროფკავშირის წარმომადგენელი დავის დროს.

BWC-საქართველოს ზიანი ადგება გაფიცვით და წარმოებული საინფორმაციო კამპანიით. ბევრი თანამშრომელი არ არის სამსახურში ამიტომ სამუშაოს შესრულება არ ხდება. ამასთან ერთად, BWC – საქართველოს ზოგიერთი ადგილობრივი კლიენტი შიშობს კომპანიასთან ბიზნესის წარმოებას ცუდი საინფორმაციო კამპანიის გამო. ადგილობრივ გაზეთში ბოლო დროს გამოქვეყნებულ სტატიაში აღნიშნული იყო რომ BWC – საქართველო თავის თანამშრომლებს უსამართლოდ ექცეოდა.

BWC – საქართველომ გადანყვიტა გაეგზავნა მოლაპარაკების საუკეთესო მწარმოებელთა ჯგუფი სალომე გ-სთან და მის კოლეგებთან შესახვედრად დავის სწრაფად გადასაწყვეტად. ორივე მხარეს ესმის, რომ მათ ინტერესებში არ შედის გაფიცვის დიდი ხნით გაგრძელება.

მოლაპარაკებების მწარმოებელ თითოეულ გუნდს შეიძლება მიეცეს საიდუმლო ინფორმაცია იქიდან გამომდინარე თუ რომელ მხარეს წარმოადგენს. საიდუმლო ინფორმაციის მიღების შემდეგ გუნდებს სთხოვენ მოლაპარაკებების წარმოებას მეორე მხარესთან, რათა მიღწეულ იქნეს შეთანხმება თუ ეს შესაძლებელია.

მოლაპარაკების მაგალითი 3: რამბოდია და გაერთიანებული ერების ორგანიზაცია

რამბოდია აფრიკის სამხრეთ -აღმოსავლეთში მდებარე ქვეყანაა. 80-იან წლებში კომუნისტი პარტიზანების ჯგუფმა წითელმა ლეგიონმა წარმატებით წარმოებული ომის შედეგად მემარჯვენე მთავრობის წინააღმდეგ გაიმარჯვა და მოიპოვა კონტროლი ქვეყანაზე დაახლოებით ოთხი წლის განმავლობაში. ხელისუფლებაში ყოფნის პერიოდში წითელ ლეგიონს ბრალად წაუყენეს რამდენიმე სამხედრო დანაშაულის ჩადენა და ასევე დანაშაული კაცობრიობის წინაშე მათ შორის გენოციდი და ქალებისა და ბავშვების მასობრივი მკვლელობები. წითელი ლეგიონი საბოლოოდ დამარცხებულ იქნა საერთაშორისო სამხედრო ძალების კოალიციის და წითელი ლეგიონის ფრაქციის, რამბოდის სახალხო პარტიის მიერ, რომელიც ამჟამად იმყოფება ხელისუფლებაში. ქვეყნის პრეზიდენტია ბუ ბენი, რომელიც წითელი ლეგიონის რეგიონული სამხედრო მეთაური იყო, მაგრამ შემდეგ გამოეყო ლეგიონს და შექმნა რამბოდის სახალხო პარტია. საერთაშორისო თანამეგობრობამ უარი თქვა ბუ ბენის ახალი მთავრობის აღიარებაზე და მისთვის საერთაშორისო დახმარების განევაზე თუ არ იქნებოდნენ გასამართლებული რამბოდიაში მიმდინარე ომზე პასუხისმგებელი პირები.

ეს მოლაპარაკება მიმდინარეობს რამბოდის მთავრობასა და გაერთიანებული ერების ორგანიზაციას შორის და ეხება იმას თუ რა ფორმით უნდა წარიმართოს სამხედრო დამნაშავეების სასამართლო პროცესი. დრო მნიშვნელოვანია რადგან შეთანხმება აუცილებელია ორივე მხარისთვის. გაერთიანებული ერების ორგანიზაცია აცნობიერებს, რომ ყველაზე დიდი დამნაშავეები, წითელი ლეგიონის ლიდერები, ამასობაში ბერდებთან და შეიძლება მიაღწიონ ხანდაზმულ ასაკს და დაიხოცონ სანამ აღსრულდება მართლმსაჯულება. რამბოდის მთავრობას სურს სწრაფი შეთანხმება, რამდენადაც მათ სჭირდებათ უცხოეთის დახმარება რათა განავითარონ ქვეყანა, რომელიც სერიოზული ფინანსური და ჰუმანიტარული კრიზისის წინაშე დგას.

მოლაპარაკების პროცესში მოსაგვარებელი საკითხებია:

სასამართლოს შემადგენლობა: მხარეები შეთანხმდნენ რომ სასამართლო პროცესში მონაწილეობას მიიღებს 12 მოსამართლე. მოლაპარაკების შედეგად უნდა გადაწყდეს საიდან იქნებიან

მოსამართლეები, რამბოდიიდან თუ სხვა ქვეყნებიდან ან როგორც რამბოდიიდან ისე უცხო ქვეყნებიდან. სხვა ქვეყნები, რომლებიც შეთანხმდნენ მოსამართლეების გამოგზავნაზე არიან: ჩინეთი, რუსეთი, ჩრდილოეთ კორეა, პოლონეთი, საქართველო და ამერიკის შეერთებული შტატები.

ბრალდების მხარე: მხარეები უნდა შეთანხმდნენ თუ ვინ წარმოადგენს ბრალდების და დაცვის მხარეებს, პროკურორები და ადვოკატები იქნებიან რამბოდიიდან თუ უცხო ქვეყნებიდან. ოთხი პროკურორი უნდა იყოს არჩეული რამბოდიიდან ან ზემოთ ჩამოთვლილი სხვა ქვეყნებიდან ან როგორც რამბოდიიდან ისე უცხო ქვეყნებიდან. ოთხი პროკურორიდან ერთი უნდა იყოს არჩეული წამყვან პროკურორად.

პროცედურები: თქვენ უნდა აწარმოოთ მოლაპარაკებები მოსალოდნელი სასამართლო პროცესების ძირითად ასპექტებთან დაკავშირებით:

1) ექნება თუ არა ტრიბუნალს ძალაუფლება დაკითხოს ყველა მოწმე და ყველა ბრალდებულს წაუყენოს ბრალი, რომელსაც ის მიიჩნევს საჭიროდ?

2) რა უნდა იყოს მაქსიმალური სასჯელი რომელსაც სასამართლო გამოიტანს ბრალდებულთა მიმართ:

- პატიმრობა არაუმეტეს 5 წლისა
- პატიმრობა არაუმეტეს 10 წლისა
- პატიმრობა არაუმეტეს 20 წლისა
- სამუდამო პატიმრობა
- სიკვდილით დასჯა

ი. მოლაპარაკება პრაქტიკაში

1. სამუშაო ცხრილი: მოლაპარაკების დაგეგმვა

ქვემოთ მოცემულია მოლაპარაკების წარმოების ჟურნალი ნებისმიერი მოლაპარაკებისთვის:

- პრობლემების მოკლედ გადმოცემა.
- რა დამატებითი ინფორმაციაა საჭირო ფაქტების / საკითხების გასარკვევად ან სიღრმისეულად შესასწავლად?
- რა არის თქვენი მიზანი (დაუსვით თავს შეკითხვა რისი მიღწევა მსურს)?
- როგორია თქვენი ინტერესები (დაახარისხეთ ისინი პრიორიტეტულობის მიხედვით)?

- როგორია თქვენი BATNA და მდგრადობის/წინააღმდეგობის წერტილი?
- როგორია მეორე მხარის მიზანი?
- როგორია მეორე მხარის ინტერესები (დაახარისხეთ ისინი სავარაუდო პრიორიტეტების მიხედვით)?
- რა სტრატეგიას გამოიყენებთ მოლაპარაკებებში?

**2. სამუშაო ცხრილი: მოლაპარაკებებში
მონაწილეობა (ზოგადი პრობლემები)**

პრობლემა	რა სურს ჩემ მხარეს	რას დათანხმდება ჩემი მხარე
პრობლემა	რა სურს მეორე მხარეს	რას დათანხმდება მეორე მხარე

**3. სამუშაო ცხრილი: მოლაპარაკებებში
მონაწილეობა (პრობლემების ადვოკატირება)**

ჩემი მხარის პრობლემები	მხარდამჭერი არგუმენტები	სანინაალმდეგო არგუმენტები
მეორე მხარის პრობლემები	მხარდამჭერი არგუმენტები	საპირისპირო არგუმენტები

4. სამუშაო ცხრილი: მოლაპარაკებაში მონაწილეობა (ინტერესზე დამყარებული სტრატეგიები)

- გაითვალისწინეთ თუ არა მეორე მხარის პერსპექტივა? შეატყობინეთ თუ არა მეორე მხარეს რომ თქვენ ითვალისწინებთ მის პოზიციას?
- ჩართეთ თუ არა მეორე მხარე თქვენი ანალიზის პროცესში?
- მიეცით თუ არა მეორე მხარეს სახის შენარჩუნების შესაძლებლობა?
- გაითვალისწინეთ თუ არა ორივე მხარეს არსებული ემოციები?
- მოისმინეთ თუ არა ყურადღებით ყველაფერი რასაც მეორე მხარე ამბობს (სიტყვიერი და არასიტყვიერი)?
- აქვს თუ არა ორ მხარეს მსგავსი ინტერესები? რომელია ისინი?
- განსხვავებულ ინტერესებს მივყავართ თუ არა შესაძლო შეთანხმებამდე? თუ ასეა როგორ?

- სცადეთ თუ არა გადანყვეტილების შემუშავება მეორე მხარესთან ერთად?
- გიფიქრიათ თუ არა თქვენი საუკეთესო ვარიანტების წარდგენა სხვა გაცილებით უფრო ექსტრემალურ (უკიდურეს) ვარიანტებთან ერთად?
- იყენებთ თუ არა მისაღებ და ობიექტურ კრიტერიუმებს?

**5. სამუშაო ცხრილი: მოლაპარაკებაში
მონაწილეობა (გადანყვეტასთან დაკავშირებული
სამუშაო ცხრილი)**

პრობლემა	ჩვენი პოზიცია ან შეთავაზება	მათი პოზიცია ან შეთავაზება

**6. სამუშაო ცხრილი: მოლაპარაკებაში
მონაწილეობა (შეთანხმება)**

პრობლემა	გადაწყვეტის პირობები

7. სამუშაო ცხრილი: მოლაპარაკებასთან დაკავშირებული დაკვირვებები

- იყავით თუ არა სრულყოფილად მომზადებული? არის თუ არა რამე ისეთი რასაც სხვაგვარად გააკეთებდით მოსამზადებელ ეტაპზე?
- შეცვალეთ თუ არა თქვენი BATNA ან სარეზერვო ფასი ნებისმიერ დროს მოლაპარაკების პროცესში?
- რამდენად ეფექტური იყავით როგორც ადვოკატი?
- რამდენად ეფექტური იყო მეორე მხარე როგორც ადვოკატი?
- მიაღწიეთ თუ არა თქვენს მიზანს?

- მიაღწია თუ არა მეორე მხარემ თავის მიზანს?
- რას გააკეთებდით სხვაგვარად, რომ შეგეძლოთ ყველაფრის თავიდან დაწყება?
- რა სტრატეგია მუშაობს კარგად თქვენთვის?
- რომელი სტრატეგია არ მუშაობს თქვენთვის კარგად?
- იყო თუ არა მეორე მხარის მიერ გამოყენებული რომელიმე სტრატეგია რაც განსაკუთრებულად ეფექტიანი აღმოჩნდა?

თავი 3 – მედიაცია



“გველსა ხვრელით ამოიყვანს ენა ტკბილად მოუბარი“

ა. რა არის მედიაცია

1. შესავალი

მედიაცია ზოგადად შეიძლება განისაზღვროს როგორც მოლაპარაკების პროცესის დახმარება ან ხელშეწყობა.⁷⁹ მედიაცია ჩვეულებრივ მოიცავს დავის ორ ან მეტ მხარეს, რომლებიც ცდილობენ დავის გადაწყვეტას მესამე მხარის, მედიატორის, დახმარებით, რომელიც ნეიტრალურია მხარეების და შედეგის მიმართ. მედიატორს არ გააჩნია გადაწყვეტის ვალდებულების დაკისრება. უფრო მეტიც, მხარეები ინარჩუნებენ უფლებამოსილებას დავის გადაწყვეტასთან დაკავშირებით. თუ მხარეებს არ სურთ დავის გადაწყვეტა ან ვერ თანხმდებიან, მაშინ დავა ვერ გადაწყდება მათ შორის მედიატორის მცდელობის მიუხედავად. არბიტრაჟის ან სასამართლო პროცესისგან განსხვავებით მედიატორს შეუძლია მხარეებისთვის მხოლოდ გადაწყვეტასთან დაკავშირებით რჩევის მიწოდება.

⁷⁹ Patterson et al., *იხ. ზევით* 4, at 53. მედიაცია ასევე განსაზღვრულია როგორც ‘პროცესი, რომელშიც ჩართული მიუკერძოებელი მხარე ეხმარება მოლაპარაკების მწარმოებელ ორ ან მეტ მხარეს პრობლემური საკითხების განსაზღვრაში და შემდეგ ორმხრივად მისაღები წინადადებების შემუშავებაში პრობლემების მოსაგვარებლად.’ ALFINI ET AL., *MEDIATION THEORY AND PRACTICE* (1st ed. Mat thew Bender 2001), *cited in* Steven Austermilller, *Mediation in Bosnia and Herzegovina: A Second Application*, 9 *YALE HUMAN RIGHTS & DEVELOPMENT LAW JOURNAL* 132, 141 (2006).

მედიაციის პროცესში მედიატორი ჩვეულებრივ: 1) უსმენს თითოეულ მხარეს, 2) მოუწოდებს ორივე მხარეს მოუსმინონ ერთმანეთს და გაითვალისწინონ დათმობაზე წასვლის შესაძლებლობა, 3) ეხმარება მხარეებს შემოქმედებითი გადაწყვეტილებების ძიებაში, 4) ეხმარება მხარეებს ფაქტებში და კანონმდებლობაში გარკვევაში ნეიტრალური მხარის გადმოსახედიდან და საჭიროების შემთხვევაში, 5) ეხმარება მხარეებს დავის გადაწყვეტასთან დაკავშირებული ხელშეკრულების კონკრეტული პუნქტების შემუშავებაში.

წლების განმავლობაში ტერმინები *მედიაცია* და *მორიგება* ერთმანეთში ერეოდათ სამართლის დაიურისპრუდენციის ექსპერტებს და მკვლევარებსაც კი. დღეს *მედიაცია* და *მორიგება* ხშირად გამოიყენება ერთმანეთის სანაცვლოდ ერთი და იმავე პროცესზე საუბრისას. მიუხედავად ზოგიერთის მცდელობისა, ამ ტერმინებს შორის გაეწვლი გარკვეული ზღვარი, არ არსებობს საერთაშორისო სამართლებრივი პრინციპი, რომელიც განსაზღვრავდა განსხვავებას ამ ორ ტერმინს შორის.⁸⁰

მიუხედავად იმისა რომ ტერმინი *მედიაცია* აღიარებულია საერთაშორისო მასშტაბით, ტერმინი *მორიგება* ყველაზე გავრცელებულია საერთაშორისო დოკუმენტებში. მაგალითად გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის (UNCITRAL) მოდელური კანონმდებლობა საერთაშორისო სავაჭრო მორიგების შესახებ (UNCITRAL -ის კანონი მორიგების შესახებ)⁸¹ იყენებს ტერმინს „მორიგება“ ყველა

80 ავსტრალიის დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ეროვნული საკონსულტაციო საბჭოს თანახმად (NADRAC) არსებობს მნიშვნელოვანი დაბნეულობა როგორც ავსტრალიაში ისე ნებისმიერ სხვა ქვეყანაში აღნიშნული ტერმინების გამოყენებასთან დაკავშირებით. იხ. NADRAC -ის ძირითადი ტერმინოლოგიის განმარტებითი დოკუმენტი , რომელიც ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე: <http://www.nadrac.gov.au/agd/www/Disputeresolutionhome.nsf/Page/RWP7E251CA71B8E7700CA256BD100135550?OpenDocument> (უკანასკნელი განახლების თარიღი: 19 ოქტომბერი, 2008).

81 UNCITRAL MODEL LAW ON INTERNATIONAL COMMERCIAL CONCILIATION, U.N. GAOR, 57th Sess., Supp. No. 17, U.N. Doc. A/57/17, Annex I, მუხ. 9 (2002) ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე: <http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/ml-conc/ml-conc-e.pdf> (უკანასკნელი განახლების თარიღი: 19 ოქტომბერი, 2008) [შემდეგში UNCITRAL- ის მოდელური კანონი მორიგების შესახებ]. UNCITRAL- ის მოდელური კანონი მორიგების შესახებ არის გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის მიერ მედიაციის და დავების გადაწყვეტის non-contentious მეთოდების მიმართ არსებული მზარდი ინტერესის აღიარება. Luis M. Diaz & Nancy A. Oretskin, *The U.S. Uniform Mediation Act and the Draft UNCITRAL Model Law on International Commercial Conciliation*, in INTERNATIONAL BUSINESS LITIGATION AND ARBITRATION 2002, at 791, 797 (PLI Litig. & Admin. Practice Course, Handbook Series, Order No. H0- 00GP, 2002). ის ასევე წარმოადგენს სხვადასხვა ქვეყნებისთვის მოდელური მედიაციის წესების მიწოდების მცდელობას განსაკუთრებით ახლად განვითარებადი კომერციული დავების სფეროებში მაგალითად ინტერნეტ- დავების სფეროში. GUIDE TO ENACTMENT AND USE OF THE UNCITRAL MODEL LAW ON INTERNATIONAL COMMERCIAL CONCILIATION, ¶ 17 (UNCITRAL 2002) [შემდეგში UNCITRAL -ის მორიგების სახელმძღვანელო]. ამ წიგნის ავტორის გამოცდილებით

საქმის წარმოების მიმართ, სადაც ნეიტრალური პირი ეხმარება მხარეებს შეთანხმების მიღწევაში მათ შორის მედიაციის პროცესის საშუალებით.⁸² საპირისპიროდ, ტერმინი მედიაცია ყველაზე ხშირად გამოიყენება ამერიკის სამართლებრივ სისტემაში სადაც ტერმინი „მორიგება“ თითქმის ამოღებულია სარგებლობიდან. ამის მაგალითი შეიძლება იყოს ამერიკის მოდელური აქტი მედიაციის შესახებ.⁸³

ორივე ტერმინი ეხება მოლაპარაკების პროცესს, რომელიც მიმდინარეობს ნეიტრალური მესამე მხარის ხელშეწყობით. სხვადასხვა ქვეყნებში და განსხვავებული ტრადიციების პირობებში მნიშვნელოვანი ვარიაციები შეიმჩნევა ამ პროცესში ან ნეიტრალური მხარის მონაწილეობის ხარისხში.⁸⁴ ზოგიერთი ტრადიციის მქონე ქვეყანაში ნეიტრალურ მხარეს ეძლევა თავისუფლება აქტიურად შეუწყოს ხელი დავის გადაწყვეტას მხარეებთან კერძო შეხვედრებით (რასაც ეწოდება „თათბირი“) და კონკრეტული გადაწყვეტების შეთავაზების მეშვეობით.⁸⁵ სხვა ტრადიციების მქონე ქვეყნებში

UNCITRAL- ის მოდელურმა კანონმა მორიგების შესახებ მოიპოვა საყოველთაო აღიარება და ბევრი განვითარებადი ქვეყანა მას იყენებს და განიხილავს როგორც მისაღებ მოდელს. ეს შესაძლოა განპირობებული იყოს იმ ფაქტით, რომ UNCITRAL- ის მუშა ჯგუფი რომელიც მისი შემუშავებით იყო დაკავებული შედგებოდა სხვადასხვა ქვეყნების და სამართლებრივ ტრადიციების წარმომადგენლებისგან.

82 UNCITRAL Conciliation Guide, *იხ. ზეით* 81, at ¶ 7; Diaz & Oretskin, *იხ. ზეით* 81, at 797.

83 UNIFORM MEDIATION ACT (შეიცვალა 2003 წელს), ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე: <http://www.law.upenn.edu/bll/ulc/mediat/2003finaldraft.pdf> [შემდეგში UMA]. ეს იყო თანამშრომლობის შედეგი მოდელური სახელმწიფო კანონების შესახებ კომისართა ეროვნული კონფერენციის მოდელური კანონის კომისიასა (NCCUSL) და ამერიკის იურისტთა ასოციაციის კანონპროექტების შემუშავების კომიტეტს შორის. *იხ. Diaz & Oretskin, იხ. ზეით* 87, at 793. მისი დასრულება და დამტკიცება მოხდა 2001 წელს. UMA-ს მიზანია ამერიკის შეერთებული შტატების მასშტაბით მედიაციის კანონების ერთიანი მოდელის უზრუნველყოფა. UMA-ს Prefatory Note მიუთითებს რომ ამერიკის შეერთებულ შტატებში მედიაციაზე მოქმედი სამართლებრივი წესები შეიძლება მოდიხებულ იქნეს 2,500 – ზე მეტ ნორმატიულ აქტში, რომელთაგან ბევრი შეიძლება ჩანაცვლებულ იქნეს ამ აქტის მიერ. UMA, at Prefatory Note, § 3. ამერიკის ცხრა შტატში (ილინოისი, აიოვა, ნებრასკა, ნიუ ჯერსი, ოჰაიო, სამხრეთი დაკოტა, იუტა, ვერმონტი და ვაშინგტონი) და კოლუმბიის ოლქში უკვე მიღებულ იქნა UMA და UMA შემოღებულ იქნა კანონმდებლობის სახით ორ სხვა შტატში. *იხ. NCCUSL* ვებ-გვერდი: <http://www.nccusl.org/Update/uniformact-factsheets/uniformacts-fs-uma2001.asp> (უკანასკნელი განახლების თარიღი: 19 ოქტომბერი, 2008). 2003 წელს UMA შეიცვალა საერთაშორისო საქმის წარმოებაში მორიგების შესახებ UNCITRAL-ის კანონმდებლობის გათვალისწინების მიზნით. *იხ. 2003 AMENDMENT TO THE UNIFORM MEDIATION ACT*, § 11.

84 იქვე; M. Jagannadha Rao, *Concepts of Conciliation and Mediation and Their Differences* (2002) (ერთმანეთს აღარებს ტერმინებს „მორიგება“ და „მედიაცია“ ინდოეთში მათი გამოყენების მიხედვით), *ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე* http://1.1.1.1/472008168/472002888T08053111635.txt.binXMySMDapplicat ion/pdfXsysM0dhttp://lawcommissionofindia.nic.in/adr_conf/concepts%20med%20Rao%201.pdf

85 ზოგიერთ ქვეყანაში მორიგება განსაზღვრულია როგორც პროცესი, სადაც ნეიტრალური პირი კისრულობს გაცილებით აქტიურ, გადაწყვეტის შემთავაზებელ როლს, მაშინ როცა მედიაცია განისაზღვრება როგორც პროცესი, სადაც ნეიტრალურ მხარეს აკისრია შედარებით უფრო პასიური ხელშეწყობის როლი. *იხ. , e.g., Dispute Resolution Terms*, National Alternative Dispute Resolution Advisory Council (Australia) at 3 (2003), *ხელმისაწვდომია*

მედიატორი ან მომრიგებელი იყენებს უფრო პასიურ მიდგომას და საშუალებას აძლევს მხარეებს მათ აკონტროლონ პროცესი. ორივე მიდგომა დასაშვებია და ამ წიგნის მიზნებისთვის ტერმინი „მედიაცია“ გამოყენებული არის ან მორიგების ან მედიაციის აღსანიშნავად. თუმცა იმ შემთხვევებში, როცა კონკრეტული კანონმდებლობა იყენებს ტერმინს „მორიგება“, ეს ტერმინი იქნება გამოყენებული.

2. მედიაციის ისტორია

მედიაცია დაახლოებით იმდენი ხანია არსებობს რამდენი ხანიც არსებობს ადამიანთა ორგანიზებული საზოგადოება. რთული არ არის წარმოვიდგინოთ ოჯახის ან ტომის წევრი, რომელსაც უკავია ნეიტრალური პოზიცია და რომელიც ორ პირს ეხმარება დავის გადაწყვეტაში. მედიაცია სავარაუდოდ უფრო ძველია ვიდრე პირველი სასამართლო სისტემა და შეიძლება გამოყენებულ იქნა, როგორც მოდელი საერთო სასამართლოების შესაქმნელად.⁸⁶ უფრო მეტიც, დავის გადაწყვეტის ეს არაოფიციალური მოდელი დამკვიდრდა მთელ მსოფლიოში. მედიაცია გამოიყენებოდა მთელი თანამედროვეობის წინა ისტორიის განმავლობაში ისეთ განსხვავებულ პერიოდებში და ქვეყნებში როგორებიც იყო: კონფუციუსის დროინდელი ჩინეთი, ალბანეთის სოფლები, მე -12 საუკუნის ინგლისი, კოლონისტების პერიოდის და აბორიგენების ჩრდილოეთი ამერიკა, და კოლონისტების წინა პერიოდის აფრიკა.⁸⁷ მაგალითად კონფუციუსის ჩინეთში ადამიანები შუამავლის გამოყენებას მიიჩნევდნენ როგორც სოციალურად მისაღებ გზას დავის გადასაწყვეტად.⁸⁸ ანგლო-საქსონურ ინგლისში მხარეები ცდილობდნენ მედიაციის გზით დავის გადაწყვეტას მაშინაც კი

ვებ- გვერდზე [http://1.1.1.1/467929504/472002888T080531121212.txt.binXMysM0dapplication/pdfXsysM0dhttp://www.nadrac.gov.au/agd/WWW/rwpat_tach.nsf/VAP/ \(CFD7369FCAE9B8F32F341DBE097801FF\)~1Report8_6Dec.pdf/\\$file/1Report8_6Dec.pdf](http://1.1.1.1/467929504/472002888T080531121212.txt.binXMysM0dapplication/pdfXsysM0dhttp://www.nadrac.gov.au/agd/WWW/rwpat_tach.nsf/VAP/ (CFD7369FCAE9B8F32F341DBE097801FF)~1Report8_6Dec.pdf/$file/1Report8_6Dec.pdf) (უკანასკნელი განახლების თარიღი: 19 ოქტომბერი, 2008).

86 Patterson et al., *იხ. ზევით* 4, at 55.

87 Betty Southard Murphy, *ADR's Impact on International Commerce*, 48 DISP. RESOL. J. 68, 73 (1993); Cynthia Alkon, *The Cookie Cutter Syndrome: Legal Reform Assistance Under Post-Communist Democratization Programs*, J. DISP. RES. 327, 341 (2002); Howard L. Brown, *The Navajo Nation's Peacemaker Division: An Integrated, Community-Based Dispute Resolution Forum*, 57 DISP. RESOL. J., July 2002, at 44; Minh Day, *Alternative Dispute Resolution and Customary Law: Resolving Property Disputes in Post- Conflict Nations, A Case Study of Rwanda*, 16 GEO. IMMIGR. L.J. 235, 247- 51 (2001), cited by Auster Miller, *იხ. ზევით* 79, გვ. 147, n.114.

88 Patterson et al., *იხ. ზევით* 4, გვ. 55. თანამედროვე მედიაციისგან განსხვავებით, სადაც მხარეები ჩვეულებრივ ხვდებიან და სხდომებს ატარებენ ერთ ადგილზე, ჩინელი შუამავლები გადიოდნენ დიდ მანძილებს მხარეებს შორის და გადასცემდნენ მათ ინფორმაციას დავის და მისი გადაწყვეტის შესახებ.

როცა სასამართლოს გამოტანილი ჰქონდა განაჩენი.⁸⁹

შუა საუკუნეებში ერების – სახელმწიფოების შექმნამ განაპირობა სამთავრობო სასამართლო სისტემების შექმნა. შედეგად მედიაციის პოპულარობა დაეცა. თუმცა მეოცე საუკუნეში მედიაცია დაბრუნდა როგორც დავების გადაწყვეტის მნიშვნელოვანი და პოპულარული მეთოდი. ეს ბოლოდროინდელი პოპულარობა გარკვეულწილად გამომწვეულია იმ წარმოდგენით, რომ ფორმალისებული სასამართლო სისტემა ნელია და ძვირადღირებული. ასევე იმითაც რომ მედიაციის შემთხვევაში მხარეები სასამართლოს ფორმალისებული გადაწყვეტილებისგან განსხვავებით თვითონ აყალიბებენ გადაწყვეტილებას, რომელიც უკეთესად გამოხატავს ორივე მხარის ინტერესებს.

3. მედიაცია საქართველოში

საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსში ახლახანს შევიდა ცვლილებები საქართველოს სამართლის სისტემაში სასამართლო მედიაციის შემოღების შესახებ.⁹⁰ სარჩელის სასამართლოში წარდგენის შემდეგ სასამართლო მედიაციას დაქვემდებარებული საქმე შეიძლება გადაეცეს მედიატორს თუ დავის მხარეების თანხმობა არსებობს. სასამართლო მედიაცია შეიძლება გავრცელდეს კანონში მითითებულ შემთხვევებში ან ნებისმიერ შემთხვევაში, როდესაც დავის ორივე მხარის თანხმობა არსებობს.⁹¹ სასამართლო მედიაცია შეიძლება გავრცელდეს

ა) საოჯახო სამართლებრივ დავებზე, გარდა შვილად აყვანისა, შვილად აყვანის ბათილად ცნობისა, მშობლის უფლების შეზღუდვისა და მშობლის უფლების ჩამორთმევისა; ბ) სამემკვიდრეო სამართლებრივ დავებზე; გ) სამეზობლო სამართლებრივ დავებზე;⁹² მხარეთა ინტერესების გათვალისწინებით, სასამართლო მედიაციის პროცესი კონფიდენციალურია; გარდა ამისა, კოდექსი ითვალისწინებს მედიატორის აცილების საფუძვლებს და ამბობს, რომ მედიატორი არ შეიძლება დაკითხულ იქნეს როგორც მონმე იმ გარემოებებთან დაკავშირებით, რომელიც მედიატორისთვის ცნობილი გახდა მისი მედიატორობის როლის შესრულების შემთხვევაში.⁹³

⁸⁹ იქვე

⁹⁰ სსსკ, იხილეთ ზევით 2, თავი XXI, სასამართლო მედიაცია.

⁹¹ იქვე. მუხლი 187

⁹² იქვე.

⁹³ იქვე.

მედიაციის პროცესის შედეგად მხარეთა შორის მიღებული ორმხრივი მორიგება გახდება სასამართლო გადაწყვეტილების ნაწილი და შესაბამისად ეს იქნება მისი აღსრულების გარანტი.⁹⁴

შესასწავლი საკითხები

- მიგილიათ თუ არა ოდესმე მონაწილეობა მედიაციაში? შესაძლოა არაფორმალურებულ მედიაციაში რომელიმე თქვენი ოჯახის წერი ან მეგობარი მონაწილეობდა? თუ მიგილიათ როგორი იყო შედეგები?
- გიცდიათ თუ არა ოდესმე პრობლემის გადაწყვეტა ორ მეგობარს შორის? თუ გიცდიათ მაშინ თქვენ მედიატორის როლი შეგისრულებიათ.
- დასწრებისათ თუ არა ან გსმენიათ თუ არა შედარებით უფრო ფორმალურებულ მედიაციის შესახებ საქართველოში სამართლებრივ დავასთან დაკავშირებით? თუ გსმენიათ როგორი იყო შედეგები?

მედიაციას შეუძლია დახმარება საქართველოს მართლმსაჯულების სისტემაში არსებული ზოგიერთი პრობლემის მოგვარებაში. კვლევები მიუთითებენ, რომ მედიაციას შეუძლია მართლმსაჯულებასთან წვდომის გაუმჯობესება სხვადასხვა ფორმით. მედიაციას შეუძლია საზოგადოების ღარიბი ფენების დახმარება კონფლიქტების გადაწყვეტის თვალსაზრისით, როცა მხარეებს არ შეუძლიათ ადვოკატის დაქირავება ტრადიციული სასამართლო პროცესისთვის.⁹⁵ მედიაცია შეიძლება შედგეს სოფლად ან ისეთ ადგილებში, რომლებიც სასამართლოსგან მოშორებულია.⁹⁶ მედიაცია შეიძლება შედგეს შაბათ – კვირას ან საღამოობით რათა მონაწილეები არ მოცდნენ სამუშაო პროცესს. მედიაციის არაოფიციალური ბუნება

⁹⁴ იქვე.

⁹⁵ SCOTT BROWN ET AL., ALTERNATIVE DISPUTE RESOLUTION PRACTITIONER'S GUIDE (Ctr. for Democracy and Governance, USAID 1998), ხელმისაწვდომია ვებ- გვერდზე <http://www.usaocj.gov/our-work/democracy-and-governance/publications/pdfs/pnacb895.pdf> [შემდეგში ADR Guide], at app. B *Sri Lanka Case Study*; *Bangladesh Case Study*.

⁹⁶ FRED E. JANDT & PAUL B. PEDERSEN, CONSTRUCTIVE CONFLICT MANAGEMENT: ASIA PACIFIC CASES (Thousand Oaks, 1996), ავტორს მოჰყავს ერთ მილიონზე მეტი ნებაყოფლობითი, ჩინეთის სოფლებში შექმნილი სახალხო მედიაციის კომიტეტების მაგალითი, რომლებიც შეიქმნა 1982 წლის კონსტიტუციის მიერ.

შეიძლება ასევე ნაკლებად დამთრგუნველი იყოს ადამიანებისთვის, რომლებიც სამთავრობო ან სასამართლო სისტემას ეჭვით ან შიშით შესცქერიან.⁹⁷

მედიაციას ასევე შეუძლია ადამიანების დამოკიდებულების გაუმჯობესება მართლმსაჯულების სისტემის მიმართ. მედიაციის აქცენტი მხარეზე ფოკუსირებულ გადაწყვეტილების მიღების პროცესზე მხარეებს აძლევს საქმეების გადაწყვეტის საშუალებას მათი ინტერესების შესაბამისად. რამდენადაც საქმის გადაწყვეტა ნებაყოფლობითია მედიაცია გამორიცხავს იძულებას, რომელიც დამახასიათებელია სასამართლო გადაწყვეტილებისთვის. კვლევების მიხედვით მედიაციისთვის დამახასიათებელია მომხმარებლების კმაყოფილების მაღალი მაჩვენებელი.⁹⁸ შედეგად მედიაციის მხარეებმა შეიძლება დაიწყონ მართლმსაჯულების საერთო სისტემის პოზიტიური განხილვა, რამაც უნდა გააუმჯობესოს კანონის უზენაესობა.

მედიაცია საბოლოოდ ხელს უწყობს ქართული დემოკრატიის გაძლიერებას. ბევრ ქვეყანაში მედიაცია ასრულებდა მნიშვნელოვან როლს საზოგადოების ლიდერების, მომზადებაში, სამოქალაქო მონაწილეობის ზრდაში და საჯარო პროცესების განვითარებაში, რაც ხელს უწყობს სარგებლის მომტან რესტრუქტურისა და დადებით სოციალურ ცვლილებას.⁹⁹ მაგალითად, წამყვანმა სამხრეთ აფრიკელმა პოლიტიკოსმა მიუთითა რომ „ [მედიაციის სხვადასხვა სერვისების] წარმატებამ ხელი შეუწყო ქვეყანაში იძულების კულტურის ნაცვლად მოლაპარაკების კულტურის დამკვიდრებას.“¹⁰⁰

უფრო მეტიც, მედიაციის სულ უფრო მზარდმა გამოყენებამ (შესაფერისი ტრენინგით) შეიძლება ხელი შეუწყოს საქართველოში კომპრომისების კულტურის ფორმირებას. დროის მსვლელობასთან ერთად მხარეებმა და მათმა წარმომადგენლებმა შეიძლება

97 Alkon, *ib. ზევით* 87, გვ. 354.

98 მსოფლიო ბანკის / საერთაშორისო საფინანსო კორპორაციის (IFC) მიერ ინიცირებულ მედიაციის პროგრამაში ბოსნიასა და ჰერცეგოვინაში, მონაწილეთა 96% აღნიშნავდა, რომ მედიაციას კვლავაც გამოიყენებდა. VESNA DASOVIC- MARKOVIC & KENDEL RUST, WORLD BANK / IFC IX. D PROJECT & CANADIAN INST. FOR CONFLICT RESOL., INTRODUCTION OF MEDIATION IN BANJA LUKA'S 1ST INSTANCE COURT § 7 (Sept. 2004), *ხელმისაწვდომია ვებ- გვერდზე* http://www2.ifc.org/ob_d/PDFs/ADR-BiH-Final-Report.PDF (უკანასკნელი განახლების თარიღი: 19 ოქტომბერი, 2008) [შემდეგში “World Bank BiH Evaluation Report”], *cited in* Auster Miller, *ib. ზევით* 85, at 158, n. 186. *ib. ასევე*, ADR Guide, *ib. ზევით* 105, at app. B, *Sri Lanka Case Study, Bangladesh Case Study*.

99 Auster Miller, *ib. ზევით* 79, at 143 (მოყვანილია მედიაციის მაგალითები სამხრეთ აფრიკიდან, ფილიპინებიდან და უკრაინიდან).

100 *იქვე* გვ. 143, მოყვანილია სამხრეთ აფრიკის მაგალითი სახელმძღვანელოში დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის შესახებ (ADR Guide), *ib. ზევით* 95,.

სულ უფრო მეტად მიმართონ არაკონფრონტაციული გზების გამოყენებას კონფლიქტების მოსაგვარებლად და დაიწყონ პირადი პასუხისმგებლობის აღება მათ გადასაწყვეტად. ეს გადამწყვეტი მნიშვნელობისაა საქართველოს მიმდინარე განვითარებისთვის.

შესასწავლი საკითხები

- რომელია ზოგიერთი ხანგრძლივი დავა საქართველოში? შესაძლებელია თუ არა მათი გადაწყვეტა მედიაციის საშუალებით?

4. მედიაციის და მოლაპარაკების შედარება

მედიაცია ზოგჯერ შეიძლება მოლაპარაკების განსაკუთრებული სახეობის მსგავსი იყოს. ეს ორივე მეთოდი მხარეებს ეხმარება ერთმანეთში შეთანხმების მიღწევაში. როგორც მედიაციის ისე მოლაპარაკების პროცესში ყველა მხარის თანხმობის გარეშე ადგილი არ ექნება დავის გადაწყვეტას. ამასთან ერთად, ორივე მეთოდი ჩვეულებრივ მოიცავს ინტერესებზე დამყარებული ანალიზის გამოყენებას პრობლემის გადასაწყვეტად. და ბოლოს, ორივე წარმოადგენს პროცესს, რომელიც იძლევა ადვოკატის გამოყენების საშუალებას, თუმცა ეს არ არის სავალდებულო. მიუხედავად ამისა, მედიაცია და მოლაპარაკება არ უნდა აფუროთ ერთმანეთში. მათ შორის განსხვავებების მთელი რიგი არსებობს, რომლებიც ჩამოთვლილია ქვემოთ:

- მედიაციაში დავის მხარეები თითქმის ყოველთვის უშუალოდ მონაწილეობენ მედიაციის საქმის წარმოებაში. მოლაპარაკების შემთხვევაში მხარეები ჩვეულებრივ არაპირდაპირ მონაწილეობენ, მათი ადვოკატების ან სხვა წარმომადგენლების მეშვეობით და პირადად ცხადდებიან მხოლოდ მოლაპარაკების ბოლო ეტაპზე, ხელშეკრულების ხელმოსაწერად. არაპირდაპირი მონაწილეობა მოლაპარაკებებში განსაკუთრებით გამოიყენება მაშინ როცა

დავა მოიცავს დიდ კომპანიებს ან საერთაშორისო მხარეებს.

- მედიაციის შემთხვევაში ნეიტრალური მესამე მხარე ყოველთვის ხელმძღვანელობს შეხვედრებს. მოლაპარაკების დროს კი მესამე მხარის მონაწილეობას ადგილი არ აქვს. ის მკაცრად განსაზღვრული კერძო პროცესია, რომელშიც მხოლოდ მხარეები მონაწილეობენ.
- მედიაცია ჩვეულებრივ ერთჯერადი, ფორმალიზებული ღონისძიებაა, რომელიც ერთი ან რამდენიმე დღე გრძელდება. მას აქვს პროცესის მკაფიო დასაწყისი, შუა ნაწილი და დასასრული. მხარეები უნდა შეთანხმდნენ მედიაციაში მონაწილეობაზე და ჩვეულებრივ დაგეგმონ ის სხვა საკითხებთან ერთად მედიატორის, მედიაციის პროცესის, გრაფიკის და ჰონორარის (ასეთის არსებობის შემთხვევაში) არჩევით. მეორე მხრივ, მოლაპარაკება შეიძლება გრძელდებოდეს მრავალი თვის ან წლის განმავლობაში. ის შეიძლება დაიწყოს და დასრულდეს ნებისმიერი გაფრთხილების და მომზადების გარეშე. ის შეიძლება წარმართოს ტელეფონით, ფაქსით, ფოსტით, ელ-ფოსტით ან უშუალო პირისპირ დისკუსიებით.
- მედიაციას ჩვეულებრივ ადგილი აქვს დავის დასაწყისში ან ძირითადი პროცესის ან სასამართლო პროცესის დაწყებამდე გარკვეულ ეტაპზე. მოლაპარაკება მეორე მხრივ შეიძლება წარმართოს ნებისმიერ დროს, მას შემდეგაც კი როცა დავის შესახებ უკვე გამოტანილია სასამართლოს გადაწყვეტილება.
- მედიაცია ჩვეულებრივ დაგეგმილია ინტერესზე დამყარებული მიდგომით. მოლაპარაკება როგორც წინა თავში აღინიშნა, შეიძლება წარმართოს ან პოზიციური ან ინტერესზე დამყარებული მიდგომით.

5. როგორი დავებისთვის არის საუკეთესო მედიაციის გამოყენება?

მედიაცია ყველაზე უფრო მეტად მისაღებია მაშინ როცა მხარეებს სურთ მათ შორის არსებული ურთიერთობების შენარჩუნება. მაგალითად, თუ ქეთი მუშაობს გიორგის რესტორანში და მათ აქვთ

დავა სამუშაო საათებთან დაკავშირებით, ორმა მხარემ შეიძლება მოისურვოს ამ დავის გადაწყვეტა მესამე ნეიტრალურ მხარესთან ერთად, რომელსაც შეუძლია მათი შესაბამისი ინტერესების შესწავლა და მათი დახმარება ორმხრივად მისაღები გადაწყვეტილების მიღებაში. მეორე მაგალითი შეიძლება იყოს დაქორწინებული წყვილი, რომლებიც დაობენ ფულთან დაკავშირებით. რადგან მხარეებს უყვართ ერთმანეთი და სურთ ქორწინების შენარჩუნება მათ ინტერესშია ამ პრობლემის მშვიდობიანი გადაწყვეტა. ზოგჯერ მესამე მხარეს შეუძლია მედიატორის როლი შეასრულოს ორ მხარეს შორის და გადაარჩინოს მათი ურთიერთობა, რაც შესაძლოა უფრო მნიშვნელოვანი იყოს ვიდრე დავის უშუალო საგანი.

მედიაცია ასევე სასარგებლოა თუ ორივე მხარემ გამოხატა ინტერესი პრობლემის სწრაფი და /ან კერძო მოგვარების მიმართ. მაგალითად, ორ კომპანიას შეიძლება არ ანაღვლებდეს მათ შორის სამომავლო ურთიერთობა, მაგრამ შესაძლოა გააჩნდეს ძლიერი მოტივაცია დავის კონფიდენციალურად და სწრაფად გადაწყვეტისა სასამართლოში მიმდინარე საჯარო პროცესის თავიდან ასაცილებლად.

მედიაცია ასევე მიზანშეწონილია, თუ მხარეები დაინტერესებული არიან პრობლემის გადაჭრით, მაგრამ არ ენდობიან ერთმანეთს. გამოცდილ მედიატორს შეუძლია თითოეულის დახმარება მათი წინადადების წარდგენაში მეორე მხარისთვის მისაღები ფორმით. ეს მნიშვნელოვანია რადგან მხარეების ორმხრივმა ეჭვმა შეიძლება ხელი შეუშალოს მათ ერთმანეთის წინადადებების სერიოზულად აღქმაში.

მედიაცია ასევე სასურველია თუ საქმე მეტად მნიშვნელოვანია და არცერთ მხარეს არ შეუძლია თავს წაგების უფლება მისცეს. არბიტრაჟი და სასამართლო პროცესის მეშვეობით მიიღება სამართლებრივი გადაწყვეტილება, რომლის შედეგად ვიღებთ გამარჯვებულ და დამარცხებულ მხარეს. თუ არცერთ მხარეს არ სურს წაგების გარისკვა მაშინ მედიაცია აძლევს მხარეებს საქმის გადაწყვეტის საშუალებას რათა ორივე მხარე გამარჯვებული დარჩეს.

ასევე თუ მხარეებს სურთ კონტროლის შენარჩუნება იმაზე თუ როგორ წარმოებს დავის გადაწყვეტა, მაშინ მედიაცია ერთ-ერთი საუკეთესო არჩევანია. მაგალითად, ორ ძმას შეიძლება ჰქონდეთ დავა საოჯახო ბიზნესზე და სურდეთ პრობლემის გადაწყვეტა გარკვეული კერძო მითითებების საფუძველზე. მედიაცია იძლევა სპეციალური შეთანხმების მიღწევის საშუალებას, რაც შეუძლებელი

იქნებოდა სასამართლო პროცესის შემთხვევაში.

მიუხედავად იმისა, რომ მედიაცია შედარებით უფრო ფორმალიზებული პროცესია ვიდრე მოლაპარაკებები, ზოგიერთი მცირე საქმეები შეიძლება ეფექტიანად იქნეს გადაწყვეტილი მედიაციის მეშვეობით. მაგალითად თუ დავითს და მარიამს აქვთ დავა იმასთან დაკავშირებით, თუ ვინ უნდა გარეცხოს ქურჭელი სადილის შემდეგ, მათი უფროსი და, ლანა, შეიძლება ჩაერიოს და დაეხმაროს მათ შეთანხმების მიღწევაში. ლანას მიერ მედიატორის როლის შესრულება შეიძლება გაგრძელდეს რამდენიმე წუთის განმავლობაში, მაგრამ ამით შესაძლებელია ისეთი საკითხების გადაწყვეტა სადაც მოლაპარაკება არაეფექტური აღმოჩნდა.

შესასწავლი საკითხები

შემდეგი დავებისთვის დავის გადაწყვეტის რომელი მეთოდი არის უმჯობესი: მოლაპარაკება თუ მედიაცია? ახსენით რატომ.

1. ლევანი ცხოვრობს თბილისში მრავალბინიან სახლში. სახლის მფლობელებმა დაიქირავეს მუშები მცირე კომპანიიდან შენობის გარე ფასადის განმენდის მიზნით, რომლისთვისაც უნდა გამოეყენებინათ მუშავს ხსნარი. რამდენადაც მუშავა წვავს სხვადასხვა ზედაპირებს, მფლობელებმა გადაწყვიტეს შენობის ყველა ფანჯრის დალუქვა. თუმცა მათ შეცდომით გამოტოვეს ლევანის ბინის ფანჯრები. მაშინ როდესაც ის შინ არ იყო, მუშავამ ჩაჟონა ფანჯრიდან სახლში და დაფარა გარკვეული ნივთები, რომლებიც ფანჯრის რაფაზე ეწყო. როდესაც ლევანი შინ დაბრუნდა მან სცადა ნივთების აღება და ხელი დაიწვა.

ლევანმა სცადა, რომ დასუფთავების კომპანიისთვის გადაეხდევინებინა მისი ხელისთვის მიყენებული ზიანი, მაგრამ კომპანიამ უარი თქვა. ხელის სამკურნალოდ საჭირო ოპერაციის ფასი \$ 250-ია. მიუხედავად იმისა, რომ მას სურს ბოლომდე მიიყვანოს სარჩელი დასუფთავების კომპანიისა და სახლის მფლობელების წინააღმდეგ, ლევანს აწუხებს რომ სასამართლო ხარჯები შეიძლება უფრო მაღალი იყოს ვიდრე რეალური მოთხოვნა. ამასთან ერთად, მას აღელვებს, რომ მფლობელებმა შეიძლება გადაიფიქრონ და შეცვალონ ქირის ოდენობა ან შეწყვიტონ იჯარის ხელშეკრულება.

2. ოთო მოხუცი ფერმერია. ის ფლობს 40 ჰა მიწას კახეთში. მას ოთხი შვილი ჰყავს, ორი ვაჟი და ორი ქალიშვილი. როდესაც ოთო გარდაიცვალა მან თავისი მიწა შვილებს დაუტოვა, თითოეულმა მემკვიდრეობით 10 ჰექტარი მიიღო. თუმცა, ამ ოთხიდან მხოლოდ უფროსმა ძმამ გიორგიმ იცის როგორ მართოს ფერმა. სხვა დებმა და ძმამ რომლებიც სოფელში მუშაობენ არ მონაწილეობენ ფერმის საქმიანობაში და გიორგის ანდობენ ფერმის მართვას. თითოეული იღებს გარკვეულ შემოსავალს ფერმის საკუთარი წილიდან, ხოლო გიორგი ღებულობს დიდ ხელფასს ფერმის მართვისთვის.

რამდენიმე წლის შემდეგ ფერმიდან შემოსული შემოსავალი მკვეთრად დაეცა. მაგრამ ამის მიუხედავად გიორგის ხელფასი იზრდებოდა. მან მანქანაც კი იყიდა საკუთარი ცოლისთვის. მისი უმცროსი ძმა და დები ნერვიულობენ, რომ გიორგი არასწორად მართავს ფერმას. თუმცა ისინი განიცდიან თუ როგორ დაუპირისპირდნენ უფროს ძმას, რომელმაც შესაძლოა დატოვოს ფერმა მისი მართვის მეთოდების გაკრიტიკების შემთხვევაში. თუ ეს მოხდება მათ მოუწევთ მიწის გაყიდვა.

3. ალექსანდრე და მაია ქუთაისში ცხოვრობენ. ისინი უკვე ათი წელია რაც დაქორწინებული არიან და ორი შვილი ჰყავთ. მათ ორივეს ძალიან უყვართ შვილები. თუმცა ალექსანდრეს და მაიას პრობლემები აქვთ ერთმანეთთან ურთიერთობაში. მაია უკმაყოფილოა რომ ალექსანდრე ბევრს მუშაობს და არასოდეს ატარებს დროს მასთან, მაგრამ ალექსანდრეს უყვარს საკუთარი სამსახური და არ სურს მისი დატოვება. როდესაც ის დაანინაურეს და თბილისში გადაიყვანეს მაიამ უარი თქვა მასთან ერთად წასვლაზე. ისინი შეთანხმდნენ განქორწინებაზე. მათ შორის არსებობს რამდენიმე ფინანსური პრობლემა, მაგრამ ყველაზე დიდი პრობლემაა ბავშვებზე მეურვეობა და მათი ნახვის უფლება. როგორც ალექსანდრეს, ისე მაიას სურს ბავშვების ნახვა, მაგრამ მათ ასევე სურთ საკითხის გადანყვეტა ისე როგორც ბავშვებისთვის იქნება უკეთესი. ორივე ცოტა ეჭვით უყურებს გარეშე პირების მცდელობას ჩაერიონ მათ პირად პრობლემებში.

6. როდის უნდა შედგეს მედიაცია?

როგორც ზევით აღინიშნა, მედიაცია შეიძლება გაიმართოს დავის ნებისმიერ ეტაპზე. ზოგადად მხარეები ცდილობენ ჯერ არაოფიციალური მოლაპარაკება აწარმოონ. თუ მოლაპარაკება წარუმატებელი აღმოჩნდება მაშინ მხარეები ზოგჯერ ცდილობენ მედიაციის წარმოებას. ხელშეკრულებებში შემავალი დავის გადანყვეტისადმი მიძღვნილი დათქმა (მუხლი) განსაზღვრავს, რომ დავის არსებობის შემთხვევაში მხარეები სარჩელის შეტანამდე თანახმა არიან მონაწილეობა მიიღონ მედიაციაში. სპეციალური პროცესი, რომელსაც ეწოდება მედ-არბი (მედიაცია – არბიტრაჟი) ზოგჯერ მითითებულია როგორც დავის გადანყვეტის პროცესი კომერციულ ხელშეკრულებებში. მედ-არბის თანახმად მხარეები მიმართავენ თავდაპირველად მედიაციას და თუ ის წარუმატებელი აღმოჩნდება მაშინ არბიტრაჟს. ამგვარად ძირითადი მიმდევრობა ასეთია:

მოლაპარაკება → მედიაცია → არბიტრაჟი ან სასამართლო განხილვა

ეს მიმდევრობა ლოგიკურია, რადგან პირველი მეთოდი იაფი, სწრაფი და არაოფიციალურია. შემდეგი მეთოდები თანდათანობით შედარებით უფრო ოფიციალური და ძვირადღირებული ხდება.

მედიაცია შესაძლოა ასევე შედგეს სარჩელის შეტანის შემდეგ. ზოგიერთი სასამართლო სისტემები ითვალისწინებენ სასამართლოს მიერ დაფინანსებულ მედიაციას, რომელიც იმართება სანყისი სარჩელის წარდგენის შემდეგ. ეს სისტემები უზრუნველყოფს, რომ მოსამართლეები ჩაერთონ მედიაციის პროცესში და დაეხმარონ მხარეებს დავების გადანყვეტაში.¹⁰¹ სხვა დათქმაში (მუხლში) მოსამართლეებს ეძლევათ ძალაუფლება გამართონ მედიაციის სესია სასამართლო პროცესის ნებისმიერ ეტაპზე.¹⁰²

ზოგადად რაც უფრო ადრე გაიმართება მედიაცია მით უფრო წარმატებული იქნება ის. ამას ორი მიზეზი აქვს. პირველი, სასამართლო პროცესის ადრეულ ეტაპზე, მხარეებს შესაძლოა არ ჰქონდეთ დახარჯული იმდენი ფული ადვოკატებზე და სხვა ხარჯებზე. ადრეულ მორიგებას მედიაციის გზით მოჰყვება ადვოკატების ანაზღაურების და სხვა ხარჯების მნიშვნელოვანი დაზოგვა, იმის

101 სსსკ, იხილეთ ზევით 2, თავი XXI.

102 იქვე

დაშვებით, რომ მხარეები ადვოკატებს უხდიან ადვოკატების მიერ საქმეზე დახარჯული დროის მიხედვით. მედიაციის გზით მორიგების მიღწევა შესაძლოა კვლავ შესაძლებელი იყოს სასამართლო პროცესის გვიან ეტაპზე, მაგრამ მას არ მოჰყვება ადვოკატის ხარჯების მნიშვნელოვანი დაზოგვა, რადგან ეს ხარჯები უკვე გაღებული იქნება. ადრეული მედიაცია სავარაუდოდ უფრო მეტად იქნება წარმატებული, რადგან წინააღმდეგობრივი პროცესების განვითარებისას მხარეები უფრო ეჯაჭვებიან საკუთარ პოზიციებს და გრძნობებს.



რადგან ყველა დავა განსხვავებულია, მნიშვნელოვანია შეთავაზებამდე ვცადოთ იმის განსაზღვრა არის თუ არა დავა მზად მედიაციისთვის

მედიაცია შესაძლოა მეტად ადრეული და არასათანადო იყოს გარკვეულ მოვლენებამდე. სასამართლო პროცესის დასაწყისში მხარეები შესაძლოა არ იყვნენ მზად პროდუქტიული მონაწილეობისთვის. მათ შესაძლოა სრულყოფილად არ ჰქონდეთ შესწავლილი მოქმედი კანონმდებლობა და ფაქტები. მათ შესაძლოა არ ჰქონდეთ გათვალისწინებული საკუთარი ინტერესები. და შესაძლოა არ ჰქონდეთ დოკუმენტები (რასაც ამერიკის შეერთებულ შტატებში უწოდებენ „ინფორმაციის მოთხოვნას“) და მოთხოვნები გაცვლილი ერთმანეთთან და ამგვარად სათანადოდ არ იცნობდნენ ერთმანეთის არგუმენტებს. თუ მედიაცია განხორციელდება ამ საბაზისო საკითხების განხილვამდე ის შესაძლოა ფულის და დროის ფუჭი ხარჯვა აღმოჩნდეს. და რაც უფრო უარესია, მან შესაძლოა მხარეთა გაღიზიანება გამოიწვიოს ერთმანეთის სიჯიუტესთან და საკითხების არასწორ აღქმასთან დაკავშირებით.

ბ. კერძო მედიაცია და სასამართლო მედიაცია

მედიაცია შეიძლება განხორციელდეს ორი განსხვავებული ფორმიდან ერთ-ერთის მეშვეობით, ესენია: კერძო მედიაცია და სასამართლოსთან დაკავშირებული მედიაცია. კერძო მედიაციის შემთხვევაში, მხარეები ერთმანეთს უთანხმდებიან მედიაციის გამოყენებასთან დაკავშირებით. ეს შეთანხმება შეიძლება მოხდეს ხელშეკრულების გაფორმებისას, დავის წარმოშობამდე დიდი ხნით ადრე. ან, თუ კონტრაქტი არ შეიცავს ასეთ დათქმას, მხარეები შეიძლება შეთანხმდნენ მედიაციაზე დავის წარმოშობის შემდეგ.

კერძომედიაცია, როგორც სახელი მიუთითებს არის კერძო შეთანხმება დავის მედიაციის გზით გადაწყვეტის შესახებ. ჩვეულებრივ სასამართლო არ მონაწილეობს მედიაციის პროცესში. გამონაკლისია ის შემთხვევა, როცა სასამართლოს სთხოვენ მხარეებს შორის წინასწარ არსებული შეთანხმების აღსრულებას მედიაციის შესახებ.¹⁰³ სხვა შემთხვევაში ის სრულიად კერძოა. კერძო მედიაცია შეიძლება შედგეს სასამართლო პროცესის არარსებობისას ან სასამართლო პროცესის დროს (რომელ შემთხვევაშიც სასამართლო პროცესის შეჩერება ხდება, სანამ მედიაციის შედეგი არ იქნება ცნობილი). თუ მედიაცია დასრულდება მორიგებით მაშინ სასამართლო პროცესი შეწყდება. ხოლო თუ მედიაცია არ დასრულდება მორიგებით მაშინ სასამართლო პროცესი გაგრძელდება სასამართლოს სისტემაში რომელიმე მხარის მიმართ მიკერძოების გარეშე.

სასამართლოსთან დაკავშირებულ მედიაციაში¹⁰⁴ სასამართლო წარმართავს მედიაციის პროცესს ნაწილობრივ ან სრულად. მას ადგილი აქვს სასამართლო პროცესის დროს. მსოფლიოში არსებობს სასამართლოსთან დაკავშირებული პროგრამების ბევრი სახეობა. ზოგჯერ სასამართლოსთან დაკავშირებული მედიაციის პროგრამა ნებაყოფლობითია, სადაც მოსამართლე ან ადმინისტრატორი ანალიზებს საქმეს და საჭიროების შემთხვევაში ურჩევს მხარეებს განიხილონ მედიაციაში მონაწილეობა. ამ ტიპის პროგრამაში მედიაციას აქვს ადგილი მხოლოდ თუ მხარეები შეთანხმდებიან მედიაციის განხორციელებაზე. თუ არა, ისინი მიმართავენ სასამართლო პროცესს. სხვა პროგრამებში მედიაცია სავალდებულოა, რომელიც მხარეებისგან მოითხოვს მედიაციაში ჩაბმას სასამართლო პროცესის

103 სასამართლოს ასევე შეიძლება ეთხოვოს გადაწყვეტილების მიღება მედიაციის პროცესის ასპექტებთან ან მისი შედეგების აღსრულებასთან დაკავშირებით.

104 ზოგჯერ უწოდებენ სასამართლოს მიერ დაფინანსებულ მედიაციას ან სასამართლო მედიაციას.

ფარგლებში. მიუხედავად იმისა, რომ მხარეებს მოეთხოვებათ მედიაციაში მონაწილეობა, თუ პროგრამა სავალდებულოა, მათ მაინც შეუძლიათ სრული კონტროლის შენარჩუნება მორიგებასთან დაკავშირებით შეთანხმების მიღწევაზე.

ზოგიერთ სასამართლო სისტემაში მედიაციის შეთავაზება სარჩელის შეტანის წინაპირობაა.¹⁰⁵ ეს ნიშნავს, რომ მოსარჩელეს მოეთხოვება მედიაციის შეთავაზება მოპასუხისთვის სასამართლოში საჩივრის შეტანამდე. თუ მოპასუხე თანახმაა მაშინ მედიაცია შედგება. თუ მოპასუხე უარს იტყვის, მაშინ მედიაცია არ შედგება და მოსარჩელეს შესრულებული ექნება მოთხოვნა იმისათვის, რომ გაიმართოს სასამართლო პროცესი.

სასამართლოსთან დაკავშირებული მედიაციის მოწყობის მიხედვით მედიატორი შეიძლება იყოს მოსამართლე,¹⁰⁶ ადვოკატი, ან კონკრეტული დარგის ექსპერტი, რომელიც დაქირავებულია სასამართლოს სისტემის მიერ. ზოგჯერ მედიატორი არ არის დაქირავებული სასამართლოს მიერ, მაგრამ დაქირავებულია მედიაციის კერძო კომპანიის მიერ, რომელიც ეწევა მედიაციის მომსახურებას სასამართლოს სახელით.

ერთი მნიშვნელოვანი განსხვავება სასამართლოსთან დაკავშირებულ მედიაციასა და კერძო მედიაციას შორის არის აღსრულება. როდესაც სასამართლოსთან დაკავშირებული მედიაცია სრულდება მორიგებით ის ჩვეულებრივ რეგისტრირდება სასამართლოში და ავტომატურად ექვემდებარება აღსრულებას ისევე როგორც სასამართლოს გადანყვეტილება. თუმცა კერძო მედიაციის გადანყვეტილების აღსრულება ყოველთვის ამ ფორმით არ ხდება.

კერძო მედიაციის აღსრულების წესები განსხვავებულია მსოფლიოს მასშტაბით. ავსტრალიის შტატების უმრავლესობაში მედიაციის მეშვეობით მიღწეული შეთანხმებები სასამართლოსთან დაკავშირებული მედიაციის სქემების ფარგლებს გარეთ არ რეგისტრირდება სასამართლოში თუ სასამართლო პროცესი არ არის დაგეგმილი.¹⁰⁷ აშშ-შიც მსგავსი წესებია. თუმცა, თუ აშშ-ში სასამართლო პროცესი დაგეგმილია სასამართლოს ჩვეულებრივ შეუძლია გადანყვეტოს ბრძანების გამოცემა, რომელიც ითვალისწინებს მორიგების შეთანხმების გადანყვეტილებად

105 ჩვეულებრივ ეს წინაპირობაა საქმეების მხოლოდ გარკვეული ტიპებისთვის, როგორებიცაა მცირე მოთხოვნები ან საოჯახო სამართლის დავები.

106 აშშ -ში მოსამართლეები ზოგჯერ აწარმოებენ არაოფიციალურ მედიაციას ე.წ. „მორიგების თაბირს“ სასამართლო პროცესამდე ”

107 UNCITRAL Conciliation Guide, *ib. ზევით* 81, at ¶ 90.

გარდაქმნას და გადანყვეტილება უკვე შეიძლება აღსრულდეს ისევე როგორც სასამართლოს ბრძანება.¹⁰⁸ თუ სასამართლო არ დაარეგისტრირებს შეთანხმებას ბრძანებად მედიაციის შეთანხმება დარჩება უბრალო ხელშეკრულებად, რომლის აღსრულებაც მოხდება ხელშეკრულების დარღვევის გამო შემდგარი სასამართლო პროცესით. ერთი გამონაკლისია საოჯახო სამართლის დავები (განქორწინება, ბავშვზე მეურვეობა, ბავშვის ნახვა და ფინანსური დახმარება), სადაც მედიაციით მიღებული გადანყვეტილებები ყოველთვის მიიჩნევა სასამართლოს გადანყვეტილებად.¹⁰⁹ ბოსნიაში და ჰერცეგოვინაში ახალი კანონი მედიაციის შესახებ უზრუნველყოფს მედიაციით მიღწეული ყველა მორიგების (კერძო თუ სასამართლოსთან დაკავშირებული) აღსრულებას სასამართლოს გადანყვეტილების მსგავსად.¹¹⁰

ზოგიერთ იურსიდიქციაში, მაგალითად გერმანიაში, ინდოეთში, ბერუმედებზე, ჰონგ კონგში და ჩინეთში კერძო მედიაციით მიღწეული მორიგება შეიძლება გარდაიქმნას საარბიტრაჟო გადანყვეტილებად, რაც ითვალისწინებს ისეთივე აღსრულებას როგორსაც აქვს ადგილი სასამართლო გადანყვეტილების შემთხვევაში.¹¹¹

108 *ib. , e.g.*, TEX. CIV. PRAC. & REM. CODE ANN. § 154.071 (a) (b) (West. Supp. 1997).

109 Patterson et al., *ib. ზევით* 4, at 108.

110 ZAKON O POSTUPKU MEDIJACIJE BOSNE I HERCEGOVINE [BiH LAW ON MEDIATION PROCEDURE], მუხ. 25 (2004).

111 *ib. , e.g.*, ARBITRATION ACT (1986) (Bermuda); ARBITRATION AND CONCILIATION ORDINANCE, მუხ. 73 – 74 (1996) (India); ZIVILPROZESSORDNUNG [GERMAN CODE OF CIVIL PROCEDURE], Tenth Book, § 1053 (Germany); ARBITRATION ORDINANCE, § 2C, Cap. 341 (1997) (Hong Kong); ARBITRATION LAW OF THE PEOPLE’S REPUBLIC OF CHINA, მუხ. 51 (1995) (China).

გ. მედიაციის უპირატესობები და ნაკლოვანებები

1. უპირატესობები

- **სისწრაფე**

მედიაცია მხარეებს აძლევს რთული დავების მოკლე პერიოდში გადანყვეტის შესაძლებლობას, როგორც წესი ერთ დღეში ან უფრო ხანმოკლე ვადაში.¹¹² სასამართლო ან საარბიტრაჟო პროცესი შესაძლოა გაგრძელდეს რამდენიმე თვე და წელიც კი. მოლაპარაკებაც ასევე იძლევა საკითხების სწრაფად გადანყვეტის საშუალებას, მაგრამ რამდენადაც მას თან არ ახლავს დადგენილი ვადა ან გადაუდებლობა შეიძლება დიდ ხანს გაგრძელდეს. მედიაცია, კი საპირისპიროდ, ჩვეულებრივ ერთჯერადი მოვლენაა, მცირე დროის განმავლობაში მიმდინარეობს და ამგვარად პრობლემების გადაჭრაც დროულად ხდება.¹¹³

- **ხარჯი**

მიუხედავად იმისა, რომ კერძო მოლაპარაკებები დავების გადანყვეტის ჩვეულებრივ ყველაზე იაფი მეთოდია, მედიაციის ხარჯები ზოგადად უფრო დაბალია ვიდრე სასამართლო პროცესის და არბიტრაჟის ხარჯები.¹¹⁴ მედიაცია ჩვეულებრივ ერთი ან ორი დღე გრძელდება, ამდენად ადვოკატების მომსახურების საფასური და მედიაციის ცენტრის ხარჯები დაბალია. მარტივი დავებისთვის მედიაცია მეგობრის ან ნათესავის დახმარებით უფასოა, ისევე როგორც მოლაპარაკება.

- **მხარის მიერ შედეგის კონტროლი**

მედიაციის შემთხვევაში მხარეები შედეგზე კონტროლს ინარჩუნებენ. მხარეები იღებენ გადანყვეტილებას უნდა მოხდეს თუ არა მორიგება და რა პირობებით. მხარეები ასევე წყვიტავენ პროცესი არის თუ არა დროის ფუჭი ხარჯვა და

112 Patterson და სხვები., იხილეთ ზევით 4, at 57.

113 ADR Guide, იხილეთ ზევით 105, at 7-8.

114 *id.*, 16-17

უნდა დასრულდეს თუ არა იგი. არავის შეუძლია მედიაციის მხარეების იძულება რაიმე ქმედების განხორციელებასთან დაკავშირებით.

- **არსებული ურთიერთობის შენარჩუნების შესაძლებლობა**

როგორც მოლაპარაკების შემთხვევაში მედიაციაც მხარეებს აძლევს მორიგების მიღწევის შესაძლებლობას ურთიერთობების შენარჩუნებასთან ერთად.¹¹⁵ ეს მნიშვნელოვანია საზოგადოებისთვის, რადგან პირადი ურთიერთობები გადამწყვეტია ბიზნესისთვის, პოლიტიკისა და საქმიანობის სხვა სფეროებისათვის. მაგალითად, თუ ბიზნესპარტნიორებს აქვთ დავა ქონებასთან დაკავშირებით და შეუძლიათ მოლაპარაკება შეთანხმების მისაღწევად, ისინი შეძლებენ ურთიერთობების შენარჩუნებას და გააგრძელებენ ამ მომგებიან საქმიან თანამშრომლობას. სასამართლო ან სარბიტრაჟო პროცესში, სადაც მესამე მხარე იღებს გადაწყვეტილებას, შედეგი შესაძლოა არ იყოს იმდენად მისაღები ორივე მხარისთვის, რომ მათ შეძლონ თანამშრომლობის გაგრძელება.

- **კონფიდენციალურობა**

მედიაციის პროცესი კონფიდენციალური უნდა იყოს. იურისდიქციების უმრავლესობა იცავს მოლაპარაკებასთან თუ მედიაციასთან დაკავშირებულ ნებისმიერ ინფორმაციას, მაშინაც კი თუ ამ პროცესებს არ მოჰყვება მორიგება და დავა გადაეცემა სასამართლოს. მაგალითად, გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის (UNCITRAL) მოდელური კანონი იძლევა შემდეგ განსაზღვრებას:¹¹⁶

მუხლი 9. კონფიდენციალურობა

თუ მხარეთა შეთანხმებით სხვაგვარად არ არის განსაზღვრული, დაცულ უნდა იქნეს მორიგების პროცესთან დაკავშირებული მთელი ინფორმაციის კონფიდენციალურობა, გარდა კანონით განსაზღვრული შემთხვევებისა,

¹¹⁵ იქვე at 12.

¹¹⁶ UNCITRAL Conciliat ion Law, იხ. ზევით 87, მუხ. 9.

და როცა ეს მორიგების ხელშეკრულების შესრულების ან აღსრულების მიზნებისათვის არის საჭირო.

ეს გავრცელებული დათქმაა, რომელიც ბევრ იურისდიქციაში გვხვდება. მედიაცია ნაწილობრივ იმიტომაც გამოიყენება, რომ მხარეებს შეიძლება სჯეროდეთ, რომ მათი დისკუსიები და მორიგების შეთავაზებები არ იქნება გამეორებული ან გამოყენებული მათ წინააღმდეგ მომავალში. სასამართლო პროცესები კი საპირისპიროდ ჩვეულებრივ საზოგადოებისთვის ღიაა.

- **მოქნილობა**

მხარეებს დიდი თავისუფლება აქვთ მედიაციის პროცესის შემუშავებაში. მედიატორს შეუძლია მარტივი ხელშემწყობი როლის შესრულება, თითოეული მხარის მოსმენა და მხარეების ნახალისება ან მედიატორს შეუძლია გაცილებით უფრო აქტიური როლის შესრულება, თითოეულ მხარესთან ცალ-ცალკე შეხვედრა რათა უფრო მეტი ინფორმაცია მიიღოს მათი ინტერესების და პოზიციების შესახებ და საბოლოოდ შესთავაზოს კიდევ შესაბამისი გადაწყვეტა.

როგორც მოლაპარაკების შემთხვევაში, მედიაციის შედეგებიც შესაძლოა ასევე ძალიან მოქნილი იყოს. რამდენადაც, თავად მხარეები აღწევენ მორიგებას, მათ შეუძლიათ შეთანხმება, რაც სხვა შემთხვევაში შეუძლებელი იქნებოდა საარბიტრაჟო ან სასამართლო პროცესის დროს. მაგალითად, დავაში სამსახურიდან გაშვებულ თანამშრომელთან, კომპანიამ შესაძლოა განაცხადოს თანხმობა მასთან საკონსულტაციო ხელშეკრულების გაფორმებაზე იმ პირობით, რომ ეს უკანასკნელი კონკურენციას არ გაუწევს მის ყოფილ დამსაქმებელს. მიუხედავად იმისა, რომ სრულიად დასაშვებია მხარეებს შორის მსგავსი შეთანხმება, სასამართლოებს ზოგადად არ აქვთ უფლება, რომ ის შეიტანონ გადაწყვეტილებაში.

- **მორიგების აღსრულება**

როგორც ზევით აღინიშნა, სასამართლოსთან დაკავშირებული პროცესის შედეგად მიღებული მედიაციის ხელშეკრულებები აღსრულდება როგორც სასამართლოს გადაწყვეტილება,

რაც იმას ნიშნავს, რომ მათთვის მოქმედებს დაჩქარებული აღსრულების პროცესი. იურისდიქციის მიხედვით კერძო მედიაციის შედეგად მიღებული გადაწყვეტილებებიც კი შეიძლება აღსრულდეს სასამართლოს გადაწყვეტილების მსგავსად. ეს მნიშვნელოვანი უპირატესობაა მოლაპარაკების შედეგად მიღწეულ მორიგებასთან შედარებით, რომელიც არ სარგებლობს დაჩქარებული აღსრულების უფლებით.

- **მედიაციის გზით მიღწეულ შეთანხმებასთან შესაბამისობა**

მედიაციას შედეგად მოჰყვება მორიგების ხელშეკრულებასთან მაღალი შესაბამისობა.¹¹⁷ სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, მედიაციის ხელშეკრულების მხარეები იცავენ მორიგების ხელშეკრულებას. ეს ნაწილობრივ განპირობებულია იმ ფაქტით, რომ მედიაციის პროცესი ჩვეულებრივ მონაწილეთა მიერ განიხილება, როგორც სამართლიანი და დავის გადაწყვეტის მისაღები გზა.¹¹⁸ ეს ასევე განპირობებულია იმ მიზეზით, რომ მედიაცია მხარეებს აძლევს საკუთარი გადაწყვეტილების მიღების საშუალებას განსხვავებით მოსამართლის ან არბიტრის გადაწყვეტილებისა.

- **მორიგების მაღალი შესაძლებლობები**

მედიაციის პროგრამები გამოირჩევა მორიგების მაღალი მაჩვენებლებით.¹¹⁹ ამ მაჩვენებლების საფუძველზე მედიაცია სავარაუდოდ გაცილებით უფრო წარმატებულია მორიგების მიღწევაში ვიდრე მოლაპარაკება. მედიაცია უფრო წარმატებულია მთელი რიგი მიზეზების გამო. პირველი, მედიაციაში მხარეებს აქვთ უნიკალური შესაძლებლობა შეხვდნენ ერთმანეთს და მოისმინონ ერთმანეთის ისტორიები

117 *ib. , e.g., Betty Southard Murphy, ADR's Impact on International Commerce*, 48 DISP. RESOL. J. 68, 73 (1993) (referencing ninety percent compliance rates); ADR Guide, *ib. ზევით* 105, at app. B, *Sri Lanka Case Study; South Africa Case Study*.

118 *ib. , e.g., World Bank BiH Evaluation Report, ib. ზევით* 108, at 158, n. 186 (citing a 96% user satisfaction rate). *ib. also*, ADR Guide, *ib. ზევით* 105, at app. B, *Sri Lanka Case Study; Bangladesh Case Study*.

119 მედიაციის პროგრამები წარმატებულია მთელ მსოფლიოში: ბოსნიასა და ჰერცეგოვინაში მორიგების მაჩვენებელი 67 % -ია (*Presentations on Mediation in Banja Luka and Sarajevo*, MEDIATOR, Nov.- Dec. 2005, at 3); გერმანიაში მორიგების მაჩვენებელი 50- 60% -ს შეადგენს (C. Buhning- Uhle, *Arbitration and Mediation in International Business: Designing Procedures for Effective Conflict Management*, at 278 n.57 (1996), quoting Klaus Rohl); აშშ -ს ილინოისის შტატში ეს მაჩვენებელი 62 % -ია. (Lynn P. Cohn, *Mediation: A fair and Efficient Alternative to Trial*, DuPage County Bar Association Brief, (Oct. 1996)); აშშ – ს ტექსასის შტატში მორიგების მაჩვენებელი 80- 85% -ია (David S. Winston, *Participation Standards in Mandatory Mediation Statutes*, *You Can Lead a Horse to Water*, 11 OHIO ST. J. DISP. RESOL. 187, 190 (1996).

არაოფიციალურ გარემოში. მეორე, მოლაპარაკება ადვოკატების მეშვეობით ატარებს რისკს, რომ ინფორმაცია დამახინჯებული ან არასწორად აღქმული იქნება როდესაც გადაეცემა A მხარის მიერ A მხარის ადვოკატს, შემდეგ A მხარის ადვოკატისგან B მხარის ადვოკატს და შემდეგ B მხარის ადვოკატისგან B მხარეს. მედიაციის შემთხვევაში კომუნიკაცია შეიძლება იყოს მკაფიო და პირდაპირი. მესამე, მოლაპარაკება ჩვეულებრივ ამწვავებს კონფლიქტს მოლაპარაკების ორი მხარის ადვოკატებს შორის, მაშინ როცა მედიაცია საშუალებას აძლევს ნეიტრალურ მხარეს გადწყვიტოს პრობლემები. და მეოთხე, ორმხრივი ეჭვის შემთხვევაში მორიგების წინადადებები, რომლებიც წარმოდგენილია მედიატორის საშუალებით შეიძლება უფრო სერიოზულად იქნეს მიღებული და ნაკლები ეჭვით, ვიდრე იმ შემთხვევაში მოპირდაპირე მხარის ადვოკატის მიერ რომ ყოფილიყო წარმოდგენილი.

- **მხარის „დღე სასამართლოში“**

ზოგჯერ მხარისათვის მნიშვნელოვანია, რომ მას ჰქონდეს შესაძლებლობა თავად გადმოსცეს მისი საქმე და იგრძნოს, რომ მისი აზრი ესმით. ამან შეიძლება მხარეს უკეთესად აგრძნობინოს თავი მორიგების პირობების მიუხედავად. ზოგიერთ ქვეყანაში აღნიშნულს უწოდებენ მხარის „დღეს სასამართლოში“. მოლაპარაკება ჩვეულებრივ არ იძლევა აღნიშნულის სტრუქტურულ შესაძლებლობას.

- **კორუფციის გამორიცხვა**

მედიატორული მორიგების ნებაყოფლობითი ხასიათი განაპირობებს მონაწილეთა ნაკლებ მონყვლადობას კორუფციის მიმართ.¹²⁰ მედიატორს არ შეუძლია არაოფიციალური გადახდის განხორციელება რადგან მას არ გააჩნია კონტროლი ან ძალაუფლება მხარეებზე.

- **ნეიტრალური მხარის არჩევა**

მედიაციის სესიაზე მხარეები ჩვეულებრივ ირჩევენ ნეიტრალურ პირს სასამართლო პროცესისგან განსხვავებით, სადაც მოსამართლის გამოყოფა ხდება. ეს არჩევანი მხარეებს თავდაჯერებულობას მატებს, რომ მედიატორი არ იქნება მიკერძოებული.

¹²⁰ Auster Miller, *იხ. ზევით* 79, at 142, n. 80. კორუპირებულმა მედიატორმა შეიძლება მაინც სცადოს მხარის იძულება მორიგებაზე დასათანხმებლად მოტყუების ან შანტაჟის გზით.

2. ნაკლოვანებები

- **არაგონიერი მხარე**

მედიაციის პროცესში არ შეიძლება რომელიმე მხარის იძულება დაეთანხმოს რაიმეს. ეს წარმოადგენს როგორც უპირატესობას, ისე ნაკლს. თუ ერთი მხარე არაგონივრულად მოქმედებს და არ სურს შეთანხმების მიღწევა, მაშინ მედიატორს არაფრის გაკეთება არ შეუძლია. მედიაცია შეიძლება იქცეს დროის და ფულის ფუჭ ხარჯვად თუ ერთი ან ორივე მხარე არ იჩენს კეთილგონიერებას და არ სურს დავის გადაწყვეტა. ზოგიერთ შემთხვევაში აღნიშნულმა შეიძლება გამოიწვიოს ეჭვი და მტრული დამოკიდებულება მხარეებს შორის.

- **არათანაბარი პირობები**

თუ მხარეები არათანაბარ პირობებში იმყოფებიან, მედიაცია შეიძლება მეტად სახიფათო აღმოჩნდეს სუსტი მხარისთვის. მაგალითად, დიდ კომპანიას შეიძლება გაცილებით ხელსაყრელი მდგომარეობა ეკავოს ბაზარზე ვიდრე ოჯახის მიერ მართვად მცირე მაღაზიას. თუ ორივე მხარე გადანწყვეტს მედიაციის გზით შეთანხმებას, დიდ კომპანიას შეუძლია სუსტი მხარის დაშინება ან მუქარის გამოყენება სუსტი მხარის დასათანხმებლად არასამართლიან გადანწყვეტილებაზე. ასეთ შემთხვევაში სუსტი მხარე შესაძლოა უკეთესად იყოს დაცული მოსამართლის ან არბიტრის დასწრების შემთხვევაში.

- **გადაწყვეტილების აღსრულება**

ზოგიერთ ქვეყანაში კერძო მედიაციის შედეგად მიღწეული შეთანხმებების აღსრულება დაჩქარებული წესით შეიძლება წარმოებდეს ან არ წარმოებდეს. ამგვარად, მხარეებმა უნდა გაითვალისწინონ ის იურისდიქცია, სადაც ისინი აპირებენ ხელშეკრულების გაფორმებას, რათა სათანადოდ გაერკვნენ აღსრულების მოქმედ წესებში. თუ ისინი იმყოფებიან ისეთ იურისდიქციაში, სადაც არ არის გათვალისწინებული აღსრულების პროცედურა კერძო მედიაციით მიღწეულ შეთანხმებებთან დაკავშირებით, მაგალითად როგორცაა ავსტრალია, მედიაცია შესაძლოა ნაკლებად მიმზიდველი აღმოჩნდეს.

- **ხარჯი**

მედიაცია შესაძლოა იყოს უფასო თუ მედიატორი არის ოჯახის წევრი ან ორივე მხარის მეგობარი. მაგრამ თუ დავა მიმდინარეობს ორ პირს ან კომპანიას შორის, რომლებიც არ არიან ერთმანეთთან დაკავშირებული, ასეთ შემთხვევაში ჩვეულებრივ მედიატორი ნეიტრალური მესამე მხარეა, რომელიც იღებს გასამრჯელოს. მხარეებს შესაძლოა არ სურდეთ ფულის დახარჯვა მედიაციაზე, მაგრამ ამჯობინონ მოლაპარაკების წარმოება რათა დარწმუნდნენ, არის თუ არა შესაძლებელი დავის გადაწყვეტა გარეშე პირისთვის ფულის გადახდის გარეშე.¹²¹

- **კონფიდენციალურობა**

მაშინ როცა მხარეებს შორის არსებული კომუნიკაცია მედიაციასთან დაკავშირებით უნდა იყოს კონფიდენციალური კანონის შესაბამისად, ზოგიერთ ქვეყანას არ აქვს მედიაციის კანონმდებლობა, რომელიც განსაკუთრებულად იცავს მედიაციასთან დაკავშირებულ კომუნიკაციას. ამგვარად, მხარეები ვერ იქნებიან 100 %-ით დარწმუნებული პროცესის კონფიდენციალურობაში. ისეთ იურისდიქციებშიც კი, სადაც კონფიდენციალურობა დაცულია, ისინი მაინც უნდა ენდონ მედიატორს, რომ ის არ გაამჟღავნებს კონფიდენციალურ ინფორმაციას. მოლაპარაკების შემთხვევაში არ არსებობს მესამე მხარე.

121 მიუხედავად იმისა, რომ მოლაპარაკება შეიძლება დიდი ხნის განმავლობაში გრძელდებოდეს და თან სდევდეს ადვოკატისთვის ასანაზღაურებელი მნიშვნელოვანი თანხა.

დ. მედიაციასთან დაკავშირებული დათქმის ფორმულირება

საქმიანი ურთიერთობების უმეტესობა გულისხმობს წერილობითი ხელშეკრულებების მომზადებას, სადაც შესულია დათქმა (მუხლი) დავის გადაწყვეტის შესახებ. ეს დათქმა (მუხლი) შესულია ხელშეკრულებაში იმგვარად, რომ მხარეებმა ზუსტად იცოდნენ თუ როგორ შეიძლება ისინი მომავალში წარმოქმნილი დავის გადაწყვეტას. ეს დამცავი მექანიზმია ორივე მხარისთვის. დათქმაში დავის გადაწყვეტის შესახებ შეიძლება შერჩეული იყოს ნებისმიერი მეთოდი, მაგალითად სასამართლო პროცესი ან მედიაცია.



გონიერმა ადვოკატმა უნდა გაითვალისწინოს მისი კლიენტის ინტერესები, რათა დავების გადაწყვეტის დათქმა (მუხლი) უზრუნველყოფდეს ისეთ მეთოდს, რომელიც ყველაზე მეტად მისაღებია მოცემული კლიენტისათვის.

თუ კლიენტს სურს იმის უზრუნველყოფა, რომ დავების გადაწყვეტა მოხდეს მედიაციის საშუალებით, აღნიშნული მუხლი (დებულება, პირობა) დავების გადაწყვეტის შესახებ უნდა განსაზღვრავდეს მედიაციის შესაძლებლობას. ამ პირობაში შეიძლება უბრალოდ აღნიშნული იყოს, რომ მხარეები დავას გადაწყვეტენ მედიაციის გზით. ან, ამასთან ერთად დათქმაში შეიძლება მითითებული იყოს თუ სად გაიმართება მედიაცია. ის შეიძლება ასევე განსაზღვრავდეს დროის პერიოდსაც კი, რომლის განმავლობაშიც მედიაცია უნდა დასრულდეს არბიტრაჟის ან სასამართლო პროცესის დაწყებამდე.

ქვემოთ წარმოდგენილია მედიაციის შესახებ დათქმის (მუხლის) ოთხი ნიმუში, რომლებიც შესაძლოა გამოყენებულ იქნეს ხელშეკრულებაში:

1. წინამდებარე ხელშეკრულებიდან გამომდინარე ან მასთან დაკავშირებული ნებისმიერი დავის შემთხვევაში, და როცა დავის გადაწყვეტა შეუძლებელია მოლაპარაკების გზით, მხარეები

თანხმდებიან, რომ ისინი თავდაპირველად შეეცდებიან კეთილი ნების საფუძველზე დავის გადანყვეტას მედიაციის საშუალებით, რომელსაც ადმინისტრირებას გაუწევს ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაცია, სანამ საქმე გადაცემა არბიტრაჟს ან სასამართლოს ან დავის გადანყვეტის სხვა მექანიზმის მქონე ინსტიტუტს.

ან

2. [ხელშეკრულების, იჯარის ხელშეკრულების და ა.შ.] მხარეებს შორის დავის წარმოშობის შემთხვევაში, მხარეები თანხმდებიან მონაწილეობა მიიღონ მედიაციის პროცესში მინიმუმ ოთხი საათის განმავლობაში საქართველოს მედიაციის ეროვნული ცენტრის მედიაციის პროცედურების შესაბამისად. მხარეები ასევე თანხმდებიან თანაბრად გაინაწილონ მედიაციის ხარჯები. მედიაციის წარმართება [ერთერთი შემდეგი არჩევანის მიხედვით: (1) შერჩეული იქნება კონკრეტული ოფისი, მისამართის და ტელეფონის ნომრის მითითებით; (2) სწორედ განისაზღვროს ოფისი, მაგალითად „სადაც სამრეწველო სანარმო მდებარეობს.“ ან (3) „საქართველოს მედიაციის ეროვნული ცენტრის სათავო ოფისის მიერ განსასაზღვრი ადგილობრივი ოფისი“].

მედიაცია გულისხმობს დავის თითოეული მხარის შეხვედრას მიუკერძოებელ პირთან, მედიატორთან, რათა სცადოს ნებაყოფლობითი შეთანხმების მიღწევა. მედიაცია არ მოიცავს ოფიციალურ სასამართლო პროცედურებს ან მტკიცებულების მიღების წესებს და მედიატორს არ აქვს ძალაუფლება გამოსცეს მხარეებისთვის სავალდებულო გადანყვეტილება ან მიღწეული შეთანხმების შესრულება იძულების წესით დააკისროს მხარეებს.

ან

3. თუ დავა წარმოიქმნება ან დაკავშირებულია ამ ხელშეკრულებასთან ან მის დარღვევასთან და თუ დავის გადანყვეტა შეუძლებელია პირდაპირი მოლაპარაკების მეშვეობით, მხარეები თანხმდებიან, რომ თავდაპირველად დავის გადასაწყვეტად

მიმართონ მედიაციას, რომელსაც წარმართავს ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაცია მისი კომერციული მედიაციის პროცედურების შესაბამისად დავის არბიტრაჟისთვის განსახილველად გადაცემამდე. ნებისმიერი გადაუჭრელი უთანხმოება ან პრეტენზია, რომელიც გამომდინარეობს ხელშეკრულებიდან ან დაკავშირებულია მასთან ან მის დარღვევასთან უნდა გადაწყდეს არბიტრაჟის პროცედურით, რომელიც წარმართება ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის მიერ მისი კომერციული მედიაციის პროცედურების შესაბამისად და არბიტრაჟის მიერ მიღებული ნებისმიერი გადაწყვეტილება დაკისრებულ თანხასთან დაკავშირებით შეიძლება შეტანილ იქნეს შესაბამისი იურისდიქციის მქონე სასამართლოში. დავის ყველა მხარის თანხმობის შემთხვევაში მხარეთა შორის მედიაციაში ჩართული მედიატორი შეიძლება მოწვეულ იქნეს არბიტრად არბიტრაჟის პროცედურის წარმოებისას.

ან

4. თუ ამ ხელშეკრულებიდან ან მასთან დაკავშირებით დავის წარმოშობისას დავის მხარეები შეეცდებიან მის გადაწყვეტას მორიგების მეშვეობით, მორიგება უნდა განხორციელდეს მორიგების შესახებ იმ დროისათვის მოქმედი გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის (UNCITRAL) წესების თანახმად.¹²²

122 გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის (UNCITRAL) წესები მორიგების შესახებ, U.N. GAOR, 35th Sess., supp. 17, U.N. Doc. A35/52, ¶ 105- 106 (1980) ხელმისაწვდომია ვებ- გვერდზე http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/arbitrat_ion/1980Conciliat_ion_rules.html (უკანასკნელი განახლების თარიღი: 19 ოქტომბერი, 2008) [შემდეგში გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის (UNCITRAL) წესები მორიგების შესახებ]. ესენია მოდელური წესები განსხვავებით მოდელური კანონისგან, რომელიცაა მორიგების შესახებ გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის (UNCITRAL) კანონი, იხ. ზევით 87. ზემოთ მოყვანილ ბმულზე გაერთიანებული ერების ორგანიზაცია აღწერს აღნიშნულ წესებს შემდეგნაირად: “დამტკიცებულია UNCITRAL-ის მიერ 1980 წლის 23 ივლისს: „ გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის (UNCITRAL) წესები მორიგების შესახებ იძლევა პროცედურული წესების ამომწურავ ნაკრებს, რომელთა გამოყენებაზე მათი კომერციული ურთიერთობიდან გამომდინარე მორიგების პროცესში მხარეები შეიძლება შეთანხმდნენ . ეს წესები მოიცავს მორიგების პროცესის ყველა ასპექტს, შეიცავს მორიგების მოდელურ პირობას. განსაზღვრავს თუ როდის უნდა დაიწყოს და დასრულდეს მორიგება და ასევე ეხება მომრიგებლების დანიშვნის და მათი როლის განსაზღვრის ასპექტებს და მორიგების პროცესის ზოგადად განხორციელებას. წესები ასევე ეხება ისეთ საკითხებს, როგორებიცაა

როგორც ზევით აღინიშნა, ქვეყნების უმრავლესობაში კონფიდენციალურობის დაცვის წესები მხარეებს იცავს მედიაციის პროცესში წარმოებული კომუნიკაციის გამჟღავნებისგან. თუმცა მხარეებს თავის დაცვის მიზნით შეუძლიათ კონფიდენციალურობის შესახებ პირობის შეტანა ხელშეკრულებაში:

თუ მხარეთა მიერ სხვაგვარად არ არის განსაზღვრული, დაცულ უნდა იქნეს მედიაციის პროცესთან დაკავშირებული მთელი ინფორმაციის კონფიდენციალურობა, გარდა იმ შემთხვევისა, როცა ასეთი გამჟღავნება აუცილებელია დავის გადაწყვეტის ხელშეკრულების განხორციელების ან აღსრულების მიზნებისათვის.

ეს პირობა შესაბამისობაშია მორიგების შესახებ გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის (UNCITRAL) კანონის¹²³ მოთხოვნებთან და იძლევა კონფიდენციალურობის დაცვის შესაძლო მაღალ ხარისხს.

შესასწავლი საკითხები

ყვარლის ღვინის მწარმოებელ კომპანიას სურს ხელშეკრულების გაფორმება ავსტრალიურ კომპანიასთან ღვინის გაყიდვის მიზნით. ავსტრალიური კომპანიის მფლობელს ახასიათებენ, როგორც სავაჭრო მოლაპარაკებების რთულ მონაწილედ და როგორც ჩანს ადვილად ბრახდება. ღვინის ფასი იმდენად მაღალია, რომ ყვარლის ღვინის მწარმოებელ კომპანიას აღელვებს, რომ ავსტრალიურმა საწარმომ შეიძლება ვერ შეძლოს ღვინის ტრანსპორტირება ან გადახდების შესრულება მომავალში.

თქვენ ყვარლის კომპანიის ადვოკატი ბრძანდებით და უნდა შეადგინოთ დავების მოგვარების მუხლი კომპანიებს შორის გასაფორმებელი ხელშეკრულებისთვის.

კონფიდენციალურობა, მტკიცებულების დაშვებადობა სხვა საქმის წარმოებაში და ზღუდავს მხარეთა უფლებას განახორციელონ სასამართლო ან არბიტრაჟის პროცედურები მორიგების მიმდინარეობის პარალელურად.“ იქვე გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის (UNCITRAL) წესები მორიგების შესახებ სრული სახით წარმოდგენილია A დანართში .

123 მორიგების შესახებ გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის (UNCITRAL) კანონი, იხ. ზევით 81, მუხ. 9.

ე. მედიაციის პროცესი

ტიპური მედიაციის პროცესი შვიდი ფაზისგან შედგება:

1. მედიაციის ინიცირება
2. მედიატორის შერჩევა
3. მედიატორის ინფორმირება
4. მედიაციის პირველი სესია
5. მედიაციის ძირითადი სესიები
6. თათბირი/კერძო სესია
7. შემაჯამებელი სესია

კვლევები მიუთითებენ, რომ მედიაციის პროცესის სწორად წარმართვა გადამწყვეტი ფაქტორია მედიაციის წარმატებისთვის. თუ მხარეები პროცესს აღიქვამენ როგორც სამართლიან პროცესს, მით უფრო მაღალია დავის მოგვარების ალბათობა. ხოლო, იმ შემთხვევებში, როცა მხარეები თავად შეიმუშავენ პროცედურულ წესებს, როგორც გამოცდილება გვიჩვენებს, მორიგების მაჩვენებელი კიდევ უფრო მაღალია.¹²⁴ ქვემოთ განვიხილავთ მედიაციის პროცესის შესაბამის ფაზებს.

1. მედიაციის ინიცირება

მედიაციის პირველი ფაზაა მედიაციის ინიცირება. როგორც დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის პროცესების უმრავლესობის შემთხვევაში, მედიაციას მაშინ აქვს ადგილი, თუ ქვემოთ ჩამოთვლილ სამი გარემოებიდან ერთ-ერთი მაინც სახეზეა:

1. მხარეებს შორის გაფორმებული ხელშეკრულება ითვალისწინებს მედიაციის მეშვეობით დავის გადაწყვეტას;

¹²⁴ Douglas Henderson, *Mediation Success: An Empirical Analysis*, 11 OHIO ST. J. ON DISP. RESOL. 105 (1996). ასევე იხ. Keith G. Allred, *Relationship Dynamics in Disputes*, HANDBOOK OF DISPUTE RESOLUTION, 83, 91 (Michael L. Moffitt, Robert C. Bordone ed., 2005).

2. მხარეები თანხმდებიან დავა გადაწყვიტონ მედიაციის მეშვეობით, მას შემდეგ რაც დავა წარმოიშვა; ან
3. სასამართლო კანონის საფუძველზე ადგენს სავალდებულო მედიაციას ან ურჩევს მხარეებს, დავა გადაწყვიტონ მედიაციის მეშვეობით, რასაც მხარეები თანხმდებიან.

პირველ და მეორე შემთხვევაში მედიაციის ინიციატორი მხარე მეორე მხარეს უგზავნის დავის მედიაციის გზით გადაწყვეტის შესახებ წერილობით მონვევას. მონვევა შეიძლება შეიცავდეს ინფორმაციას მედიაციის ადგილმდებარეობის და მედიაციის წესების შესახებ. მეორე მხარეს შეუძლია დაეთანხმოს მონვევას ან უარი თქვას მასზე. თუ მეორე მხარე მიიღებს მონვევას, მაშინ მხარეებმა უნდა დაადგინონ წესები და შეარჩიონ მედიატორის კანდიდატურა. თუ მეორე მხარე უარს იტყვის მონვევაზე, მედიაცია არ შედგება და მხარეებმა დავის გადაწყვეტის სხვა გზები უნდა გამოიხატონ. თუ მხარეებს შეტანილი აქვთ მედიაციის დათქმა ხელშეკრულებაში და ერთ-ერთი მხარე უარს ამბობს მედიაციაზე, მაშინ დაინტერესებული მხარე შესაძლოა ეცადოს სასამართლოსგან მიიღოს განჩინება, რომელიც მეორე მხარეს აიძულებს, ჩაერთოს მედიაციაში. თუმცა, ეს ბრძანება მხოლოდ მედიაციაში ჩართვის იძულებით შემოიფარგლება და არ აკისრებს მეორე მხარეს ვალდებულებას, დაეთანხმოს ნებისმიერ გადაწყვეტილებას, რომელიც მიღებული იქნება მედიაციის პროცესში.

გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის (UNCITRAL) მიერ მიღებული მორიგების შესახებ წესების თანახმად (რომელიც სრული სახით წარმოდგენილია A დანართში),¹²⁵ თუ მორიგების ინიციატორი მხარე არ მიიღებს პასუხს მის მიერ მონვევის გაგზავნიდან ოცდაათი დღის, ან მონვევაში განსაზღვრული პერიოდის განმავლობაში, ინიციატორმა შეიძლება აღნიშნული მიიჩნიოს მორიგების თაობაზე მონვევის უარყოფად. თუ ის ასე ჩათვლის, მან აღნიშნულის შესახებ უნდა აცნობოს მეორე მხარეს.

თუ სასამართლოს გაცემული აქვს ბრძანება სავალდებულო მედიაციის შესახებ, რომელიც გულისხმობს საქმის განრიდებას სასამართლოსთან არსებული მედიაციისადმი, როგორც წესი, სასამართლო თავად უზრუნველყოფს მხარეებს მედიატორით და შესაბამისი საპროცედურო წესებით.

¹²⁵ გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის (UNCITRAL) წესები მორიგების შესახებ, *იხ. ზევით* 136, მუხ. 2 (4).

2. მედიატორის შერჩევა

მას შემდეგ რაც მხარეები შეთანხმდებიან დავის მედიაციის გზით გადაჭრის თაობაზე, მხარეებმა უნდა აირჩიონ მედიატორი. თუ მხარეებს არ აქვთ შერჩეული მედიაციის კონკრეტული ცენტრი, მათ შეუძლიათ ნებისმიერი პირის არჩევა მათთვის სასურველი ფორმით. თუ ისინი შეთანხმებული არიან გამოიყენონ კონკრეტული მედიაციის ცენტრის სერვისი, როგორცაა მაგალითად თბილისის მედიაციის ცენტრი, ხელმისაწვდომ მედიატორთა ვინაობა და მათი შერჩევის წესი განსაზღვრება ამ ცენტრის წესებით.

მედიაციების უმრავლესობა გულისხმობს ერთ მედიატორს. თუმცა შესაძლებელია პროცესის წარმართვა ორი ან სამი მედიატორის მეშვეობითაც. თუ არ არსებობს მკაფიო მიზანი რამდენიმე მედიატორის შერჩევასთან დაკავშირებით, მაშინ ჩვეულებრივ რეკომენდებულია პროცესის წარმართვა ერთი მედიატორით. მედიაციის ცენტრი სავარაუდოდ მიაწვდის მხარეებს მედიატორთა ჩამონათვალს. ხოლო თუ მხარეები ვერ შეთანხმდებიან მედიატორის კანდიდატურაზე, ცენტრს ასეთ შემთხვევაში შეეძლება თავად დანიშნოს მედიატორი.

ქვემოთ მოცემულია იმ საკითხების ჩამონათვალი, რომლებიც გათვალისწინებულ უნდა იქნეს მედიატორის შერჩევისას. არის თუ არა მედიატორი:

- სრულიად ნეიტრალური, რომელსაც არანაირი ურთიერთობა არ აკავშირებს რომელიმე მხარესთან?
- ესმის თუ არა მას დავის ძირითადი საკითხი (მაგალითად, სამშენებლო ინდუსტრიის სტანდარტები და წესები)?
- არის თუ არა გამოცდილი მედიაციაში?
- არის ადვოკატი, მოსამართლე ან ისეთი ვინმე ვისაც არ გააჩნია სამართლებრივი გამოცდილება?
- სახელმწიფო მოხელეა თუ კერძო პირი?
- მიკერძოებული ხომ არ არის რაიმე ფორმით, მაგალითად თანამშრომლის სასარგებლოდ ან უცხოელების წინააღმდეგ?
- ძვირადღირებულია?

- კარგი მსმენელია?
- დამაჯერებელია?

შესასწავლი საკითხები

მაქსიმი და ანა სამტრედიაში ცხოვრობენ და უკვე ათი წელია დაქორწინებული არიან. ანა თვლის, რომ მაქსიმი საკმაოდ ბევრს ხარჯავს აზარტულ თამაშებზე. მაქსიმი უკმაყოფილებას გამოხატავს, რომ ანა მის მიმართ უყურადღებოა და სათანადოდ არ ზრუნავს ოჯახზე და ბავშვებზე. მაქსიმი დიდი ტანის მქონე, პირქუში და აგრესიული კაცია. ამიტომ ანა არასოდეს არ უპირისპირდება მას იმის შიშით, რომ მაქსიმს შეუძლია ის სცემოს. ისინი არ არიან ბედნიერები და ფიქრობენ განქორწინებაზე, მაგრამ სურთ მედიატორთან გასაუბრება, რათა ნახონ, შესაძლებელია თუ არა მათი პრობლემების გადაწყვეტა.

ერთ-ერთმა ადგილობრივმა ასოციაციამ ცოლ-ქმარს მიანოდა ადგილობრივი მედიატორების სია. ერთ-ერთი მედიატორია ნინო. ის ყველაზე ცნობილი მედიატორია ქალაქში, რომელიც გამოირჩევა პროფესიონალიზმით და ინტელექტით. თუმცა, ნინო არასოდეს ყოფილა დაქორწინებული. მართალი, რომ ვთქვათ, მას არც სურს დაქორწინება, რადგან სჯერა, რომ მამაკაცების უმრავლესობა ზარმაცი და არაფრის მაქნისია. ამის გათვალისწინებით, მას არ სურს ფინანსურად მასზე დამოკიდებული ქმარი ჰყავდეს და არც აპირებს ოდესმე დაქორწინებას.

იქნება თუ არა ნინო კარგი მედიატორი ამ შემთხვევაში? შეძლებს თუ არა ის, რომ საკუთარი შეხედულებებით არ იხელმძღვანელოს საქმის განხილვისას?

3. მედიატორის ინფორმირება

მედიატორის არჩევის შემდეგ მხარეები უნდა მოემზადონ მედიაციის სესიებისათვის. მათი უპირველესი ამოცანაა მედიატორისთვის დავის შესახებ ინფორმაციის მიწოდება. მედიატორმა შეიძლება გადანიშნოს, რომ მისთვის მიწოდებული ინფორმაცია კონფიდენციალურია და არ გაუზიაროს ის მეორე მხარეს. თუ ეს

ინფორმაცია არ არის განსაზღვრული როგორც კონფიდენციალური ინფორმაცია, მაშინ მხარეებმა უნდა გამოიჩინონ სიფრთხილე მათ მიერ მედიატორისათვის ან მეორე მხარისათვის მიწოდებულ ინფორმაციასთან დაკავშირებით. მარტივ შემთხვევებში მედიატორს, როგორც წესი, ბევრი ინფორმაცია არ სჭირდება უშუალოდ სესიების დანწყებამდე. მაგრამ შედარებით უფრო რთულ შემთხვევებში მედიატორმა შესაძლოა მხარეებს სთხოვოს, ფაქტების მოკლე განმარტებები (ფაქტები, რომლებზეც ისინი თანხმდებიან და ფაქტები, რომლებიც სადავოა), სამართლებრივი პოზიციების ანალიზი და ნებისმიერი დოკუმენტალური მტკიცებულება, რომელიც თითოეული მხარის პოზიციას ამყარებს. ასეთის არსებობის შემთხვევაში მედიატორმა შესაძლოა ასევე მხარეებისგან გამოითხოვოს ნებისმიერი შუამდგომლობა ან მტკიცებულება, რომელიც მათ მიერ წარდგენილ იქნა სასამართლოში. მედიატორმა ასევე შეიძლება მოითხოვოს ინფორმაცია მოწმეების შესახებ, რომლებიც მზად არიან მისცენ ჩვენება თითოეული მხარის სასარგებლოდ.¹²⁶ მედიატორმა შესაძლოა ასევე მოსთხოვოს მხარეებს ინფორმაცია დავის გადაწყვეტის ადრეული მცდელობების და მათი შედეგების შესახებ.

აღნიშნული წინარე ინფორმაცია ეხმარება მედიატორს მედიაციის სესიის ეფექტურად მართვაში, რამდენადაც, თუ მედიატორი წინასწარ მიიღებს საჭირო ინფორმაციას, სესიების მსვლელობისას მას აღარ დასჭირდება მთელი რიგი ინფორმაციის დაზუსტება და ზედმეტი კითხვების დასმა. ეს მოსამზადებელი ეტაპი ასევე მნიშვნელოვანია მხარეებისთვის და მათი ადვოკატებისთვის, რადგან ისინი იწყებენ პრობლემის გადაწყვეტის გზების ძიებას.

მედიატორს ასევე დასჭირდება ნეიტრალური ადგილმდებარეობის შერჩევა მედიაციის სესიების გასამართავად. თუ მედიაცია წარმოებს მედიაციის ცენტრის ეგიდით, სავარაუდოდ ცენტრი იქნება მედიაციის ადგილი. თუ არა, მაშინ მედიაცია შეიძლება შედგეს მედიატორის იურიდიულ ფირმაში, ადვოკატთა ასოციაციის ოფისში, კერძო სახლში, საზოგადოებრივ ან საჯარო დაწესებულებაში. მედიაციისათვის პრაქტიკულად ნებისმიერი ადგილი შეიძლება გამოდგეს, თუ ეს ადგილი მოსახერხებელი და კომფორტულია მხარეებისთვის და ქმნის მყუდრო გარემოს საუბრისათვის.

¹²⁶ იხ. ასევე, იქვე მუხ. 5.

შესასწავლი საკითხები

რა წინარე ინფორმაცია (ასეთის არსებობის შემთხვევაში) უნდა წარუდგინონ მხარეებმა მედიატორს შემდეგ შემთხვევებში?

- განქორწინება;
- დავა მეზობლებს შორის უძრავი ქონების საზღვართან დაკავშირებით;
- მიწის ყიდვასთან დაკავშირებული დავა მდიდარი პოლიტიკოსის მიერ, რომელიც ფერმერების ადგილობრივი დასახლებიდანაა;
- დავა ბინის მფლობელსა და დამქირავებელს შორის ბინის ქირის გადახდასთან დაკავშირებით;
- დავა ხელფასთან დაკავშირებით დამსაქმებელსა და მდივანს შორის;
- დავა ორ ძმას შორის მანქანის საკუთრებასთან დაკავშირებით, რომელიც შეძენილი იყო მათი მამის მიერ, რომელიც ახლახან გარდაიცვალა.

4. მედიაციის პირველი სესია

მას შემდეგ რაც მხარეები მედიატორს მიაწვდიან წინარე ინფორმაციას, დაინიშნება მედიაციის პირველი სესია. პირველ სესიაზე მხარეები პირადად ხვდებიან მედიატორს. მარტივ ან მცირე მასშტაბიან საქმეებში მხარეები შეიძლება მონაწილეობდნენ ადვოკატის გარეშე და ასეთ დროს პროცესი შედარებით არაოფიციალურია. შედარებით უფრო რთულ შემთხვევებში მხარეები, როგორც წესი, წარმოდგენილი არიან ადვოკატების მიერ.



მიუხედავად იმისა, რომ მხარეები შეიძლება წარმოდგენილი იყვნენ საქმეში ადვოკატის მიერ, აუცილებელია, რომ ისინი თავადაც ესწრებოდნენ მედიაციის მთელი პროცესს.

მედიატორები, როგორც წესი, ამჯობინებენ ორივე მხარესთან ერთდროულად შეხვედრას დროის დაზოგვის და დასაწყისშივე რაიმე ეჭვის ან მიკერძოების შიშის გამორიცხვის მიზნით.¹²⁷ პირველ სესიაზე არ ინარმოება სესიის ოქმი და გარეშე პირებიც არ დაიშვებიან ამ სესიაზე. პირველადი სესიის მიზანია:

- მონაწილეთა გაცნობა
- პროცედურული საკითხების განხილვა და შეჯერება
- თამაშის სავალდებულო წესების დადგენა
- თითოეული მხარისთვის იმის საშუალების მიცემა, აღწეროს დავა და საკუთარი ფაქტობრივი და სამართლებრივი პოზიცია;
- მნიშვნელოვანი ინფორმაციის გაცვლა მხარეებს შორის;
- მხარეებისთვის შესაძლებლობის მიცემა, გამოხატონ საკუთარი გრძნობები და ინტერესები; და
- შეთანხმების და უთანხმოების საწყისი სფეროების იდენტიფიკაცია.¹²⁸

ჩვეულებრივ მედიატორი მედიაციის პროცესს იწყებს მხარეების ერთმანეთისთვის გაცნობით. შემდეგ მედიატორი მიმოიხილავს პროცესს და სესიის წესებს. გარკვეულ ეტაპზე მედიატორი შეეცდება განუმარტოს მხარეებს თავისი როლი პროცესში, რათა მხარეებისათვის ერთნაირად გასაგები იყოს, თუ რა როლს თამაშობს მედიატორი პროცესში. სხდომის წესების განმარტებისას მედიატორმა უნდა ახსნას ისეთი დეტალები, როგორცაა მაგალითად მხარეთა ვალდებულება ბოლომდე დაესწრონ სხდომას; ან, რომ აუცილებელია მოსმენა და დაუშვებელია გამომსვლელისთვის საუბრის შეწყვეტინება. თუ მხარეები თანხმდებიან, მედიატორი ასევე განმარტავს, რომ მედიაციის მსვლელობისას მას შესაძლოა დასჭირდეს კერძო თათბირის გამართვა თითოეულ მხარესთან დავის გადანყვეტის ხელშეწყობის მიზნით. მან ხაზი უნდა გაუსვას, რომ შეთანხმება არ იქნება თავს მოხვეული, რომ რაც კერძო თათბირზე ითქმება, დარჩება სრულიად კონფიდენციალურად. ამის შემდეგ მედიატორმა სასურველია დაადასტუროს, რომ თითოეული მხარე

127 Patterson et al., *იხ. ზევით* 9, გვ. 59.

128 *იქვე*.

წარმოდგენილია პირებით, რომლებსაც მინიჭებული აქვთ დავის გადანწყვეტის სრული უფლებამოსილება. და ბოლოს, მედიატორი უპასუხებს მხარეების მიერ დასმულ ნებისმიერ კითხვას წესებთან და პროცესთან დაკავშირებით. თუ მედიატორი წარმოებს მედიატორის ცენტრში, მაშინ გამოიყენება ამ ცენტრის წესები, რომელიც მხარეთათვის წინასწარ ხელმისაწვდომი იყო. თუმცა, მედიატორმა შეიძლება დაუშვას წესებში გარკვეული ცვლილებების შეტანა მხარეთა მოთხოვნის/თანხმობის შემთხვევაში.

სტანდარტული კომენტარების შემდეგ, მედიატორი შესთავაზებს მხარეებს წარმოადგინონ შესავალი სიტყვა. შესავალ სიტყვაში მხარეები წარმოადგენენ საქმის საკუთარ ხედვას, მტკიცებულებებს და სამართლებრივ პოზიციებს. გარდა ამისა, თითოეული მხარისთვის ეს არის შესაძლებლობა, გამოხატოს საქმესთან დაკავშირებული ემოციები. ამით მკვიდრდება მხარეთა პოზიციების გაცვლის ჯანსაღი კულტურა. ამ პროცესს ზოგჯერ უწოდებენ “ვენტილაციას.”

პირველ სესიაზე, იდეალურ შემთხვევაში, თითოეული მხარე ასევე განმარტავს საკუთარ ინტერესებს. უმჯობესია, თუ მხარეები ერთმანეთს არ წაუყენებენ კონკრეტულ მოთხოვნებს შესავალი სიტყვის დროს. უმჯობესია, რომ მხარე, რომელიც შესავალ სიტყვას უსმენს, ფიკუსირებული დარჩეს მეორე მხარის განცდებზე და შეხედულებებზე და გაიაზროს მეორე მხარის ინტერესები, ისე, რომ ეს არ ატარებდეს პრეტენზიის ფორმას, რადგან ამ დროს, იგი, როგორც წესი, პირველად ისმენს მეორე მხარის დასაბუთებულ პოზიციას სრულყოფილად და ეს ინფორმაცია მნიშვნელოვანია მისთვის. ამიტომ მხარეების ადვოკატებმა უნდა უზრუნველყონ, რომ შესავალი სიტყვა იქნეს გადმოცემული მკაფიო, ეფექტური ფორმით, ყოველგვარი ბრალდებების გარეშე.

მას შემდეგ რაც პირველი მხარე დაასრულებს პრეზენტაციას, მედიატორმა შეიძლება დაუსვას მას რამდენიმე შეკითხვა ზოგიერთი საკითხის განმარტების მიზნით. თუ მედიატორს მიღებული აქვს და შესწავლილი მხარეებისგან მედიატორის პროცესამდე წარსადგენი დოკუმენტები, მას არ დასჭირდება ბევრი შეკითხვის დასმა ხელახლა. მას შემდეგ რაც კითხვებზე გაცემული იქნება პასუხები, მეორე მხარე წარმოადგენს მის შესავალ სიტყვას იმავე გარემოებებში, რომელშიც წარმოადგინა თავისი გამოსვლა პირველმა მხარემ. როგორც წესი ამ დროს მედიატორი აკეთებს მნიშვნელოვან ჩანაწერებს, რათა დარწმუნდეს, რომ მან სწორად გაიგო, თუ რას

ეხება დავა და რას ეყრდნობა მხარეთა განცდები და პრეტენზიები. მას შემდეგ, რაც ყველა მხარე წარადგენს შესავალ სიტყვას, მედიატორი გამოაცხადებს მოკლე შესვენებას.¹²⁹

შესასწავლი საკითხები

- რა უნდა ქნას მედიატორმა, თუ ორივე მხარეს სურს შესავლის გამოტოვება და უშუალოდ სადავო საკითხებზე გადასვლა?
- რა მოხდება, თუ მხარე თვითონ მოისურვებს შესავალი სიტყვის წარდგენას ადვოკატის ნაცვლად?
- უნდა მიიღოს თუ არა მედიატორმა რაიმე ზომა ან გააკეთოს დამატებითი განმარტებები, თუ ერთი მხარე წარმოდგენილია ადვოკატის მიერ, ხოლო მეორე მხარე არა?

5. ძირითადი სესიები

მხარეების შესვენებიდან დაბრუნების შემდეგ მედიატორი იწყებს ძირითად სესიას. ძირითადი სესიის დროს მედიატორი და მხარეები ცდილობენ დავის გადანწყვეტის შესაძლებლობების მოძიებას. ამ პროცესში მედიატორი, როგორც წესი, ცდილობს თანხმობის და უთანხმოების სფეროების განსაზღვრას. მხარეთა ადვოკატებთან კონსულტაციების გზით იგი ცდილობს განუმარტოს მხარეებს, თუ რა ფაქტობრივ ან სამართლებრივ შედეგებს უნდა მოელოდნენ, თუ დავის გადანწყვეტა არ მოხერხდება. მედიატორი შეეცდება მიუთითოს მათ იმ სავარაუდო ხარჯებზე, რომელიც დავის გაგრძელების შემთხვევაში მათ დააწვება კისერზე.¹³⁰ აღნიშნული დაეხმარება მხარეებს კარგად გაიაზრონ შეთანხმების მიუღწევლობის შედეგები და მეტი მონდომება გამოიჩინონ გადაჭრის გზების მოძიებისას.

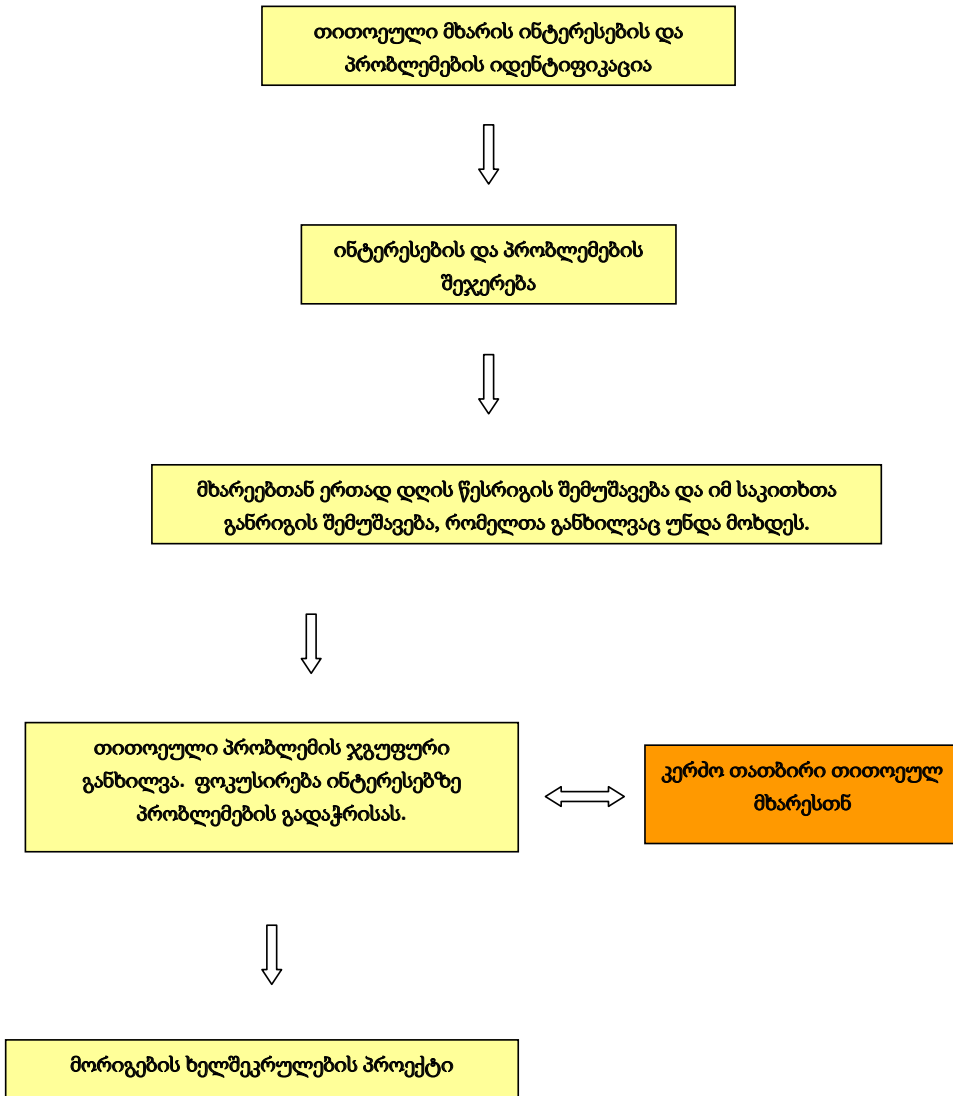
129 ბიზნეს ადვოკატების კვლევაში რომლებიც იყენებდნენ მედიაციას 2007 წლის განმავლობაში ადვოკატების მნიშვნელოვანმა ნაწილმა გამოთქვა მოსაზრება, რომ შესავალი სიტყვების წარდგენა იყო დროის ფუჭი ხარჯვა და ზოგიერთ შემთხვევაში შეიძლება არაპროდუქტიულიც ყოფილიყო მათი პროვოკაციული ბუნების გამო. კვლევა არ მიუთითებდა იყო თუ არა ეს რესპონდენტთა უმრავლესობის აზრი, იხ. John Lande and Rachel Wohl, *Listening to Experienced Users: Improving Quality and Use of Commercial Mediation*, DISPUTE RESOLUTION MAGAZINE, 18 (Spring 2007).

130 ეს არის გზა, რომლითაც ვახდენთ მხარეთა ფოკუსირებას მათ “BATNA-”ზე (მოლაპარაკების საუკეთესო ალტერნატივა).

ძირითადი სესიისას მედიატორი ასევე წახალისებს შემოქმედებით დისკუსიას მხარეთა შორის, რომელიც მიმართული იქნება გადაჭრის გზების და პრობლემის გადანყვეტის ალტერნატივების გენერირებაზე. ამ პროცესის განხორციელება უმჯობესია თანამშრომლობითი დიალოგის რეჟიმში, დაპირისპირების გარეშე, რაც იძლევა ფოკუსირების შესაძლებლობას მხარეთა ინტერესებზე და პრობლემებზე და არა საკუთრივ მხარეებზე. ჩვეულებრივ, მედიატორი ცდილობს შეისწავლოს მხარეთა პრიორიტეტები და ეძებს თანხმობის ან საერთო ინტერესების სფეროებს.

მედიატორი ჩვეულებრივ თავს არიდებს საუბარს იმ მოთხოვნებზე, რომლებსაც მხარეები ასე იოლად არ შეცვლიან. ნაცვლად ამისა მედიატორი სვამს შეკითხვებს საერთო მიზნების, შიშების, სურვილების და ინტერესების შესახებ და ამით ცდილობს მხარეები თავად მიიყვანოს პრობლემის გადაჭრის გზებისაკენ.

არ არსებობს დადგენილი შაბლონი, რომელიც შეიძლება გამოყენებულ იქნეს მედიაციის ყველა სესიისთვის. თუმცა, ქვემოთ წარმოდგენილი სქემა იძლევა ზოგად წარმოდგენას, თუ როგორ შეიძლება წარიმართოს მედიაციის სესია:



ძირითადი სესიის დროს მედიატორი ყველაფერს აკეთებს იმისათვის, რომ მედიაციის პროცესი აქციოს ინტერესებზე დაფუძნებული მოლაპარაკების პროცესად. მედიატორი სავარაუდოდ დასაწყისში შეეცდება განსაზღვროს ძირითადი საკითხები, რომლებზე შეთანხმებაც მხარეთათვის პრიორიტეტულია. შემდეგ მან შეიძლება დაუსვას მხარეებს კითხვები, რათა უკეთ გაერკვეს მათ ინტერესებში. მაგალითად, მხარეები შეიძლება იყვნენ ორი მეზობელი გოგა და სალომე. მათი დავის მიზეზი შეიძლება იყოს მათ ქონებებს შორის არსებული საზღვარი, სადაც ორივე შეიძლება თვლიდეს, რომ მეორე მხარე მის ქონებაზე დადის. გოგას ინტერესი შეიძლება იყოს მშვიდობის დამყარება, წყნარი ცხოვრება. ამავედროულად

მას შესაძლოა ჰქონდეს საკმარისზე მეტი მინა. სალომეს ინტერესი შეიძლება იყოს საკუთარი მინის ფართობის მაქსიმალურად გაზრდა, რადგან ის იმედოვნებს საკუთარ მფლობელობაში არსებული მინის გაყიდვას მომდევნო ორ წელიწადში და ქალაქში გადასვლას ქალიშვილთან ერთად. მედიატორი კითხვების დასმით შეეცდება, მოახდინოს ამ ინტერესების იდენტიფიცირება. ამ მიზნით მედიატორი შეეცდება შეიმუშაოს რიგრიგობით განსახილველი საკითხების განრიგი. პირველი საკითხი, რომელზეც იგი შეიძლება შეჩერდეს, შეიძლება იყოს ის, თუ როგორ იქნეს უზრუნველყოფილი გოგას სიმშვიდე, სიწყნარე და პირადი ცხოვრება. მხარეებმა შესაძლოა განიხილონ სხვადასხვა ალტერნატივა იმ მღელვარების პრევენციისთვის, რასაც სალომე განიცდის და, რაც ასე ურთულეს მას ცხოვრებას. ეს არ ნიშნავს, რომ სალომემ ამისათვის აუცილებლად რაიმე დაპირება უნდა გაიღოს ან იკისროს რაიმე ვალდებულება. ეს იქნება უფრო იმის ძიება, თუ რა ვარიანტებია ხელმისაწვდომი მოცემულ პირობებში. შესაძლოა სალომემ გადაადგილოს მისი ეზოს ავეჯი იმგვარად, რომ ის არ იდგეს გოგას ქონების სიახლოვეს. ან შესაძლოა სალომემ დარგოს დიდი ზომის ბუჩქები საკუთარ მინაზე, რათა გოგამ არ დაინახოს სალომეს სტუმრები ან შენუხდეს მათი ხმაურით. როგორც კი ეს შესაძლო ალტერნატივები მისაღები იქნება ორივე მხარისთვის, მედიატორი გადავა მომდევნო საკითხზე (მაგ. სალომეს სურვილზე, მინის გაყიდვისას მიიღოს მაქსიმალური შემოსავალი). ამ შემთხვევაშიც მედიატორი შეეცდება შემოქმედებითი გადაწყვეტების გამონახვას.

მედიატორი ზოგჯერ არ არის საფეხბურთო მატჩის მსაჯზე უფრო აქტიური. ის უბრალოდ აკვირდება პროცესს და მხარეებს აძლევს მათი პრობლემების განხილვის შესაძლებლობას. ის იქ იმყოფება კონსტრუქციული გარემოს ხელშეწყობის მიზნით. ის არ უნდა ახალისებდეს მხარეთა შორის შეტევითი ხასიათის დიალოგის წარმოებას. მან მაქსიმალურად უნდა შეზღუდოს ნეგატიური ემოციების როლი მოლაპარაკებაში. იგი უნდა შეეცადოს უზრუნველყოს მედიაციის უმნიშვნელოვანესი წესის დაცვა, რომლის თანახმად, მხარეება არ უნდა შეანყვეტინონ ერთმანეთს საუბარი. თუმცა თითოეულ მედიატორს აქვს განსხვავებული სტილი და პერსონალური თვისებები და ყოველ დავაში განსხვავებული მხარეები, პრობლემები და ემოციებია წარმოდგენილი. სწორედ ამიტომ ერთგვაროვანი მიდგომა არ იქნება გამოსადეგი ყველა საქმისთვის.

ა) მოსმენა

მედიატორის ყველაზე მნიშვნელოვანი უნარი ამ და წინა ფაზაში არის მოსმენა. მედიატორმა აქტიურად უნდა მოუსმინოს, თუ რას ამბობენ მხარეები და ეძებოს ინტერესთა გადაკვეთის წერტილები, რომლებიც შესაძლოა გადამწყვეტი გამოდგეს დავის გადანწყვეტის პროცესში. მოსმენა მხოლოდ სიტყვათა აღქმით არ უნდა შემოიფარგლოს. მედიატორი ასევე უნდა დააკვირდეს მონაწილეთა სხეულის ენას. ამ წიგნის წინა თავში, რომელიც ეძღვნებოდა მოლაპარაკების ხელოვნებას, ჩვენ უკვე შევეხეთ სხეულის ენის ზოგიერთ მნიშვნელოვან ელემენტს, რომელიც უნდა იქნეს გათვალისწინებული მოლაპარაკების მწარმოებლის ან მედიატორის მიერ.

სავარჯიშო – უსიტყვო (არავერბალური) კომუნიკაციის შესწავლა

დაწყვილდით ისეთ თანაჯგუფელთან, რომელსაც არ იცნობთ ან ცუდად იცნობთ.

- 1) დახარჯეთ დაახლოებით ორი წუთი რომ უამბოთ პარტნიორს თქვენს შესახებ ლაპარაკის გარეშე. წარმოადგინეთ თქვენი ინტერესები, მოვლენები, ოჯახი, მეგობრები, სპორტი და ა.შ. მსმენელებმა უნდა შეინარჩუნონ სიჩუმე.
- 2) დახარჯეთ ორი წუთი იმის განხილვაზე, რაც გადაცემულ იქნა.
- 3) შემდეგ გაცვალეთ როლები და გაიმეორეთ სავარჯიშო ორი წუთით.
- 4) დახარჯეთ ორი წუთი გადაცემული ინფორმაციის განხილვაზე.

რა სახის ინფორმაცია იქნა გადაცემული სიტყვების გარეშე და როგორ იქნა გადაცემული?

ბ) პერიფრაზი

კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი უნარი, რომელსაც მედიატორები იყენებენ ამ ფაზაში არის ე.წ. პერიფრაზი. ის ხშირად გამოიყენება, როგორც კერძო თათბირის ისე ჯგუფური სესიების დროს. პერიფრაზი ეს არის ტექნიკა, რომელსაც მედიატორი იყენებს ერთ-ერთი მხარის მიერ გაკეთებული არაპროდუქტიული განცხადების სხვა სიტყვებით გადმოსაცემად, რათა დისკუსია წარიმართოს შედარებით უფრო ნეიტრალური და პოზიტიური მიმართულებით. მეორე მხარისგან კონტრშეტევის ან თავდაცვითი განცხადების გამონვევის ნაცვლად პერიფრაზირება საშუალებას აძლევს ორივე მხარეს, თავიდან გაიზრონ სიტუაცია და შეეცადონ მის გადაწყვეტას.

პერიფრაზის არსში გასარკვევად მნიშვნელოვანია სწორი წარმოდგენა გვექონდეს ფორმულირების დატვირთვაზე. ფორმულირება არის გარემოებათა აღწერის მექანიზმი, რომლის მეშვეობითაც ადამიანები ჩვენგან აღიქვამენ არსებულ სიტუაციას ან მოვლენას.

ჩვენ შეგვიძლია შევცვალოთ ადამიანების დამოკიდებულება ერთმანეთისადმი, თუ წარმატებულად შევცვლით მათ მიერ გარემო ფაქტორების აღქმას. ეს საბოლოოდ შეცვლის მათ ქცევას. მაგალითად, მონანილეები ფსიქოლოგიურ ექსპერიმენტში თამაშობდნენ თამაშს, სადაც მათ უნდა აერჩიათ ან თანამშრომლობა ან თამაშიდან გასვლა. მონანილეები დაყვეს ორ ჯგუფად. წესები იყო ერთი და იგივე ორივე ჯგუფისთვის. მხოლოდ თამაშის დასახელება იყო განსხვავებული. პირველ ჯგუფს უთხრეს, რომ თამაშს ეწოდებოდა „უოლ სტრიტის თამაში“.¹³¹ ხოლო მეორე ჯგუფს უთხრეს, რომ თამაშს ეწოდებოდა „კეთილი მეზობლების თამაში“. მონანილეებმა პირველ ჯგუფში ითანამშრომლეს მთელი დროის ერთი მესამედის განმავლობაში, ხოლო მეორე ჯგუფის მონანილეებმა ითანამშრომლეს მთელი დროის ორი მესამედის განმავლობაში და მხოლოდ ამის შემდეგ გავიდნენ თამაშიდან.¹³² როგორც ვხედავთ, თამაშის სახელწოდება იმდენად მნიშვნელოვანი აღმოჩნდა, რომ მან ზეგავლენა მოახდინა მოთამაშეთა ქცევაზე.

131 „უოლ სტრიტი“ არის ნიუ იორკის ცნობილი ქუჩა, სადაც საფონდო ბირჟა მდებარეობს. ტერმინი „უოლ სტრიტი“ ასოცირდება ფულთან, კონკურენციასთან და სიმდიდრესთან.

132 იხ. Lee Ross and Andrew Ward, *Naive Realism in Everyday Life: Implications for Social Conflict and Misunderstanding*, VALUES AND KNOWLEDGE, (E.S. Reed, E. Turiel and T. Brown, 1996).



პერიფრაზირების უკან არსებული იდეა მდგომარეობს იმაში, რომ აიძულოს მხარეები სიტუაციას ან ფაქტებს შეხედონ სხვა კუთხიდან და შესაძლოა მოიქცენ განსხვავებულად – ისე როგორც ფსიქოლოგიურ ექსპერიმენტში გამოყენებული დასახელებების შემთხვევაში.

პერიფრაზირებას აქვს სამი ძირითად მიზანი დავის გადანწყვეტის პროცესში:

1. მხარეებს შორის მტრული განწყობის შემცირება ანდა ჩაქრობა;
2. ფოკუსის გადატანა პოზიციებიდან ინტერესებზე; და
3. პრობლემის ან პრეტენზიის რეფორმულირება ისეთ პრობლემად, რომლის გადაჭრაც შესაძლებელია.

მხარის განცხადების სწორმა პერიფრაზირებამ შეიძლება წარმატებით გადაგვაჭრევინოს ერთი ან რამდენიმე აღნიშნული ასპექტი. მედიატორებმა პერიფრაზირება უნდა განახორციელონ ფრთხილად და კითხვების დასმის ფორმით, რათა შეურაცხყოფა არ მიაყენონ განცხადების ავტორს.

ქვემოთ წარმოდგენილია პერიფრაზირების მაგალითები:

მხარეთა განცხადება	განცხადების პერიფრაზი ან მედიატორის პასუხი
„ნუთუ არ გაქვთ უკეთესი წინადადება? ეს წინადადება არასოდეს არ იქნება მიღებული!“	„თორნიკე მგონი სწორად აღნიშნე. როგორ შეძლებდი წინადადების გაუმჯობესებას ისე, რომ ის მისაღები ყოფილიყო?“
„საშამ ტყუილი გვითხრა და მისი ნდობა არ შეიძლება.“	„ადრე საშამ მიაწოდა მათ ინფორმაცია, რომელიც შემდეგ არასწორი აღმოჩნდა, ამიტომ ისინი ახლა ყოყმანობენ, ენდონ თუ არა მის ამჟამინდელ განცხადებებს.“

„თქვენ ჩაშალეთ ჩვენი შვებულება.“	„მათ ვერ მიიღეს შვებულებიდან სრული სიამოვნება იმის გამო, რაც მოხდა.“
„თქვენ დაარღვიეთ ხელშეკრულება.“	„ფული დროულად არ იქნა გადახდილი და ლევანს სჯერა, რომ ამან გამოიწვია სირთულეები მის მიერ სხვების მიმართ ფინანსური ვალდებულებების შესრულების თვალსაზრისით.“
„ლადო მოუნესრიგებელი ადამიანია.“	„ლადო, მარიამი წუხდება, როცა იგი პოულობს შენს ტანსაცმელს მიყრილ-მოყრილს მთელს ბინაში.“

პერიფრაზირება არ ნყვეტს დავას, მაგრამ იძლევა შესაძლებლობას, რომ გავთავისუფლდეთ უარყოფითი ან არაპროდუქტიული შეხედულებებისგან და განცხადებებისგან და შევქმნათ გაცილებით უფრო პროდუქტიული ატმოსფერო, სადაც მონაწილეები შეძლებენ, დავის გადაწყვეტის შესაძლო ვარიანტების მოძიებას. ეს შეუმჩნეველი, მაგრამ მძლავრი ინსტრუმენტია, რომელსაც შეუძლია ადამიანების ნარმოდგენების და, შესაძლოა, მათი ქცევის ცვლილება.

სავარჯიშო – პერიფრაზი

სცადეთ შემდეგი გამონათქვამების პერიფრაზირება:

- ისტორიის გაკვეთილზე ანამ და ვიქტორმა ერთობლივი მუშაობით უნდა მოამზადონ საერთო პრეზენტაცია. ანა თავის წუხილს გამოხატავს მეგობართან: „მე ვასრულებ მთელ სამუშაოს. ვიქტორი არაფერს აკეთებს, მიუხედავად იმისა რომ მე მას ასჯერ ვთხოვე.“
- ოჯახში სადაც ორი ძმა იყოფს საზიარო მანქანას, ერთ-ერთი ძმა -კობა- ამბობს: „ ზვიადს მიჰყავს მანქანა ყოველ ორშაბათ საღამოს როდესაც სტუმრად მიდის მეგობრებთან, მიუხედავად იმისა, რომ მე მჭირდება მანქანა სკოლაში ნასასვლელად.“
- ოფისის ორი თანამშრომელი ჩხუბობს კომპიუტერით სარგებლობასთან დაკავშირებით. თამუნა ამბობს: „მას მიაქვს კომპიუტერი გაფრთხილების გარეშე. ამით ის არღვევს კომპანიის პოლიტიკას.“
- ორი და ჩხუბობს ხმაურის გამო, რომელიც თითოეულის საძინებლიდან გამოდის. რუსუდანი ამბობს: „ყოველთვის, როცა მე ვთხოვ მას ჩუმად იყოს, ის მიყვირის და კარს მიჯახუნებს.“

პერიფრაზირების მიზანი, რა თქმა უნდა, არის მისაღები გამოსავლის გამოძებნა, რომელიც დააკმაყოფილებს ორივე მხარეს. გამოსავლის ვარიანტების შემუშავებაში მხარეთა დახმარების გზით მედიატორი ხელს უწყობს ამ პროცესს. თუმცა, მიზანშეწონილია, რომ მხარეებმა თავად შეიმუშაონ გამოსავლის ვარიანტები, რადგან მათ მიერ დამოუკიდებლად შემუშავებული გადაწყვეტა სავარაუდოდ უფრო მეტად მისაღები და მყარი იქნება. თუ მედიატორი შენიშნავს, რომ მხარეებს არ შეუძლიათ ან არ სურთ ერთმანეთისთვის გამოსავლის შეთავაზება, მან შესაძლოა ითამაშოს ურო აქტიური როლი და თვითონ შესთავაზოს მხარეებს პრობლემის გადაწყვეტის ვარიანტები. ცალკეულ შემთხვევებში მხარეები შესაძლოა იმდენად არ ენდობოდნენ ერთმანეთს, რომ ეჭვით მიიღონ მეორე მხარის მიერ შეთავაზებული ნებისმიერი წინადადება. ასეთ შემთხვევაში მედიატორმა შეიძლება გადაწყვიტოს, რომ თავად მოახდინოს ალტერნატივათა გენერირება, რასაც მხარეები შეიძლება ნაკლები ეჭვით მოეკიდონ.

გ) ვარიანტების შემუშავება

როგორც მოლაპარაკების შემთხვევაში, აქაც წარმატების უმთავრესი საწინდარია ორმხრივად სასარგებლო ვარიანტების შემუშავება. მედიატორი უნდა დაეხმაროს მხარეებს:

- რათა მათ განასხვავონ პრობლემის გადაწყვეტის გზების შემუშავების პროცესი ამ გზების შეფასების პროცესისგან, რომელიც უფრო გვიანი ეტაპია;
- რათა მაქსიმალურად გაფართოვდეს განსახილველი ვარიანტების წრე;
- მათ მოახდინონ საერთო სარგებელზე ფოკუსირება;
- იმ გზების გამოძებნაში, რომელიც გაადვილებს მხარეთა მიერ კომპრომისული გადაწყვეტილების მიღებას.¹³³

მკითხველი უნდა გაეცნოს ამ წიგნის თავს, რომელიც ეძღვნება მოლაპარაკებას, რათა დეტალურად შეისწავლოს აღნიშნული ოთხი მნიშვნელოვანი ამოცანა. თუმცა, არსებობს ერთი კონკრეტული გაფრთხილება მედიატორებისთვის – მედიატორები ზოგჯერ შეიმუშავენ ზედმეტად ბევრ ალტერნატივას გადაწყვეტების ძიების პროცესში, რითაც აბნევენ მხარეებს. მიუხედავად იმისა, რომ აღნიშნული შესაძლოა ერთი შეხედვით მისაღებად ჟღერდეს. მედიატორს უნდა ახსოვდეს მედიაციისათვის მნიშვნელოვანი ფენომენი, როგორცაა *გადაწყვეტილების მიღების თავიდან აცილება*. მხარეებს დიდი რაოდენობის ალტერნატივების არსებობის შემთხვევაში რეალურად ნაკლებად შეძლებენ, პრობლემის გადანრის რაიმე ფორმის არჩევას. ერთ-ერთ საინტერესო ექსპერიმენტში მკვლევარებმა მოაწყვეს მურაბის ქილების გამოფენა სუპერმარკეტში, რათა დაკვირვებოდნენ მომხმარებლის რეაქციას. მომხმარებლებს, რომლებიც მიუახლოვდებოდნენ გამოფენას შეეძლოთ მურაბის დაგემოვნება და იღებდნენ \$1-იან ვაუჩერს ნებისმიერ ქილაზე, რომელსაც ისინი შეიძენდნენ. ერთ სტენდზე წარმოდგენილი იყო ექვსი სხვადასხვა სახის მურაბის ქილა, ხოლო მეორეზე ოცდაოთხი განსხვავებული მურაბის ქილა. მომხმარებლის ინტერესს ინვევდა შედარებით უფრო მრავალფეროვანი სტენდი, მაგრამ ნაკლებად ყიდულობდნენ აქ წარმოდგენილ პროდუქციას. 104 მომხმარებლიდან რომელიც მცირე სტენდთან შეჩერდა 30 %-მა იყიდა ერთი ქილა მურაბა, ხოლო 145 მომხმარებლიდან რომელიც

133 Fisher, et al., *იხ. ზევით* 31, at 4- 5.

შეჩერდა დიდ სტენდთან, მხოლოდ 4%-მა შეიძინა პროდუქტი.¹³⁴ ანუ სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, 96%-მა მომხმარებლებისა, რომელიც შეჩერდა დიდ სტენდთან, ვერ მიიღო გადაწყვეტილება, რადგან მის წინაშე ზედმეტად მდიდარი არჩევანი იყო წარმოდგენილი.

მედიატორი, რომელიც მხარეებს სთავაზობს ძალზე დიდ არჩევანს, როგორც 24 ქილა მურაბის შემთხვევაში, დგება რისკის წინაშე, რომ მხარეები ვერ შეძლებენ მისაღები გადაწყვეტის არჩევას და სავარაუდოდ პროცესი შეთანხმების მიღწევის გარეშე დასრულდება.

მართალია, ვარიანტების შემუშავება აუცილებელია ღონისძიებაა, სიფრთხილე უნდა იქნეს გამოჩენილი, რათა არ მოხდეს მხარეებისთვის ზედმეტად ბევრი ვარიანტების წარდგენა, განსაკუთრებით თუ შესამჩნევია, რომ მხარეებს უჭირთ რთული არჩევანის გაკეთება.

6. კერძო თათბირები

თუ მედიაციის პროცესი ჩიხშია შესული (მაგ. იმიტომ რომ მხარეები თავს არიდებენ გადაწყვეტილების მიღებას) ერთ-ერთი გავრცელებული პროცედურული ინსტრუმენტი, რომელსაც მედიატორი სავარაუდოდ გამოიყენებს, არის კერძო თათბირი. როგორც სქემაზე ჩანს, კერძო თათბირი ჩვეულებრივ იმართება ისეთ პერიოდებში, როცა მხარეები განიხილავენ პრობლემების შესაძლო გადაწყვეტას. მედიატორისთვის არ არის უჩვეულო ჩაატაროს ხუთი ან თუნდაც ათი კერძო თათბირი, თუ მედიაციის პროცესი რთულად მიმდინარეობს. ჩვეულებრივ, თუ მედიატორი ცალკე ხვდება ერთ-ერთ მხარეს, შემდეგ ის მეორე მხარესაც შეხვდება ცალკე. ამ ორი კერძო შეხვედრის შემდეგ მედიატორი მოიწვევს ან საერთო სესიას, ან განაგრძობს კერძო შეხვედრებს თითოეულ მხარესთან.

კერძო თათბირი მხარეებს აძლევს მედიატორისთვის მათი კერძო ინფორმაციის გაზიარების საშუალებას, რომლის გამჟღავნებაც მათ შესაძლოა არ სურდეთ მეორე მხარის თანდასწრებით. მაგალითად, მხარეს შესაძლოა, არ სურდეს მისი კონკრეტული ინტერესის

134 S. Iyengar and M. Lepper, *When Choice Is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing?*, JOURNAL OF PERSONALITY AND SOCIAL PSYCHOLOGY, 76, 995 – 1006 (2000).

გამჟღავნება (მაგალითად კომპანიას აქვს ფინანსური პრობლემა და შესაძლოა მოუწიოს გაკოტრების/გადახდისუუნარობის გამოცხადება); ან მხარეს შესაძლოა სურდეს დავის გადაწყვეტის შესაძლებლობის შემდგომი ძიება, რაც მან ვერ შეძლო მეორე მხარის წინაშე სისუსტის გამოვლენის შიშით.

კერძო თათბირი მხარეებს აძლევს „ნილაბის“ ჩამოხსნის საშუალებას, რომელსაც ისინი ხშირად ატარებენ მეორე მხარის მოსაჩვენებლად.

მედიატორის პოზიციიდან გამომდინარე, კერძო თათბირი მას საშუალებას, აძლევს მოიპოვოს უფრო მეტი ნდობა მხარეებისაგან. მედიატორს შეუძლია გაცილებით მეტი თანაგრძნობის ჩვენება მხარეთათვის კერძო თათბირის დროს, ვიდრე სავარაუდოდ ის გამოიჩინდა ჯგუფურ სესიაზე, იმის შიშით, რომ მიკერძოებულობა არ დაებრალეზინათ მისთვის. კერძო თათბირის ატმოსფერო ასევე საშუალებას აძლევს მედიატორს გაცილებით უფრო კრიტიკულად მიუდგეს ამ მხარის პოზიციას და აიძულოს ის, სერიოზულად განიხილოს მეორე მხარის შეთავაზება. მედიატორს კერძო თათბირის დროს შეუძლია შესაძლო გადაწყვეტის შეთავაზებაც კი, რომელიც შესაძლოა მიკერძოებული ან უადგილო ყოფილიყო ჯგუფურ სხდომაზე წარდგენის შემთხვევაში. კერძო შეხვედრა ასევე უწყობს ხელს თვითონ მხარეთა მხრიდან აქტიურ მონაწილეობას, რადგან ადვოკატები ხშირად მხარეების ნაცვლად საუბრობენ ღია სესიებზე (ადვოკატები ზოგჯერ ურჩევენ თავიანთ კლიენტებს, რომ საერთოდ არ ილაპარაკონ, სანამ ადვოკატი არ ანიშნებს), კერძო თათბირის დროს კი კლიენტები, როგორც წესი, მეტ ინიციატივას იჩენენ ხოლმე.

კერძო თათბირების გამართვა არ არის ყოველთვის აუცილებელი, მაგრამ ხშირად სასარგებლოა მხარეების წასახალისებლად, განსაკუთრებით, თუ ჩანს რომ პროცესი შეყოვნებულია. ქვემოთ განხილულია სიტუაციები, როცა კერძო თათბირის გამართვა განსაკუთრებით მიზანშეწონილია:

- როდესაც საქმეში ჩართულია ორ მხარეზე მეტი (რასაც შესაძლოა მაგ. ადგილი ჰქონდეს ქონების დაზიანების შემთხვევაში, როცა ზიანი ადგება ერთზე მეტ პირს);
- როცა საქმე საკმაოდ კომპლექსურია. მაგალითად, როდესაც ინვესტორების მიერ ქონების დეველოპერის წინააღმდეგ

შეტანილია სარჩელი დეველოპერის ქვე-კონტრაქტორების მიერ გამოწვეული პრობლემების მიზეზით პროექტის დასრულების დაგვიანების გამო, ხოლო ქვეკონტრაქტორები თავის მხრივ დაგვიანებას აბრალებენ მასალების მომწოდებლებს და არქიტექტორს.

- როდესაც მნიშვნელოვანი უთანასწორობაა ძალთა ბალანსში. მაგალითად, დიდი მულტინაციონალური დამსაქმებლის შემთხვევაში, რომელმაც სამსახურიდან გაათავისუფლა ნაკლებად უზრუნველყოფილი მდივანი. მდივანმა იცის, რომ შესაძლოა ძალზე მძიმე მდგომარეობაში აღმოჩნდეს, თუ ვერ შეძლებს სამუშაო ადგილის უკან დაბრუნებას. კომპანიას არ ანაღვლებს ეს და იოლად შეუძლია სხვა პირის დაქირავება. კერძო თათბირზე მედიატორმა შესაძლოა შეძლოს მისი გამხნეება და მისთვის მხარდაჭერის ჩვენება, რაც შეუძლებელი იქნებოდა ჯგუფურ შეხვედრაზე.
- როდესაც მხარეები შეურაცხყოფას აყენებენ და ემუქრებიან ერთმანეთს. ეს არის ყველაზე გავრცელებული მიზეზი კერძო თათბირის. მაგალითად, საოჯახო დავების შემთხვევაში მხარეები შესაძლოა აშაკარად გამოხატავდნენ ნეგატიურ ემოციებს, რაც შესაძლოა კონტრპროდუქტიული აღმოჩნდეს დავის გადაწყვეტისთვის. კერძო თათბირს შეუძლია ამ დროს ბალანსის აღდგენა, რაც საბოლოო ჯამში მხარეთა და მათი ოჯახის საუკეთესო ინტერესების უზრუნველყოფაზე მიმართული.

7. დასასრული

მედიაცია დასრულდება ქვემოთ ჩამოთვლილი სამი შესაძლო შედეგიდან ერთ-ერთით:

1. მხარეები მიაღწევენ სრულ შეთანხმებას;
2. მხარეები ვერ მიაღწევენ სრულ შეთანხმებას, მაგრამ გააგრძელებენ მედიაციას მოგვიანებით; ან
3. მხარეები შევლენ ჩიხში¹³⁵ და მედიაცია დასრულდება.

¹³⁵ აღნიშნულს ზოგჯერ უწოდებენ „ჩიხურ მდგომარეობას“.

პირველ შემთხვევაში მედიატორი დაეხმარება მხარეებს ხელშეკრულების შედგენასა და ხელმოწერაში. შეთანხმებას და ხელშეკრულების შესადგენად/ხელმოსაწერად შეკრებას შორის არ უნდა გავიდეს დიდი დრო. წინააღმდეგ შემთხვევაში, მხარეებმა შეიძლება გადახედონ მიღწეულ კომპრომისებს და გადაიფიქრონ შეთანხმების გაფორმება. მათზე შესაძლოა გავლენა მოახდინონ ოჯახმა, მეგობრებმა ან კოლეგებმა და დაარწმუნონ ისინი, რომ გააგრძელონ ბრძოლა უკეთესი პირობებისთვის. შედეგად მხარემ შესაძლოა გადაიფიქროს ხელშეკრულების დადება მიღწეული კომპრომისის საფუძველზე და მეორე მხარისაგან გარკვეული პოზიციების დათმობა მოითხოვოს, რითაც ჩაშლის წინაშე დააყენებს მიღწეულ შეთანხმებას.

მხარეებმა თვითონ უნდა შეადგინონ ხელშეკრულება. თუ მედიატორი მოამზადებს ხელშეკრულებას, ის დადგება რომელიმე მხარის სასარგებლოდ მოქმედების რისკის წინაშე. ამიტომ მისთვის უმჯობესია ჩამოწეროს ხელშეკრულების ძირითადი პუნქტები, სესიის ბოლოს მოაწერიოს ხელი მხარეებს ამ სიაზე და შემდეგ მისცეს მხარებს გარკვეული დრო თვითონ შეადგინონ მთლიანი ხელშეკრულება. მედიატორს შეუძლია ხელშეკრულების შინაარსთან დაკავშირებული რჩევების მიცემა მხარეთათვის, მაგრამ ამ დროს მან სიფრთხილე უნდა გამოიჩინოს, რომ ერთ მხარეს მეორეზე მეტად არ დაეხმაროს. ეს მეტად დელიკატური სიტუაციაა, სადაც ორი დაპირისპირებული მხარე მიდის დათმობაზე და ცდილობს ხელშეკრულების გაფორმებას. ამგვარად მედიატორმა უნდა გამოიჩინოს დიდი სიფრთხილე, რათა არაფერმა დაარღვიოს მიღწეული წონასწორობა.

როდესაც ადგილი ექნება მეორე შედეგს (მედიაცია გადაიდო სხვა დროისათვის), მედიატორმა ხაზი უნდა გაუსვას მიღწეულ პროგრესს და მხარეებს მიაწოდოს გარკვეული რჩევები მომავალი სესიისთვის. მომდევნო სესია უნდა დაიგეგმოს შედარებით მალე, რათა უკანასკნელ სესიაზე მიღწეული შედეგები შენარჩუნებულ იქნეს.

მესამე შედეგი შეიძლება ნებისმიერ დროს დადგეს. ერთ-ერთმა მხარემ შესაძლოა მედიაციის სესია დროზე ადრე შეწყვიტოს, თუ ის განაწყენდება ან აღარ მოისურვებს დისკუსიის გაგრძელებას. იმ შემთხვევაში, თუ რომელიმე მხარე მტკიცე უარს ამბობს შეთანხმების მიღწევაზე, მედიატორს არაფრის გაკეთება აღარ შეუძლია.

სესიის ვადამდე დასრულება შეიძლება ასევე გადაწყვიტოს თავად

მედიატორმაც, თუ აღმოჩნდება, რომ შეუძლებელია შეთანხმების მიღწევა. მიუხედავად იმისა, რომ მედიაცია შეთანხმების მიღწევის შესანიშნავი ინსტრუმენტია, ის სრულებით მხარეებზეა დამოკიდებული და ზოგიერთი დავის მედიაციის მეშვეობით წარმატებით გადაწყვეტა შეუძლებელია. როდესაც მედიაცია ამგვარად სრულდება, მხარეები თავისუფალი არიან დავა განაგრძონ სხვა ისეთი საშუალებების გამოყენებით, როგორებიცაა არბიტრაჟი, კერძო მოლაპარაკებები ან სასამართლო პროცესი.

ვ. მედიატორის როლი

ზოგადად, მედიატორს კარგი ურთიერთობა უნდა ჰქონდეს ყველა ტიპის ადამიანთან. მედიატორი უნდა იყოს კარგი მსმენელი. მას უნდა ჰქონდეს სურვილი კარგად გაერკვეს და მხარეებიც კარგად გაარკვიოს მათ ძლიერ და სუსტ მხარეებში. მან უნდა წაახალისოს მხარეები მაშინაც კი, თუ სიტუაცია არასახარბიელოა. დაბოლოს, მას უნდა გააჩნდეს შემოქმედებითი აზროვნების უნარი, რათა შესაძლებლობა მისცეს მხარეებს, განიხილონ სხვადასხვა ვარიანტები პრობლემის გადასაჭრელად. ესენია ზოგადი მოთხოვნები, რომლებსაც უნდა აკმაყოფილებდეს წარმატებული მედიატორი. ქვემოთ ჩამოთვლილია წარმატებული მედიატორებისთვის დამახასიათებელი შედარებით უფრო კონკრეტული მახასიათებლები.¹³⁶ მედიატორი:

- უნდა დარჩეს ნეიტრალური იმის მიუხედავად, თუ როგორ განვითარდება მოვლენები;
- უნდა იყოს მედიაციის პროცესის და არა რომელიმე მხარის ან რომელიმე კონკრეტული პოზიციის ადვოკატი;
- ზოგადად უნდა გამოხატავდეს თანაგრძნობას მხარეების მიმართ და ჰქონდეს მათი მდგომარეობის განცდის უნარი;
- მხარეთა პოზიციების განხილვაზე მეტად უნდა იყოს ფოკუსირებული მხარეთა ინტერესების განხილვაზე;
- უნდა ეცადოს, რომ პროცესი მიდიოდეს წინ (გამოსავალზე და არა მხარეთა პოზიციებზე ფოკუსირებით);
- უნდა დარჩეს პოზიტიური და ამხნევებდეს მხარეებს რთულ სიტუაციებშიც კი;
- უნდა იყოს თანმიმდევრული;
- უნდა გამოხატავდეს მზობას, სცადოს სხვადასხვა ალტერნატივები დავის და მასში მონაწილე პირების თავისებურებების გათვალისწინებით; და
- ყოველთვის უნდა ეძებდეს გადაწყვეტის შესაძლო ვარიანტებს.

აქვე კიდევ ერთი საკითხი, რომელიც უნდა განვიხილოთ – უნდა გაცდეს, თუ არა მედიატორი წამახალისებლის როლს? უნდა

¹³⁶ ნაწილობრივ წარმოდგენილია გამოცემაში Patterson et al, *იხ. ზევით 4*, at 67- 69.

სთავაზობდეს, თუ არა მედიატორი მხარეებს საკუთარ მოსაზრებებს წარმოდგენილი ვარიანტების, სამართლებრივი დასკვნების ან სხვა საკითხების შესახებ? უნდა იძლეოდეს, თუ არა მედიატორი რჩევას სხვადასხვა ალტერნატივის სასარგებლოდ? ანუ, უნდა ითამაშოს თუ არა მედიატორმა „შემფასებლის“ როლი? დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის საშუალებათა ექსპერტებს განსხვავებული მოსაზრებები აქვთ აღნიშნულ საკითხთან დაკავშირებით. ამ კითხვებზე პასუხი დამოკიდებულია ბევრ ფაქტორზე, მათ შორის სამართლებრივ და კულტურულ ნორმებზე, მხარეთა მოლოდინზე, მედიატორის პიროვნებაზე და მედიაციის პროცედურებზე. მედიაციის საუკეთესო პრაქტიკის თანახმად, ეს საკითხი უნდა დაისვას მედიაციის საწყის სესიაზე, სადაც მედიატორმა უნდა განსაზღვროს, მისაღებია თუ არა მხარეებისთვის, რომ მან შეასრულოს აქტიური, შემფასებლის როლი და არ შემოიფარგლოს მხოლოდ მოლაპარაკებათა ნახალისებით. თუ მხარეები მიუღებლად მიიჩნევენ მის აქტიურ ჩართულობას, მაშინ მედიატორმა უნდა შეასრულოს შედარებით უფრო პასიური, ხელისშემწყობის როლი.

შესასწავლი საკითხები

თქვენი აზრით, მედიატორის რომელი როლი (ხელისშემწყობი თუ შემფასებელი) უფრო ეფექტური იქნება ქვემოთ ჩამოთვლილი დავებისთვის:

- ქონებრივი დავა დომინანტ ქმარსა და დამთმობ ცოლს შორის
- დავა ორ რაფინირებულ ბიზნესპარტნიორს შორის
- დავა ქართველსა და გერმანელს შორის
- დავა დამსაქმებელსა და თანამშრომელს შორის
- დავა ადგილობრივი ფერმერების ჯგუფსა და ადმინისტრაციულ ორგანოს შორის, რომელიც მიწას გასცემს კონცესიით
- დავა ორ მეზობელს შორის
- დავა მანქანის მძღოლსა და ფეხით მოსიარულეს შორის, რომელსაც ის დაეჯახა

ზ. ადვოკატის როლი

როგორც ზემოთ აღინიშნა, მედიაციის ზოგიერთი პროცესი მიმდინარეობს ადვოკატების გარეშე. თუმცა, თუ მხარე დავაში ზოგადად წარმოდგენილია ადვოკატის მიერ, მაშინ უმჯობესია ადვოკატი იღებდეს მონაწილეობას მედიაციაშიც. თუ ერთი მხარე წარმოდგენილია ადვოკატის მიერ, ზოგადად მიზანშეწონილია, რომ მეორე მხარეც წარმოდგენილი იყოს ადვოკატის მიერ.



ადვოკატით თუ ადვოკატის გარეშე, მხარეებს, რომლებიც წარმოდგენილი არიან მედიაციაში, უნდა ჰქონდეთ დავის გადანწყვეტის უფლებამოსილება.

ადვოკატის ჩართვა მედიაციის პროცესში არ ნიშნავს, რომ ადვოკატი უნდა მართავდეს პროცესს. მოლაპარაკებებებისგან განსხვავებით, მხარეთა კონტროლი შედეგზე მედიაციის პროცესში უფრო დიდია, რადგან მედიაციის შემთხვევაში მხარეები თავად ესწრებიან სესიებს და ნებისმიერი გადანწყვეტილება ან კომპრომისი მხოლოდ მათი თანხმობით მიიღწევა.

ზოგადად საინტერესოა, თუ რა როლი უკავია ადვოკატს მედიაციის პროცესში?

თუ ადვოკატი ჯერ კიდევ დავის წარმოშობამდე წარმოადგენს კლიენტს საქმეში, მისი როლი მდგომარეობს იმაში, რომ მან ურჩიოს კლიენტს, შეიტანოს ან არ შეიტანოს მედიაციის მუხლი მხარეებს შორის გაფორმებულ ხელშეკრულებაში. თუ ადვოკატი ერთვება დავაში მას შემდეგ, რაც შესაბამისი ხელშეკრულება უკვე ხელმოწერილ იქნა და მასში არ არის შეტანილი დავების გადანწყვეტის მუხლი, ადვოკატმა შეიძლება კლიენტს შესთავაზოს მედიაცია, თუ დაინახავს, რომ მოლაპარაკებების შედეგად პრობლემა ვერ წყდება.



მედიაცია ჩვეულებრივ გაცილებით უფრო ხარჯიანია ვიდრე მოლაპარაკება და როგორც ზევით აღინიშნა, ეფექტურია მხოლოდ იმ შემთხვევაში თუ ორივე მხარეს გულწრფელად სურს დავის გადანწყვეტა.

ადვოკატის სხვა მნიშვნელოვანი ფუნქციები მოიცავს კლიენტის დახმარებას, გამონახოს კომპეტენტური და ნეიტრალური მედიატორი, აირჩიოს მედიაციის ცენტრი საჭიროების შემთხვევაში და მედიატორს მიაწოდოს მედიაციამდელი დოკუმენტაცია. ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი როლი, რომელიც ადვოკატს აკისრია მედიაციამდე არის კლიენტის მომზადება მედიაციისათვის. ადვოკატმა უნდა მოამზადოს კლიენტი, რომ მან იფიქროს დავის გადანყვეტის სტრატეგიებზე მედიაციის სესიის დაწყებამდე. ეს ნიშნავს BATNA-ს, სარეზერვო ფასის, ფაქტების, კანონების, ინტერესების, შესაძლო კომპრომისების და პრაქტიკული შედეგების განხილვას კლიენტთან. კლიენტს შესაძლოა არ ჰქონდეს მკაფიოდ ნაფიქრი საკუთარი ინტერესების შესახებ, რადგან სავარაუდოდ მისი აზრები მხოლოდ იმაზე იყო მანამდე ფოკუსირებული, თუ როგორ დააზარალა ის მეორე მხარემ. ადვოკატმა უნდა გაამხნევოს კლიენტი, რათა მან ობიექტურად გააანალიზოს მისი საქმის სუსტი მხარეები და გააანალიზოს გადანყვეტის მიუღწევლობის სავარაუდო შედეგები.

დაბოლოს, არსებობს მოსაზრებები მედიაციის სესიასთან დაკავშირებით. ვინ გამოვა შესავალი სიტყვით? ჩვეულებრივ ეს არის ადვოკატის მოვალეობა. ვინ ისაუბრებს ჯგუფური დისკუსიის დროს? სავარაუდოდ ისაუბრებს როგორც ადვოკატი ისე კლიენტი, თუმცა, დაბნეულობის თავიდან აცილების მიზნით, მათ წინასწარვე უნდა გადანყვიტონ, თუ რომელ საკითხებზე ისაუბრებს თითოეული მათგანი. კლიენტმა ასევე უნდა იცოდეს, რომ მედიატორი არ არის მოსამართლე და არ შეუძლია აიძულოს კლიენტი რამე გააკეთოს. ყველაფერი ნებაყოფლობითია. ადვოკატმა კლიენტს ასევე უნდა მოუწოდოს, მოუსმინოს ყოველივეს, რასაც იტყვის მედიატორი და მეორე მხარე.

ადვოკატმა უნდა აკონტროლოს საკუთარი ქცევა მედიაციის სესიის განმავლობაში. კლიენტი შეიძლება დააბნიოს ან ააღელვოს იმ ფაქტმა, რომ ადვოკატი ხისტად და აგრესიულად მოქმედებს ჯგუფური სესიების დროს, მაშინ როცა კერძო სესიებზე იგი მედიატორის მიერ გაკეთებული შეთავაზებების მიმართ უფრო დამყოლია. ასეთ შემთხვევაში ადვოკატმა უნდა განუმარტოს კლიენტს, რომ კერძო და ღია სესია ერთმანეთისაგან განსხვავებული ეტაპებია და კერძო სესიაზე მათ უფრო გახსნილად მოქმედება შეუძლიათ. ადვოკატმა უნდა განუმარტოს კლიენტს, რომ კერძო სესიისას სუსტ მხარეებზე მათ უფრო ღიად შეუძლიათ საუბარი.

შესავალი და ჯგუფური სესიების დროს ადვოკატმა უნდა გამოიჩინოს

სიფრთხილე, რომ დაიცვას ბალანსი; ერთის მხრივ მტკიცედ დაიცვას კლიენტის პოზიცია და მეორე მხრივ ყოველთვის მზად ჩანდეს კომპრომისისთვის. ეს არ არის სასამართლო და კლიენტის ინტერესების დაცვასთან ერთად, ადვოკატმა ყველაფერი უნდა გააკეთოს იმისათვის, რომ მედიაციის შედეგი პროდუქტიული იყოს. ადვოკატმა უნდა გაიაზროს და დაეხმაროს თავის კლიენტს იმის გააზრებაში, რომ თუ ის შესთავაზებს მეორე მხარეს კომპრომისს, ეს უკანასკნელი შესაძლოა უფრო დიდ კომპრომისზე წავიდეს სხვა, კიდევ უფრო მნშვნელოვან საკითხთან დაკავშირებით.

შესვენების დროს და იმ პერიოდების განმავლობაში, როცა მედიატორი აწარმოებს კერძო თათბირს მეორე მხარესთან, ადვოკატი შესაძლოა დაეხმაროს კლიენტს პროგრესის შეფასებაში და ვარიანტების განხილვაში. მათ შესაძლოა გადააფასონ საკუთარი სტრატეგია მეორე მხარის მიერ გაკეთებული განცხადების საფუძველზე. ადვოკატი არ უნდა იყოს ინერტული და კლიენტს არ უნდა გადაანდოს პრობლემების გადაწყვეტა.



ადვოკატმა უნდა შეასრულოს აქტიური როლი კლიენტთან ერთად გადაწყვეტის ძიებაში და ანალიზში.

ადვოკატმა შესაძლოა იკისროს წამყვანი როლი პროცესის ბოლოს ხელშეკრულების შედგენაში. აღნიშნულის განხორციელების ერთ-ერთი გზაა ერთი მხარის ადვოკატის მიერ ხელშეკრულების პროექტის მომზადება და მეორე მხარისთვის წარდგენა. მეორე გზა შეიძლება იყოს, რომ ორმა ადვოკატმა ერთად შეადგინოს ხელშეკრულების ტექსტი. ორივე შემთხვევაში ადვოკატებს დასჭირდებათ თითოეული დებულების ახსნა კლიენტისთვის, რათა ისინი სათანადოდ გაერკვნენ და დაეთანხმონ ამა თუ იმ დებულებას. თუ არსებობს დავა შეთანხმების რომელიმე პირობასთან დაკავშირებით, ადვოკატებმა შესაძლოა მედიატორს სთხოვონ დახმარება, რომელმაც, თავის მხრივ, სიფრთხილე უნდა გამოიჩინოს, რათა არ დაბრალდეს რომელიმე მხარისადმი მიკერძოება.

თ. მედიაციის ეთიკა

მედიაციის შედეგად ხდება მნიშვნელოვანი ეთიკური საკითხების წამოჭრა, რომლებიც მნიშვნელოვანია მედიატორისთვის, მხარეებისთვის და მართლმსაჯულების სისტემისთვის. მედიატორები, მოსამართლეების ან არბიტრების მსგავსად ფლობენ დიდ ძალაუფლებას მედიაციაში ჩართულ ადამიანებზე. ეს ძალაუფლება შეიძლება გამოყენებულ იქნეს როგორც კეთილი ისე ბოროტი მიზნებისთვის. მაშინ როცა მოსამართლეები და არბიტრები ცდილობენ განყენებას მხარეებისგან და მათ მხოლოდ შეზღუდულ, ოფიციალურ გარემოში ხვდებიან, მედიატორები მართავენ მხარეებთან მთელ რიგ კერძო შეხვედრებს, რათა კონფიდენციალურ გარემოში მოისმინონ მათი დამოკიდებულებები, ინტერესები, პრობლემები და შიშები. ისინი ზოგჯერ ცდილობენ მხარეების დარწმუნებას. მიუხედავად იმისა, რომ აღნიშნული, როგორც წესი, მხარეთა საერთო ინტერესებს ემსახურება, არსებობს ბევრი ეთიკური პრობლემა რომელიც ამ დროს იჩენს თავს.

ეთიკური პრობლემების შეჯამების უმარტივესი გზაა ცხრა სტანდარტის ჩამოთვლა, რომელიც განსაზღვრულია ამერიკის იურისტთა ასოციაციის მედიატორთა ქცევის მოდელური სტანდარტებით.¹³⁷

სტანდარტი I. თვითგანსაზღვრა

მედიატორმა უნდა წარმართოს მედიაცია მხარის თვითგანსაზღვრის პრინციპის საფუძველზე. თვითგანსაზღვრა არის ნებაყოფლობითი, ნებაყოფლობით გადაწყვეტილებამდე მისვლის პროცესი, სადაც თითოეული მხარე აკეთებს თავისუფალ და ინფორმირებულ არჩევანს პროცესთან და შედეგთან დაკავშირებით. მხარეები შესაძლოა იყენებდნენ თვითგანსაზღვრას მედიაციის ნებისმიერ ეტაპზე, მათ შორის მედიატორის შერჩევისას, პროცესის დაგეგმვისას, პროცესში მონაწილეობისას და პროცესიდან გასვლისას და შედეგის მიღებისას.

¹³⁷ მედიატორთა ქცევის მოდელური სტანდარტები, ამერიკის იურისტთა ასოციაცია, ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაცია და კონფლიქტების მოგვარების ასოციაცია (2005), ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე <http://www.abanet.org/dispute/news/ModelStandardsofConductforMediatorsfinal05.pdf> (უკანასკნელი განახლების თარიღი: 20 აპრილი, 2014). დანართში თქვენ იხილავთ ევროპის მედიატორთა ქცევის კოდექსის სრულ ტექსტს.

სტანდარტი II. ობიექტურობა

მედიატორმა უარი უნდა თქვას მედიაციაზე, თუ მას არ შეუძლია პროცესის წარმართვა ობიექტურად. ობიექტურობა ნიშნავს თავისუფლებას ფავორიტიზმისგან, მიკერძოებისგან ან ცრურწმენებისგან. მედიატორმა მედიაციის პროცესი უნდა წარმართოს ობიექტურად და თავიდან აიცილოს ისეთი ქცევა, რომელიც არაობიექტურობის მაჩვენებელი იქნება. თუ მედიატორს არ შეუძლია მედიაციის პროცესის ობიექტურად წარმართვა, მან უარი უნდა თქვას მედიაციის წარმოებაზე.

სტანდარტი III. ინტერესთა კონფლიქტი

მედიატორმა თავიდან უნდა აიცილოს ინტერესთა კონფლიქტი ან ინტერესთა კონფლიქტის გამოვლინება მედიაციის დროს და მის შემდეგ. ინტერესთა კონფლიქტი შეიძლება წარმოიშვას მედიატორის კავშირით დავის საგანთან ან მედიატორსა და მედიაციის ნებისმიერ მონაწილეს შორის არსებული წარსული, აწმყო, პირადი ან პროფესიული ურთიერთობიდან, რომელიც ბადებს კითხვებს მედიატორის ობიექტურობის შესახებ.

სტანდარტი IV. კომპეტენცია

მედიატორმა უნდა წარმართოს მედიაცია მხოლოდ მაშინ, თუ მას აქვს აუცილებელი კომპეტენცია, დააკმაყოფილოს მხარეთა გონივრული მოლოდინი.

სტანდარტი V. კონფიდენციალურობა

მედიატორმა უნდა დაიცვას მედიაციის პროცესში მიღებული ინფორმაციის კონფიდენციალურობა, თუ სხვარამე არ არის გათვალისწინებული მხარეთა შეთანხმებით.

სტანდარტი VI. პროცესის ხარისხი

მედიატორმა უნდა წარმართოს მედიაციის პროცესი იმ სტანდარტების შესაბამისად, რომელიც უზრუნველყოფს კეთილსინდისიერებას, დროულობას, უსაფრთხოებას, სათანადო ჩართულობას, მხარეთა მონაწილეობას, პროცედურულ სამართლიანობას, მხარეთა კომპეტენტურობას და ურთიერთპატივისცემას.

სტანდარტი VII. რეკლამა და ინფორმირება

მედიატორი უნდა იცავდეს სიმართლეს და შეცდომაში არ უნდა შეიყვანოს აუდიტორია მის კვალიფიკაციას, გამოცდილებას, მომსახურებას და ჰონორართან დაკავშირებით.

სტანდარტი VIII. ჰონორარი და სხვა ხარჯები

მედიატორმა თითოეულ მხარეს ან თითოეული მხარის წარმომადგენელს უნდა მიაწოდოს ჭეშმარიტი და სრული ინფორმაცია ჰონორარის, ხარჯების და ნებისმიერი სხვა ფაქტობრივი ან პოტენციური ხარჯების შესახებ, რომლებიც შეიძლება განეუღებოს იქნეს მედიაციასთან დაკავშირებით.

სტანდარტი IX. მედიაციის პრაქტიკის განვითარება

მედიატორი უნდა მოქმედებდეს ისეთი ფორმით, რომელიც ხელს შეუწყობს მედიაციის პრაქტიკის განვითარებას. მედიატორმა უნდა გამოხატოს პატივისცემა განსხვავებული აზრის მიმართ ამა თუ იმ სფეროში, ეცადოს ისწავლოს სხვა მედიატორებისგან და იმუშაოს სხვა მედიატორებთან ერთად დარგის განსავითარებლად და კონფლიქტის მქონე პირების უკეთ მომსახურების მიზნით.

სავარჯიშო – მედიატორის ეთიკა

მიუხედავად იმისა, რომ მედიაციის ეს სტანდარტები შესაძლოა მარტივი და ლოგიკური ჩანდეს, ზოგჯერ რთულია მათი გამოყენება რეალურ ცხოვრებაში. ქვემოთ წარმოდგენილი თითოეული ჰიპოთეტური სცენარისთვის განიხილეთ მედიატორების ქცევის მოდელური სტანდარტები (რომლებიც სრულად დაბეჭდილია B დანართში) და შემოხაზეთ მოქმედების საუკეთესო ვარიანტი მოცემულ ვარიანტებს შორის (A, B ან C). წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ დამოუკიდებელი მედიატორი ხართ და წარმოგიდგინეს ფაქტები, რომლებიც თითოეულ უჯრაშია მოცემული:¹³⁸

138 ადაპტირებულია გამოცემიდან Patterson et al., *ib. ზევით 9*, at 53.

სავარჯიშო – მედიატორის ეთიკა: მედიაციამდე

	საკითხი ან პრობლემა	ეთიკური პასუხი
1	<p>თქვენთვის ცნობილი გახდა, რომ თქვენი ნათესავი სავარაუდოდ იქნება ექსპერტი ან მონმე იმ საქმეზე, რომელზეც თქვენ გთხოვეს, იყოს მედიატორი.</p>	<p>A. აცნობეთ მხარეებს ინტერესთა კონფლიქტის შესახებ და გაუძღვებით მედიაციის პროცესს მათი თანხმობის შემთხვევაში.</p> <p>B. უარს იტყვით მედიაციამდე მონაწილეობაზე.</p> <p>C. სთხოვთ თქვენს ნათესავს, უარი თქვას მედიაციამდე მონაწილეობაზე და, თუ არ დაგთანხმდებათ, მაშინ თავად იტყვით უარს მედიაციამდე მონაწილეობაზე.</p>
2	<p>მხარეები გეუბნებიან, რომ მათ არ შეუძლიათ მედიაციისთვის თქვენი სტანდარტული ჰონორარის გადახდა, მაგრამ მათ ნამდვილად სჭირდებათ როგორც მედიატორი.</p>	<p>A. უარს იტყვით მედიაციამდე მონაწილეობაზე.</p> <p>B. მოელაპარაკებით დაბალ ფასზე, თუ ეს გავლენას არ იქონიებს თქვენს დამოკიდებულებაზე მხარეების მიმართ.</p> <p>C. ეტყვით მხარეებს, რომ არ ინერვიულონ ჰონორარზე, სანამ შედეგი არ გახდება ცნობილი. შემდეგ კი შედეგის საფუძველზე ეცდებით, შეთანხმდეთ სამართლიან ფასზე.</p>

3	<p>მხარეებს ნამდვილად სურთ დავის გადანყვეტა. ისინი გთავაზობენ ორმაგ ანაზღაურებას დავის გადანყვეტის შემთხვევაში და სტანდარტულ ანაზღაურებას, თუ შეთანხმება არ იქნება მიღწეული.</p>	<p>A. უარს იტყვით მედიაციაში მონაწილეობაზე.</p> <p>B. მოითხოვთ თქვენს ჩვეულებრივ ანაზღაურებას შედეგის მიუხედავად.</p> <p>C. დათანხმდებით შეთავაზებას და შემდეგ მედიაციის დასრულებისას უარს იტყვით ჩვეულებრივი ანაზღაურების თანხაზე მეტის აღებაზე, იმ შემთხვევაში თუ მედიაცია მორიგებით დასრულდება.</p>
4	<p>ერთ-ერთ მხარე აცხადებს პრეტენზიას, რომ თქვენ ხართ იმ მოსამართლის მეგობარი, რომელიც მიამაგრეს ამ საქმეზე.</p>	<p>A. განუმარტავთ მხარეს, რომ თქვენ მაინც ნეიტრალური ხართ მედიაციის პროცესში (ისევე როგორც მოსამართლე) და დაიწყებთ მედიაციას მხარის თანხმობის შემთხვევაში</p> <p>B. გაუმჟღავნებთ თქვენი მეგობრობის შესახებ ორივე მხარეს და დაიწყებთ მედიაციას მათი თანხმობის შემთხვევაში.</p> <p>C. უარს იტყვით მედიაციაში მონაწილეობაზე.</p>

5	<p>ერთ-ერთი მხარისთვის ცნობილი გახდა, რომ თქვენ არ გაქვთ მედიაციის გამოცდილება ტანსაცმლის ინდუსტრიაში, რის გამოც ის ეჭვქვეშ აყენებს თქვენს კვალიფიკაციას.</p>	<p>A. უარს იტყვით მედიაციაში მონაწილეობაზე.</p> <p>B. აუხსნით მხარეებს, რატომ თვლით, რომ კვალიფიციური ბრძანდებით და თუ რომელიმე მათგანი კვლავ ეჭვს ქვეშ დააყენებს თქვენს შესაძლებლობებს, მაშინ უარს იტყვით მედიაციაში მონაწილეობაზე.</p> <p>C. აუხსნით მხარეებს, რატომ თვლით, რომ კვალიფიციური ბრძანდებით და დაიწყებთ მედიაციას.</p>
6	<p>ერთ-ერთი მხარე გეუბნებათ, რომ ორივე მხარე საკმაოდ გამოცდილია მედიაციაში და გთხოვთ, შეამოკლოთ შესავალი სესიის დიდი ნაწილი დროის დაზოგვის მიზნით.</p>	<p>A. გაარკვევით, რამდენად გამოცდილები არიან სინამდვილეში და შემდეგ განიხილავთ შესავალი სესიის ნაწილობრივ შემოკლების საკითხს.</p> <p>B. უარს იტყვით ამ შეთავაზებაზე, რადგან შესავალი სესია მეტად მნიშვნელოვანია და მედიაციის პროცესის მიმდინარეობა უნდა იქნეს მკაცრად დაცული.</p> <p>C. მიიღებთ შეთავაზებას ნდობის განმტკიცების მიზნით, თუ ორივე მხარე თანახმაა.</p>

7	<p>სესიის დაწყებამდე თქვენთვის ცნობილი გახდა, რომ ერთ-ერთ მხარეს არ გააჩნია სრული უფლებამოსილება დავასთან დაკავშირებით შეთანხმების მისაღწევად. მაგრამ ეს მხარე ამბობს, რომ უფროსი ტელეფონთან ელოდება, თუ დასჭირდება მისთვის დარეკვა.</p>	<p>A. დაურეკავთ უფროსს და ეტყვით, რომ ის მზად უნდა იყოს მისი წარმომადგენლის ხშირ ზარებზე საპასუხოდ. თუ ის მზადაა და მხარეები დათანხმდებიან, დაიწყებთ მედიაციას.</p> <p>B. დაიწყებთ მედიაციას, თუ ყველა მხარე ეთანხმება ასეთ სიტუაციას.</p> <p>C. არ მოიწვევთ მედიაციას, სანამ ყველა მხარე არ დაადასტურებს საკუთარ უფლებამოსილებას დავის მოგვარებასთან დაკავშირებით.</p>
---	--	---

სავარჯიშო – მედიატორის ეთიკა: მედიაციის პროცესი

	საკითხი ან პრობლემა	ეთიკური პასუხი
1	კერძო თათბირზე ერთი მხარის ადვოკატი მოითხოვს, რომ კლიენტმა არ თქვას არცერთი სიტყვა და მხოლოდ ის ისაუბრებს ყველაფერზე.	<p>A. შეწყვეტ მედიაციას.</p> <p>B. ცდით ადვოკატის დარწმუნებას, რომ მედიაციის პროცესი მოითხოვს ყველა მხარის მონაწილეობას და თუ ის კვლავ არ დაეთანხმება ამ მოთხოვნას, მაშინ შეწყვეტ მედიაციას.</p> <p>C. ცდით ადვოკატის დარწმუნება, რომ მედიაციის პროცესი მოითხოვს ყველა მხარისგან მონაწილეობას და თუ ის კვლავ არ დაგეთანხმებათ, მაშინ განაგრობთ მედიაციას ყველა მხარის თანხმობის შემთხვევაში.</p>
2	კერძო თათბირზე მხარე აღიარებს მეორე მხარის ქონების მოპარვის ფაქტს.	<p>A. ეტყვიტ მხარეებს, რომ თქვენ ვალდებული ხართ, აცნობოთ პოლიციას, რომ ერთ-ერთმა მხარემ ჩაიდინა დანაშაული. შეწყვეტ მედიაციას.</p> <p>B. ეტყვიტ მხოლოდ იმ მხარეს, რომელმაც აღიარა, რომ თქვენ ვალდებული ხართ აცნობოთ პოლიციას ან სასამართლოს მხარის მიერ ჩადენილი დანაშაულის შესახებ და შეწყვეტ მედიაციას.</p> <p>C. განაგრძობთ მედიაციას, რადგან თქვენ არ გჭირდებათ არავის ინფორმირება წარსულში ჩადენილი დანაშაულის შესახებ.</p>

3	<p>თქვენ ახლოს ხართ მედიაციის ხანგძლივი პროცესის დასასრულთან და თქვენთვის ცნობილი ხდება, რომ თქვენი ფირმის ყოფილი პარტნიორი წარმოდგენდა ერთ-ერთ მოდავე მხარეს წარსულში (როცა თქვენ ჯერ კიდევ პარტნიორები იყავით).</p>	<p>A. აცნობებთ მხარეებს ამ ფაქტის შესახებ და განაგრძობთ მედიაციას მხოლოდ ყველა მათგანის თანხმობის შემთხვევაში.</p> <p>B. აცნობებთ მხარეებს ამ ფაქტის შესახებ და შეწყვეტთ მედიაციას.</p> <p>C. შეწყვეტთ მედიაციას და არ გაამჟღავნებთ მიზეზებს; უბრალოდ მიუთითებთ, რომ თქვენთვის ახლახან გახდა ცნობილი ინტერესთა კონფლიქტის შესახებ.</p> <p>D. განაგრძობთ მედიაციას და არ აცნობებთ მხარეებს ამ ფაქტის შესახებ, რადგან კონფლიქტი არ არსებობს, რამდენადაც წარმომადგენლობა დასრულდა მედიაციამდე დიდი ხნით ადრე.</p>
4	<p>კერძო თათბირის დროს ერთ-ერთი მხარე, რომელსაც არ ჰყავს ადვოკატი, გეკითხებათ დათანხმდეს თუ არა მეორე მხარის შეთავაზებას.</p>	<p>A. გასცემთ პასუხს, მაგრამ აღნიშნავთ, რომ ეს არის ის, რასაც თქვენ პირადად გააკეთებდით ასეთ სიტუაციაში. გადანყვეტილება მისი მისაღება.</p> <p>B. უარს იტყვით პასუხის გაცემაზე, რადგან თქვენ ნეიტრალური უნდა იყოთ.</p> <p>C. მიაწვდით ინფორმაციას შეთავაზების დადებით და უარყოფით მხარეებთან დაკავშირებით, მაგრამ არ ეტყვით, რა უნდა გააკეთოს.</p>

5	<p>ორივე მხარე წარმოდგენილია ადვოკატებით. კერძო თათბირის დროს თქვენთვის ცნობილი ხდება, რომ ერთმა მხარემ სერიოზულად დაამახინჯა ფაქტი, რომელსაც ეყრდნობოდა მეორე მხარე შეთანხმების მიღწევაზე ფიქრის დროს.</p>	<p>A. განაგრძობთ მედიაციას, არაფერს არ იტყვით, დარჩებით ნეიტრალური.</p> <p>B. შეწყვეტთ მედიაციას.</p> <p>C. ეცდებით დაარწმუნოთ მხარე, აღნიშნოს ფაქტის დამახინჯების შესახებ. თუ ის უარს იტყვის, განაგრძობთ მედიაციას.</p>
6	<p>მედიაციის პროცესში თქვენთვის ცნობილი ხდება, რომ ერთ-ერთმა მხარემ სამშენებლო პროექტში სამშენებლო მასალები არასათანადო მასალით შეცვალა. თქვენ ფიქრობთ, რომ ამის გამო შენობა არ იქნება უსაფრთხო, მაგრამ მეორე მხარემ არაფერი იცის ამ ფაქტის შესახებ.</p>	<p>A. შეატყობინებთ ორივე მხარეს იმის შესახებ, თუ რა გახდა თქვენთვის ცნობილი, რომ თქვენ აპირებთ დაუკავშირდეთ შესაბამის ორგანოებს და შეწყვიტავთ მედიაციას.</p> <p>B. შეატყობინებთ ორივე მხარეს იმის შესახებ, თუ რა გახდა თქვენთვის ცნობილი და ეცდებით მედიაცია წარმართოთ ისე, რომ გამონახოთ გადაწყვეტა უსაფრთხოების პრობლემასთან დაკავშირებით. წარუმატებლობის შემთხვევაში აცნობებთ შესაბამის ორგანოებს.</p> <p>C. აცნობებთ მხარეებს, რომ უნდა შეწყვიტოთ მედიაცია, მაგრამ არ იტყვით რატომ. დაუყოვნებლივ აცნობებთ შესაბამის ორგანოებს.</p>

სავარჯიშო – მედიატორის ეთიკა: მედიაციის შემდეგ

	საკითხი ან პრობლემა	ეთიკური პასუხი
1	როდესაც თქვენ აცნობებთ მოსამართლეს ან არბიტრაჟს რომ დავა არ იქნა გადანყვეტილი, მოსამართლე გკითხავთ მიზეზს.	<p>A. უარს იტყვით დეტალების მინოდებაზე.</p> <p>B. მიანოდებთ დეტალურ ინფორმაციას ყველა მხარის თანხმობის შემთხვევაში.</p> <p>C. მიანოდებთ დეტალურ ინფორმაციას, თუ სასამართლო/არბიტრაჟი დაიცავს ინფორმაციის კონფიდენციალურობას.</p>
2	მხარეებს არ შეუძლიათ დავის გადანყვეტა, ამიტომ ისინი გთხოვენ საქმის განხილვას აღსასრულებად სავალდებულო გადანყვეტილების მიღების მიზნით.	<p>A. უარს იტყვით ამ მოთხოვნაზე, რადგან თქვენთვის ცნობილი გახდა კონფიდენციალური ინფორმაცია.</p> <p>B. აცნობებთ მხარეებს პოტენციური საფრთხეების შესახებ და დათანხმდით მოთხოვნას ყველა მხარის თანხმობის შემთხვევაში.</p>

3	<p>თქვენ წარმატებით წარმართეთ მედიაციის პროცესი საოჯახო დავასთან დაკავშირებით ქმარსა და ცოლს შორის. ქმარი ადგენს შეთანხმებას და თქვენ ხედავთ, რომ ეს ტექსტი ზუსტად არ აღწერს, იმას თუ რაზე შეთანხმდით ბოლო სესიის დროს. არცერთ მხარეს არ ჰყავს ადვოკატი.</p>	<p>A. დატოვებთ წერილობით ხელშეკრულებას როგორც არის, თუ ცოლი წაიკითხავს და დაეთანხმება მას.</p> <p>B. დასვამთ საკითხს დაუყოვნებლივ ორივე მხარის წინაშე (რათა ცოლმა შეამჩნიოს განსხვავება) და შემდეგ მიცემთ საშუალებას გადაწყვიტონ, რის გაკეთებას აპირებენ.</p> <p>C. დასვამთ საკითხს დაუყოვნებლივ ორივე მხარის წინაშე (რათა ცოლმა შეამჩნიოს განსხვავება) და მოითხოვთ, რომ წერილობითი ხელშეკრულება ასახავდეს იმ შეთანხმებას, რომელიც მიღწეულ იქნა სესიის ბოლოს და რომელიც ყველასთვის მისაღები იყო.</p>
4	<p>ორი თვის შემდეგ, რაც თქვენ წარმატებით დაასრულეთ მედიაცია, სადავო მიწის საქმეზე ერთ-ერთი მხარე გიკავშირდებათ და გეკითხებათ, ხომ არ დაინტერესდებით ინვესტირებით მის ახალ სამშენებლო პროექტში.</p>	<p>A. უარს იტყვით ინვესტიციაზე, რადგან თქვენ უნდა შეინარჩუნოთ თქვენი რეპუტაცია.</p> <p>B. დათანხმდებით ინვესტიციაზე, მაგრამ მხოლოდ იმ პირობით, რომ მხარეები წერილობით დაადასტურებენ, რომ ეს მშენებლობა არის დაკავშირებული მათ დავასთან.</p> <p>C. დათანხმდებით ინვესტიციაზე. ინტერესთა კონფლიქტს ადგილი არ ექნება ძველ საქმესთან, რადგან ის არ არის დაკავშირებული ამ პროექტთან.</p>

ი. ლიცენზირება და კვალიფიკაცია

როგორც უკვე აღინიშნა, მედიაცია არ საჭიროებს სამართლის დიპლომს. საზოგადოებრივი მედიაციის ბევრი სახეობა შეიძლება წარმართოს იურიდიული განათლების არმქონე მედიატორების მიერაც. ზოგიერთ ქვეყანაში არსებობს მედიაციის სალიცენზიო მოთხოვნები. ამერიკის შეერთებულ შტატებში არ არსებობს ზოგადი ლიცენზია, მაგრამ ზოგიერთი მედიაციის პროგრამა საჭიროებს ლიცენზიას. კერძო მედიაციის ბევრი კომპანიისა და სასამართლოსთან დაკავშირებული პროგრამებისთვის დადგენილია მინიმალური სტანდარტები და უწყვეტი განათლების მოთხოვნები. მედიაციის საერთაშორისო ინსტიტუტი¹³⁹ ამჟამად მუშაობს მედიაციის პირველ საერთაშორისო ლიცენზიაზე.¹⁴⁰ აღნიშნულის მიზანია ხარისხის უზრუნველყოფა ადგილობრივი და საერთაშორისო მედიაციის პროცესებში, განსაკუთრებით მსოფლიოს ისეთ ადგილებში, სადაც მედიაცია არ არის გავრცელებული.¹⁴¹

იმის გათვალისწინებით, რომ საქართველოში არ მოქმედებს მედიატორთა ლიცენზირების სისტემა და არ არსებობს პროფესიის მარეგულირებელი სპეციალური კანონმდებლობა, სამოქალაქო საპროცესო კოდექსი ადგენს გარკვეულ შეზღუდვებს მედიატორებისათვის. მაგ. თუ პირი იყო მედიატორი ამა თუ იმ საქმეში, იმავე საქმეზე მას არ აქვს უფლება იყოს მხარის წარმომადგენელი ან მოსამართლე. გარდა ამისა, კანონი ადგენს სასამართლო მედიატორთა მინიმალურ ეთიკურ სტანდარტებს.¹⁴²

139 მედიაციის საერთაშორისო ინსტიტუტი (IMI), მდებარეობს ნიდერლანდებში, ქალაქ ჰააგაში. ის შეიქმნა ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის, სინგაპურის საერთაშორისო არბიტრაჟის ცენტრის და ნიდერლანდების მედიაციის ინსტიტუტის მიერ. იხ. მედიაციის საერთაშორისო ინსტიტუტის (IMI) ვებგვერდი: <http://www.imimediat.ion.org/> (უკანასკნელი განახლების თარიღი: 20 აპრილი, 2014).

140 იხ. მალე: *მედიატორის საერთაშორისო სერტიფიცირება*, American Bar Association Journal, 11 (Oct. 2007).

141 იქვე.

142 იხ. სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის 31(1) „ე“ მუხლი. ასევე იხ. ამავე კანონის 94-ე მუხლი.

კ. მედიაციის სავარჯიშო მაგალითები

მონაწილეები შეიძლება დაჯგუფდნენ სამკაცრიან გუნდებად. თითოეულ ჯგუფში ერთი წევრი შეასრულებს მედიატორის როლს, ხოლო დანარჩენი ორი იქნება დავის მონაწილე.

1. მედიატორის უპირველესი ამოცანაა პროცესის და წესების გაცნობა მონაწილეებისთვის. მედიატორმა უნდა უზრუნველყოს, რომ მონაწილეებმა გააცნობიერონ შემდეგი:

- პროცესი კონფიდენციალურია
- პროცესი ნებაყოფლობითია
- არავის შეუძლია შეწყვეტინება
- მედიატორმა შეიძლება გამართოს ჯგუფური სესიები და კერძო თათბირები
- მხარეებმა უნდა გადაწყვიტონ მათ შორის არსებული კონფლიქტი

2. შემდეგ მედიატორმა უნდა მოიწვიოს მხარეები, რათა მათ წარმოადგინონ საკუთარი პოზიცია. მედიატორმა ყურადღებით უნდა მოისმინოს ყოველივე და სცადოს მხარეთა პრობლემების, ისევე როგორც დავაში მათი ინტერესების, შესწავლა. მან უნდა შეიმუშაოს ინტერესების და პრობლემების ჩამონათვალი ინტერესების და პრობლემების სამუშაო ცხრილის გამოყენებით, რომელიც ქვემოთ არის მოცემული. მხარეები უნდა დაეხმარონ მედიატორს ამ პროცესში და მისცენ მითითება, თუ მან დაუშვა შეცდომა, გამოტოვა ან არასწორად წარმოადგინა რაიმე.

3. პრობლემების ჩამონათვალის მომზადების შემდეგ მედიატორმა უნდა წამოიწიოს დისკუსია მხარეებს შორის არსებულ თითოეულ პრობლემასთან დაკავშირებით. მედიატორი დაახასიათებს თითოეულ პრობლემას და ეცდება მის ფორმულირებას ნაკლებად მტკივნეული სიტყვებით. მხარეები ჩაერთვებიან დისკუსიაში და მიმართავენ ერთმანეთს, ხოლო მედიატორი ეცდება პროცესის მართვას და უზრუნველყოფს, რომ ემოციები და განსახილველი საკითხები წარმოჩინდეს პოზიტიური კუთხით. პრობლემების

განხილვის მიზანია ორივე მხარის სათანადოდ გარკვევა ყველა პრობლემაში.

4. შემდეგ, მხარეებს მიეცემათ შესაძლებლობა განმარტონ თავიანთი შეხედულებები ყველა პრობლემასთან დაკავშირებით. ამ დროს მედიატორი ცდილობს, სესია წარიმართოს თანამშრომლურ და პრობლემის გადაწყვეტისადმი მიძღვნილ ტონში. პრობლემის გადაჭრის ალტერნატივები შეიძლება წარმოდგენილი იყოს „გონებრივი შტურმის“ ან სხვა ვარიანტების ფორმულირების გზით. ამოცანა მდგომარეობს ისეთი ვარიანტების შემუშავებაში, რომლებიც დააკმაყოფილებს მხარეთა ინტერესებს. მედიატორმა ამ დროს უნდა შეასრულოს წამახალისებლის როლი და საჭიროების შემთხვევაში მოახდინოს არაპროდუქტიული განცხადებების პერიფრაზირება.
5. დავის გადაწყვეტის შემთხვევაში, მხარეებმა უნდა ჩამოწერონ ხელშეკრულების ძირითადი პირობები შეთანხმების ცხრილში.

სავარჯიშო – მედიაციის მაგალითი 1: ნაქცეული ლობე

ერთი კვირის წინ ვაკო და მისი მეგობრები ადგილობრივ დისკოთეკაზე გატარებული ღამის შემდეგ სახლში ბრუნდებოდნენ, გზად ირაკლის ეზო უნდა გაევიდნენ. ისინი გადაახტნენ ირაკლის ხის ლობეს. ვაკომ შემთხვევით მოტეხა დაახლოებით ლობის სამი მეტრი, როდესაც მან დააბიჯა ლობის წვერს. ირაკლი ამ დროს სახლის პარმალზე იჯდა და დაინახა რაც მოხდა. ის გამოიქცა და ვაკო დაიჭირა, ხოლო დანარჩენები გაიქცნენ. ირაკლიმ ვაკოს მოსთხოვა ლობის შეკეთების ანაზღაურება. ვაკო დათანხმდა. მათ გაცვალეს ტელეფონის ნომრები.

მომდევნო დღეს, როდესაც ირაკლიმ დაურეკა ვაკოს და წარუდგინა \$ 300-იანი ანგარიში ვაკომ განაცხადა, რომ არ ჰქონდა ამდენი ფული და თან განაცხადა რომ ეს თანხა ზედმეტად დიდი იყო. ირაკლიმ თქვა, რომ ვაკოს სასამართლოში უჩივლებდა, თუ ის ამ თანხას არ გადაიხდიდა. მაგრამ თავდაპირველად გადაწყვიტა მედიაციისთვის მიემართა.

ვაკო ნერვიულობს, რადგან მას უკვე ჰქონდა პრობლემები წარსულში სმის გამო. მას სურს პრობლემის მოგვარება, მაგრამ არ შეუძლია \$ 300-ის გადახდა. მას ასევე აინტერესებს, ხომ არ გაბერა ირაკლიმ ფასი მასზე შურის საძიებლად. ირაკლი ძალზე იმედგაცრუებულია, რადგან, როგორც ჩანს, ბიჭები სულ მისი ეზოს გავლით დარბოდნენ, რის გამოც ნადგურდებოდა მცენარეები და ყვავილები. ირაკლი თვლის რომ ვაკოს გაუმართლა, მან რომ პოლიციაში არ დარეკა და ის არ დააჭერინა.

სავარჯიშო – მედიაციის მაგალითი 2: ადმინისტრაციული დავა

აღმოსავლეთ საქართველოს სამართლის სკოლის რექტორი (EGLS) გამოიძახეს მედიაციის პროცესზე, რომელიც იმართება მის ორ თანამშრომელს შორის. ესენი არიან უნივერსიტეტის ადმინისტრაციული დირექტორი და ერთერთი ახალი თანამშრომელი. ადმინისტრაციული დირექტორი, თამუნა, სამართლის სკოლაში ათ წელზე მეტია რაც მუშაობს და მის დაქვემდებარებაში ათი თანამშრომელია. ოთო თამუნასთან მუშაობს და სამართლის სკოლაში უკვე ექვსი თვეა, რაც მოღვაწეობს. ახლახან ოთომ მოითხოვა მისი სამუშაო გრაფიკის შეცვლა, რომ ემუშავა გვიანობამდე ორშაბათობით და სამშაბათობით, სამაგიეროდ კი გვიან მისუღიყო სამსახურში ხუთშაბათს დილით. თამუნამ უარი განუცხადა ამ თხოვნის შესრულებაზე. ოთოს სურს, რომ რექტორმა შეასრულოს მედიატორის როლი.

ოთო წინა სამუშაო ადგილზე მნიშვნელოვან მონაწილეობას იღებდა გადწყვეტილების მიღებაში და მოქნილი სამუშაო საათები ჰქონდა. თუმცა ახლანდელ სამუშაო ადგილზე ის თვლის, რომ თამუნა არც კი უსმენს მის მიერ გამოთქმულ მოსაზრებებს.

ოთომ მოითხოვა სამუშაო გრაფიკის შეცვლა რადგან:

1. მას სურს დაესწროს ინგლისური ენის სპეციალურ გაკვეთილებს ხუთშაბათს დილით;

2. ორშაბათი და სამშაბათი ყველაზე დაკავებული დღეებია და

3. სტუდენტებს შესაძლოა გაუხარდეთ ოფისში მიღების საათების გახანგრძლივება.

თუმცა, ის ფიქრობს, რომ მას არც კი ჰქონია შესაძლებლობა, აეხსნა გრაფიკის ცვლილების მოთხოვნის მოტივი თამუნასათვის. თამუნა ძალიან ხისტად შეხვდა მის ინიციატივას და მაშინვე განუცხადა მას, რომ ეს შეუძლებელი იქნებოდა. შედეგად ოთოს აღარ გაცენია სურვილი, რომ ეს საკითხი თავიდან წამოეჭრა თამუნასთან.

თამუნა მეტად სერიოზულ და პატივსაცემ დირექტორად ითვლება. ის თვლის, რომ პერსონალს შეუძლია რეკომენდაციების მიწოდება, მაგრამ მას შემდეგ რაც გადწყვეტილება იქნება მიღებული, უნდა მოხდეს მისი შესრულება. თამუნა ფიქრობს, რომ ოთო ცოტა უცნაურია და მიაჩნია, რომ ოთოს მოსაზრებები ზოგჯერ

არასერიოზულია. ის არ არის ცვლილების წინააღმდეგი, მაგრამ ეს ცვლილება უნდა იყოს კარგად მოფიქრებული და დასაბუთებული. ბოლო დროს ის სტრესის ქვეშ იმყოფებოდა, რადგან ძალზე დაკავებული იყო და დრო არ რჩებოდა ოჯახისთვის. მან იცის, რომ ზოგჯერ ის მოუთმენლობას იჩენს ადამიანების მიმართ. ის სკეპტიკურია მედიაციასთან დაკავშირებით და ეშინია, რომ მედიაციაში ჩართვის ფაქტს შეუძლია მისი პოზიციის, როგორც დირექტორის, შერყევა. რა მოხდება თუ თანამშრომლების რეაქცია მის ყველა გადანყვეტილების მიმართ ასეთი იქნება და ყველა მედიაციას მოითხოვს? ის ვერ შეძლებს თავისი დეპარტამენტის მართვას. და გარდა ამისა, ინგლისურის გაკვეთილი არ შეიძლება იყოს სამართლის სკოლაში ოთოს სამსახურზე უფრო მნიშვნელოვანი.

სავარჯიშო – მედიაციის მაგალითი 3: დავა ერთობლივ პროექტთან დაკავშირებით

საქართველოს სამეცნიერო უნივერსიტეტის ასპირანტი თანამშრომლები თავს არიდებენ ერთმანეთს ერთი კვირის წინ მომხდარი მძაფრი დაპირისპირების შემდეგ. მაშინ როცა მათი საქმიანობა კათედრაზე პროექტებზე ერთობლივ მუშაობას მოითხოვს. ამ ინციდენტამდე ისინი კარგად მუშაობდნენ ერთად. დავა იმის გამო მოხდა, თუ ვის დამსახურებად უნდა ჩათვლილიყო გუნდის მიერ შესრულებული სამუშაო. მარი თვლის, რომ მისი თანამშრომელი ეკა ზედმეტად მიიწერს საკუთარ თავზე შესრულებულ სამუშაოს. ეკა თვლის, რომ მარის პოზიცია იყო უსამართლო მის მიმართ და ამიტომ ის თავს არიდებს მარისთან კონტაქტს.

მარი უკმაყოფილოა ეკასთან თანამშრომლობით. ის მიიჩნევს, რომ ბოლო ოთხ ერთობლივ პროექტზე მუშაობისას, ეკამ საკუთარ თავზე მიიწერა იდეები, რომლებიც მარის ეკუთვნოდა. ფაკულტეტის კომიტეტისადმი ანგარიშების წარდგენისას მარისთვის ცნობილი გახდა, რომ ეკა ხშირად პროექტების შედეგებს წარადგენდა მისი სახელის ხსენების გარეშე. მან იცის, რომ ის ასევე ამბობს „მე“ ნაცვლად იმისა რომ თქვას „ჩვენ“. არადა, გარკვეული მიზეზის გამო ეკა ის პიროვნება, რომელსაც დირექტორი ფაკულტეტის კომიტეტისთვის შედეგების წარდგენას აღნობს ხოლმე.

მარი ნანყენი დარჩა, როდესაც მისთვის ცნობილი გახდა ეკას პრეზენტაციის შესახებ. იგი ეცადა დალაპარაკებოდა ეკას ამის შესახებ ლაბორატორიაში, მაგრამ მან ყვირილი დაუწყო და მას შემდეგ თავს არიდებს ეკასთან ურთიერთობას. მარი და ეკა ძველი მეგობრები არიან ბათუმიდან და ორივეს სურს რომ მეგობრებად დარჩნენ. თუმცა მარის აღელვებს საკუთარი წინსვლა უნივერსიტეტში და თვლის, რომ მას არ შეუძლია ეკას ნდობა. ის ბევრს მუშაობდა კათედრაზე და ვერ იღებს ისეთ დაფასებას, როგორსაც იმსახურებს. ეკას კი ეს არ ანაღვლებს.

ეკა ნანყენია, რადგან მარიმ პრეტენზია გამოხატა დირექტორთან, რომ ეკა არასწორად წარადგენდა მათ მიერ ერთობლივად შესრულებულ სამუშაოს, მაშინ როცა მისი სახელი იყო ყველა ანგარიშზე. ის ასევე თვლის, რომ ერთობლივი პროექტების განხორციელებისას იდეები ერწყმის ერთმანეთს და საერთო ხდება. ამასთანავე დასრულებული პროექტების წარდგენის პასუხისმგებლობა ყოველთვის მას ეკისრებოდა. ამ ანგარიშების მომზადება ადვილი არ არის და დამატებით სამუშაოს მოითხოვს. ამიტომ მას არ ესმის, თუ რატომ უნდა იყოს გასაკვირი თუ სხვა ადამიანები აღნიშნავენ მის დამსახურებას? ის თვლის, რომ მარი საკმაოდ ხისტად მოექცა მას და რამდენადაც ეკას არ უყვარს კონფლიქტები, მან გადანყვიტა მეგობრისთვის თავის არიდება. თუმცა, მან იცის რომ მარი ძალიან ჭკვიანია და ისინი ერთად კარგ გუნდს შეადგენენ. იგი შეწუხებულია, რადგან ფიქრობს, რომ მას ეს დავა ცუდად წარმოაჩინეს უნივერსიტეტში და თვლის რომ ბოდიში უნდა მოიხადოს ამხელა ხმაურის გამონვევისთვის.

სავარჯიშო – მედიაციის მაგალითი 4: კინოვარსკვლავი

თეო ლამაზი ახალგაზრდა მსახიობია. რამდენიმე წლის წინ მან დაამთავრა სამსახიობო სკოლა და დაიწყო თბილისში მუშაობა. მან მცირე როლები შეასრულა რამდენიმე მოკლემეტრაჟიან ფილმში. თეომ ერთ-ერთ ნვეულებაზე გაიცნო ნოდარი. ნოდარი ცნობილი კინოპროდიუსერი და რეჟისორია საქართველოში. ის დათანხმდა, რომ თეოს მოესინჯა თავი მეორეხარისხოვან როლზე ქართულ ფილმში სახელწოდებით „ჩემი გადარეული ოჯახი“. რეჟისორმა აიყვანა იგი როლზე, ფილმი ნამდვილი ჰიტი გახდა და ხალხმა შეიყვარა თეო.

გასულ თვეში ნოდარმა გამოაცხადა, რომ ის გადაიღებდა უდიდეს ფილმს ქართული კინემატოგრაფიის ისტორიაში. ფილმის სახელწოდება იქნებოდა „დავითი, დიდებული მეფე“. ის აპირებდა \$ 10 მილიონზე მეტის დახარჯვას ამ ფილმზე და უკვე მიიღო შეთავაზება ფილმის ჩვენებასთან დაკავშირებით საფრანგეთში, კანის კინოფესტივალზე, მომავალ წელს. ამერიკის ფილმების დისტრიბუციის კომპანიამ ასევე გამოხატა ინტერესი ფილმთან დაკავშირებით.

განცხადების გაკეთებიდან რამდენიმე დღის შემდეგ ნოდარი დაუკავშირდა თეოს და სთხოვა მასთან ოფისში მისვლა. ნოდარმა თეოს განუცხადა, რომ სურდა მისი გადაღება ფილმში მეფის ცოლის როლზე. ამ როლის დამსახურებით ის გახდებოდა ყველაზე ცნობილი მსახიობი საქართველოში. შესაძლოა ევროპასა და ამერიკაშიც მოეტანა პოპულარობა ამ როლს. ნოდარმა ჰკითხა თეოს, რაიმე ისეთი ფაქტი, მოვლენა ხომ არ იყო მის ცხოვრებაში, რაც შექმნიდა უხერხულობას როლზე დამტკიცების შემდეგ. თეომ უპასუხა, რომ არა. მან როლის შესრულებისთვის ერთი მილიონი დოლარი მოითხოვა. ეს ასევე ითვალისწინებდა სარეკლამო ვალდებულებებს და შესაძლოა მსოფლიო ტურნეს. თეო დათანხმდა და ხელი იმავე დღეს მოაწერა კონტრაქტს. აღნიშნულის შესახებ მეორე დღეს გაკეთდა საჯარო განცხადება.

რამდენიმე კვირის შემდეგ ფილმის ერთ-ერთი დირექტორი დიტო ეწვია თეოს და აჩვენა მას ანონიმური წერილი, რომელშიც ეწერა, რომ თეო არ იყო ეთნიკურად ქართველი არამედ იყო რუსი. თეომ დაადასტურა ეს ფაქტი, მაგრამ ვერ მიხვდა, რატომ იყო ეს მნიშვნელოვანი. დიტომ აუხსნა, რომ ნოდარი მეტად უკმაყოფილო იყო ამის გამო. ისინი ვერ დაუშვებდნენ, რომ რუს მსახიობს ეთამაშა დავით მეფის ცოლის როლი. მან უთხრა, რომ ეს წინააღმდეგობრივ დამოკიდებულებას გამოიწვევდა საქართველოში. ნოდარი ასევე ნაწყენია იმაზე, რომ, როცა მან თეოს შეკითხვა დაუსვა ამასთან დაკავშირებით, თეომ მას არაფერი უთხრა აღნიშნულის შესახებ. ნოდარმა დაავალა დიტოს თეოსთან ხელშეკრულების განყვეტა.

თეო დაღონებულია. ახლა მისი მთელი კარიერა საფრთხის ქვეშაა. ის ფიქრობს, რომ არავითარი მნიშვნელობა არ აქვს მის ეთნიკურობას. ის ითამაშებდა ფილმში და საკუთარ როლს კარგადაც შეასრულებდა. მას სურს ამ როლის თამაში, სურს რომ გახდეს ცნობილი მსახიობი და თვლის რომ ის უფრო მეტს იმსახურებს. თუმცა მას არ სურს რთული ადამიანის რეპუტაციის მოხვეჭა. ამიტომ მან მოითხოვა ამ საკითხთან დაკავშირებით კერძო მედიაცია.

ნოდარს არ შეუძლია დაუშვას რომ ისეთ წინააღმდეგობრივ ადამიანს მისცეს ეს როლი, ვისაც შეუძლია მთელი პროექტის ჩაშლა. როდესაც მან თეო როლზე აიყვანა, არ იცოდა რომ ის რუსი იყო. ის ფიქრობს, რომ თეოს მისთვის უნდა ეთქვა, ნოდარს სურს საზოგადოების წინააღმდეგობის თავიდან აცილება და უნდა გადაწყვიტოს ეს პრობლემა მაქსიმალურად დროულად, რათა მან შეძლოს ფილმის გადაღების დაწყება. პროდიუსერს არ დაუსახელებია ახალი მთავარი როლის შემსრულებელი და თეოს ხელშეკრულების შეწყვეტა არ გამხდარა ცნობილი საზოგადოებისთვის.

სავარჯიშო – მედიაციის მაგალითი 5: BMW

დაახლოებით ერთი წლის წინ ექიმმა ბერიძემ იყიდა ახალი ავტომობილი BMW 535i Motion Auto BMW-ს თბილისის მაღაზიისგან 56,800 აშშ დოლარად. ეს იყო ექიმ ბერიძის მიერ შეძენილი პირველი ახალი ავტომობილი. ის საკმაოდ გახარებული იყო საკუთარი ძვირადღირებული მანქანით. Motion Auto მანქანებს იღებს Deutsch Ost-ისგან, რომელიც ერთადერთი ლიცენზირებული დისტრიბუტორია და რომელსაც საქართველოში შემოჰყავს BMW ახალი ავტომობილები.

ყიდვისას ექიმმა ბერიძემ ხელი მოაწერა „სამომხმარებლო შესყიდვის ორდერს“ და შესაბამის „საინფორმაციო ფორმას“. ეს ფორმა მისგან მოითხოვდა, რომ მას ელიარებინა, რომ შესაძლოა ავტომობილს ჰქონოდა რაიმე მინიმალური ზიანი და რომ მან შეამოწმა მანქანა და დათანხმდა მის შეძენას. თუმცა რაიმე კონკრეტული შეკეთება ან ცნობილი დაზიანება არ ყოფილა მითითებული ფორმაში. მას არ ახსენებოდა რაიმე დისკუსია ზიანის შესახებ და შესაძლოა არც ჰქონდა ფორმა ბოლომდე წაკითხული.

ის საკმაოდ კმაყოფილი იყო შენაძენით და ექვსი თვის განმავლობაში სარგებლობდა მანქანით სანამ მიიყვანა ის “G Finish”-ში, დამოუკიდებელ ავტო სახელოსნოში. მას სურდა რომ მანქანას ჰქონოდა ჩვეულებრივზე უფრო მდიდრული შეხედულება, მიუხედავად იმისა, რომ მანქანის არსებული შეხედულება საკმაოდ მისაღები იყო. მას არ შეუმჩნევია რაიმე ნაკლი ან პრობლემა სახელოსნოში. მანქანის შემოწმების შემდეგ ხელოსანმა, ომარ კალაძემ, აცნობა ექიმ ბერიძეს რომ მისი მანქანა უკვე ნაწილობრივ იყო გადაღებული. ამის შემდეგ ექიმმა ბერიძემ მანქანა წაიყვანა სხვა სახელოსნოში. იქაური მენეჯერი თავდაპირველად ყოყმანობდა, მაგრამ შემდეგ დაეთანხმა წინა ხელოსანს, რომ სავარაუდოდ მანქანა უკვე იყო გადაღებული.

Motion Auto-სთან პრეტენზიის განცხადების შემდეგ ექიმმა ბერიძემ ბოლოს და ბოლოს შეძლო გაერკვია რომ მანქანა იყო გადაღებილი. როგორც აღმოჩნდა, მჭავე წვიმამ გერმანიიდან საქართველოში ტრანზიტის დროს დააზიანა მანქანა. ასევე გაირკვა, რომ ორივე, გერმანული და ქართული კომპანია მისდევდნენ პრაქტიკას, რომლის თანახმად მათ არ უნდა გაემჟღავნებინათ ისეთი დაზიანების არსებობა მყიდველისთვის, რომლის შეკეთების ხარჯიც იყო მწარმოებლის მიერ განსაზღვრულ საცალო ფასის 3%-ზე ნაკლები (MSRP). ამ შემთხვევაში MSRP იყო \$58,000. გადაღების ხარჯმა ექიმი ბერიძის მანქანისთვის შეადგინა \$1550.00. ამის გამო მანქანის შეძენისას მისთვის არაფერი არ გაუმხელიათ. გარდა ამისა Motion Auto-ს მენეჯერმა, ლევანმა, საკმაოდ უხეშად უპასუხა ექიმის პრეტენზიებს, რამაც კიდევ უფრო აღაშფოთა ბატონი ბერიძე.

ექიმმა ბერიძემ სარჩელი შეიტანა Motion Auto-ს წინააღმდეგ და დასდო ბრალი, რომ მანქანის გადაღების დამალვა იყო არაკეთილსინდისიერი ქმედება და შეიცავდა დანაშაულებრივ ქმედებებს (მათ შორის თაღლითობას), რაც შეიძლება გამხდარიყო ხელშეკრულების მოშლის საფუძველი.

ის ასევე დაემუქრა მას, რომ ყველას ეტყოდა თავის გარშემო მათ შორის სხვა ექიმებს (ვინც სავარაუდოდ მოისურვებდა BMW-ს შეძენას), რომ ფირმა Motion -მა და BMW -მ ის მოატყუეს.

ექიმ ბერიძეს არ განუცდია მნიშვნელოვანი ფულადი ზარალი, თუმცა უნდა ითქვას, რომ გადაღებილი მანქანის ღირებულება იმაზე ოდნავ ნაკლებია, ვიდრე ეს ახალი მანქანის შემთხვევაში იქნებოდა. თუმცა მისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანია ის არის, რომ იგი თავს მოტყუებულად გრძნობს. ის ისურვებდა უკეთეს დამოკიდებულებას Motion-ისგან. მანქანის შეძენის ნაწილობრივი მოტივი იყო, რათა მას მის გარშემო საზოგადოებაში მეტი პატივი და აღიარება მოპოვებინა. ფირმა Motion თვლის, რომ მომხდარი მისი ბრალი არ არის, რადგან მან არ იცოდა პრობლემის, შესახებ თუმცა აღიარებს, რომ მას აღნიშნული საკითხი არ შეუმონმებია, სანამ ექიმმა ბერიძემ არ მიანოდა მას ინფორმაცია. ფირმა ხედავს რომ ექიმი ბერიძე მდიდარი ადამიანია, რომელსაც არ განუცდია ფაქტიური ზიანი. Motion-ს სურს, რომ BMW Ost-ს აანაზღაურებინოს ნებისმიერი ზიანი, მაგრამ ასევე სურს თავის დამკვიდრება საზოგადოებაში როგორც მანქანების სანდო გამყიდველს – სასამართლო პროცესი არ არის სასურველი, რადგან მას არახელსაყრელი გამოხმაურება მოჰყვება საზოგადოებაში. ამავდროულად ფირმა Motion არ არის დარწმუნებული, დასთანხმდება თუ არა BMW Ost-ი მას აღნისნული თანხის გადახდას.¹⁴³

143 © Copyright 2012 by Kimberlee K. Kovach.

სავარჯიშო – მედიაციის მაგალითი ნ: „ლისტერიას“ ისტერია¹⁴⁴

„სიყვარულით აჭარიდან“ (“FAWL”) ქართული კომპანიაა, რომელიც აწარმოებს ხილის და ბოსტნეულის ექსპორტს ევროპის ქვეყნებში. კომპანიის ბიზნესის და შემოსავლების ერთი ნახევარი ამჟამად იწარმოება საქართველოში. მფლობელებმა (მამუკამ და არჩილმა) გახსნეს კომპანიის საექსპორტო განყოფილება დაახლოებით ორი წლის წინ და ახლა კომპანია სწრაფად ვითარდება. კომპანიის „სიყვარულით აჭარიდან“ პირველი საექსპორტო კლიენტი იყო პოლონეთში მდებარე კომპანია Warsaw Pact. ამჟამად Warsaw Pact ყიდულობს დაახლოებით კომპანიის „სიყვარულით აჭარიდან“ ექსპორტის ნახევარს. საექსპორტო ბიზნესის მთლიანი შემოსავალი დაახლოებით 350,000 ევრო იყო გასულ წელს. პროდუქცია Warsaw Pact-ის მიერ მიღებისთანავე ნაწილდება რამდენიმე რესტორანს შორის ვარშავის რეგიონში. კომპანია „სიყვარულით აჭარიდან“ აწოდებს პომიდორს, ხახვს და ბადრიჯანს კომპანია Warsaw Pact-ს, რომელსაც ეს უკანასკნელი ვარშავის რესტორნებზე ყიდის. აღნიშნული მაგალითი ეხება პომიდორს, რომელიც იყიდებოდა დაახლოებით კილოგრამი 0.95 ევროდ. ბოლო პარტია რომელიც Warsaw Pact-მა შეუკვეთა (და ის რომელთან დაკავშირებითაც შეიქმნა პრობლემა) შეადგენდა დაახლოებით 2,500 კგ პომიდორს, სხვა პროდუქტებთან ერთად.

დაახლოებით ექვსი თვის წინ რამდენიმე დღის შემდეგ შეკვეთის მიღებიდან სამმა რესტორანმა პრეტენზიით მიმართა Warsaw Pact-ს, რომ რამდენიმე მათი კლიენტი მოინამლა Caprese სალათის მირთმევის შემდეგ, რომელიც შეიცავდა პომიდორს. სინამდვილეში საკმაოდ ბევრი ადამიანი მოინამლა რამდენიმე სხვა რესტორანში სადილობის შემდეგ. რესტორნის მფლობელები ფიქრობდნენ თავდაპირველად რომ ეს შესაძლოა ყოფილიყო საკვებით მონამვლის გარკვეული ტიპი. მას შემდეგ რაც კონკრეტული სიმპტომები იქნა დეტალურად შესწავლილი, დადგინდა წინასწარი შეფასებით რომ სავარაუდოდ პრობლემის მიზეზი იყო ლისტერია.

„სიყვარულით აჭარიდან“ (“FAWL”) ქართული კომპანიაა, რომელიც აწარმოებს ხილის და ბოსტნეულის ექსპორტს ევროპის ქვეყნებში. კომპანიის ბიზნესის და შემოსავლების ერთი ნახევარი ამჟამად იწარმოება საქართველოში. მფლობელებმა (მამუკამ და არჩილმა) გახსნეს კომპანიის საექსპორტო განყოფილება დაახლოებით ორი წლის წინ და ახლა კომპანია სწრაფად ვითარდება. კომპანიის „სიყვარულით აჭარიდან“ პირველი საექსპორტო კლიენტი იყო პოლონეთში მდებარე კომპანია Warsaw Pact. ამჟამად Warsaw Pact ყიდულობს დაახლოებით კომპანიის „სიყვარულით აჭარიდან“ ექსპორტის ნახევარს. საექსპორტო ბიზნესის მთლიანი შემოსავალი დაახლოებით 350,000 ევრო იყო გასულ წელს. პროდუქცია Warsaw Pact-ის მიერ მიღებისთანავე ნაწილდება რამდენიმე რესტორანს შორის ვარშავის რეგიონში. კომპანია „სიყვარულით აჭარიდან“ აწოდებს პომიდორს, ხახვს და ბადრიჯანს კომპანია Warsaw Pact-ს, რომელსაც ეს უკანასკნელი ვარშავის რესტორნებზე ყიდის. აღნიშნული მაგალითი ეხება პომიდორს, რომელიც იყიდებოდა დაახლოებით კილოგრამი 0.95 ევროდ. ბოლო პარტია რომელიც Warsaw Pact-მა შეუკვეთა (და ის რომელთან დაკავშირებითაც შეიქმნა პრობლემა) შეადგენდა დაახლოებით 2,500 კგ პომიდორს, სხვა პროდუქტებთან ერთად.

დაახლოებით ექვსი თვის წინ რამდენიმე დღის შემდეგ შეკვეთის მიღებიდან სამმა რესტორანმა პრეტენზიით მიმართა Warsaw Pact-ს, რომ რამდენიმე მათი კლიენტი მოინამლა Caprese სალათის მირთმევის შემდეგ, რომელიც შეიცავდა პომიდორს. სინამდვილეში საკმაოდ ბევრი ადამიანი მოინამლა რამდენიმე სხვა რესტორანში სადილობის შემდეგ. რესტორნის მფლობელები ფიქრობდნენ თავდაპირველად რომ ეს შესაძლოა ყოფილიყო საკვებით მონამვლის გარკვეული ტიპი. მას შემდეგ რაც კონკრეტული სიმპტომები იქნა დეტალურად შესწავლილი, დადგინდა წინასწარი შეფასებით რომ სავარაუდოდ პრობლემის მიზეზი იყო ლისტერია.

ერთ-ერთი კლიენტი ექიმი აღმოჩნდა, რომელმაც მოითხოვა პამიდორის ნიმუში მაღალი კლასის რესტორნის „ნაპოლისგან“ შემოწმებამ დაადასტურა ბაქტერია ლისტერიას არსებობა ზოგიერთ პამიდორში. როგორც კი Warsaw Pact-მა შეიტყო ეს ინფორმაცია ის დაუკავშირდა კომპანიას „სიყვარულით აჭარიდან“ და შეაჩერა ყველა შეკვეთა. Warsaw Pact-მა ასევე უარი განაცხადა პროდუქციის ტრანსპორტირების თანხა დაახლოებით 9,500 ევროს ოდენობით. საპასუხოდ კომპანიამ „სიყვარულით აჭარიდან“ დაარწმუნა Warsaw Pact რომ ეს არ შეიძლებოდა ყოფილიყო მის

მიერ გაგზავნილი პამიდორი, რადგან ყველა სანიტარული ნორმა იყო დაცული. მამუკა კომპანიის სახელით დაჟინებით ამტკიცებდა რომ უნდა ყოფილიყო რაიმე სხვა მიზეზი, რომელმაც გამოიწვია ავადმყოფობა.

მხარეებს შორის გაფორმებული კონტრაქტი ითვალისწინებდა ისეთ საკითხებს როგორებიცაა მიწოდების თარიღები და გადახდები, მაგრამ მასში არაფერი იყო ნათქვამი პოტენციური ვალდებულების შესახებ ისეთ შემთხვევებში რომლებიც აღწერილია ამ მაგალითში. რამდენიმე კვირის წინ Warsaw Pact-მა მიიღო ოფიციალური და სამართლებრივი პრეტენზია რესტორნებისგან, რომლებსაც ის აწოდებდა პროდუქციას და მას მოსთხოვეს პოტენციური ზიანის ანაზღაურება დაავადების გავრცელებისთვის 150,000 ევროს ოდენობით (ეს თანხა შეიცავს დაახლოებით 40,000 ევროს ანაზღაურებას თითოეული რესტორნისთვის და ადვოკატის ხარჯებს). შემდეგ Warsaw Pact-მა პრეტენზია წარუდგინა კომპანიას „სიყვარულით აჭარიდან“ 200,000 ევროს ოდენობით.

კონტრაქტი შეიცავდა დავების გადაწყვეტის პირობას, რომელშიც ნათქვამი იყო რომ მხარეები შეეცდებოდნენ ნებისმიერი დავის გადაწყვეტას მოლაპარაკების და მედიაციის გზით ოფიციალური სამართლებრივი ღონისძიებების დაწყებამდე.

ადამი იყო Warsaw Pact-ის მფლობელი, რომელიც ამუშავებს კომპანიას დაახლოებით 20 წელია. მას ბიზნესში ეხმარებოდა მისი ქალიშვილი მარია, რომელიც სავარაუდოდ თვითონ ჩაიბარებს მამის ბიზნესს. ადამი შეწუხებულია და შიშობს არ დაკარგოს მთელი ბიზნესი. ის იმედოვნებდა რომ მომავალი წლისთვის მარია დაიწყებდა მისი კომპანიის მართვას. მარიაც ძალზე დაღონებულია და შესაძლოა გადაიფიქროს ბიზნესში ჩართვა ამ პრობლემის გამო. რესტორნებმა ადამს განუცხადეს რომ მათ არ ჰქონდათ სხვა არჩევანი გარდა მის წინააღმდეგ სარჩელის შეტანისა მიუხედავად იმისა, რომ აცნობიერებდნენ რომ მისი კონტროლი სიტუაციაზე იყო შეზღუდული და ეს იყო უპირველესი პრობლემა.

Warsaw Pact იმედოვნებს, რომ კომპანია „სიყვარულით აჭარიდან“ შეძლებს მის დახმარებას როგორც ფულად ისე მის რეპუტაციასთან დაკავშირებულ საკითხებში. პოლონური მხარის აზრით ქართული მხარეა სწორედ პასუხისმგებელი – ისინი ვალდებული არიან გაყიდონ პროდუქცია, რომელიც არ არის დაბინძურებული. Warsaw Pact მიმართავს კომპანიას „სიყვარულით აჭარიდან“ დახმარებისთვის და ზიანის ანაზღაურებისთვის. მათთვის

მნიშვნელოვანი საკითხია გზის გამონახვა მათი რეპუტაციის აღსადგენად რათა ამაღლდეს გაყიდვები. რამდენადაც ინციდენტის შემდეგ შეკვეთები არ გაფორმებულა კომპანიასთან „სიყვარულით აჭარიდან“ Warsaw Pact-ს არ გადაუწყვეტია განაგრძოს თუ არა მასთან თანამშრომლობა.

„სიყვარულით აჭარიდან“ აცნობიერებს რომ პრობლემა შეიძლება დაკავშირებული იყოს პამიდორის მომყვანთან, მაგრამ ასევე პოლონეთში შენახვასთან – არცერთი ვარიანტი არ დამტკიცებულა. კომპანიამ „სიყვარულით აჭარიდან“ ასევე იცის, რომ ქართველი ფერმერები ვისაც მოჰყავს პამიდორი ვერ შეძლებენ ზიანის ანაზღაურებას და თან ნებისმიერ შემთხვევაში შეუძლებელი იქნება დადგენა თუ რომელი ფერმერის პამიდორი იყო პრობლემური. კომპანიამ „სიყვარულით აჭარიდან“ გააკეთა ყველაფერი რაც მას ევალებოდა სამართლებრივად საქართველოში უვნებლობის უზრუნველსაყოფად. ის აპირებს გარკვეული თანხით ზიანის ანაზღაურებას, მაგრამ სურს რეპუტაციის შენარჩუნება და მოითხოვს სამომავლო ექსპორტიორისგან ბიზნესგარანტიას რაც მეტად მნიშვნელოვანია მისი გადარჩენისთვის.

სამუშაო ცხრილი: ინტერესები და პრობლემები

	ნაწილი A	ნაწილი B
ინტერესები		
პრობლემები		

სამუშაო ცხრილი: მედიაციის საფუძველზე მიღებული
გადანყვეტილება

პრობლემა	გადანყვეტის პირობები

თავი 4 – არბიტრაჟი



“მჯობნის მჯობნს რა დალევს”

(ქართული ანდაზა)

ა. რა არის არბიტრაჟი?

არბიტრაჟი წარმოადგენს დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის მესამე მთავარ მეთოდს. არბიტრაჟში მხარეები დავას წარუდგენენ ნეიტრალურ მესამე მხარეს (რომელსაც ჩვეულებრივ ეწოდება „არბიტრი“ ან, თუ მათი რაოდენობა ერთზე მეტია, „საარბიტრაჟო კოლეგია“ ან „ტრიბუნალი“). ამის შემდეგ მესამე მხარე განიხილავს მტკიცებულებებს, რომლებსაც წარადგენენ დავის მხარეები და გამოიტანს გადაწყვეტილებას, რომელსაც უწოდებენ „საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებას“. როგორც ქვემოთ იქნება აღნიშნული, გადაწყვეტილების შესრულება ჩვეულებრივ სავალდებულოა მხარეებისთვის, თუმცა ზოგიერთ შემთხვევაში ის შესაძლოა, არც იყოს სავალდებულო.

1. არბიტრაჟის ისტორია

არბიტრაჟს ხანგრძლივი ისტორია აქვს. ის მოხსენიებულია ძველ ბერძნულ ხელნაწერებში ისევე როგორც ბიბლიაში.¹⁴⁵ თანამედროვე კომერციული არბიტრაჟი თავდაპირველად ჩამოყალიბდა ევროპაში, შუა საუკუნეებში.¹⁴⁶ ვაჭრები ხშირად დიდ მანძილებზე მოგზაურობდნენ იმ ბაზრებამდე, სადაც ყიდულობდნენ და ყიდიდნენ საქონელსა და მომსახურებას. რამდენადაც მოგზაურობა სახიფათო და ძვირადღირებული იყო, დავები საჭიროებდა დროულ გადაწყვეტას და თანაც სავაჭრო ადათ-წესების გათვალისწინებას. თუმცა, მუდმივმოქმედი, ადგილობრივი სასამართლოები ვერ ახერხებდნენ დავების სწრაფ გადაწყვეტას. გარდა ამისა მათ არაფერი არ ესმოდათ დარგობრივი სავაჭრო სტანდარტების შესახებ. არადა ამ სტანდარტების გათვალისწინება მნიშვნელოვანი იყო, რადგან ისინი მიმართული იყო სავაჭრო ურთიერთობების ხელშეწყობაზე იმ მხარეთა შორის, რომლებიც სხვადასხვა ქვეყნებს და კულტურას წარმოადგენდნენ. შესაბამისად სასამართლოებთან დაკავშირებული გართულებების თავიდან აცილების მიზნით, ვაჭრებმა შექმნეს კერძო არბიტრაჟები, რომელთაც შეეძლოთ დავების ეფექტური გადაწყვეტა, ხშირად დარგობრივი ექსპერტების და დარგობრივი სტანდარტების ჩართვით.¹⁴⁷

როდესაც მეჩვიდმეტე და მეთვრამეტე საუკუნეებში ინგლისელი კოლონისტები ამერიკაში დამკვიდრდნენ, მათ იქ არბიტრაჟის ევროპული მოდელები შეიტანეს. მას შემდეგ არბიტრაჟი ასრულესა მნიშვნელოვან როლს კომერციული დავების გადაწყვეტაში ამერიკის ინგლისურ კოლონიებში.¹⁴⁸ 1768 წელს პირველი მუდმივმოქმედი საარბიტრაჟო ორგანიზაცია შეიქმნა ნიუ იორკის სავაჭრო პალატის მიერ.¹⁴⁹ გადმოცემის თანახმად, ამერიკის პირველმა პრეზიდენტმა ჯორჯ ვაშინგტონმა შეიტანა არბიტრაჟის მუხლი საკუთარ ანდერძში, იმ შემთხვევაში, თუ ადგილი ექნებოდა დავას მის მემკვიდრეებს შორის.¹⁵⁰ თუმცა იმ დროს აშშ-ს სასამართლოებში ისევე როგორც ქვეყნების უმრავლესობაში, არ ხდებოდა არბიტრაჟის გადაწყვეტილებების აღსრულება და ამგვარად არბიტრაჟი განყენებული იყო სასამართლო სისტემისგან.

145 STEVEN C. BENNETT, *ARBITRATION: ESSENTIAL CONCEPTS*, 9 (ALM ed., 2002).

146 Sarah Rudolph Cole and Kristen M. Blankley, *Arbitration*, *HANDBOOK OF DISPUTE RESOLUTION*, 318, 320 (Moffitt and Bordone ed., 2005).

147 იქვე

148 ბოსტონი, კოლონიალური ამერიკის ბევრი მხარის მსგავსად იღებდა არბიტრაჟის ხელშეწყობ კანონებს, Patterson et al., *ib. ზევით* 4, at 118.

149 Bennett, *ib. ზევით* -----, at 9.

150 Patterson et al., *ib. ზევით* -----, at 118.

მრავალი საუკუნის განმავლობაში რუსი და ქართველი ვაჭრები იყენებდნენ არბიტრაჟის სპონტანურ ფორმებს. მიუხედავად იმისა, რომ არბიტრაჟთან დაკავშირებული ნორმები შემუშავებულ იქნა რამდენჯერმე, მათ საბჭოთა პერიოდამდე სავალდებულო ძალა არ მინიჭებიათ.¹⁵¹ საბჭოთა არბიტრაჟის კომისია შეიქმნა ჯერ კიდევ 1922 წელს კომერციული დავების მოსაგვარებლად, ხოლო საერთაშორისო სავაჭრო არბიტრაჟის კომისია შეიქმნა 1932 წელს საერთაშორისო სავაჭრო დავების მოსაგვარებლად.¹⁵² საერთაშორისო სავაჭრო არბიტრაჟის კომისია აგრძელებდა ამგვარ საქმიანობას საბჭოთა კავშირის არსებობის მთელს პერიოდში.

1997 წელს მიღებულ იქნა საქართველოს კანონი კერძო არბიტრაჟის შესახებ.¹⁵³ არბიტრაჟმა დაიწყო მნიშვნელოვანი როლის შესრულება მას შემდეგ, მაგრამ, სამწუხაროდ, მალევე ასოცირებულ იქნა კორუფციასთან და დარგობრივ მიკერძოებულობასთან. საქართველოს ახალი კანონი არბიტრაჟის შესახებ მიღებულ იქნა 2009 წელს, რათა საქართველო უკეთ მორგებოდა ადგილობრივი და საერთაშორისო არბიტრაჟისთვის აუცილებელ სტანდარტებს და შენარჩუნებული ყოფილიყო სასამართლოს შეზღუდული მონაწილეობა ისეთ სფეროებში, როგორცაა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებათა ცნობა-აღსრულება.¹⁵⁴

მეოცე საუკუნეში, დასავლეთში არბიტრაჟების დატვირთვა არსებითად გაიზარდა. მრავალი ქვეყნის სასამართლომ დაიწყო არბიტრაჟის, როგორც დავების გადაჭრის ლეგიტიმური მეთოდის, დანერგვა. ამერიკის შეერთებულ შტატებში 1925 წელს მიღებულმა ფედერალურმა არბიტრაჟის აქტმა (FAA) შესაძლებელი გახადა არბიტრაჟის მუხლების ამოქმედება და აღსრულება კომერციულ კონტრაქტებში.¹⁵⁵ სხვა ქვეყნებმა მალე მიბაძეს მის მაგალითს, რასაც მოჰყვა საარბიტრაჟო ორგანიზაციების ზრდა მთელს მსოფლიოში.¹⁵⁶ 1923 წელს საერთაშორისო სავაჭრო პალატამ პარიზში დააარსა არბიტრაჟის საერთაშორისო სასამართლო, რომელიც გახდა ერთ-

151 *Commercial Arbitration in Russia (Historical)*, The Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, *ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე* http://www.tpprf-mkac.ru/en/-_what-is-/history (ბოლოს ნანახია 20 აპრილი, 2014).

152 *იქვე*

153 საქართველოს პარლამენტის უწყებანი, 2009 წლის 19 ივნისი, №1280-IX.

154 ამ კანონის სიღრმისეული განხილვისთვის იხ. ქვემოთ „დ“ ქვეთავი.

155 იხ. FEDERAL ARBITRATION ACT, 9 U.S.C. § 1-307 (1970).

156 დღესდღეობით საერთაშორისო კორპორაციები ამჯობინებენ საერთაშორისო არბიტრაჟს დავის გადაწყვეტის სხვა ფორმებთან შედარებით. იხ. , e.g., Dr. Loukas Mistelis, *International Arbitration—Corporate Attitudes and Practices—12 Perceptions Tested: Myths, Data and Analysis Research Report*, THE AMERICAN REVIEW OF INTERNATIONAL ARBITRATION 525, 538 (2004).

ერთი საუკეთესო საარბიტრაჟო ორგანიზაცია მსოფლიოში.¹⁵⁷ სხვა მნიშვნელოვანი საარბიტრაჟო ორგანიზაციებია ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაცია¹⁵⁸, რომელიც ნიუ იორკში მდებარეობს, და ლონდონის საერთაშორისო არბიტრაჟის სასამართლო.¹⁵⁹ გასულ ათწლეულში აზიის ეკონომიკურ აღმავლობას მოჰყვა აზიური საარბიტრაჟო პლატფორმის ზრდა. სამი უდიდესი აზიური ფორუმი დღესდღეისობით წარმოდგენილია ჩინეთის საერთაშორისო ეკონომიკური და სავაჭრო არბიტრაჟის კომისიით (CIETAC),¹⁶⁰ ჰონგ კონგის საერთაშორისო საარბიტრაჟო ცენტრით (HKIAC),¹⁶¹ და სინგაპურის საერთაშორისო საარბიტრაჟო ცენტრით (SIAC).¹⁶² ჩვენს რეგიონში ამ მიმართულებით განსაკუთრებით გააქტიურდა თურქეთი, რომელიც ინტენსიურად შეიმუშავებს შესაბამის კანონმდებლობას. ამ ტენდენციის მაგალითი სტამბულის საარბიტრაჟო ცენტრია.¹⁶³ ბოლო დროს ამ ტენდენციას საქართველოც შეუერთდა, რაც მრავალი კერძო არბიტრაჟის ცენტრის შექმნაში გამოიხატება.

2. არბიტრაჟში განხილვადი დავების მრავალფეროვნება

მიუხედავად იმისა, რომ ზემოთ აღნიშნული საარბიტრაჟო ინსტიტუტების უმრავლესობა ფოკუსირებულია კომერციული დავების რეგულირებაზე, მნიშვნელოვანია გვესმოდეს, რომ არბიტრაჟი დასაშვებია და გამოიყენება კიდევ სხვა სფეროებშიც. ბევრ ქვეყანაში შრომითი დავები სასამართლოს გარდა ასევე გვარდება არბიტრაჟის მიერ. კოლექტიური ხელშეკრულებები ხშირად შეიცავს არბიტრაჟის მუხლს, რაც მხარეებისგან მოითხოვს

157 იხ. საერთაშორისო სავაჭრო პალატის ვებ-გვერდი, *ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე* <http://www.iccwbo.org/policy/arbitration/id2882/index.html> (ბოლოს ნანახია 20 აპრილი, 2014).

158 იხ. ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის ვებ-გვერდი, *ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე* <http://www.adr.org/> (ბოლოს ნანახია 20 აპრილი, 2014).

159 იხ. ლონდონის სასამართლოს საერთაშორისო არბიტრაჟის ვებ-გვერდი, *ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე* <http://www.lcia-arbitration.com/> (ბოლოს ნანახია 20 აპრილი, 2014).

160 იხ. ჩინეთის საერთაშორისო ეკონომიკური და სავაჭრო არბიტრაჟის კომისიის ვებ-გვერდი, *ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე* http://www.cietac.org.cn/index_english.asp (ბოლოს ნანახია 20 აპრილი, 2014).

161 იხ. ჰონგ კონგის საერთაშორისო არბიტრაჟის ცენტრის ვებ-გვერდი, *ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე* http://www.hkiac.org/HKIAC/HKIAC_English/main.html (ბოლოს ნანახია 20 აპრილი, 2014).

162 იხ. სინგაპურის საერთაშორისო არბიტრაჟის ცენტრის ვებ-გვერდი, *ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე* <http://www.siac.org.sg/> (ბოლოს ნანახია 20 აპრილი, 2014).

163 იხ. , Mehmet Gün, *Can Turkey Become a Major Financial, Commercial Centre – Again*, Business New Europe, 26 აპრილი, 2013 *ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე* http://www.bne.eu/story4856/THE_INSIDERS_Can_Turkey_become_a_major_financial_commercial_centre_again.

დავის გადაცემას არბიტრაჟისთვის. ბევრი პროფესიული სპორტის სახეობა იყენებს არბიტრაჟს ანაზღაურებასთან დაკავშირებული დავების მოსაგვარებლად. ოლიმპიური კომიტეტიც კი იყენებს არბიტრაჟს დავების გადასაწყვეტად.¹⁶⁴ სამშენებლო კონტრაქტები მშენებლებსა და მფლობელებს შორის ხშირად შეიცავს არბიტრაჟის მუხლს. ამასთან ერთად, არბიტრაჟის შეთანხმება სტანდარტი გახდა ფასიანი ქალაქების, ინტელექტუალური საკუთრების ხელშეკრულებების და სამომხმარებლო გაყიდვების ხელშეკრულებების ბევრი სახეობისთვის.

3. რით განსხვავდება არბიტრაჟი სასამართლო პროცესისა და მედიაციისგან

სასამართლო პროცესი: არბიტრაჟი ტრადიციული სასამართლო პროცესის მსგავსია. ორივე მეთოდი გულისხმობს მხარეების მიერ მტკიცებულების წარდგენას ნეიტრალური მხარისთვის, რომელიც შემდეგ იღებს გადაწყვეტილებას. ორივე მეთოდი ჩვეულებრივ გულისხმობს ადვოკატების ან იურიდიული წარმომადგენლების დახმარებას და ორივე ჩვეულებრივ იღებს გადაწყვეტილებას, რომლის შესრულებაც სავალდებულოა მხარეებისთვის (რომელთა აღსრულებაც ხდება სასამართლოების მიერ). თუმცა არსებობს მთელი რიგი მნიშვნელოვანი განსხვავებები არბიტრაჟსა და სასამართლოში საქმისწარმოებას შორის:

- არბიტრაჟის შემთხვევაში მხარეები იღებენ გადაწყვეტილებას საარბიტრაჟო წარმოების წესების შესახებ. სხვა საკითხებთან ერთად მხარეები წყვეტენ, თუ სად და როდის გაიმართება არბიტრაჟი, რომელი პროცედურები და სამართალი იქნება გამოყენებული, ვინ იქნება არბიტრი, რა პრობლემები ექვემდებარება არბიტრაჟით გადაწყვეტას და რა სახის გადაწყვეტილებები შეიძლება იქნეს მიღებული. სასამართლო პროცესში მხარეებს ფაქტიურად არ აქვთ ასეთი არჩევანის საშუალება.
- არბიტრაჟი უფრო სწრაფია, ვიდრე სასამართლო საქმის წარმოება. ბევრ ქვეყანაში სასამართლო პროცესი შეიძლება წლების განმავლობაში მიმდინარეობდეს. ეს ჩვეულებრივ განპირობებულია დაგროვილი საქმეების დიდი რაოდენობით

¹⁶⁴ იხ. Tribunal Arbitral du Sport (Court of Arbitration for Sport) website, *ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე <http://www.tas-cas.org/>* (ბოლოს ნანახია-----).

და სასამართლოების გადატვირთულობით, ხოლო არბიტრაჟის შემთხვევაში მხარებს შეუძლიათ აირჩიონ ფორუმი, რომელიც მზადაა მათი დავის დროულად მოსასმენად.

- არბიტრაჟი შედარებით უფრო იაფია, ვიდრე სასამართლო სამართალწარმოება. ეს ნაწილობრივ იმის შედეგია, რომ არბიტრაჟი გამარტივებულ პროცესს წარმოადგენს. სასამართლო პროცესთან შედარებით არბიტრაჟში ჩართული მხარეები ნაკლებ დროს უთმობენ მტკიცებულებების და მოწმეების წარდგენას. ამგვარად, მხარეებს შეუძლიათ სასამართლოს მიერ დადგენილი ფორმალობებისა და წესებისთვის თავის არიდება და დავის გაცილებით მარტივად გადანყვეტა.
- არბიტრაჟი ჩვეულებრივ დახურულია საზოგადოებისთვის, მაშინ როცა სასამართლო პროცესი, როგორც წესი, ღიაა.
- სასამართლო პროცესისგან განსხვავებით არბიტრაჟის გადანყვეტილებები ზოგადად არ საჩივრდება.
- დაბოლოს, არბიტრაჟის გადანყვეტილებები შედარებით უფრო მოქნილია, ვიდრე სასამართლოს გადანყვეტილებები.

მედიაცია: არბიტრაჟს გარკვეული მსგავსება ახასიათებს მედიაციასთან. ორივე სასამართლო პროცესის კერძო ალტერნატივაა. ორივე შეიძლება შედგეს კერძო საკონფერენციო დარაბზში ან სხვა ადგილზე სასამართლოს ფარგლებს გარეთ. ორივე გაცილებით უფრო იაფია და სწრაფი, ვიდრე სასამართლო საქმისწარმოება, მაგრამ არბიტრაჟი ამავდროულად მკვეთრად განსხვავდება მედიაციისაგან:

- არბიტრი, მტკიცებულებების შესწავლის შემდეგ იღებს გადანყვეტილებას და აქვს უფლებამოსილება, რომ მხარეს დააკისროს ზიანის ანაზღაურება. მედიატორს ასეთი ძალაუფლება არ გააჩნია და უბრალოდ შეუძლია შესაძლო გადანყვეტილებების შეთავაზება. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, არბიტრაჟის შემთხვევაში, გადანყვეტილების მიღების ძალაუფლება არბიტრის ხელშია, ხოლო მედიაციის შემთხვევაში გადანყვეტილებას იღებენ მხარეები.
- არბიტრაჟის შემთხვევაში არბიტრმა უნდა განიხილოს ფაქტები და გამოიყენოს კანონი მოსამართლის მსგავსად. შესაბამისად არბიტრაჟში, როგორც ასეთი, ფოკუსირება

ხდება სამართლებრივად ჯანსაღი გადაწყვეტის გამოძებნაზე. მაშინ როცა მედიაციის შემთხვევაში მედიატორმა შეიძლება გამოიყენოს სოციალური უნარ-ჩვევები და მოახდინოს საქმის სუბიექტური ანალიზი. ამგვარად მედიაციის შემთხვევაში ფოკუსირება ხდება ისეთი შედეგის გამონახვაზე, რომელიც დააკმაყოფილებს მხარეთა ინტერესებს და არა მხოლოდ ერთ-ერთ მხარეს ან არცერთ მათგანს.

- არბიტრაჟის შემთხვევაში ყურადღების ცენტრი გადატანილია არბიტრებზე. მხარეები ცდილობენ არბიტრის დარწმუნებას, რომ გადაწყვეტილება ერთ-ერთი მათგანის სასარგებლოდ უნდა იქნეს მიღებული, მაშინ როცა მედიაციის შემთხვევაში ყურადღების ცენტრში მხარეთა საერთო ინტერესებია. მედიატორი უსმენს მხარეებს და ცდილობს ისეთი გზების გამონახვას, რომლითაც მათი ინტერესები თანაბრად დაცული იქნება.

4. არბიტრაჟის განსხვავებული ტიპები

არბიტრაჟი ზოგადად მიიჩნევა დავის გადაწყვეტის სავალდებულო მეთოდად. მხარეები წარადგენენ მათ მტკიცებულებას და არბიტრს გამოაქვს სავალდებულო გადაწყვეტილება. მხარეებმა უნდა შეასრულონ ეს გადაწყვეტილება. მათ აქვთ გადაწყვეტილების გასაჩივრების შეზღუდული უფლება. გადაწყვეტილების აღსრულება, როგორც წესი, ხდება იძულებით, მართლმსაჯულების სისტემის ჩართვით. ეს არის არბიტრაჟის ტრადიციული და ყველაზე გავრცელებული ფორმა, რომელსაც ტექნიკური ტერმინი: „სავალდებულო არბიტრაჟი“ ეწოდება.

თუმცა, ბოლო დროს ასევე ხელმისაწვდომი გახდა არასავალდებულო არბიტრაჟიც. არასავალდებულო არბიტრაჟი ჰგავს სავალდებულო არბიტრაჟს, თუმცა ამ შემთხვევაში თითოეულ მხარეს შეუძლია არბიტრის გადაწყვეტილების უარყოფა გადაწყვეტილების მიღებიდან ხანმოკლე პერიოდის განმავლობაში. არასავალდებულო არბიტრაჟი ზოგჯერ გამოიყენება მხარეებს შორის ურთიერთობების შენარჩუნების მიზნით. გადაწყვეტილების იძულებითი აღსრულების ნაცვლად, არბიტრი იძლევა არჩევით გადაწყვეტილებას. მხარეები მას იყენებენ როგორც გარკვეულ ინსტრუმენტს მოლაპარაკების პროცესში. მათ შეიძლება მიიღონ გადაწყვეტილება, თუ იგი აკმაყოფილებს ორივე მხარის ინტერესებს. თუმცა, ნაკლი ასეთი

გადაწყვეტილებისა არის ის, რომ ის შეიძლება აღმოჩნდეს დროისა და რესურსების ფუჭი ხარჯვა, თუ მხარეები უარს იტყვიან გადაწყვეტილების მიღებაზე და განაგრძობენ ბრძოლას სასამართლოში ან სადმე სხვაგან.

არასავალდებულო არბიტრაჟი მოგვაგონებს მედიაციას უფრო ვიდრე სასამართლო სამართალწარმოებას, რადგან ის მოლაპარაკების პროცესის ნაწილია, რომლის შედეგსაც საბოლოო ჯამში მხარეები აკონტროლებენ. აღნიშნულის საპირისპიროდ, სავალდებულო არბიტრაჟი უფრო სასამართლო სამართალწარმოებას მოგვაგონებს, ვიდრე მედიაციას, რადგან ის გულისხმობს ნეიტრალური მხარის მიერ მიღებულ სავალდებულო გადაწყვეტილებას. ამ თავის მიზნებისათვის, როდესაც საუბარი გვექნება არბიტრაჟზე, მხედველობაში გვექნება სავალდებულო არბიტრაჟის ტრადიციული მოდელი, თუ სხვარამ არ იქნება მითითებული.

უნდა აღინიშნოს, რომ მხარეები, როგორც წესი, კონტრაქტის გაფორმებისას წყვეტენ, მათ მიერ გამოყენებული არბიტრაჟი უნდა იყოს სავალდებულო თუ არასავალდებულო. ჩვეულებრივ ეს დეტალურად აღწერილია არბიტრაჟის მუხლში, რომელიც მხარეთა შორის გაფორმებული კონტრაქტის ნაწილია. მუხლი არბიტრაჟის შესახებ დეტალურად იქნება განხილული ქვემოთ, ამ თავში.

შესაძლებელია არბიტრაჟის კლასიფიკაცია როგორც ადმინისტრირებული არბიტრაჟი ან სპონტანური არბიტრაჟი. ადმინისტრირებული არბიტრაჟი ეხება არბიტრაჟს, რომელიც მიმდინარეობს არბიტრაჟის ცენტრში, როგორცაა მაგალითად საერთაშორისო სავაჭრო პალატა პარიზში ან საქართველოს სავაჭრო და სამრეწველო პალატა. არბიტრაჟის ეს ცენტრები უზრუნველყოფენ დარბაზს მოსმენისთვის, არბიტრთა სიას, პროცედურულ წესებს და სხვა სერვისებს გარკვეული საფასურის სანაცვლოდ. სპონტანური არბიტრაჟი გულისხმობს მხარეების მიერ მათი საკუთარი ფორუმის და წესების შექმნას კონკრეტული მიზნით მათ შორის არსებული დავის გადასაწყვეტად. ჩვეულებრივ, არჩევანს ადმინისტრირებულ და სპონტანურ არბიტრაჟს შორის მხარეები აკეთებენ კონტრაქტის გაფორმებისას.



კონტრაქტთან დაკავშირებით მოლაპარაკების წარმოებისას თუ მხარეებს სურთ დავის გადაწყვეტა არბიტრაჟის გზით, ისინი უნდა შეთანხმდნენ ერთ ან მეორე ფორმაზე და აღნიშნული ჩამოაყალიბონ კონტრაქტის არბიტრაჟის მუხლში.

ადმინისტრირებული არბიტრაჟის თვალსაჩინო უპირატესობაა ის, რომ პროცესის დეტალების უმრავლესობა უკვე განსაზღვრულია; მხარეებმა უბრალოდ უნდა დაიცვან არჩეული საარბიტრაჟო ინსტიტუტის პროცედურები არბიტრაჟის დასაწყებად. ამიტომაცაა, რომ მხარეების უმრავლესობა ირჩევს ადმინისტრირებულ არბიტრაჟს.¹⁶⁵ სპონტანური არბიტრაჟის შემთხვევაში მხარეებმა უნდა გადაწყვიტონ დეტალები (პროცედურული წესები, ჰონორარი, არბიტრები და ა.შ), რისთვისაც მხარეებს, სავარაუდოდ, დასჭირდებათ იურისტი. თუმცა სპონტანური არბიტრაჟი მხარეებს საშუალებას აძლევს ისარგებლონ გაცილებით მეტი მოქნილობით დეტალებთან დაკავშირებით, რამდენადაც მათ არ მოუწევთ კონკრეტული არბიტრაჟის ცენტრის წესების დაცვა.

ადმინისტრირებული და სპონტანური არბიტრაჟი შეიძლება იყოს როგორც სავალდებულო, ისე არასავალდებულო.

¹⁶⁵ კორპორაციების 76% ამჯობინებს ადმინისტრირებულ არბიტრაჟს სპონტანურ არბიტრაჟთან შედარებით. იხ. Mistelis, იხ. ზევით 156, at 561.

შესასწავლი საკითხები

ქვემოთ ჩამოთვლილ დავებში მიუთითეთ, რომელი ტიპის არბიტრაჟია ყველაზე მისაღები და რატომ:

ვარიანტი 1. სავალდებულო ადმინისტრირებული არბიტრაჟი

ვარიანტი 2. არასავალდებულო ადმინისტრირებული არბიტრაჟი

ვარიანტი 3. სავალდებულო სპონტანური არბიტრაჟი

ვარიანტი 4. არასავალდებულო სპონტანური არბიტრაჟი

- A. თამუნა ეწევა ქსეროასლების გადაღების მომსახურებას. აჩიკოს სურს მასთან ერთწლიანი კონტრაქტის გაფორმება თვეში 1,000 ლარის ღირებულების მომსახურებაზე. კონტრაქტის განახლება მოხდება ყოველის წლის ბოლოს.
- B. სალომე არქიტექტორია და საკუთარ მომსახურებას სთავაზობს თურქ მშენებელს, რომელსაც მისი დახმარება სჭირდება ბათუმში სავაჭრო ცენტრის დასაპროექტებლად.
- C. თემოს სურს სპეციალურ დაკვეთაზე შედგენილი, დამატებითი მაჩვენებლების მქონე ავტომობილის შეძენა დავითისგან.
- D. ოზურგეთის ნავთობის კომპანია დაინტერესებულია, რომ მოიწვიოს ჩინური კომპანია ბურღვითი სამუშაოების განსახორციელებლად გურიის სანაპიროზე.
- E. საქართველოს პროფესიონალ ფეხბურთელთა ლიგა გთხოვთ, სტანდარტული კონტრაქტის შედგენას, რომელსაც ის შესთავაზებს ახალ ლიგაში მოთამაშე ყველა ფეხბურთელს.

ბ. არბიტრაჟი უპირატესობები და ნაკლი

1. უპირატესობები

არბიტრაჟის, როგორც დავის გადაწყვეტის ინსტრუმენტის, გამოყენებას ბევრი უპირატესობა გააჩნია. ამერიკის შეერთებული შტატების სახელმწიფო დეპარტამენტი 2013 წლის საინვესტიციო გარემოს შესახებ შემუშავებულ დოკუმენტში საქართველოს ურჩევს, რომ არბიტრაჟი დანერგილ იქნეს როგორც დავის გადაწყვეტის უპირატესი მეთოდი საქართველოში.

საქართველოს სასამართლო სისტემის სისუსტეების გათვალისწინებით რეკომენდებულია, რომ კონტრაქტები კერძო მხარეებს შორის შეიცავდეს დებულებას (მუხლს) დავების საერთაშორისო არბიტრაჟში განხილვასთან დაკავშირებით. სასამართლო პროცესის წარმართვას შეიძლება ხანგრძლივი დრო დასჭირდეს. სხვადასხვა დროს დავებმა ქონებრივ უფლებებთან დაკავშირებით შეარყიეს ნდობა საქართველოს მართლმსაჯულების სისტემის მიუკერძოებლობის და კანონის უზენაესობის მიმართ და ზოგადად საქართველოში არსებული საინვესტიციო გარემოს მიმართ. ახალმა მთავრობამ სასამართლოს რეფორმა დასახა ერთ-ერთ უმთავრეს პრიორიტეტად, თუმცა ჯერჯერობით ნაადრევია ამ მიზნის მიღწევაში წინსვლის შეფასება.¹⁶⁶

ქვემოთ ჩამოთვლილია არბიტრაჟის ყველაზე მნიშვნელოვანი უპირატესობები:

- **სარჯი** – არბიტრაჟი ნაკლებად ძვირადღირებულია, ვიდრე სასამართლო. ეს ნაწილობრივ განპირობებულია იმით, რომ პროცესი ჩვეულებრივ გამარტივებულია სასამართლოს წესებთან შედარებით. ასევე იმითაც, რომ არბიტრაჟის გადაწყვეტილების გასაჩივრება ჩვეულებრივ არ ხდება.
- **სისწრაფე** – არბიტრაჟი გაცილებით სწრაფად მიმდინარეობს, ვიდრე სასამართლო პროცესი. როგორც ზემოთ აღინიშნა, არბიტრაჟი, სასამართლო პროცესისგან განსხვავებით ძირითადად არ უშვებს გადაწყვეტილების გასაჩივრების შესაძლებლობას. სასამართლო პროცესის შემთხვევაში

166 2013 Investment Climate Statement – Georgia, Bureau of Economic and Business Affairs, U.S. Dept. of State, April 2013 Report, ხელმისაწვდომია ვებ- გვერდზე: <http://www.state.gov/e/eb/rls/othr/ics/2013/204646.htm> (ბოლოს ნანახია 1 აპრილი, 2014)

მხარეებს შეუძლიათ გადაწყვეტილების გასაჩივრება ერთხელ მაინც და ზოგჯერ რამდენიმეჯერაც კი. ამასთან ერთად, სასამართლოებში ძირითადად ძალიან ბევრი საქმეა დაგროვილი, რომელთა გამოც მხარეებს დიდი ხნის განმავლობაში უწევთ ლოდინი.

- **საბოლოო ხასიათი** – რადგანაც არბიტრაჟის გადაწყვეტილების გასაჩივრება არ წარმოებს, არბიტრის გადაწყვეტილება ჩვეულებრივ საბოლოოა. ხშირად, ეს საკმაოდ ხელსაყრელია მხარეებისთვის.
- **ადგილობრივი აღსრულება** – ახლა როცა საქართველომ მიიღო კანონი არბიტრაჟის შესახებ, საერთო სასამართლოებს შეუძლიათ პირდაპირ აღასრულონ არბიტრაჟის გადაწყვეტილებები. მოლაპარაკების ან მედიაციის შედეგად მიღებული გადაწყვეტილებების აღსრულება ასეთივე იოლი არ არის.
- **საერთაშორისო აღსრულება** – ნიუ იორკის კონვენციის თანახმად უცხოური საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებების ცნობის და აღსრულების შესახებ („ნიუ იორკის კონვენცია“), რომელსაც საქართველო მიერთებულია, კონვენციის ხელისმომწერ ქვეყანაში მიღებული ნებისმიერი საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება ავტომატურად აღსრულებადია ყველა სხვა ხელისმომწერ ქვეყანაში.¹⁶⁷ ეს არის საერთაშორისო დავების დიდი უპირატესობა, რადგან არ არსებობს აღსრულების მსგავსი რეჟიმი სასამართლოს გადაწყვეტილებებისთვის.¹⁶⁸
- **ურთიერთობების შენარჩუნება** – მიუხედავად იმისა, რომ არბიტრაჟი გულისხმობს მხარეებს შორის გარკვეულ დაპირისპირებას, ის ჩვეულებრივ უფრო ნაკლებად მწვავეა, ვიდრე დაპირისპირება სასამართლო პროცესზე.

167 140 – ზე მეტმა ქვეყანამ მოაწერა ხელი ნიუ იორკის კონვენციას .

168 მაგრამ იხ. , THE HAGUE CONVENTION ON CHOICE OF COURT AGREEMENTS, Hague Conference on Private International Law, June 30, 2005, 44 I.L.M. 1294, ხელმისაწვდომია ვებ- გვერდზე http://www.hcch.net/index_en.php?act=conventions.text&cid=98 (ბოლოს ნანახიან დეკემბერი, 2013). ეს კონვენცია შესაძლებელს ხდის არჩეული ფორუმის წესების და ხელმომწერ ქვეყნებს შორის კომერციული დავების შედეგად მიღებული გადაწყვეტილებების ცნობას და აღსრულებას. კონვენცია შედგენილია, მაგრამ ჯერ არ არის რატიფიცირებული. მისი შედგენის პერიოდში მხოლოდ ერთმა ქვეყანამ მექსიკამ მოახდინა მისი რატიფიცირება. იხ. *Convention Inches Ahead*, ABA Journal 60 (December, 2007). აშშ-მ და ევროკავშირმა ხელი მოაწერეს შეთანხმებას 2009 წელს მაგრამ ჯერ არ განუხორციელებიათ მისი რატიფიკაცია. http://www.hcch.net/index_en.php?act=conventions.stat_us&cid=98 (ბოლოს ნანახიან დეკემბერი, 2013).

- **კონფიდენციალურობა** – სასამართლო პროცესისგან განსხვავებით არბიტრაჟი ჩვეულებრივ არასაჯარო პროცესია. ეს შესაძლოა დიდი უპირატესობა იყოს, თუ მხარეებს არ სურთ მათი დავის დეტალების განსაჯაროება.
- **მოქნილი გადაწყვეტილებები** – არბიტრებს, როგორც წესი, შეუძლიათ მოქნილი და შემოქმედებითი გადაწყვეტილებების მიღება (მაგ. როგორცაა გამარჯვებული მხარისთვის ადვოკატის ხარჯების დაკისრება) რაც ნაკლებად დასაშვებია სასამართლო განხილვების დროს.
- **არბიტრის გამოცდილება** – მხარეებს შეუძლიათ არბიტრების არჩევა მათი გამოცდილების მიხედვით ბიზნესში, მაგალითად ტანსაცმლის ინდუსტრიაში ან ნავთობის მოპოვებაში. სასამართლო სისტემების უმრავლესობას არ ჰყავს ექსპერტი მოსამართლეები სამართლის კონკრეტულ სფეროებში. ასე რომ სასამართლო პროცესს მხარეებს შორის შესაძლოა თავმჯდომარეობდეს მოსამართლე, რომელსაც არ გააჩნია კომპეტენცია კონკრეტულ დარგში. ამგვარად, იმ საქმეებში სადაც მნიშვნელოვანია კონკრეტული ცოდნა ბიზნესის ან სამართლის სფეროში, არბიტრაჟი შესაძლებელს ხდის, გაცილებით უფრო სამართლიანი და კარგად ინფორმირებული შედეგის მიღებას.
- **არბიტრის მიუკერძოებლობა** – საერთაშორისო დავების მხარეები ხშირად ღელავენ, რომ მოსამართლეებმა მხარის მშობლიურ ქვეყანაში შესაძლოა უპირატესობა ასეთ მხარეს მიანიჭონ, რასაც ზოგჯერ უწოდებენ „მშობლიური ქვეყნის სასამართლოს უპირატესობას“. მაგრამ არბიტრაჟის შემთხვევაში მხარეებს შეუძლიათ არბიტრების არჩევა და ამგვარად პოტენციური ეროვნული მიკერძოებულობის გამოორიცხვა.
- **მოქნილი პროცედურები** – მხარეებს ხშირად შეუძლიათ აირჩიონ, სურთ თუ არა მათ სასამართლო პროცესის მსგავსი კომპლექსური პროცედურების გამოყენება ან გამარტივებული პროცედურის გამოყენება. სასამართლო პროცესის შემთხვევაში მხარეებმა უნდა დაიცვან სამართლებრივი პროცედურები, იმის მიუხედავად, მოსწონთ თუ არა ისინი. 2004 წელს განხორციელებულ კვლევაში ეს უპირატესობა დასახელდა უპირველეს მიზეზად, თუ რატომ ირჩევენ საერთაშორისო კორპორაციები არბიტრაჟს.¹⁶⁹

169 Mistelis, *იხ.* ზეგით 156, at 543.

2. ნაკლოვანებები

- **ხარჯები** – მიუხედავად იმისა, რომ არბიტრაჟი ზოგადად გაცილებით ნაკლებად ხარჯიანია, ვიდრე სასამართლო პროცესი, ის შესაძლოა მაინც ძვირი აღმოჩნდეს. მხარებმა უნდ გადაიხადონ არბიტრის საკომისიო, სხდომათა დარბაზის, ისევე როგორც ჩვეულებრივი საპროცესო ხარჯები, როგორებიცაა ადვოკატის მომსახურების საფასური და მასთან დაკავშირებული ხარჯები. ეს ჩვეულებრივ გაცილებით უფრო ძვირია ვიდრე მოლაპარაკებები და ზოგჯერ უფრო ძვირია, ვიდრე მედიაცია.
- **სისწრაფე** – მიუხედავად იმისა, რომ არბიტრაჟი ზოგადად უფრო სწრაფია, ვიდრე სასამართლო პროცესი, ის შესაძლოა გაცილებით უფრო შენელებული აღმოჩნდეს, ვიდრე მოლაპარაკებები და მედიაცია. ჩვეულებრივ მხარებს უფრო მეტი დრო სჭირდებათ არბიტრაჟისათვის საქმის მოსამზადებლად, ვიდრე მოლაპარაკების ან მედიაციის შემთხვევაში. საერთაშორისო არბიტრაჟი ზოგჯერ შესაძლოა ისეთივე ხანგრძლივი და ნელი აღმოჩნდეს, როგორც სასამართლო პროცესი.
- **დაბალი შესაბამისობა** – რადგან არბიტრის გადანყვეტილება არ არის მოლაპარაკების და კომპრომისის შედეგი, არსებობს გადანყვეტილებასთან შეუსაბამობის უფრო დიდი ალბათობა. ამგვარად, მხარებმა უნდა გაიღონ დამატებით ადვოკატის ხარჯები, რომლებიც საჭირო იქნება გადანყვეტილების სასამართლოს გზით აღსრულებისათვის.
- **საჯარო მოსმენის არარსებობა** – ზოგიერთ სიტუაციაში მხარეს შესაძლოა ერჩივნოს საჯარო მოსმენა, მაგალითად საკუთარი თავის საჯაროდ დაცვა მის მიმართ ნაყენებულ პრეტენზიებთან დაკავშირებით ან მოპირდაპირე მხარის დასჯა საქმის შესაძლო გახმაურებით. რამდენადაც არბიტრაჟი ამის საშუალებას არ იძლევა, ეს მხარეებისთვის გარკვეულწილად შესაძლოა არახელსაყრელი გარემოება იყოს კონკრეტულ სიტუაციებში.
- **ურთიერთობების შენარჩუნება** – მიუხედავად იმისა, რომ არბიტრაჟს უკეთესად შეუძლია მხარეებს შორის ურთიერთობების შენარჩუნება, ვიდრე სასამართლო პროცესს, დავის გადანყვეტის დანარჩენი ორი ფორმა

როგორებიცაა მოლაპარაკებები და მედიაცია, შესაძლოა კიდევ უფრო ეფექტური იყოს ამ თვალსაზრისით.

- **გაურკვეველი შედეგები**

თუ არბიტრები ასრულებენ „მომრიგებელი შუამავლის“ (*amiable compositeur*) როლს, ისინი საქმეს განსჯიან თანასწორობის პრინციპების საფუძველზე და არა აუცილებლად მოქმედი კანონმდებლობის საფუძველზე. აღნიშნულმა შეიძლება გაურკვეველი შედეგები გამოიწვიოს.

- **ნდობა**

ზოგიერთ იურისდიქციაში ხალხის ნდობა არბიტრაჟის მიმართ შეიძლება დაბალი იყოს წარსულში თაღლითობის, ინტერესთა კონფლიქტის ან ბიზნესისადმი მიკერძოებულობის ფაქტების არსებობის გამო.¹⁷⁰

170 იხ. , e.g., Michael D. Blechman, *Assessment of ADR in Georgia*, East West Management Institute, 2011, ხელმისაწვდომია ვებ- გვერდზე <http://www.ewmi-jilep.org/images/stories/books/assessment-of-adr-in-georgia.pdf>, (ბოლოს ნანახია-----).

შესასწავლი საკითხები

როგორც ზევით იყო აღნიშნული, ბევრ, მაგრამ არა ყველა, დავას შეუძლია სარგებლის მიღება არბიტრაჟისგან. დავუშვათ, თქვენ ხართ ადვოკატი ქვემოთ ჩამოთვლილ ჰიპოთეტურ საქმეებში. შეიტანდით, თუ არა არბიტრაჟის მუხლს კლიენტთან გაფორმებულ თქვენს ხელშეკრულებაში? ახსენით რატომ ან რატომ არა? არის, თუ არა რაიმე დამატებითი ინფორმაცია, რომელიც დაგეხმარებათ გადანყვეტილების მიღებაში?

- A. თქვენ ხართ გერმანული ძვირად ღირებული მანქანების სარემონტო ცენტრის წარმომადგენელი და თქვენს კლიენტს სჭირდება სტანდარტული კონტრაქტი თავისი მომხმარებლებისთვის.
- B. თქვენ ხართ კახეთში ბუნებრივი გაზის მილსადენის მფლობელის წარმომადგენელი და აწარმოებთ მოლაპარაკებას გრძელვადიან კონტრაქტზე ყაზახურ კომპანიასთან ამ მილსადენის ოპერირებასთან დაკავშირებით.
- C. თქვენ ახრთ თქვენი ბიძაშვილის და მისი მეგობრის წარმომადგენელი, რომლებიც ხსნიან მცირე მაღაზიას თბილისში იმპორტირებული ტანსაცმლის გაყიდვის მიზნით. მათ სჭირდებათ კომპანიის შექმნა და იმის განსაზღვრა, თუ როგორ გადანყვეტენ ნებისმიერ დავას, რომელიც შეიძლება წარმოიშვას მათ შორის.
- D. თქვენ ხართ გორის ელემენტების მწარმოებელი ქარხნის წარმომადგენელი. თქვენს კლიენტს სურს, რომ თქვენ შეადგინოთ კონტრაქტი ლითონის მომწოდებელთან ბელორუსიიდან.

გ. არბიტრაჟის ხელშეკრულება

არბიტრაჟის შესახებ საქართველოს კანონის თანახმად,¹⁷¹ რომელიც სრული რედაქციით წარმოდგენილია ამ წიგნის დანართში, მხარეებს შორის დავა ექვემდებარება არბიტრაჟს, თუ მათ შორის არსებული ხელშეკრულება შეიცავს მუხლს არბიტრაჟის შესახებ ან თუ ისინი შეთანხმდნენ არბიტრაჟზე ცალკე ხელშეკრულებით.¹⁷² არბიტრაჟში წარსადგენი შეთანხმება უნდა იყოს მომზადებული წერილობით, მაგრამ ეს მოთხოვნა შეიძლება შესრულდეს წერილობითი კომუნიკაციის ურთიერთგაცვლით, რაც მიუთითებს მხარეთა სურვილზე საარბიტრაჟო წარმოების გამოყენებასთან დაკავშირებით.¹⁷³ მაგალითად, მხარეებმა შესაძლოა ელექტრონული შეტყობინებები ან წერილები გაუგზავნონ ერთმანეთს, რომელშიც გაცხადებული იქნება, რომ ისინი თანახმა არიან საარბიტრაჟო წარმოებაზე, მიუხედავად იმისა, რომ პრაქტიკულად ვერ ახერხებენ ასეთი დათქმის შეტანას მათ შორის არსებულ ხელშეკრულებაში. არბიტრაჟის შესახებ კანონის მე-8 მუხლის თანახმად, ეს საკმარისი წერილობითი შეთანხმებაა არბიტრაჟის საწარმოებლად. თუ ერთ-ერთი მხარე ფიზიკური პირი ან ადმინისტრაციული ორგანოა, არბიტრაჟის შესახებ დათქმა შეიძლება შეტანილ იქნეს მხარებს შორის გაფორმებულ ხელშეკრულებაში.¹⁷⁴ თუ ორივე მხარე ფიზიკური პირია, ხელშეკრულება ხელმოწერილ უნდა იქნეს მათი ადვოკატების ან დამონშებული ნოტარიუსის მიერ.¹⁷⁵

თუმცა ყველა საკითხი როდი შეიძლება იქნეს განხილული არბიტრაჟის მიერ. კანონი არბიტრაჟის შესახებ უშვებს არბიტრაჟის მიერ მხოლოდ ისეთ საქმეთა განხილვას, რომელიც არის „პირთა თანასწორობაზე დამყარებული კერძო ხასიათის ქონებრივი დავა, რომლის მოწესრიგებაც მხარეებს შეუძლიათ ერთმანეთს შორის.“¹⁷⁶ ნებისმიერი დავა რომელიც არ აკმაყოფილებს ყველა აღნიშნულ სტანდარტს, სავარაუდოდ სცდება ამ კანონის მოქმედების ფარგლებს და არ ექვემდებარება საარბიტრაჟო განხილვას, მაშინაც კი თუ მხარეებს შეტანილი აქვთ დათქმა არბიტრაჟის შესახებ მათ შორის გაფორმებულ წერილობით ხელშეკრულებაში.

171 შემდგომში კანონი არბიტრაჟის შესახებ.

172 იქვე მუხ. 8 (2).

173 იქვე მუხ. 8 (3-6).

174 იქვე მუხ. 8 (8).

175 იქვე მუხ. 8 (9). ეს სპეციალური მოთხოვნა შესაძლოა გაუქმდეს 2014 წელს.

176 იქვე მუხ. 1 (2).

შესასწავლი საკითხები

საქართველოს კანონი არბიტრაჟის შესახებ განსაზღვრავს გარკვეულ მოთხოვნებს არბიტრაჟის კანონიერად განხორციელების მიზნით. ქვემოთ ჩამოთვლილი კითხვები იკვლევს ამ მოთხოვნებს.

- A. წარმოადგენს, თუ არა მოკლე ტექსტური შეტყობინებების (SMS) ურთიერთგაცვლა მხარეებს შორის, ყველა დავის გადაწყვეტა მოახდინონ არბიტრაჟის გზით, სათანადო წერილობით შეთანხმებას არბიტრაჟის კანონის შესაბამისად? რა მოხდება იმ შემთხვევაში, თუ ტექსტურ შეტყობინების მიღება მოხდა მანამ, სანამ მხარეები ხელს მოანერდნენ წერილობით ხელშეკრულებას, რომელშიც **არ არის** არბიტრაჟი ნახსენები? რა მოხდება, თუ ამ შეტყობინებების გაცვლა მოხდა ხელშეკრულების ხელმოწერის შემდეგ? ექნება თუ არა მნიშვნელობა იმას, რომ არსებობდეს პირობა, რომელშიც აღნიშნული იქნება, რომ ხელშეკრულება შეადგენს მთლიან შეთანხმებას მხარეებს შორის და მისი ნებისმიერი მოდიფიკაცია ან ცვლილება უნდა განხორციელდეს წერილობით?
- B. რაც შეეხება მოთხოვნას, რომ არბიტრაჟის ხელშეკრულება უნდა არსებობდეს წერილობითი ფორმით, რატომ ადგენს მე-8 მუხლი უფრო მაღალ სტანდარტს დავებისთვის, სადაც მხარეები ფიზიკური პირები არიან? რა საფრთხეებია სპეციფიკური ფიზიკური პირებისათვის არბიტრაჟში? რა უფლებებს კარგავს ფიზიკური პირი არბიტრაჟში? იღებს თუ არა ფიზიკური პირი რამე უპირატესობას არბიტრაჟში?
- C. პირველი მუხლი შემოფარგლავს *საარბიტრაჟო ტრიბუნალს კერძო ხასიათის ქონებრივი დავებით*. მოექცევა თუ არა შემდეგი შემთხვევები ამ განმარტებაში?
1. თქვენი კლიენტი ჩაირიცხა ყაზბეგის კერძო უნივერსიტეტში. კონტრაქტი შეიცავს დათქმას არბიტრაჟის შესახებ, რომელიც ხელმოწერილ იქნა ორივე მხარის მიერ და დამონმებულია ნოტარიუსის მიერ. სტუდენტი 21 წლისაა და როდესაც ის ესწრებოდა ლექციას, ამ დროს წიგნის თარო ჩამოვარდა და თავში დაეცა, მან დაზიანება მიიღო. მისმა ჯგუფელებმაც მიიღეს დაზიანება.

2. თქვენი კლიენტია დიღმის ჰიპერმარკეტი. მას კონტრაქტი აქვს ლიხის მთის სასმელების კომპანიასთან ყოველთვიურად 100 ბოთლი ჭაჭის მონოდებასთან დაკავშირებით. ლიხი სასმელებს მთელ საქართველოში ყიდის. კონტრაქტი შეიცავს სტანდარტულ დათქმას არბიტრაჟის შესახებ. ჰიპერმარკეტმა ახლახან შეიტყო, რომ ლიხმა მას გაუგზავნა ქიმიური ნივთიერებით მონამლული ჭაჭა, რომელსაც შეუძლია სიბრმავის გამონვება. ჰიპერმარკეტს უკვე გაყიდული აქვს სასმელის 50 ბოთლი. ჰიპერმარკეტმა უჩივლა ლიხს, მაგრამ ლიხი აცხადებს, რომ დავა უნდა გადაეცეს არბიტრაჟს.
3. ტანსაცმლის კომპანია „სვანეთს“ დავა აქვს შენობის მეპატრონესთან ქალაქ ხაიშში. „სვანეთი“ უშვებს მაღალი ხარისხის ტრადიციულ ტანსაცმელს საექსპორტოდ. მასში დასაქმებულია ხაიშის ზრდასრული მოსახლეობის ნახევარზე მეტი. „სვანეთი“ კომპანიის დახურვით და გადასვლით იმუქრება, თუ არ მოხდა დავის გადაწყვეტა. თუ „სვანეთი“ დახურავს ქარხანას, ქალაქის მოსახლეობის ნახევარზე მეტი უმუშევარი დარჩება. შენობის მეპატრონეს და „სვანეთს“ გაფორმებული აქვთ იჯარის ხელშეკრულება, რომელშიც შესულია დათქმა ყველა დავის არბიტრაჟისათვის გადაცემის შესახებ.

1. დათქმა არბიტრაჟის შესახებ ძირითად ხელშეკრულებაში

ჩვეულებრივ მხარეები თანხმდებიან არბიტრაჟის გამოყენებაზე ხელშეკრულების ხელმოწერისას. ქვემოთ წარმოდგენილია სტანდარტული დათქმა არბიტრაჟის შესახებ, რომელიც შემოთავაზებულია ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის მიერ (შემდგომში: ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაცია). თუმცა, ეს და სხვა სტანდარტული მუხლები შემოთავაზებულია მხოლოდ ნიმუშის სახით და მხარეებს თავისუფლად შეუძლიათ საკუთარი საარბიტრაჟო პირობების დამოუკიდებლად შემუშავება:

ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის (ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაცია) დათქმა არბიტრაჟის შესახებ

ამ ხელშეკრულებიდან გამომდინარე ან მასთან მიმართებაში ან მის დარღვევასთან დაკავშირებული ნებისმიერი მოთხოვნა ან დავა უნდა გადაწყდეს ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის მიერ ადმინისტრირებული არბიტრაჟის გზით მისი საარბიტრაჟო [ან სხვა] წესების შესაბამისად, და არბიტრთა მიერ მიღებული გადაწყვეტილება აღსასრულებლად უნდა წარედგინოს შესაბამისი კომპეტენციის ნებისმიერ სასამართლოს.

ამ მაგალითში, მხარეები შეთანხმდნენ, რომ მათი დავა გადაწყდეს ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის მიერ ადმინისტრირებული არბიტრაჟის მიერ.

როცა მხარეებს არ აქვთ შეთანხმება არბიტრაჟთან დაკავშირებით, მაგრამ დავა წარმოიშობა და მხარეებს აქვთ მისი არბიტრაჟის გზით გადაწყვეტის სურვილი, ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაცია (ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაცია) იძლევა შემდეგ სტანდარტულ დათქმას:

დავის შემდგომი საარბიტრაჟო დათქმა

ჩვენ ქვემოთ ხელისმომწერი მხარეები ვაცხადებთ თანხმობას, შემდეგი დავა [მოკლე აღწერა] წარვუდგინოთ ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის (ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაცია) მიერ ადმინისტრირებულ არბიტრაჟს მისი კომერციული [ან სხვა] საარბიტრაჟო წესების შესაბამისად გადასაწყვეტად. ჩვენ ასევე ვთანხმდებით, რომ არბიტრაჟის გადაწყვეტილების აღსრულება განახორციელოს შესაბამისი კომპეტენციის მქონე ნებისმიერმა სასამართლომ.

2. არბიტრაჟის დათქმის შედგენა

დავის არბიტრაჟის გზით გადასაჭრელად საჭიროა, რომ მხარეებს შორის არსებულ ხელშეკრულებაში არსებობდეს სამართლებრივად ქმედითი დათქმა არბიტრაჟის შესახებ. იმისათვის, რომ ეს დათქმა სამართლებრივად ქმედითი იყოს, სავალდებულოა რომ ის დაიდოს წერილობით. ამავე დროს ის უნდა აიყოს მკაფიო. ეს ნიშნავს, რომ

დათქმა არბიტრაჟის შესახებ მკაფიოდ უნდა განსაზღვრავდეს, რომ მხარეებს სურთ არბიტრაჟის გამოყენება დავის შემთხვევაში. თუ რას დაუმატებენ მხარეები ამ მარტივ ფორმულას, ეს უკვე მათი გადასაწყვეტია. ზოგიერთ სიტუაციაში ზემოთ წარმოდგენილი არბიტრაჟთან დაკავშირებული ძირითადი დათქმები საკმარისია, მაშინ როცა სხვა სიტუაციებში გაცილებით მეტი დეტალია საჭირო. ნებისმიერ შემთხვევაში, არბიტრაჟის შესახებ მუხლის არსებობა მნიშვნელოვანია არბიტრაჟის წარმატებით განსახორციელებლად.

იმის დადგენისას, თუ რომელი დეტალები უნდა დაემატოს ნებისმიერ საბაზისო დათქმას არბიტრაჟის შესახებ, მხარეებმა უნდა გაითვალისწინონ მთელი რიგი არსებითი საკითხები, რომლებიც დღის წესრიგში დგება არბიტრაჟის პროცესის მიმდინარეობისას (დეტალურად განხილული იქნება ქვევით). კარგმა ადვოკატმა უნდა გაითვალისწინოს ეს საკითხები და ხელშეკრულების შედგენის საწყის ეტაპზევე განსაკუთრებული ყურადღება გაამახვილოს მათზე, რაც დაეხმარება მის კლიენტს უპირატესობის მოპოვებაში იმ შემთხვევაში, თუ დადგება არბიტრაჟის აუცილებლობა. ქვემოთ მოცემულია ძირითადი კითხვები, რომლებიც უნდა იქნეს გათვალისწინებული:

ა) უნდა იყოს თუ არა არბიტრაჟი სავალდებულო?

ჩვეულებრივ მნიშვნელოვანი მიზეზი, რის გამოც მხარეები ირჩევენ არბიტრაჟს, ეს არის დავის გადაწყვეტის სწრაფი და ეფექტური მეთოდი. თუ არბიტრაჟი არ არის სავალდებულო, მაშინ არცერთი მხარე არ იღებს საბოლოო შედეგს არბიტრაჟისგან და გადაწყვეტილება ასრულებს უფრო რეკომენდაციის როლს, ისევე როგორც მედიატორის რეკომენდაციები. ასეთ შემთხვევაში პროცესი შესაძლოა არ იყოს სწრაფი და ეფექტური. მეორეს მხრივ, სწრაფი, არასავალდებულო საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება მხარეებს უზრუნველყოფს მათი საქმის ობიექტურ შეფასებით და ამგვარად ზრდის მორიგების შესაძლებლობას.

ეს არის მუხლის (დათქმის) მაგალითი, რომელიც მკაფიოდ განმარტავს რომ არბიტრაჟი სავალდებულოა:

სავალდებულო არბიტრაჟი

ამ ხელშეკრულებიდან გამომდინარე ან მასთან

დაკავშირებით წარმოქმნილი ნებისმიერი დავა უნდა წარედგინოს საქართველოს დავების განხილვის ცენტრს საარბიტრაჟო განხილვისთვის, რომელიც უნდა განხორციელდეს დავის წარდგენისას მოქმედი ცენტრის საარბიტრაჟო წესების შესაბამისად. არბიტრაჟის გადაწყვეტილება საბოლოო და სავალდებულოა ორივე მხარისთვის შესასრულებლად.

ბ) არბიტრაჟი უნდა იყოს ადმინისტრირებული თუ სპონტანური?

სპონტანური არბიტრაჟი მხარეებს სთავაზობს გაცილებით მეტ მოქნილობას დავის შესაბამისი პროცედურების და წესების შემუშავების თვალსაზრისით. თუმცა, ჩვეულებრივ ხდება ადმინისტრირებული არბიტრაჟის არჩევა, რადგან ის მხარეებს სთავაზობს მეტ სერვისს და არბიტრების და წესების ფართო სპექტრს, რომელთა არჩევაც მხარეებს იმთავითვე შეუძლიათ. სწორედ ამიტომ, ხელშეკრულების შედგენისას ბევრი მხარე ამჯობინებს დროის და ძალისხმევის დაზოგვას და ამდენად ირჩევს რომელიმე წამყვან საარბიტრაჟო ცენტრს ადმინისტრირებისთვის.

გ) სად შედგება არბიტრაჟი?

არბიტრაჟის ადგილმდებარეობა მნიშვნელოვანია განსაკუთრებით საერთაშორისო დავებისთვის. არბიტრაჟის ადგილმდებარეობას შეუძლია გავლენა იქონიოს დავის ღირებულებაზე. თუ მხარეები, მონმეები, მტკიცებულება, დოკუმენტები და ა.შ. გეოგრაფიული თვალსაზრისით შორსაა ერთმანეთისგან, მაშინ არბიტრაჟი შესაძლოა ძალზე ძვირი აღმოჩნდეს ერთ-ერთი მხარისათვის მაინც. ადგილმდებარეობაზე არის ასევე დამოკიდებული იმ საკითხის განსაზღვრა, თუ რა დოზით და რა შემთხვევაში ჩაერევა ადგილობრივი სასამართლო არბიტრაჟის პროცესში. ასევე, მხარეებმა უნდ გაითვალისწინონ შეთანხმებულ ადგილზე, არის თუ არა ხელმისაწვდომი კვალიფიციური და მიუკერძოებელი არბიტრების შემადგენლობა. დაბოლოს, ადგილმა შეიძლება გავლენა იქონიოს გადაწყვეტილების აღსრულებაზე. თუ არბიტრაჟის ადგილია ქვეყანა, რომელიც არ არის ნიუ იორკის კონვენციის ხელმომწერი, მაშინ არბიტრაჟის გადაწყვეტილების

აღსრულების საკითხი შეიძლება კითხვის ნიშნის ქვეშე დადგეს. ქვემოთ მოცემულია დათქმის მაგალითი, რომელიც განსაზღვრავს არბიტრაჟის ადგილმდებარეობას:

არბიტრაჟის ადგილი

ამ ხელშეკრულებიდან გამომდინარე ან მასთან მიმართებაში ან მის დარღვევასთან დაკავშირებული ნებისმიერი მოთხოვნა ან დავა უნდა გადაწყდეს ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის საერთაშორისო ბიზნესდავების აზია/წყნარი ოკეანის ცენტრის მიერ სან-ფრანცისკოში მისი კომერციული [ან სხვა] საარბიტრაჟო წესების შესაბამისად და არბიტრ(ებ) ის მიერ მიღებული გადაწყვეტილება აღსრულებულ უნდა იქნეს შესაბამისი კომპეტენციის მქონე სასამართლოს მიერ.

არბიტრაჟის ადგილთან დაკავშირებული მარტივი პირობა:

არბიტრაჟის ადგილია თბილისი, საქართველო.

დ) როგორია არბიტრების რაოდენობა და მათი შერჩევის მეთოდი?

ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი საკითხია, თუ ვინ იქნება არბიტრი. როგორც წესი, მხარეები თანხმობას აცხადებენ ერთ ან სამ არბიტრზე. ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის სტანდარტული მეთოდი მდგომარეობს იმაში, რომ თითოეულ მხარეს მიეცეს ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის მიერ დამტკიცებული არბიტრების ჩამონათვალი და მხარეს შეეძლება გადახაზოს მისთვის მიუღებელი არბიტრები. შემდეგ მოხდება დარჩენილი არბიტრების კლასიფიცირება. ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაცია შემდეგ ირჩევს ტრიბუნალს მხარეთა არჩევანის საფუძველზე. კიდევ ერთი გავრცელებული მეთოდია თითოეული მხარისთვის საშუალების მიცემა, აირჩიოს თითო არბიტრი და შემდეგ ორმა არბიტრმა (ან არბიტრაჟის ცენტრმა) აირჩიოს მესამე. ალტერნატიული ვარიანტის სახით მხარეებს შეუძლიათ კონკრეტული პირის განსაზღვრა საარბიტრაჟო დათქმაში. თუმცა ეს სარისკოა, რადგან პირი შესაძლოა არ იყოს ხელმისაწვდომი, თუ დავა რამდენიმე წლის

შემდეგ წარმოიშობა. მხარეებმა ასევე შესაძლოა განსაზღვრონ არბიტრის პიროვნება ზოგადი ნიშნებით (მაგ. მოქმედი მოსამართლე ან საქართველოს მოქალაქე).

ქვემოთ მოცემულია რამდენიმე მაგალითი:

არბიტრის შერჩევა

მოსარჩელის მიერ შერჩეული არბიტრი და რესპონდენტის მიერ შერჩეული არბიტრი მათი დანიშნვიდან ათი დღის ვადაში ირჩევენ მესამე ნეიტრალურ არბიტრს. იმ შემთხვევაში, თუ ისინი ვერ შეძლებენ მესამე არბიტრის არჩევას, მხარეებმა ან მათმა ადვოკატებმა შეიძლება ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციას მოსთხოვონ, მესამე ნეიტრალური არბიტრის დანიშნვა. მოსმენის დაწყებამდე თითოეული დანიშნული არბიტრი დებს ფიცს ან იძლევა გარანტიას მიუკერძოებლობის შესახებ.

ან

არბიტრაჟის აუცილებლობის შემთხვევაში [კონკრეტული არბიტრის სახელი] ასრულებს არბიტრის როლს.

ან

არბიტრი უნდა იყოს დიპლომირებული ბუღალტერი.

ან

არბიტრი უნდა იყოს საქართველოს მოქალაქე [ან ქართველი ეროვნების პირი].

ან

არბიტრი არ უნდა იყოს საქართველოს ან თურქეთის მოქალაქე [ან ქართველი ან თურქი ეროვნების პირი].

ე) უნდა სცადონ, თუ არა მხარეებმა მოლაპარაკება ან მედიაცია თავიდან?

ზოგჯერ მხარეებმა არბიტრაჟისთვის მიმართვამდე უნდა სცადონ მოლაპარაკების ან მედიაციის წარმოება. მხარეებმა შესაძლოა სარგებელი მიიღონ ამ პროცესებით, სანამ მიმართავენ ისეთ შედარებით უფრო დაპირისპირებულ პროცესს, როგორცაა არბიტრაჟი. ქვემოთ მოცემულია დათქმის მაგალითი, რომელიც განსაზღვრავს პირველად მოლაპარაკებას, ხოლო შემდეგ არბიტრაჟის გამოყენებას:

მოლაპარაკება – არბიტრაჟის მუხლი

ამ ხელშეკრულებიდან გამომდინარე ან მასთან მიმართებაში ან მის დარღვევასთან დაკავშირებით ნებისმიერი დავის, მოთხოვნის, შეკითხვის ან უთანხმოების არსებობის შემთხვევაში მხარეებმა მთელი ძალისხმევა უნდა მიმართონ დავის, მოთხოვნის, შეკითხვის ან უთანხმოების გადაწყვეტისკენ. ამისათვის მათ კონსულტაცია და მოლაპარაკება უნდა აწარმოონ ერთმანეთთან კეთილი ნებით და ორმხრივი ინტერესების აღიარებით და სცადონ სამართლიანი და თანასწორი გადაწყვეტილების მიღება ორივე მხარის ინტერესების შესაბამისად. თუ მხარეები ვერ შეძლებენ შეთანხმების მიღწევას 60 დღის განმავლობაში მაშინ ერთ-ერთი მხარის მიერ მეორისთვის გაგზავნილი შეტყობინების საფუძველზე ყველა დავა, მოთხოვნა, შეკითხვა ან უთანხმოება საბოლოოდ უნდა გადაწყდეს ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის მიერ ადმინისტრირებული არბიტრაჟის გზით მისი კომერციული არბიტრაჟის წესების შესაბამისად.

მხარეებმა ასევე შესაძლოა მოისურვონ არბიტრაჟისთვის მიმართვამდე მედიაციის წარმოება. ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაცია გვთავაზობს შემდეგ სტანდარტულ დათქმას ამ სტრატეგიისთვის, რომელსაც ზოგჯერ უწოდებენ „მედ-არბს“ (მედიაცია – არბიტრაჟი).

„მედ-არბი“

თუ დავა გამომდინარეობს ამ ხელშეკრულებიდან ან უკავშირდება მას ან მის დარღვევას და თუ

დავის გადაწყვეტა ვერ ხერხდება პირდაპირი მოლაპარაკებების გზით, მაშინ მხარეები თანხმდებიან თავდაპირველად მიმართონ ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის მიერ ადმინისტრირებულ მედიაციას მისი კომერციული მედიაციის პროცედურების შესაბამისად არბიტრაჟისთვის მიმართვამდე. ნებისმიერი გადაუწყვეტელი დავა ან მოთხოვნა, რომელიც გამომდინარეობს ამ ხელშეკრულებიდან ან დაკავშირებულია მის დარღვევასთან უნდა მოგვარდეს ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის მიერ ადმინისტრირებული არბიტრაჟის გზით მისი კომერციული არბიტრაჟის წესების შესაბამისად და არბიტრაჟის მიერ მიღებული გადაწყვეტილება აღსასრულებლად უნდა გადაეცეს შესაბამისი კომპეტენციის მქონე ნებისმიერ სასამართლოს. დავის ყველა მხარის თანხმობის შემთხვევაში მხარეთა შორის მიმდინარე მედიაციის პროცესის მედიატორს შეიძლება ეთხოვოს არბიტრის როლის შესრულება.

ბოლო წინადადება (მედიატორის მიერ არბიტრის როლის შესრულება) წინააღმდეგობრივია ცალკეულ შემთხვევაში. ზოგიერთ ექსპერტს მიაჩნია, რომ მედიატორმა არ უნდა შეასრულოს არბიტრის როლი, რადგან მას მიღებული აქვს კონფიდენციალური ინფორმაცია დავის გადაწყვეტასთან დაკავშირებით, რომელმაც შესაძლოა მის მიუკერძოებულობაზე იქონიოს გავლენა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების მიღებისას. თუმცა, თუ მხარეებს სურთ ფულის და დროის დაზოგვის მიზნით ერთი და იგივე პირი გამოყენონ დავის მოგვარებისას, მათ უნდა შეეძლოთ ამ შესაძლებლობის გამოყენება.

ვ) ექნება თუ არა ტრიბუნალს უფლებამოსილება მიიღოს სარჩელის უზრუნველყოფის ზომები?

ზოგჯერ მხარეებს სურთ, რომ არბიტრაჟის ტრიბუნალმა მიიღოს სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებები დავის სრულ გადაწყვეტამდე. მაგალითად, ერთ-ერთ მხარეს შესაძლოა სურდეს, რომ მეორე მხარემ დაუყოვნებლივ შეწყვიტოს ყალბი ან შეცდომაში შემყვანი დოკუმენტების ბეჭდვა. თუ ასეთ შემთხვევაში მხარეებს მოუწევთ ლოდინი ექვსი თვის განმავლობაში, საბოლოო საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების მიღებამდე, ეს შესაძლოა დაინტერესებული მხარისათვის საზიანო აღმოჩნდეს. ამდენად მიმდინარე ზიანის

პრევენციის მიზნით არბიტრაჟის ტრიბუნალმა შესაძლოა ბრძანებით მეორე მხარეს მოსთხოვოს დოკუმენტების ბეჭდვის დაუყოვნებელი შეწყვეტა (ზოგჯერ მას ეწოდება „სასამართლოს აკრძალვა“), სანამ ტრიბუნალი არ შეძლებს საბოლოო გადაწყვეტილების მიღებას საქმის არსთან დაკავშირებით.

სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებები

ნებისმიერ მხარეს შეუძლია მიმართოს არბიტრს სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიების დაწესების მოთხოვნით, მანამ სანამ მოხდება საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების მიღება ან არ მოხდება დავის სხვაგვარად გადაწყვეტა. ნებისმიერ მხარეს ასევე შეუძლია ამ ხელშეკრულებიდან გამომდინარე რაიმე უფლებაზე უარის თქმის გარეშე მოიპოვოს შესაბამისი კომპეტენციის მქონე ნებისმიერი სასამართლოსგან ნებისმიერი დროებითი ან წინასწარი უზრუნველყოფის ღონისძიება, რომელიც აუცილებელია ამ მხარის უფლებების ან ქონების დასაცავად, არბიტრაჟის ტრიბუნალის გადაწყვეტილების მოლოდინში (ან დავის არსთან დაკავშირებით საარბიტრაჟო ტრიბუნალის გადაწყვეტილების მოლოდინში).

ზ) შეუძლიათ, თუ არა მხარეებს საკუთარი არბიტრაჟის გაერთიანება სხვა საარბიტრაჟო პროცესთან?

დიდ კომპლექსურ საქმეებში ხშირად ორზე მეტი მხარეა ჩართული. მაგალითად, მშენებლობასთან დაკავშირებულ საქმეში, დავის მხარეები შეიძლება იყვნენ ქონების მფლობელი, ბანკი, რომელმაც სესხი მისცა მფლობელს, მთავარი კონტრაქტორი, ქვეკონტრაქტორი, რომელიც დაქირავებულია მთავარი კონტრაქტორის მიერ, ფაქტიური მომწოდებელი და სავარაუდოდ კომპანია, რომელიც გეგმავს ფართობის იჯარით აღებას მშენებლობის დასრულებისთანავე. ასეთ სიტუაციებში დავების და მხარეების კონსოლიდაციამ შესაძლოა გაადვილოს დროის და ფულის დაზოგვა.

კონსოლიდაცია

მფლობელი, კონტრაქტორი და ყველა ქვეკონტრაქტორი, სპეციალიზებული კონტრაქტორი,

არსებითი მომწოდებლები, ინჟინრები, დიზაინერები, არქიტექტორები, სამშენებლო კრედიტორები, საგარანტიო ვალდებულების მზღვეველი კომპანიები, და სხვა მხარეები, რომლებიც დაკავშირებული არიან მშენებლობასთან ვალდებული არიან ერთმანეთის წინაშე, ამ საარბიტრაჟო დათქმის შესაბამისად, იმ პირობით თუ მათ ხელი მონერილი აქვთ ამ ხელშეკრულებაზე ან ხელშეკრულებაზე, რომელიც მოიცავს ამ ხელშეკრულებას მინიშნებითან მონერილი აქვთ ხელი ნებისმიერ სხვა ხელშეკრულებაზე, რომლის შესრულებაც სავალდებულოა ამ საარბიტრაჟო დათქმით, თითოეული ასეთი მხარე თანახმაა, რომ მას შესაძლოა შეუერთდეს დამატებითი მხარე საარბიტრაჟო საქმის წარმოებაში, რაც გულისხმობს სხვა მხარეების მონაწილეობას ნებისმიერი ასეთი ხელშეკრულების შესაბამისად. თუ ნებისმიერი ასეთი ხელშეკრულებიდან გამომდინარე ერთზე მეტი საარბიტრაჟო პროცესია დაწყებული და ნებისმიერი მხარე თანახმაა, რომ ორი ან მეტი საარბიტრაჟო პროცესი არსებითად დაკავშირებულია ერთმანეთთან და საკითხები მოსმენილ უნდა იქნეს ერთ პროცესზე, პირველად დაწყებული პროცესის არბიტრ(ებ)მა უნდა გადაწყვიტოს მართლმსაჯულების ინტერესებში არის თუ არა რამდენიმე პროცესის გაერთიანება აღნიშნული არბიტრის წინაშე.

თ) რამდენად მოეთხოვებათ მხარეებს ინფორმაციის გამჟღავნება?

ზოგიერთ სამართლის სისტემაში, როგორცაა მაგალითად ამერიკის შეერთებული შტატები, სავალდებულოა პროცესამდე მხარეებს შორის ინფორმაციის/მტკიცებულებათა ურთიერთგაცვლა, მათ შორის მოწმეების და მხარეებისგან მიღებული დოკუმენტების და განცხადებების ჩათვლით. საერთო სამართლის სისტემებში აღნიშნულს ეწოდება „ინფორმაციის მოთხოვნა“. თუმცა, სამოქალაქო სამართლის სისტემებში, როგორცაა მაგალითად საფრანგეთის სისტემა, ინფორმაციის გამჟღავნების მოთხოვნა შედარებით უფრო შეზღუდულია. ასეთივე მიდგომაა ინსტიტუციონალური არბიტრაჟების უმრავლესობაში. თუმცა მხარეებს შეუძლიათ

იმის თავად განსაზღვრა, თუ რამდენად სურთ მათ საარბიტრაჟო პროცესში მოსმენამდე ინფორმაციის გამჟღავნება.

ინფორმაციის გამჟღავნება

არბიტრაჟის დაჩქარებული ბუნების გათვალისწინებით თითოეული მხარე მეორე მხარის წერილობითი მოთხოვნის საფუძველზე ვალდებულია დროულად მიანოდოს მას დოკუმენტების ასლები [რომლებიც დაკავშირებულია ნებისმიერი სარჩელით ან შესაგებელით წამოჭრილ პრობლემებთან] [რასაც მიმწოდებელი მხარე შეიძლება დაეყრდნოს ნებისმიერი სარჩელის ან შესაგებელის მხარდასაჭერად ან ოპონირებისთვის]. ნებისმიერი დავა „მტკიცებულებების გამჟღავნების პროცედურასთან“, მის რელევანტურობასთან ან მასშტაბთან დაკავშირებით უნდა განისაზღვროს [არბიტრის] [არბიტრაჟის ტრიბუნალის თავმჯდომარის] მიერ, რომლის გადაწყვეტილებაც იქნება საბოლოო. „მტკიცებულებების გამჟღავნების პროცედურა“ უნდა დასრულდეს არბიტრ(ებ)ის დანიშვნიდან [45] [60] დღეში.

ი) რა გადაწყვეტილებების მიღება შეუძლია არბიტრს?

მხარეებმა უნდა გაითვალისწინონ იმ საკითხთა წრე, რომელზეც სურთ, რომ არბიტრმა მიიღოს გადაწყვეტილება. ასევე მათ უნდა გაითვალისწინონ კონკრეტული საკითხები, რომლებზე მათ არ სურთ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ხილვა.

გადაწყვეტილებები

არბიტრებს არ გააჩნიათ ისეთი საჯარიმო ან სხვა სახის ზიანის ანაზღაურების დაკისრების უფლებამოსილება, რომელიც სდევს იმ ზიანს, რომელიც ფაქტობრივად მიადგა გამარჯვებულ მხარეს, გარდა კანონმდებლობით განსაზღვრული შემთხვევებისა.

ამ დათქმის შესაბამისად ინიცირებული არბიტრაჟის შედეგად დაკისრებული თანხა არ უნდა აღემატებოდეს \$100,000-ს.

ან

ამ დათქმის შესაბამისად ინიცირებული არბიტრაჟის შედეგად დაკისრებული თანხა უნდა შემოიფარგლებოდეს ფულადი ზიანის ოდენობით და არ მოიცავდეს რომელიმე მხარისთვის რაიმე სხვა ვალდებულების დაკისრებას, გარდა ფულადი თანხის გადახდის ვალდებულებისა.

ან

თუ ამ დათქმის შესაბამისად ინიცირებული არბიტრაჟის შედეგად არბიტრი განსაზღვრავს მხარის ვალდებულებას, მან მხარეს უნდა დააკისროს ჯარიმა \$ 50,000 -ის ოდენობით.

კ) რომელი წესები არეგულირებს არბიტრაჟის პროცესს?

პროცედურული წესების განსაზღვრა მხარეებზეა დამოკიდებული. მხარეებს შეუძლიათ მათი საკუთარი წესების შემუშავება, მაგრამ ეს იშვითად ხდება, რადგან ეს მოითხოვს დიდ ძალისხმევას და ამასთან ერთად საარბიტრაჟო ცენტრების უმრავლესობას შემუშავებული აქვს მთელი რიგი საკუთარი პროცედურები, რომელთაგან შესაძლებელია ერთ-ერთის არჩევა. არბიტრაჟის ცენტრების უმრავლესობა ასევე მისცემს მხარეებს შესაძლებლობას, რომ ისარგებლონ სხვა ცენტრის წესებით. მაგალითად ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაცია მხარეებს აძლევს ასოციაციის როგორც ადმინისტრატორის არჩევის და ამავდროულად გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის (UNCITRAL) მოდელური საარბიტრაჟო წესების გამოყენების შესაძლებლობას. მხარეებს ასევე შეუძლიათ დადგენილი პროცედურების მოდიფიცირება მათი კონკრეტული საჭიროებების შესაბამისად – მაგალითად პროცესის დაჩქარებული წესით წარმართვის საჭიროება ან მოწმის ჩვენების მიცემის საჭიროება მხარეების მიერ პირდაპირი და ჯვარედინი დაკითხვით.

უნდა აღინიშნოს, რომ არბიტრაჟის შესახებ საქართველოს კანონის თანახმად, მხარეთა შეთანხმება მოიცავს იმ მუდმივმოქმედი საარბიტრაჟო დანესებულების საარბიტრაჟო წარმოების წესებს, რომელსაც მხარეებმა მიმართეს საარბიტრაჟო დავის გადასაწყვეტად.¹⁷⁷

მარეგულირებელი პროცედურული წესები

ამ ხელშეკრულებიდან გამომდინარე ან მასთან მიმართებაში ან მის დარღვევასთან დაკავშირებული დავა უნდა გადაწყდეს არბიტრაჟის გზით, რომლის ადმინისტრირებას განახორციელებს ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაცია მისი სამშენებლო სფეროს საარბიტრაჟო წესების შესაბამისად და არბიტრაჟის გადაწყვეტილება აღსასრულებლად გადაეცემა შესაბამისი კომპეტენციის მქონე ნებისმიერ სასამართლოს.

ლ) რომელი ენა იქნება გამოყენებული არბიტრაჟის პროცესის წარმოებისას?

საერთაშორისო მხარეების მონაწილეობით გაფორმებულ ხელშეკრულებებში მნიშვნელოვანია არსებობდეს პირობა, რომელიც განსაზღვრავს თუ რომელ ენაზე წარიმართება არბიტრაჟის პროცესი.

ენის არჩევა

არბიტრაჟი უნდა განხორციელდეს ქართულ ენაზე. მხარის მოთხოვნის საფუძველზე და მისი ხარჯით დოკუმენტები და ჩვენებები შეიძლება ითარგმნოს გერმანულ ენაზე ან გერმანული ენიდან.

მ) რომელი მატერიალური კანონმდებლობა არეგულირებს პროცესს?

მხარეებმა უნდა განსაზღვრონ რომელი ქვეყნის მატერიალური კანონმდებლობა იქნება გამოყენებული ურთიერთობების დასარეგულირებლად. ამას ეწოდება „გამოსაყენებელი სამართლის არჩევა“. მხარეებისთვის მნიშვნელოვანია გამოსაყენებელი

¹⁷⁷ იქვე მუხ. 2 (2).

სამართლის დადგენა ხელშეკრულების გაფორმებისას. წინააღმდეგ შემთხვევაში, დავის წარმოქმნისას, სასამართლო ან არბიტრაჟი იძულებული იქნება თავად დაადგინოს, თუ რომელი ქვეყნის კანონმდებლობა უნდა იქნეს გამოყენებული, რაც ქმნის გაურკვეველობას მხარეებისთვის. ამიტომ, როგორც წესი, დათქმა გამოსაყენებელი სამართლის თაობაზე თითქმის ყოველთვის შეტანილია საერთაშორისო ხელშეკრულებებში.

მატერიალური კანონმდებლობის არჩევა

ეს ხელშეკრულება რეგულირდება საქართველოს კანონებით და განმარტებულ უნდა იქნეს მის შესაბამისად.

მხარეებმა ასევე შეიძლება მოისურვონ მოსამართლის (რომელიც გადანყვეტილებას მიიღებს კანონის საფუძველზე“) ნაცვლად ტრიბუნალისთვის „მომრიგებელი შუამავალის“ უფლებამოსილების მინიჭება (რომელიც გადანყვეტილებას მიიღებს იმის მიხედვით, თუ რა არის სამართლიანი).¹⁷⁸

მომრიგებელი შუამავალი

მხარეები ანიჭებენ მკაფიო და ერთმნიშვნელოვან უფლებამოსილებას არბიტრაჟის ტრიბუნალს მომრიგებელი შუამავლის ფუნქციის შესრულების თვალსაზრისით (ex aequo et bono).

ან

არბიტრაჟის ტრიბუნალი უნდა მოქმედებდეს მომრიგებელი შუამავლის სახით (ex aequo et bono) მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ყველა მხარე მინიჭებს მას მკაფიო და ერთმნიშვნელოვან წერილობით უფლებამოსილებას ასეთი როლის შესასრულებლად.

6) არის თუ არა პროცესი კონფიდენციალური?

ჩვეულებრივ არბიტრაჟის პროცესი კონფიდენციალურია. არბიტრაჟის წამყვანი ცენტრების უმრავლესობა უზრუნველყოფს

178 საქართველოს კანონმდებლობისგან განსხვავებით UNCITRAL მოდელური კანონი არბიტრაჟის შესახებ (იხ. ზემოთ სქოლიო 181) იძლევა ამ არჩევანის შესაძლებლობას.

კონფიდენციალურობის დაცვას. თუმცა, თუ მხარეებს კონფიდენციალურობის საკითხი სერიოზულად ანუხებთ ან თუ ისინი თვითონ ადგენენ სპონტანური არბიტრაჟის წესებს, მათ შესაძლოა მოისურვონ აღნიშნულ საკითხზე ყურადღების გამახვილება ხელშეკრულებაში.

კონფიდენციალურობა

კანონით განსაზღვრული შემთხვევის გარდა, არც მხარეს და არც არბიტრს არ შეუძლია არბიტრაჟის ნებისმიერი პროცესის არსებობის, შინაარსის ან შედეგების შესახებ ინფორმაციის გამჟღავნება ორივე მხარის წინასწარი წერილობითი თანხმობის გარეშე.

ამასთან ერთად მხარეებს შეუძლიათ ხელშეკრულების ტექსტის ცვლილება ისე, რომ შეზღუდონ გარკვეული საკითხების გამჟღავნება, მაგალითად როგორცაა სავაჭრო საიდუმლოების გაცემის შეზღუდვა.

ო) უნდა მოამზადოს თუ არა არბიტრმა წერილობითი განმარტება?

არბიტრაჟის საერთაშორისო ცენტრების უმრავლესობას შემუშავებული აქვს წესები, რომლებიც მოითხოვს არბიტრაჟის ტრიბუნალის მიერ დასაბუთებული გადაწყვეტილების მომზადებას. მაგრამ, ზოგიერთ ადგილობრივ საარბიტრაჟო ცენტრებს ასეთი მოთხოვნა არ აქვთ. დასაბუთებული გადაწყვეტილების არსებობის უპირატესობაა ის, რომ მხარეები უკეთესად გაერკვევიან გადაწყვეტილებაში და შედეგად ნაკლებად ექნებათ პრეტენზია შედეგის მიკერძოებულობასთან ან უსამართლობასთან დაკავშირებით. ნაკლი კი იმაში მდგომარეობს, რომ გადაწყვეტილების სუსტი დასაბუთება შესაძლოა საფუძველი გახდეს სასამართლოების მიერ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების აღსრულებაზე უარის თქმისათვის.

წერილობითი გადაწყვეტილება

გადაწყვეტილება უნდა მომზადდეს წერილობით, ხელმოწერილ იქნეს არბიტრთა უმრავლესობის მიერ და შეიცავდეს ნებისმიერ სარჩელთან მიღებული

გადაწყვეტილების დასაბუთებას.

ან

გადაწყვეტილება უნდა შეიცავდეს ფაქტობრივ შედეგებს და სამართლებრივ დასკვნებს.

პ) ვინ იხდის მომსახურების საფასურს და ხარჯებს?

ჩვეულებრივ მხარეები იხდიან საკუთარი ადვოკატის მომსახურების საფასურს და საკუთარ ხარჯებს, როდესაც ხდება საარბიტრაჟო ანგარიშის გაყოფა. თუმცა, თუ მხარეებს სურთ დავის გადაწყვეტის ხელშეწყობა, არბიტრაჟის პროცესის დაწყებამდე ისინი შეიძლება შეთანხმდნენ, რომ ადვოკატის მომსახურების საფასური და ხარჯები და/ან საარბიტრაჟო ანგარიშის გადახდა დაეკისროს მოგებულ მხარეს. ასეთი დებულების შეტანამ არბიტრაჟის ხელშეკრულებაში, ყველაფერთან ერთად, შეიძლება ხელი შეუწყოს მორიგებას, რადგან ნებისმიერი მხარე მოერიდება არბიტრაჟის ხარჯების ტარების ტვირთს.

მომსახურების საფასური და ხარჯები

თითოეული მხარე ფარავს საკუთარ ხარჯებს და არბიტრების მომსახურების საფასურის და არბიტრაჟის ადმინისტრაციული მოსაკრებლის თანაბარ წილს.

ან

არბიტრებმა მოგებულ მხარეს, ასეთის არსებობის შემთხვევაში, უნდა დააკისრონ ყველა მომსახურების საფასურის და ხარჯის გადახდა. „ხარჯები და მომსახურების საფასური“ ნიშნავს არბიტრაჟის ყველა გონივრულ ხარჯს გადაწყვეტილების მიღებამდე, მათ შორის არბიტრთა მომსახურების საფასურს, ადმინისტრაციულ მოსაკრებელს, მგზავრობის ხარჯებს, წერილ მიმდინარე ხარჯებს, როგორებიცაა სატელეფონო და ასლის გადაღების ხარჯები, სასამართლოს ხარჯები, მონმის ხარჯები და ადვოკატთა ჰონორარს.

სავარჯიშო -საარბიტრაჟო დათქმის შედგენა

თქვენ ხართ ადვოკატი, რომელსაც ევალება **საარბიტრაჟო დათქმის** შედგენა შემდეგ შემთხვევებში. შეისწავლეთ ზევით განხილული დათქმები და განსაზღვრეთ, თუ რომელი მათგანი (საერთოდ თუ რომელიმე) უნდა შედიოდეს თქვენს საარბიტრაჟო დათქმაში. შემდეგ შეადგინეთ **საარბიტრაჟო დათქმა** თითოეული ქვემოთ მოცემული შემთხვევისთვის.

- A. თქვენ ხართ მურთაზის წარმომადგენელი. მას სურს \$ 20,000 ოქროს სამკაულების ყიდვა ადგილობრივი მომწოდებლისგან.
- B. თქვენ ხართ მანანას წარმომადგენელი. მას სურს ბათუმში საკუთარი ბინის გაყიდვა თურქ ინვესტორზე.
- C. თქვენ ხართ „აჭარის ხილის კომპანიის“ წარმომადგენელი. კომპანიას სურს ყოველ თვე ადგილობრივი მოვაჭრეებისგან \$ 10,000 ღირებულების ხილის შექმნა.
- D. თქვენ ხართ ზუგდიდის სატელეფონო კომპანიის წარმომადგენელი. ამ კომპანიას სურს მობილური სატელეფონო მომსახურების გაყიდვა საქართველოს მოქალაქეებზე და ადგენს სტანდარტულ კონტრაქტს ყოველი მომსახურების ხელშეკრულებისთვის რომელსაც ის ყიდის.
- E. თქვენ ხართ ჩინური კომპანია C-Car-ის წარმომადგენელი. C-Car-ს სურს ფოთში სათადარიგო ნაწილების მწარმოებელი ქარხნის აშენება. C-Car-ს სჭირდება სამშენებლო კონტრაქტის გაფორმება ადგილობრივ სამშენებლო კომპანიასთან.
- F. თქვენ ხართ მარიამის წარმომადგენელი. მარიამი ცნობილი მომღერალია და დაინტერესებულია კონტრაქტის გაფორმებით თბილისურ კომპანიასთან მისი ახალი კომპაქტ დისკის ჩასაწერად და რეკლამირებისთვის.
- G. თქვენ ხართ ახალი ავიაკომპანიის Geo Air-ის წარმომადგენელი. GeoAir-მა გათხოვათ შრომითი კონტრაქტის შედგენა მისი თითოეული ახალი თანამშრომლისთვის.

დ. არბიტრაჟის პროცესი

არბიტრაჟის ტიპური პროცესი ექვსი ეტაპისგან შედგება. ეს თავი შეეხება თითოეულ ეტაპს და მოკლედ აღწერს მათ მნიშვნელოვან ასპექტებს. ეს ექვსი ეტაპია:

1. არბიტრაჟის ინიცირება (დანყება)
2. საარბიტრაჟო ტრიბუნალის შერჩევა
3. მოსმენის მოსამზადებელი წინასწარი პროცედურები
4. საარბიტრაჟო მოსმენა
5. გადაწყვეტილების მიღება
6. გასაჩივრება და აღსრულება

ამ თავში მსჯელობა არსებითად წარიმართება საქართველოს არბიტრაჟის შესახებ კანონის დებულებების ფონზე.¹⁷⁹ 2010 წლის 1 იანვარს ძალაში შევიდა არბიტრაჟის შესახებ საქართველოს კანონი.¹⁸⁰ კანონი არბიტრაჟის შესახებ ძირითადად იმეორებს გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის (UNCITRAL) მოდელურ კანონს საერთაშორისო კომერციული არბიტრაჟის შესახებ¹⁸¹ (“UNCITRAL-ის მოდელური კანონი არბიტრაჟის შესახებ”), თუმცა შეიცავს რამდენიმე საინტერესო განსხვავებას. შედეგად, საქართველოს საარბიტრაჟო წესები ძირითადად ჰარმონიზებულია თითქმის 70 ქვეყნის შესაბამის წესებთან, მათ შორის არიან საქართველოს ისეთი მნიშვნელოვანი სავაჭრო პარტნიორები, როგორებიცაა თურქეთი,

179 თუმცა აქვე განხილული იქნება ის საერთაშორისო მოდელები, რომლებშიც აღინიშნება მნიშვნელოვანი განსხვავება.

180 იხ. არბიტრაჟის შესახებ კანონის მუხ. 48.

181 გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის (UNCITRAL) მოდელურ კანონს საერთაშორისო კომერციული არბიტრაჟის შესახებ (2006), UNCITRAL-ის ვებ-გვერდი, *ხელმისაწვდომია* : http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/arbitration/1985Model_arbitration.html (ბოლოს ნანახია 20 აპრილი, 2014), [შემდგომში UNCITRAL-ის კანონი არბიტრაჟის შესახებ]. UNCITRAL ნიშნავს გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიას. UNCITRAL-ის განმარტებით: მოდელური კანონი შეიქმნა ქვეყნების დასახმარებლად საარბიტრაჟო პროცედურის შესახებ მათი კანონების რეფორმირებისა და განახლებისთვის, რათა გათვალისწინებულ იქნეს საერთაშორისო კომერციული არბიტრაჟის განსაკუთრებული მახასიათებლები და მოთხოვნები...ის ასახავს საერთაშორისო თანხმობას საერთაშორისო საარბიტრაჟო პრაქტიკის ძირითად ასპექტებთან დაკავშირებით, რომლებიც მიღებულ იქნა ყველა რეგიონის ქვეყნების და მსოფლიოს სხვადასხვა სამართლებრივი ან ეკონომიკური სისტემების მიერ.

უკრაინა, სომხეთი, აზერბაიჯანი, რუსეთი და გერმანია.¹⁸²

კანონი არბიტრაჟის შესახებ მოიცავს საარბიტრაჟო საკითხების ლანდშაფტს, მათ შორის: არბიტრაჟის ხელშეკრულებებს, ტრიბუნალის შემადგენლობას და კომპეტენციას, პროცესის განხორციელებას და არბიტრაჟის გადანყვეტილების ცნობასა და აღსრულებას. კანონი არეგულირებს პირთა თანასწორობაზე დამყარებული კერძო ხასიათის ქონებრივ დავებს, რომლის მონესრიგებაც მხარეებს შეუძლიათ ერთმანეთს შორის, მათ შორის უმეტესად სამოქალაქო და ბიზნეს დავებს.



ამის გათვალისწინებით შეიძლება ითქვას, რომ კანონი არბიტრაჟის შესახებ პრაქტიკულად ფარავს სამოქალაქო დავების უდიდეს ნაწილს.¹⁸³

მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ კანონი არბიტრაჟის შესახებ არის საკანონმდებლო წყარო, რომელიც განსაზღვრავს არბიტრაჟის ზოგად სტანდარტებს. მხარეებს შეუძლიათ ამ სტანდარტებიდან გადახვევა განსაკუთრებით კონკრეტული დავის მარეგულირებელ რეალურ საარბიტრაჟო წესებთან დაკავშირებით. მაგალითად, თუ მხარეები აირჩივენ ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციას (AAA) ან საერთაშორისო სავაჭრო პალატას (ICC), როგორც არბიტრაჟის ადმინისტრატორს, ან უბრალოდ აირჩივენ AAA-ის ან ICC-ის საარბიტრაჟო წესებს, ეს მისაღები იქნება საქართველოს კანონმდებლობის გადმოსახედიდან. მიუხედავად იმისა, რომ ეს წესები მნიშვნელოვნად განსხვავდება არბიტრაჟის შესახებ საქართველოს კანონით განსაზღვრული სტანდარტებისგან, კანონი მხარეებს იძლევა მსგავსი არჩევანის გაკეთების შესაძლებლობას.

კანონი არბიტრაჟის შესახებ იზიარებს გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის (UNCITRAL) მიდგომას არბიტრაჟის პროცესში სასამართლოს ჩარევის შეზღუდვასთან დაკავშირებით.¹⁸⁴ კანონის მე-9 მუხლი

182 UNCITRAL-ის ვებ-გვერდი ხელმისაწვდომია: http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/arbitrat_ion/1985Model_arbitrat_ion_stat_us.html (ბოლოს ნანახია 20 აპრილი, 2014).

183 გარდა იმ შემთხვევებისა, როცა დავა არ ატარებს „კერძო“ ხასიათს, განსაკუთრებით იმ შემთხვევებში, როცა დავის მხარედ წარმოდგენილია სახელმწიფო ან სხვა საჯარო დაწესებულება.

184 არბიტრაჟის შესახებ კანონის თანახმად: დაუშვებელია ამ კანონით გათვალისწინებულ სამართლებრივ ურთიერთობებში სასამართლოს რაიმე სახით ჩარევა, გარდა იმ შემთხვევებისა, როდესაც ეს ამ კანონით პირდაპირ არის გათვალისწინებული.” იქვე მუხ. 6

განსაზღვრავს, რომ სასამართლომ არ უნდა განიხილოს სარჩელი ან შეწყვიტოს პროცესი, თუ მხარე მას შეატყობინებს იმავე საკითხზე საარბიტრაჟო განხილვის დაწყების შესახებ.¹⁸⁵ ქართული სასამართლო საარბიტრაჟო პროცესში ჩარევა მხოლოდ შემდეგ კონკრეტულ გარემოებებში: (1) დავა არბიტრის დანიშვნასთან დაკავშირებით¹⁸⁶; (2) დავა ტრიბუნალის იურისდიქციასთან დაკავშირებით¹⁸⁷; (3) უზრუნველყოფის ღონისძიებების¹⁸⁸ და გადაწყვეტილებების¹⁸⁹ აღსრულება; და (4) დახმარება მტკიცებულებების მიღებაში.¹⁹⁰ ასევე უნდა აღინიშნოს, რომ კანონი არბიტრაჟის შესახებ მხარეებს საშუალებას აძლევს, რომ საარბიტრაჟო პროცესის ნებისმიერ ეტაპზე წარმოდგენილი იყვნენ ადვოკატის ან სხვა წარმომადგენლის მიერ.¹⁹¹

1. არბიტრაჟის დაწყება

არსებობს არბიტრაჟის ინიცირების სამი გზა: 1) არბიტრაჟზე წინასწარი შეთანხმება 2) შეთანხმება დავის არბიტრაჟისთვის გადაცემის თაობაზე, მას შემდეგ რაც დავა წარმოიშვა; და 3) სასამართლოს მიერ სავალდებულო არბიტრაჟის დადგენა. ჩამოთვლილ შემთხვევებს შორის ყველაზე გავრცელებულია პირველი გზა.

ა) მოსარჩელის მიერ პრეტენზიის წარდგენა

თუ მხარეებს არბიტრაჟის შესახებ აქვთ შეთანხმება, საარბიტრაჟო პროცესის დაწყების გზა არის ერთ-ერთი მხარის მიერ მეორესთვის წერილობითი მოთხოვნის ან „შეტყობინების“ გაგზავნა არბიტრაჟის მოთხოვნით. არბიტრაჟის შესახებ კანონის თანახმად ეს

(2).

185 იქვე მუხ. 9(1). გარდა იმ შემთხვევისა, თუ სასამართლო აღმოაჩენს, რომ საარბიტრაჟო შეთანხმება ბათილია, ძალადაკარგულია ან მისი შესრულება შეუძლებელია. ასევე იხ. სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის (იხ. ზემოთ სქოლიო 2) 186-ე მუხლი.

186 იქვე მუხ. 11(3); 13 (2)- (3); 14(2). სასამართლოს გადაწყვეტილებები ამ მუხლებიდან გამომდინარე საბოლოოა და არ გასაჩივრდება.

187 იქვე მუხ. 16(5). სასამართლოს გადაწყვეტილებები ამ მუხლებიდან გამომდინარე საბოლოოა და არ გასაჩივრდება.

188 იქვე მუხ. 21-23.

189 იქვე მუხ. 42- 45.

190 იქვე მუხ. 35(3).

191 იქვე მუხ. 28. ამ მუხლიდან ასევე გამომდინარეობს, რომ მხარეს შეუძლია მონაწილეობა დავაში წარმომადგენლის გარეშე.

წერილობითი შეტყობინება მეორე მხარეს შეიძლება ჩაბარდეს პირადად ან გაიგზავნოს მის იურიდიულ/სახლის მისამართზე, ან სამუშაო ადგილზე.¹⁹² არბიტრაჟის ინიციატორი მხარე ცნობილია როგორც „მოსარჩელე“. ხოლო მხარე, რომელიც იღებს მოთხოვნას, ცნობილია როგორც „მოპასუხე“. საარბიტრაჟო პროცესი იწყება იმ თარიღისათვის არსებული მდგომარეობით, როცა მოპასუხემ მიიღო შეტყობინება.¹⁹³

თუ მხარეები მათ შეთანხმებაში არბიტრაჟის შესახებ აირჩივენ UNCITRAL-ის საარბიტრაჟო წესებს,¹⁹⁴ ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის საერთაშორისო არბიტრაჟის წესებს,¹⁹⁵ ან საერთაშორისო სავაჭრო პალატის წესებს (ICC) არბიტრაჟის შესახებ¹⁹⁶, მაშინ მათი მოთხოვნა ან შეტყობინება სხვა ინფორმაციასთან ერთად უნდა შეიცავდეს შემდეგ ინფორმაციას:

- 1) მხარეთა სახელები და დეტალები;
- 2) დავის აღწერა;
- 3) შედეგი რომლის მიღწევაც სურს მხარეს (მოთხოვნა); და
- 4) ყველა შესაბამისი შეთანხმება, მათ შორის შეთანხმება არბიტრაჟის შესახებ.¹⁹⁷

თუ მხარეები აირჩივენ საქართველოში მოქმედ საარბიტრაჟო დანესებულებას, მაშინ გამოყენებული იქნება ამ დანესებულების შესაბამისი წესები. სავარაუდოდ ნებისმიერ ნორმალური რეპუტაციის მქონე ქართულ საარბიტრაჟო ცენტრს ექნება ზემოთ აღნიშნულის მსგავსი, ან არბიტრაჟის შესახებ კანონით განსაზღვრული

192 იქვე მუხ. 27.

193 იქვე მუხ. 26.

194 UNCITRAL-ის საარბიტრაჟო წესები, მუხ. 2, ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე http://1.1.1.1/468278784/468291592T080320091030.txt.binXMysM0dapplcat_ion/pdfXsysM0dhttp://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitrat_ion/arb- rules/arb- rules.pdf, (ბოლოს ნანახია 20 აპრილი, 2014) [შემდეგში UNCITRAL-ის საარბიტრაჟო წესები].

195 American Arbitrat ion Associat ion, INTERNAT IONAL ARBITRAT ION RULES, მუხ. 3, ხელმისაწვდომია ვებ- გვერდზე http://www.adr.org/sp.asp?id=33994#INTERNat_IONAL%20ARBITRat_ION%20RULES, (ბოლოს ნანახია 20 აპრილი, 2014) [შემდეგში ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის საარბიტრაჟო წესები].

196 ICC ARBITRAT ION RULES, art 4. (ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე <http://www.iccwbo.org/>, ბოლოს ნანახია 20 აპრილი, 2014) [შემდეგში საერთაშორისო სავაჭრო პალატის საარბიტრაჟო წესები].

197 წესების სამივე ნაკრები შეიცავს წესებს არბიტრების რაოდენობისა და მათი არჩევის შესახებ. ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის საარბიტრაჟო წესები, მუხ. 2 (3) (გ); UNCITRAL-ის საარბიტრაჟო წესები, მუხ. 4 (3) (გ) და საერთაშორისო სავაჭრო პალატის საარბიტრაჟო წესები, მუხ. 12.

სტანდარტების მსგავსი წესები მაინც. არბიტრაჟის შესახებ კანონით განსაზღვრული ზოგადი წესები გამოიყენება, თუ მხარეებს სხვა რამ არ გაუთვალისწინებიათ შეთანხმებით. ამიტომ ამ წესებს ზოგჯერ „სტანდარტულ“ პირობებსაც კი უწოდებენ. არბიტრაჟის შესახებ კანონის სტანდარტული დებულებების თანახმად, მხარემ უნდა წარადგინოს წერილობითი სარჩელი, რომელიც შეიცავს: 1) მხარეთა სახელებს და მისამართებს; 2) მოთხოვნას; 3) გარემოებებს და მოთხოვნის დამადასტურებელ მტკიცებულებებს; და (4) დამხმარე დოკუმენტების ჩამონათვალს.¹⁹⁸

ბ) მოპასუხის მიერ წარდგენილი დოკუმენტები

არბიტრაჟის შესახებ კანონის და UNCITRAL-ის მოდელური კანონის თანახმად მოსარჩელის განცხადებაზე მოპასუხე წარადგენს თავის განცხადებას, რომელიც წარმოადგენს მოთხოვნაში მითითებულ დეტალებზე პასუხს და მოიცავს ნებისმიერ დოკუმენტს და შესაგებელს.¹⁹⁹ ამისათვის წინასწარ დადგენილი დრო არ არის და შესაბამისი ვადის განსაზღვრა არბიტრის პრეროგატივაა. განსხვავებული რეალობაა ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის წესების²⁰⁰ და საერთაშორისო სავაჭრო პალატის (ICC)²⁰¹ წესების შემთხვევაში. ამ წესების თანახმად, მოპასუხეს აქვს 30 დღე თავდაპირველი შეტყობინების მიღებიდან „საპასუხო განცხადების“ (საერთაშორისო სავაჭრო პალატა მას „პასუხს“ უწოდებს) და ნებისმიერი შესაგებლის წარსადგენად. არბიტრაჟის შესახებ კანონის თანახმად, მოპასუხის მიერ შესაგებელის წარუდგენლობა არ შეიძლება ჩაითვალოს საარბიტრაჟო სარჩელის ცნობად და საარბიტრაჟო ტრიბუნალი აგრძელებს პროცესს.²⁰²

198 იქვე მუხ. 30 (1).

199 კანონი არბიტრაჟის შესახებ, იხ. ზევით ---, მუხ.30 (2); UNCITRAL -ის კანონი არბიტრაჟის შესახებ, იხ. ზევით 171, მუხ. 30(2). იხ. ასევე, UNCITRAL-ის საარბიტრაჟო წესები, მუხ. 19.

200 ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის საარბიტრაჟო წესები, მუხ. 3.

201 საერთაშორისო სავაჭრო პალატის საარბიტრაჟო წესები, მუხ. 5.

202 კანონი არბიტრაჟის შესახებ, იხ. ზევით 171, მუხ. 30 (5).

2. არბიტრაჟის ტრიბუნალის შერჩევა და მის წინაშე არსებული პრობლემები

ა) არბიტრების შერჩევა

საწყისი სარჩელის წარდგენის შემდეგ მხარეები ირჩევენ არბიტრაჟის ტრიბუნალს. არბიტრაჟის შესახებ კანონის თანახმად, მხარეებს აქვთ თავისუფლება განსაზღვრონ არბიტრების რაოდენობა ხელშეკრულების გაფორმებისას.²⁰³ ასეთი განსაზღვრების არარსებობის შემთხვევაში არბიტრთა რაოდენობა იქნება სამი.²⁰⁴

მხარეებს აქვთ არბიტრების შერჩევის ნებისმიერი მეთოდის არჩევის თავისუფლება. ჩვეულებრივ, ისინი იყენებენ არბიტრაჟის ცენტრის, მაგალითად ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის²⁰⁵ ან საერთაშორისო სავაჭრო პალატის (ICC)²⁰⁶ მიერ არჩეულ მეთოდს. მათ მიერ მეთოდის აურჩევლობის შემთხვევაში, კანონი არბიტრაჟის შესახებ მისდევს UNCITRAL-ის მოდელური კანონის წესს და უზრუნველყოფს, რომ თითოეულმა მხარემ აირჩიოს თითო არბიტრი, ხოლო ორმა არბიტრმა დანიშნოს მესამე.²⁰⁷ თუ მესამე არბიტრის დანიშვნა არ მოხდება პირველი ორი არბიტრის დანიშვნიდან 30 დღის ვადაში, საქართველოს სასამართლოები ერთ-ერთი მხარის მოთხოვნის საფუძველზე განახორციელებენ დანიშვნას.²⁰⁸

თუ პროცესი უნდა წარიმართოს ერთი არბიტრის მიერ და მხარეებს არ შეუძლიათ არბიტრაჟის ცენტრი, როგორც საარბიტრაჟო პროცესის ადმინისტრატორი და ვერ ახერხებენ შეთანხმებას არბიტრთან დაკავშირებით, მაშინ საქართველოს სასამართლოები მოთხოვნის შემთხვევაში განახორციელებენ არბიტრის დანიშვნას.²⁰⁹

203 იქვე მუხ. 10.

204 იქვე მუხ. 10 (4). აღსანიშნავია, ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის და საერთაშორისო სავაჭრო პალატის საარბიტრაჟო წესების თანახმად, არბიტრების სტანდარტული რაოდენობა არის ერთი, თუ მოცემული საქმე არ მოითხოვს სამ არბიტრს. იხ. ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის საარბიტრაჟო წესების მუხ. 5; იხ. საერთაშორისო სავაჭრო პალატის საარბიტრაჟო წესების მუხ. 12(2).

205 ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის საარბიტრაჟო წესები, იხ. ზევით 195, მუხ. 6.

206 საერთაშორისო სავაჭრო პალატის საარბიტრაჟო წესები, იხ. ზევით 196, მუხ. 13.

207 კანონი არბიტრაჟის შესახებ, მუხ. 11 (3).

208 იქვე

209 იქვე მუხ. 11 (3) (ბ).

ბ) შერჩეული არბიტრების აცილება

არბიტრაჟის შესახებ კანონის შესაბამისად დანიშნულმა არბიტრმა მხარეებს და ტრიბუნალს დაყოვნების გარეშე უნდა გაუმყლავნოს ნებისმიერი გარემოება, რომელიც ეჭვქვეშ აყენებს მის მიუკერძოებლობას ან დამოუკიდებლობას.²¹⁰ აღნიშნული შესაძლოა გულისხმობდეს ინტერსთა კონფლიქტს ერთ ან რამდენიმე მხარესთან.

არბიტრის აცილება შეიძლება მოხდეს ორი მიზეზის გამო: 1) არსებობს გარემოებები, რომლებიც ქმნის დასაბუთებულ ეჭვს არბიტრის მიუკერძოებლობასთან ან დამოუკიდებლობასთან დაკავშირებით, ან 2) თუ არბიტრი არ აკმაყოფილებს მხარეებს შორის შეთანხმებულ კვალიფიკაციას.²¹¹ ხელშეკრულების გაფორმებისას მხარეები თანხმდებიან არბიტრის აცილების საკუთარ პროცედურაზე საერთაშორისო სავაჭრო პალატის (ICC) წესების²¹² ან ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის წესების²¹³ ჩათვლით. ასეთი შეთანხმების არარსებობის შემთხვევაში კანონი არბიტრაჟის შესახებ ადგენს საკუთარ წესს: მხარე, რომელსაც განზრახული აქვს აცილება გამოუცხადოს არბიტრს, ვალდებულია აცილების შესახებ წერილობითი განცხადება წარუდგინოს არბიტრაჟს 15 დღის ვადაში იმ დღიდან, როდესაც მისთვის ცნობილი გახდა შესაბამისი არბიტრის დანიშვნა ან ამ კანონით გათვალისწინებული რომელიმე გარემოება, რომელიც არბიტრის აცილების საფუძველია²¹⁴ განცხადებაში უნდა მიეთითოს აცილების საფუძველი და მოტივები. თუ არბიტრი, რომლის აცილების საკითხიც განიხილება, არ აცხადებს თვითაცილებას ან თუ მეორე მხარე არ ეთანხმება აცილებას წერილობითი განცხადების წარდგენიდან 30 დღის ვადაში, მაშინ აცილების საკითხს გადაწყვეტს არბიტრაჟი ამ ვადის ამონურვიდან 30 დღეში.²¹⁵ თუ აცილების შესახებ მხარის განცხადება არბიტრაჟმა არ დააკმაყოფილა, მხარეს, რომელიც აცხადებს აცილებას, შეუძლია აცილებაზე უარის თქმის შესახებ არბიტრაჟის გადაწყვეტილების გამოტანიდან 30 დღის ვადაში მიმართოს სასამართლოს არბიტრის აცილების მოთხოვნით.²¹⁶

210 იქვე მუხ. 12 (3).

211 იქვე მუხ. 12 (1).

212 საერთაშორისო სავაჭრო პალატის საარბიტრაჟო წესები, მუხ. 14.

213 ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის საარბიტრაჟო წესები, მუხ. 8 – 9.

214 კანონი არბიტრაჟის შესახებ, მუხ. 13 (2).

215 იქვე.

216 იქვე.

გ) არბიტრაჟის ტრიბუნალის იურისდიქციის აცილება

არბიტრაჟის შესახებ კანონის მე-9 მუხლის თანახმად, სასამართლოებმა უარი უნდა თქვან სარჩელის მიღებაზე ან შეწყვიტონ წარმოება, თუ საარბიტრაჟო განხილვა ასეთ სარჩელზე დაწყებულია ან მიმდინარეობს საარბიტრაჟო შეთანხმების შესაბამისად, გარდა იმ შემთხვევისა, როცა ეს საარბიტრაჟო შეთანხმება „ბათილია, ძალადაკარგულია ან მისი შესრულება შეუძლებელია“²¹⁷ თუმცა შეთანხმების არსებობის მიუხედავად, მხარეებმა შეიძლება მაინც სადაო გახადონ არბიტრაჟის კომპეტენცია. მაგალითად, მხარე შეიძლება ამტკიცებდეს, რომ მას არასოდეს განუცხადებია თანხმობა კონკრეტული დავის არბიტრაჟში განხილვასთან დაკავშირებით და ურჩევნია სარჩელის შეტანა სასამართლოში. ასეთ შემთხვევაში მხარემ შესაძლოა სარჩელი შეიტანოს საარბიტრაჟო სასამართლოში. არბიტრაჟი „უფლებამოსილია მიიღოს დადგენილება საკუთარი კომპეტენციის შესახებ, საარბიტრაჟო შეთანხმების არსებობის თუ ნამდვილობის დადგენის ჩათვლით“.²¹⁸ არბიტრაჟის კანონის ეს დათქმა მსგავსია UNCITRAL-ის მოდელური კანონის, ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის და საერთაშორისო სავაჭრო პალატის (ICC) საარბიტრაჟო წესებისა.

აცილების მომთხოვნმა მხარემ საკითხი შეიძლება წამოჭრას სასარჩელო განცხადებაზე პასუხის წარდგენის თარიღამდე და მხარის მიერ შესაბამისი გარემოებების შეტყობიდან არა უგვიანეს 7 დღის ვადაში.²¹⁹ არბიტრაჟის გადაწყვეტილება კომპეტენციის შესახებ შეიძლება მხარეების მიერ გასაჩივრდეს სასამართლოში გადაწყვეტილების გამოტანიდან 30 დღის ვადაში.²²⁰

217 იქვე მუხ. 9(1). ეს მოთხოვნა, სავარაუდოდ, არ შემოიფარგლება საქართველოში მოქმედი არბიტრაჟით და ეხება ზოგადად საარბიტრაჟო წარმოებას ნებისმიერ ადგილზე. უნდა აღინიშნოს, რომ ეს მუხლი განსხვავებულია UNCITRAL-ის კანონისგან. UNCITRAL-ის კანონი მოითხოვს მხოლოდ კანონიერი საარბიტრაჟო შეთანხმების არსებობას საქმის არბიტრაჟისთვის განსახილველად გადაცემის შესახებ (რაც არის საფძველი სასამართლოს მიერ სარჩელის წარმოებაში მირებაზე უარისათვის). UNCITRAL-ის კანონი არბიტრაჟის შესახებ, მუხ. 8(1). გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის (UNCITRAL) კანონის დებულებების დანიშნულებაა ნიუ იორკის კონვენციის II მუხლის ეფექტის გამყარება. თუმცა ამის საპირისპიროდ კანონი არბიტრაჟის შესახებ მოქმედ შეთანხმებასთან ერთად ასევე მოითხოვს საარბიტრაჟო განხილვის დაწყებას. ამ გარემოების გათვალისწინებით, ამ ნიგნის ავტორები აცნობიერებენ, რომ შესაძლოა არბიტრაჟის შესახებ კანონის ეს დებულება შეიცვალოს UNCITRAL-ის დებულების სასარგებლოდ.

218 იქვე მუხ. 16(1). უნდა აღინიშნოს, რომ არბიტრაჟის გადაწყვეტილება მხარეებს შორის ხელშეკრულების ბათილობის შესახებ არ განაპირობებს *ipso jure* არბიტრაჟის დათქმის გაუქმებას.

219 იქვე მუხ. 16 (5). საქართველოს სასამართლოს გადაწყვეტილება კომპეტენციის შესახებ არ გასაჩივრდება ზემო ინსტანციის სასამართლოში.

220 იქვე მუხ. 16 (3).

3. საარბიტრაჟო მოსმენის მოსამზადებელი პროცესი

შემდეგი ეტაპია საარბიტრაჟო მოსმენის მოსამზადებელი პროცესი. მას შემდეგ რაც მოხდება არბიტრების შერჩევა და განისაზღვრება არბიტრაჟის კომპეტენცია, მხარეებმა უნდა გადაწყვიტონ მთელი რიგი მნიშვნელოვანი საკითხები, რაც ჩვეულებრივ მოსმენის დაწყებამდე, მოთათბირების გზით წყდება. ამ თათბირზე წარმოების განიხილება პროცედურებთან, ადგილმდებარეობასთან, მტკიცებულებებთან და სხვა თემებთან დაკავშირებული საკითხები იმ შემთხვევებში, როცა ხელშეკრულებაში არაფერია აღნიშნული ან ბუნდოვანებაა მათ შესახებ.

ა) პროცედურული წესები

არბიტრაჟის შესახებ კანონი მხარეებს აძლევს უფლებას პროცედურული წესები თავად განსაზღვრონ. არბიტრაჟის სხვადასხვა ცენტრებს შემუშავებული აქვთ ბევრი განსხვავებული წესები და მხარეები, როგორც წესი, ეთანხმებიან ხოლმე იმ ცენტრის წესებს, სადაც ისინი აპირებენ საქმის წარმოებას. თუმცა, მათ სურვილის შემთხვევაში, ასევე შეუძლიათ საკუთარი წესების შეთანხმება. შეთანხმებული პროცედურული წესების არარსებობის შემთხვევაში არბიტრაჟის შესახებ კანონი ითვალისწინებს, საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ პროცესის საკუთარი შეხედულებისამებრ წარმართვას.²²¹

ბ) საარბიტრაჟო განხილვის ადგილი

მხარეებს შეუძლიათ თვითონვე განსაზღვრონ არბიტრაჟის წარმოების ადგილი. თუ ისინი ვერ შეძლებენ შეთანხმების მიღწევას, არბიტრაჟის წარმოების ადგილი განისაზღვრება არბიტრაჟის მიერ „საქმის გარემოებების გათვალისწინებით.“²²² თუ სხვაგვარად არ არის შეთანხმებული მხარეებს შორის, არბიტრაჟის სხდომის ადგილი განისაზღვრება, არბიტრაჟის წარმოების ადგილი განისაზღვრება:

*„საქმის გარემოებებისა და იმის გათვალისწინებით, თუ რამდენად მოსახერხებელია ეს ადგილი მხარეებისათვის“.*²²³

221 იქვე მუხ. 32.

222 იქვე მუხ. 25 (1).

223 იქვე მუხ. 25 (2).

გ) საარბიტრაჟო წარმოების ენა

მხარეებს შეუძლიათ განსაზღვრონ საარბიტრაჟო წარმოების ენა ან ენები. ამგვარი შეთანხმების არარსებობისას საარბიტრაჟო წარმოების ენას ან ენებს ადგენს არბიტრაჟი.²²⁴

დ) მორიგება

კანონი არბიტრაჟის შესახებ ითვალისწინებს მორიგების შესაძლებლობას. არბიტრაჟის შესახებ კანონის 38-ე მუხლის თანახმად: თუ საარბიტრაჟო განხილვისას მხარეები მორიგდნენ, არბიტრაჟი შეწყვეტს განხილვას. არბიტრაჟი, მხარეთა თხოვნის საფუძველზე, საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებით დაამტკიცებს მხარეთა მორიგებას შეთანხმებული პირობებით.²²⁵ ეს საინტერესო მუხლია, რომელიც UNCITRAL-ის კანონს ემყარება. ის საშუალებას იძლევა, რომ მხარეებმა სცადონ მოლაპარაკება და მორიგება საარბიტრაჟო განხილვის დაწყების შემდეგაც კი. კანონი უფრო შორს მიდის და უზრუნველყოფს, რომ მორიგების საფუძველზე მიღებულ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებას ჰქონდეს ისეთივე იურიდიული ძალა, როგორც დავის არსებითად განხილვის შედეგად გამოტანილ ნებისმიერ სხვა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებას.²²⁶ აღნიშნული უთანაბრებს მოლაპარაკების (ან მედიაციის) შედეგად მიღწეულ მორიგებას სასამართლოს გადაწყვეტილებას, რომლის აღსრულებაც შესაძლებელია სასამართლოების მიერ.²²⁷ როგორც წესი, მოლაპარაკების ან მედიაციის შედეგად შემდგარი მორიგება სხვა არაფერია თუ არა ხელშეკრულება, რომლის აღსასრულებლად საჭიროა სრულყოფილი სასამართლო პროცესის წარმოება. ხოლო თუ მორიგება შედგება საარბიტრაჟო განხილვის დროს და იგი დაფიქსირდება არბიტრაჟის გადაწყვეტილების სახით, ეს უკვე აღსრულებადი გადაწყვეტილება იქნება.

224 იქვე მუხ. 29. საარბიტრაჟო წარმოების ენის განსაზღვრის შემდეგ, არბიტრაჟს შეუძლია გასცეს ბრძანება დოკუმენტური მტკიცებულების ამ ენაზე თარგმნის შესახებ.

225 იქვე მუხ. 38 (1).

226 იქვე მუხ. 38 (3).

227 არბიტრაჟის გადაწყვეტილების აღსრულება შესაძლებელია ისევე, როგორც სასამართლოს გადაწყვეტილებისა. იქვე მუხ. 44 (4).

ე) საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებების გამოყენება

სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებები ძალზე მნიშვნელოვანია. ზოგიერთ სიტუაციაში მნიშვნელოვანი მტკიცებულება შეიძლება დაზიანდეს ან განადგურდეს, თუ ის სათანადოდ არ იქნება უზრუნველყოფილი მესამე მხარის მიერ ან შესაძლოა ერთ მხარეს დასჭირდეს, რომ მეორე მხარემ შეწყვიტოს გარკვეული ქმედებების განხორციელება დაუყოვნებლივ. ან ბოლოს და ბოლოს შესაძლოა აქტივებს სჭირდებოდეს დაცვა. საარბიტრაჟო ცენტრების წესების მსგავსად კანონი არბიტრაჟის შესახებ არბიტრაჟს ანიჭებს უფლებას, გამოიყენოს სხვადასხვა უზრუნველყოფის ღონისძიებები, თუ მომთხოვნი მხარე შესძლებს მათი საჭიროების დასაბუთებას.²²⁸ არბიტრაჟი უფლებამოსილია მოსთხოვოს მხარეს, რომელიც შუამდგომლობს საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებების გამოყენებაზე, წარმოადგინოს აღნიშნულ უზრუნველყოფის ღონისძიებებთან დაკავშირებული შესაბამისი უზრუნველყოფის გარანტია.²²⁹

მას შემდეგ რაც არბიტრაჟი მიიღებს გადაწყვეტილებას უზრუნველყოფის ღონისძიებების გამოყენებაზე, მხარეს, რომელიც შუამდგომლობს აღნიშნული ღონისძიებების გამოყენებაზე, შეუძლია, მოითხოვოს ამ ღონისძიებების აღსრულება სასამართლოებში.²³⁰ 21-ე მუხლი მკაფიოდ განსაზღვრავს, რომ ქართულმა სასამართლოებმა უნდა აღასრულონ ეს გადაწყვეტილება მიუხედავად იმისა, რომელ ქვეყანაში იქნა იგი მიღებული. სასამართლოებმა უნდა აღასრულონ გადაწყვეტილება, თუ ის არ არღვევს რომელიმე ნიპირობას, რომელთა რაოდენობაც არც თუ ისე დიდია.²³¹ სასამართლოს ეკრძალება საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებების არსებითი განხილვა.²³² მხარეს ასევე შეუძლია საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებების გამოყენების მოთხოვნით

228 იქვე მუხ. 17-23. იხ. ასევე, UNCITRAL-ის კანონი არბიტრაჟის შესახებ, იხ. ზევით 181, მუხ. 17-17 (კ).

229 იქვე მუხ. 18 (3).

230 საქართველოს სააპელაციო სასამართლო, საქართველოს კანონი არბიტრაჟის შესახებ, მუხლი 2 (1) (ა)).

231 იქვე მუხ. 22.

232 იქვე მუხ. 22(3). როგორც ჩანს, ეს მუხლი უკრძალავს სასამართლოებს საკუთარი სამართლებრივი ან ობიექტური ანალიზით არბიტრაჟის გადაწყვეტილების ჩანაცვლებას. მხოლოდ ტექნიკური წესის დარღვევას შეუძლია სასამართლოს მიერ აღსრულების პრევენცია არბიტრაჟის მიერ გადაწყვეტილების მიღების შემდეგ.

მიმართოს უშუალოდ სასამართლოს.²³³ ეს წესები UNCITRAL-ის წესების მსგავსია.²³⁴

ვ) ინფორმაციის გაცხადება ან ინფორმაციის მოთხოვნა

ზოგიერთ სამართლის სისტემაში, როგორცაა მაგალითად ამერიკის შეერთებული შტატების სისტემა, მხარეებს მოეთხოვებათ მტკიცებულებათა და ინფორმაციის ურთიერთგაცვლა პროცესამდე, მათ შორის მოწმეების და მხარეებისგან მიღებული დოკუმენტების და განცხადებების ჩათვლით. საერთო სამართლის სისტემებში აღნიშნულს ეწოდება „ინფორმაციის მოთხოვნა“. თუმცა, სამოქალაქო სამართლის სისტემებში, როგორცაა მაგალითად საფრანგეთის სისტემა, ინფორმაციის გამჟღავნების მოთხოვნა შედარებით უფრო შეზღუდულია. თუმცა, მხარეებს შეუძლიათ განსაზღვრონ, თუ რამდენად სურთ მათ საარბიტრაჟო მოსმენამდე ინფორმაციის ურთიერთგაცვლა.

არბიტრაჟის შესახებ კანონის თანახმად, მხარეებმა ერთმანეთს უნდა წარუდგინონ „ყველა განცხადება, საბუთი თუ სხვა ინფორმაცია“, რომელსაც მხარეები აწვდიან არბიტრაჟს.²³⁵ მაგრამ, რა უნდა წარუდგინოს არბიტრაჟს? 30 -ე მუხლის პირველი პუნქტის შესაბამისად, მოსარჩელემ არბიტრაჟში უნდა წარადგინოს მისი სარჩელის დამადასტურებელი მტკიცებულებები და „საარბიტრაჟო სარჩელზე თანდართული საბუთების ნუსხა“.²³⁶ თუმცა 2-ე პუნქტი იმავეს არ მოითხოვს მოპასუხისგან და განსაზღვრავს მხოლოდ შესაგებელის წარმოდგენის საჭიროებას. 6-ე პუნქტის შესაბამისად, მხარეებს შეუძლიათ საარბიტრაჟო სარჩელთან ან შესაგებელთან ერთად წარმოადგინონ ნებისმიერი საბუთი, რომელიც უკავშირდება საქმეს, ან მიუთითონ იმ საბუთებსა და სხვა მტკიცებულებებზე, რომლებსაც ისინი მოგვიანებით პროცესში წარმოადგენენ. ეს წესები მიუთითებს მხოლოდ, რომ მოსარჩელე ვალდებულია მტკიცებულებები წარუდგინოს არბიტრაჟს და მოპასუხეს. მოპასუხეს არ აქვს მკაფიო ოფიციალური ვალდებულება მეორე მხარისათვის ინფორმაციის გაცხადებასთან დაკავშირებით.²³⁷

233 იქვე მუხ. 23. ამ შემთხვევაში საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსი (თავი XXIII) ითვალისწინებს შესაბამის სტანდარტებს და პროცედურებს, რომლებიც უნდა იქნეს გამოყენებული.

234 UNCITRAL-ის საარბიტრაჟო წესები, მუხ. 26.

235 იქვე მუხ. 32(3).

236 იქვე მუხ. 30(1).

237 UNCITRAL-ის საარბიტრაჟო წესები გარკვეულწილად განმარტავს ამ საკითხებს: 21(2)

ამავდროულად კანონის 35-ე მუხლი არბიტრაჟს ანიჭებს ფართო უფლებამოსილებას, მოსთხოვოს მხარეებს ნებისმიერი სათანადო დოკუმენტის ან მტკიცებულების წარმოდგენა მოწმის ჩვენების ჩათვლით.²³⁸

მხარეებს, რა თქმა უნდა, უფლება აქვთ, გაზარდონ გაცვლადი ინფორმაციის წრე. ასეთი შეთანხმება უნდა არსებობდეს წერილობით იმ შემთხვევისთვის, თუ მხარეებს მოუწევთ არბიტრაჟისთვის იმის მტკიცება, თუ რომელი საკითხები უნდა ყოფილიყო გაცხადებული წინასწარ და რომელი არა. მაგალითად, მხარეებმა შესაძლოა აირჩიონ ამერიკის იურისტთა ასოციაციის წესების გამოყენება საერთაშორისო არბიტრაჟში მტკიცებულების მიღების შესახებ. ამ წესებში მხარეებს მოეთხოვებათ ყველა სათანადო დოკუმენტის წარდგენა ერთმანეთისთვის და ასევე შეუძლიათ კონკრეტული მოთხოვნების წარდგენაც ერთმანეთისთვის დოკუმენტების მიწოდებასთან დაკავშირებით.²³⁹

განსაცხადებელი ინფორმაციის არეალის გაზრდა იწვევს არბიტრაჟის პროცესის გახანგრძლივებას და ადვოკატთა მომსახურების საფასურის ზრდას. თუმცა, მეორეს მხრივ, ინფორმაციის შეზღუდულ გაცვლას შესაძლოა მოჰყვეს მოულოდნელობა და მოსმენების შეფერხება, რათა მხარეს, რომელიც პირველად შეიტყობს ამა თუ იმ ინფორმაციას, შესაძლოა დასჭირდეს დამატებითი დრო მოულოდნელ კითხვებზე ან მტკიცებულებებზე პასუხის გასაცემად.

ზ) ექსპერტები

კანონი არბიტრაჟის შესახებ არბიტრებს აძლევს ექსპერტების დანიშვნის უფლებამოსილებას, თუ მხარეებს შორის სხვაგვარად არ არის შეთანხმებული.²⁴⁰ არბიტრაჟმა ასევე შეიძლება მოსთხოვოს მხარეებს, წარუდგინონ ექსპერტს საქმესთან დაკავშირებით მათ ხელთ არსებული ინფორმაცია.²⁴¹ ექსპერტის მიერ ზეპირი ან

მუხლის თანახმად „შესაგებელს შეძლებისდაგვარად უნდა დაერთოს ყველა დოკუმენტი და სხვა მტკიცებულება, რომელსაც ეყრდნობა მოპასუხე, ან უნდა შეიცავდეს ინფორმაციას ასეთი დოკუმენტების და მტკიცებულებების შესახებ.“

238 იქვე მუხ. 35(2).

239 წესები საერთაშორისო არბიტრაჟში მტკიცებულების მიღების შესახებ, მუხ. 3 (2)-(8), იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის წესები (IBA) (2010), *ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე: http://www.ibanet.org/Publications/publications_IBA_guides_and_free_materials.aspx* (ბოლოს ნანახია 20 აპრილი, 2014).

240 იქვე მუხ. 34(1).

241 იქვე.

წერილობითი დასკვნის წარმოდგენის შემდეგ არბიტრაჟი მხარის შუამდგომლობით ან თავისი ინიციატივით სადავო საკითხებზე ჩვენებების მიცემის მიზნით მოიწვევს ექსპერტს საქმის ზეპირ განხილვაში მონაწილეობის მისაღებად.²⁴² მხარეებმა ასევე შეიძლება წარადგინონ საკუთარი ექსპერტის ჩვენება და ასევე აცილება მისცენ ნებისმიერ ექსპერტს.²⁴³

4. საარბიტრაჟო მოსმენა

ჩვეულებრივ საარბიტრაჟო პროცესი მოიცავს ზეპირ მოსმენას, რომელიც სასამართლო პროცესს მოგვაგონებს. ზეპირი მოსმენა შეიძლება განხორციელდეს არბიტრაჟის მიერ განსაზღვრულ ნებისმიერ დროს და ნებისმიერ ადგილზე. მხარეები ხშირად წარადგენენ მოკლე შესავალ სიტყვას (მიუხედავად იმისა, რომ კანონი არბიტრაჟის შესახებ არ შეიცავს ასეთ მოთხოვნას), რომლებშიც განსაზღვრულია ფაქტები და კანონის მოთხოვნები. შემდეგ მოსარჩელე წარადგენს საკუთარ მოწმეებს და დოკუმენტურ მტკიცებულებას, რასაც მოჰყვება მოპასუხის მიერ მოწმეების და მტკიცებულებების წარდგენა. აღნიშნულის მაგალითად იხ. იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის წესები საერთაშორისო არბიტრაჟში მტკიცებულების მიღების შესახებ.²⁴⁴ მოწმეები ზოგჯერ დებენ ფიცს. არბიტრაჟი იღებს გადაწყვეტილებას, შეუძლია თუ არა მოწმეს, რომელიც არ არის მხარის მოწმე, დაესწროს საარბიტრაჟო მოსმენას.

ჩვეულებრივ საარბიტრაჟო მოსმენის მიმდინარეობისას, როგორც მხარეებს ისე არბიტრს, აქვთ ცოცხალი მოწმეებისთვის შეკითხვის დასმის უფლება, თუმცა არბიტრაჟის შესახებ კანონის მიხედვით გაუგებარია, ვის შეუძლია ამის გაკეთება.²⁴⁵ შემდეგ მხარეები რიგრიგობით წარადგენენ დასკვნით სიტყვას, რომლის შემდეგაც არბიტრაჟი მიიღებს გადაწყვეტილებას საქმესთან დაკავშირებით. UNCITRAL-ის ოფიციალური შენიშვნები საარბიტრაჟო წარმოების ორგანიზების შესახებ მიუთითებს, რომ საერთაშორისო საარბიტრაჟო წესების უმეტესობა არ განსაზღვრავს მოსმენის

242 იქვე მუხ. 34 (2).

243 იქვე მუხ. 34 (2)-(3).

244 WESEBI SAERTASORISO ARBITRAJSI MTKICEBULEBIS MIREBIS SESAXEB, მუხ. 8 (3).

245 კანონი არბიტრაჟის შესახებ იმეორებს UNCITRAL-ის კანონს არბიტრაჟის შესახებ და არაფერს ამბობს მოკვლევის მეთოდის შესახებ. UNCITRAL-ის საარბიტრაჟო წესების მიხედვით, „მოწმეების, მათ შორის ექსპერტი მოწმეების მოსმენა და დაკითხვა უნდა განხორციელდეს არბიტრაჟის მიერ განსაზღვრული ფორმით.“ იხ. UNCITRAL-ის საარბიტრაჟო წესები, მუხ. 28 (2).

დეტალებს, როგორცაა მაგალითად ბრძანების გაცემა მოწმის გამოსაძახებლად და დაკითხვის პროცედურები ან შესავალი და დასკვნითი გამოსვლების ხელმისაწვდომობა ან მოთხოვნა მათი მომზადების შესახებ.²⁴⁶ აღნიშნული შენიშვნების რეკომენდაციას, რომ არბიტრაჟმა მიიღოს გადაწყვეტილება ამ წესებთან დაკავშირებით მხარეებთან ერთად პროცესის ადრეულ ეტაპზე.²⁴⁷

საარბიტრაჟო მოსმენა ზოგადად ნაკლებად ოფიციალურია, ვიდრე სასამართლო პროცესი. პროცედურული ან მტკიცებულებებთან დაკავშირებული საკითხების განხილვა შედარებით უფრო მოქნილია, ვიდრე სასამართლოში. მხარეების თანხმობის შემთხვევაში, მათ ზეპირი მოსმენაც არ დასჭირდებათ. მხარეებს შეუძლიათ მხოლოდ დოკუმენტური მტკიცებულებების წარდგენა და დასაბუთებათა წერილობით მიწოდება არბიტრაჟისთვის განსახილველად. თუმცა, თუ ერთ მხარეს სურს ზეპირი მოსმენის განხორციელება, მაშინ უნდა შედგეს ზეპირი მოსმენა.²⁴⁸ კანონი არბიტრაჟის შესახებ ასევე მოითხოვს, რომ მხარეებმა მიიღონ დროული შეტყობინება ასეთი მოსმენის შესახებ.²⁴⁹ როგორც ზევით აღინიშნა, არბიტრაჟმა, ან მხარემ არბიტრაჟის თანხმობით, შესაძლოა ითხოვოს სასამართლოს დახმარება მტკიცებულების მოპოვებასთან ან მოწმის დასწრების უზრუნველყოფასთან დაკავშირებით. ასეთ სიტუაციაში ასეთი მოწმის უფლებები და ვალდებულებები რეგულირდება საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის შესაბამისად.²⁵⁰

კანონი არბიტრაჟის შესახებ ითვალისწინებს, რომ ყველა საარბიტრაჟო წარმოება დახურულია და მასში მონაწილე არბიტრი და ნებისმიერი სხვა პირი იცავს მისთვის გაცხადებული მთელი ინფორმაციის კონფიდენციალურობას.²⁵¹ ის ასევე შეიძლება ითვალისწინებს, რომ თუ სხვაგვარად არ არის შეთანხმებული მხარეებს შორის ან გათვალისწინებული კანონმდებლობით, ყველა დოკუმენტი, მტკიცებულება და წერილობითი ან ზეპირი განცხადება არ უნდა გამოქვეყნდეს, გაიცეს ან გამოყენებულ იქნეს სხვა სასამართლო ან ადმინისტრაციულ საქმის წარმოებაში.²⁵²

246 გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისია (1996): შენიშვნები საარბიტრაჟო წარმოების ორგანიზების შესახებ, მუხ. 17 (3), 80, *ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე*: http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/arbitration/1996Notes_proceedings.html, (ბოლოს ნანახია 20 აპრილი, 2014)

247 იქვე.

248 იქვე მუხ. 32 (1).

249 იქვე მუხ. 32 (2).

250 იქვე მუხ. 35 (3).

251 იქვე მუხ. 32.

252 იქვე.

5. გადანყვეტილების მიღება

საარბიტრაჟო მოსმენის დასრულებისთანავე არბიტრაჟმა საკუთარი ყურადღება უნდა მიმართოს გადანყვეტილებაზე. როგორც ზევით აღინიშნა, არბიტრაჟის შესახებ კანონის თანახმად, არბიტრაჟი დავას გადანყვეტს მხარეთა მიერ არჩეული სამართლის ნორმების შესაბამისად.²⁵³ ხელშეკრულებაში სამართლის არჩევის შესახებ დათქმის არარსებობის შემთხვევაში, არბიტრაჟს უფლება აქვს აირჩიოს გამოსაყენებელი სამართლის ნორმები საკუთარი შეხედულებისამებრ.²⁵⁴

ა) დარგობრივი ან სავაჭრო სტანდარტები

კანონი არბიტრაჟის შესახებ ასევე განსაზღვრავს, რომ ყველა შემთხვევაში „არბიტრაჟი გადანყვეტილების გამოტანისას ითვალისწინებს ხელშეკრულების პირობებს და იმ სავაჭრო ჩვეულებებსა და ტრადიციებს, რომლებიც ასეთი ტრანზაქციის მიმართ გამოიყენება“.²⁵⁵ ასეთი ფორმულირება მიუთითებს, რომ ეს ნორმა გამოიყენება მაშინაც კი, როცა მხარეთა მიერ არჩეული ნორმები არ ითვალისწინებს დარგობრივ პრაქტიკას და ჩვეულებებს.²⁵⁶

ბ) უმრავლესობის გადანყვეტილება

თუ არბიტრაჟში მონაწილეობს ერთზე მეტი არბიტრი, მაშინ არბიტრაჟის გადანყვეტილება მიღებულ უნდა იქნეს წევრთა უმრავლესობის მიერ.²⁵⁷

253 იქვე მუხ. 36(1). იგივეა რაც UNCITRAL-ის საარბიტრაჟო წესები, მუხ. 35(3) და ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის საარბიტრაჟო წესები, მუხ. 28(2), მაგრამ საერთაშორისო სავაჭრო პალატის (ICC) წესების საპირისპიროდ.

254 იქვე მუხ. 36(2).

255 იქვე მუხ. 36 (4).

256 ეს დებულება პოტენციურად გაურკვეველობის სფეროს ქმნის. მის საფუძველზე არბიტრები შესაძლოა აღმოჩნდნენ კონფლიქტის წინაშე მატერიალური სამართლის ნორმებს და არბიტრაჟის შესახებ კანონის მოთხოვნებს შორის.

257 იქვე მუხ. 37.

გ) სტანდარტული წესები

თუ მოსარჩელე ვერ ახდენს საკუთარი სარჩელის წარდგენას დადგენილი წესების შესაბამისად, მაშინ არბიტრაჟმა უნდა შეწყვიტოს წარმოება.²⁵⁸ აღნიშნულის საპირისპიროდ, თუ მოპასუხე არ წარმოადგენს შესაგებელს საარბიტრაჟო სარჩელზე, არბიტრაჟი განაგრძობს საქმის განხილვას. შესაგებლის წარმოუდგენლობა არ შეიძლება ჩაითვალოს საარბიტრაჟო სარჩელის ცნობად.²⁵⁹

თუ რომელიმე მხარე ვერ ცხადდება საარბიტრაჟო განხილვაზე ან ვერ წარადგენს დოკუმენტურ მტკიცებულებას, მაშინ არბიტრაჟმა შესაძლოა განაგრძოს წარმოება და მიიღოს გადაწყვეტილება არსებული მტკიცებულების საფუძველზე.²⁶⁰ სიტყვა „შესაძლოა“ ამ შემთხვევაში ნიშნავს, რომ ასეთ სიტუაციაში არბიტრაჟმა შესაძლოა არჩიოს წარმოების შეწყვეტა.

დ) საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ფორმა

იმისათვის რომ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება შესასრულებლად სავალდებულო და სასამართლოს მიერ აღსრულებადი იყოს:

- ის უნდა მომზადდეს წერილობით და ხელმოწერილ იქნეს არბიტრთა უმრავლესობის მიერ;²⁶¹
- ის უნდა შეიცავდეს დასაბუთებას, რომელსაც ეს გადაწყვეტილება ემყარება;²⁶²
- მასში აღნიშნული უნდა იყოს საარბიტრაჟო წარმოების თარიღი და ადგილი²⁶³; და
- ის ხელმოწერილი უნდა გადაეცეს თითოეულ მხარეს.²⁶⁴

258 იქვე მუხ. 30(4). გაურკვეველია, აღნიშნული ხელს ხომ არ შეუძლის, იმავე საარბიტრაჟო სარჩელის წარდგენას მომავალში.

259 იქვე მუხ. 30(5).

260 იქვე მუხ. 33.

261 იქვე მუხ. 39(2) ნებისმიერი არბიტრი, რომელიც არ ეთანხმება გადაწყვეტილებას (სა სავარაუდოდ ის მიზეზებიც, თუ რატომ არ ეთანხმება), მითითებულ უნდა იქნეს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებაში.

262 იქვე მუხ. 39 (3). არსებობს ორი გამონაკლისი: თუ მხარეები შეთანხმებული არიან, რომ არ არის საჭირო დასაბუთება, ან თუ გადაწყვეტილება ემყარება მორიგებას 38-ე მუხლის შესაბამისად.

263 იქვე მუხ. 39 (2).

264 იქვე მუხ. 39 (5).

არ არსებობს მოთხოვნა, რომ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებით განისაზღვროს მხარეებს შორის არბიტრაჟის ხარჯების განაწილება, თუმცა ზოგჯერ ასეთი განსაზღვრების არსებობა სასარგებლოა.²⁶⁵ ასევე არაფერია ნათქვამი არბიტრაჟისთვის უფლებამოსილების მინიჭების თაობაზე გამარჯვებულ მხარეს დააკისროს ადვოკატის გონივრული ხარჯები, რაც ასევე სასარგებლო ინსტრუმენტი იქნებოდა. არბიტრაჟის შესახებ კანონის 38-ე მუხლის შესაბამისად მიღწეული ნებისმიერი მორიგება ასევე უნდა აკმაყოფილებდეს იმავე მოთხოვნებს, რათა ჰქონდეს გადაწყვეტილების ძალა.²⁶⁶

6. გასაჩივრება და აღსრულება

ა) საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გასაჩივრება სასამართლოში

არბიტრაჟის შესახებ კანონის და საერთაშორისო საარბიტრაჟო კანონების უმრავლესობის თანახმად საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება **არ** საჩივრდება გარდა გამონაკლისი შემთხვევებისა. მხარისთვის მარტივად გასაჩივრების შესაძლებლობის მიცემა არბიტრაჟს დაუკარგავს მის ერთ-ერთ ყველაზე დიდ უპირატესობას დავების შედარებით სწრაფი, ეფექტიანი, პროფესიული გადაწყვეტის შესაძლებლობას. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მხარეებს აღარ ექნებათ რეალური სტიმული საარბიტრაჟო განხილვაში მონაწილეობის მისაღებად, თუ შესაძლებელი იქნება გადაწყვეტილებების იოლი გასაჩივრება სასამართლოში და შემდეგ მათი ხელახალი განხილვა.

ამგვარად, კანონი არბიტრაჟის შესახებ იძლევა მხოლოდ საგამონაკლისო საფუძველს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გასაუქმებლად. არცერთი ამ საფუძველთაგანი არ გულისხმობს მტკიცებულების და გადაწყვეტილების შემოწმებას. ქართულმა სასამართლომ შესაძლოა გააუქმოს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება თუ:

- საარბიტრაჟო შეთანხმების მხარე ქმედუუნარო იყო; ან
- იმ სამართლებრივი ნორმების მიხედვით, რომლებზედაც

²⁶⁵ UNCITRAL-ის კანონი არბიტრაჟის შესახებ არაფერს მიუთითებს ამის შესახებ, ხოლო UNCITRAL -ის საარბიტრაჟო წესების მუხ. 40- 43 -ის თანახმად, საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება უნდა შეიცავდეს არბიტრაჟის ხარჯებს და მათ განაწილებას მხარებს შორის.

²⁶⁶ იქვე მუხ. 38 (3).

მხარეებმა მიუთითეს საარბიტრაჟო შეთანხმებაში,
საარბიტრაჟო შეთანხმება ბათილია ან ძალადაკარგულია; ან

- მხარე არ იყო ჯეროვნად ინფორმირებული არბიტრის დანიშვნის ან საარბიტრაჟო განხილვის შესახებ ან სხვა საპატიო მიზეზების გამო ვერ მიიღო მონაწილეობა საარბიტრაჟო განხილვაში; ან
- საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება გამოტანილია იმ დავის შესახებ, რომელიც არ იყო გათვალისწინებული საარბიტრაჟო შეთანხმებით; ან
- არბიტრაჟის შემადგენლობა ან საარბიტრაჟო წარმოება არ შეესაბამებოდა მხარეთა შეთანხმებას, ხოლო ასეთი შეთანხმების არარსებობისას – ამ კანონის მოთხოვნებს; ან
- საქართველოს კანონმდებლობის მიხედვით, დავა არ შეიძლება იყოს საარბიტრაჟო განხილვის საგანი; ან
- საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება ეწინააღმდეგება საჯარო წესრიგს.²⁶⁷

პირველი ოთხი საფუძველი უნდა იქნეს წამოჭრილი ან დამტკიცებული მხარის მიერ. საქმის განმხილველმა სასამართლომ შესაძლოა გაითვალისწინოს ბოლო ორი საფუძველი *sua sponte* (საკუთარი სურვილით) ან ეს საკითხი შეიძლება წამოიჭრას მხარის მიერ.²⁶⁸ მხარემ, რომელიც ცდილობს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმებას, უნდა შეიტანოს განცხადება სააპელაციო სასამართლოში საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების მხარეებისთვის ჩაბარებიდან 90 დღის განმავლობაში.²⁶⁹ შესაბამის პირობებში ქართულმა სასამართლომ შესაძლოა შეაჩეროს სასამართლოს წარმოება, რათა არბიტრაჟს მიეცეს პროცესის განახლების საშუალება ან

267 იქვე მუხ. 42 (1). ბოლო გარემოებასთან, საჯარო წესრიგთან დაკავშირებით UNCITRAL-ის თანახმად, ეს უნდა იქნეს აღქმული როგორც „სერიოზული გადახვევა ფუნდამენტური პროცედურული მართლმსაჯულებიდან.“ UNCITRAL-ის სამდივნოს განმარტებითი ბარათი საერთაშორისო კომერციული არბიტრაჟის 1985 წლის მოდელური კანონის შესახებ, რომელიც შეიცვალა 2006 წელს, 46 (2006), ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე: http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/ml-arb/MLARB_explanatory_note.pdf (ბოლოს ნანახია 20 აპრილი, 2014) [შემდეგში UNCITRAL-ის განმარტებითი ბარათი].

268 იქვე მუხ. 42. რეალურად გაურკვეველია შეუძლია თუ არა მხარეს, რომელიც ითხოვს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გასაჩივრებას სასამართლოში ბოლო ორი საფუძველის წამოჭრა. თუმცა, პრაქტიკული თვალსაზრისით სასამართლო სავარაუდოდ ვალდებულია, გაითვალისწინოს ეს ორი საკითხი ნებისმიერი მხარის მიუხედავად, განსაკუთრებით თუ ის აპირებს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების აღსრულებას.

269 იქვე მუხ. 42(2).

სხვაგვარი ღონისძიებების განხორციელების შესაძლებლობა, რაც უზრუნველყოფს გადაწყვეტილების გაუქმების საფუძვლების აღმოფხვრას და წარმოების დასრულების შესაძლებლობას კანონის შესაბამისად.²⁷⁰

ბ) საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა და აღსრულება

საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების მომზადების შემდეგ გამარჯვებულ მხარეს შესაძლოა მოუწიოს მის აღსრულებაზე ზრუნვა დამარცხებული მხარის მიერ გადაწყვეტილების მოთხოვნების შეუსრულებლობის გამო. არბიტრაჟს არ გააჩნია აღსრულების ძალაუფლება. შესაბამისად, მხარეები დამოკიდებული არიან სასამართლო სისტემაზე, გადაწყვეტილების აღსრულებასთან დაკავშირებით. არბიტრაჟის შესახებ კანონის თანახმად, აღსრულების თვალსაზრისით საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება იმავე ძალის მქონეა, რაც სასამართლო გადაწყვეტილება.

არბიტრაჟის შესახებ კანონის თანახმად:

მიუხედავად იმისა რომელ ქვეყანაში იქნა გამოტანილი საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება, იგი შესასრულებლად სავალდებულოა და სასამართლოში წერილობითი შუამდგომლობის წარდგენის შემთხვევაში უნდა აღსრულდეს
....²⁷¹

პროცედურული თვალსაზრისით, მხარემ, რომელიც ითხოვს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობას და აღსრულებას უნდა მიმართოს სასამართლოს და წარუდგინოს გადაწყვეტილების ორიგინალი ან გადაწყვეტილების დამოწმებული ასლი და შეთანხმება არბიტრაჟის შესახებ, ასევე გადაწყვეტილების დამოწმებული თარგმანი, თუ ის თავდაპირველად არ იყო მომზადებული ქართულ ენაზე.²⁷² ეს მარტივი საკითხია და დოკუმენტების სათანადოდ წარდგენის შემთხვევაში სასამართლომ უნდა ცნოს და აღსრულოს გადაწყვეტილება ისე, როგორც საბოლოო აღსასრულებელი

²⁷⁰ იქვე მუხ. 43.

²⁷¹ იქვე მუხ. 44(1).

²⁷² იქვე მუხ. 44(2). მეორე მხრივ, 44(3) მუხლი სასამართლოს აძლევს აღსრულების 30 დღემდე შეჩერების საშუალებას მოპასუხე მხარის მიერ შესაბამისი უზრუნველყოფის წარმოდგენის შემთხვევაში, თუმცა ეს მკაფიო არ არის. თუ ასეა, მაშინ შეჩერების ეს უფლებამოსილება გაცილებით ფართოა, ვიდრე არბიტრაჟის მოდელური კანონით მინიჭებული უფლებამოსილება.

გადანყვეტილება. მოსარჩელემ ასევე უნდა გადაუხადოს სასამართლოს ხარჯები გადანყვეტილებით განსაზღვრული თანხის 3%-ის ოდენობით.

თუმცა სასამართლომ შესაძლოა უარი თქვას გადანყვეტილების აღსრულებაზე შემდეგ იშვიათ შემთხვევებში:

- საარბიტრაჟო შეთანხმების მხარე ქმედუუნარო იყო; ან
- სამართლებრივი ნორმების მიხედვით, საარბიტრაჟო შეთანხმება ბათილია ან ძალადაკარგულია;
- მხარე არ იყო ჯეროვნად ინფორმირებული არბიტრის დანიშვნის ან საარბიტრაჟო განხილვის შესახებ ან სხვა საპატიო მიზეზების გამო ვერ მიიღო მონაწილეობა საარბიტრაჟო განხილვაში;
- საარბიტრაჟო გადანყვეტილება გამოტანილია იმ დავის შესახებ, რომელიც არ იყო გათვალისწინებული საარბიტრაჟო შეთანხმებით ან ეხება საკითხს, რომელიც სცილდება საარბიტრაჟო შეთანხმების ფარგლებს.
- არბიტრაჟის შემადგენლობა ან საარბიტრაჟო წარმოება არ შეესაბამებოდა მხარეთა შეთანხმებას, ხოლო ასეთი შეთანხმების არარსებობისას – იმ ქვეყნის კანონს, სადაც ჩატარდა საარბიტრაჟო განხილვა; ან
- საარბიტრაჟო გადანყვეტილება არ შესულა კანონიერ ძალაში ანდა გაუქმებულ ან შეჩერებულ იქნა იმ ქვეყნის სასამართლოს მიერ, სადაც გადანყვეტილება იქნა გამოტანილი, ან იმ ქვეყნის სასამართლოს მიერ, რომლის სამართლის შესაბამისადაც იქნა გადანყვეტილება გამოტანილი; ან
- საქართველოს კანონმდებლობის მიხედვით, დავა არ შეიძლება იყოს საარბიტრაჟო განხილვის საგანი; ან
- საარბიტრაჟო გადანყვეტილება ეწინააღმდეგება საჯარო წესრიგს.²⁷³

273 იქვე მუხ. 45(1). ბოლო გარემოებასთან, საჯარო წესრიგთან დაკავშირებით UNCITRAL-ის თანახმად, ეს უნდა იქნეს აღქმული როგორც „სერიოზული გადახვევა ფუნდამენტური პროცედურული მართლმსაჯულებიდან.“ UNCITRAL-ის სამდივნოს განმარტებითი ბარათი საერთაშორისო კომერციული არბიტრაჟის 1985 წლის მოდელური კანონის შესახებ, რომელიც შეიცვალა 2006 წელს, 46 (2006), ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე <http://1.1.1.1>

პირველი ექვსი საფუძველი უნდა იქნეს წამოჭრილი და დამტკიცებული მხარის მიერ. ბოლო ორი საფუძველი შესაძლოა წამოჭრილ იქნეს სასამართლოს მიერ *sua sponte* (საკუთარი შეხედულებით) ან მხარის მიერ.²⁷⁴ გაითვალისწინეთ, რომ სასამართლოს მიერ ცნობასა და აღსრულებაზე უარის მიზეზები თითქმის ზუსტად იგივეა, რაც ზემოთ აღნიშნული გადაწყვეტილების გაუქმების შემთხვევაში. ერთადერთი დამატებითი მიზეზი აღსრულებაზე უარისთვის არის ის, რომ აღსრულებაზე შეუამდგომლობის დაყენების მომენტში გადაწყვეტილება შეიძლება არ იყოს კანონიერ ძალაში შესული, ან გაუქმდეს, ან შეჩერებულ იქნეს მისი მოქმედება ქვეყანაში, რომელშიც გადაწყვეტილება იქნა მიღებული.

სასამართლომ შესაძლოა შეაჩეროს აღსრულების პროცედურა სხვა სასამართლოში სარჩელის განხილვის შედეგის მოლოდინში, სადაც მხარე მოითხოვს არბიტრაჟის გადაწყვეტილების გაუქმებას. სასამართლომ ასევე შეიძლება უბრძანოს მხარეს, რომელიც ითხოვს აღსრულებას, შესაბამისი უზრუნველყოფის წარმოდგენა.²⁷⁵

გ) საერთაშორისო საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებების აღსრულება

საერთაშორისო არბიტრაჟთან დაკავშირებით არბიტრაჟის შესახებ კანონის მიღებამ საქართველო სრულ შესაბამისობაში მოიყვანა ნიუ იორკის 1958 წლის კონვენციის („ნიუ იორკის კონვენცია“) მოთხოვნებთან უცხოური საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებების ცნობის შესახებ. ნიუ-იორკის კონვენცია უზრუნველყოფს მთავარ საერთაშორისო სისტემას უცხოური საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებების და საერთაშორისო საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებების ცნობისა და აღსრულებისთვის. ის მიღებულ იქნა გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის ეგიდით UNCITRAL-ის შექმნამდე. საქართველომ ხელი მოაწერა ნიუ იორკის კონვენციას 1994 წლის 2 ივნისს, რომელიც ძალაში შევიდა 1994 წლის 31

[/482468920/477512240T071020172009.txt.binXMyM0dapplication/pdfXsysM0dhttp://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/ml-arb/MLARB_explanatory_note.pdf](http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/ml-arb/MLARB_explanatory_note.pdf) (ბოლოს ნანახია 20 აპრილი, 2014) [შემდეგში UNCITRAL-ის განმარტებითი ბარათი].

274 როგორც საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების წესების შემთხვევაში, აქაც ნათლად არ არის განსაზღვრული შეუძლია თუ არა მხარეს, რომელიც ითხოვს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გასაჩივრებას სასამართლოში, ბოლო ორი საფუძველის წამოჭრა. თუმცა, პრაქტიკული თვალსაზრისით სასამართლო, სავარაუდოდ, ვალდებულია გაითვალისწინოს ეს ორი საკითხი მხარეთა მოთხოვნის მიუხედავად, განსაკუთრებით თუ ის აპირებს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების აღსრულებას.

275 იქვე მუხ. 45 (2).

აგვისტოს.²⁷⁶ 140-ზე მეტმა ქვეყანამ, მათ შორის საქართველოს მთავარმა სავაჭრო პარტნიორებმა, განახორციელეს ხელშეკრულების რატიფიკაცია.²⁷⁷

ნიუი ორკის კონვენციის თანახმად, საქართველოს ევალეზობდა უცხოური საარბიტრაჟო გადანყვეტილებების აღსრულება. თუმცა, არბიტრაჟის შესახებ ახალი კანონის მიღებამდე არ არსებობდა აღსრულების მკაფიო მეთოდი. ახლა როდესაც ამოქმედებულია კანონი არბიტრაჟის შესახებ არსებობს ნათელი სამართლებრივი სისტემა აღნიშნული აღსრულების პროცესისათვის. როგორც 44 -ე მუხლშია აღნიშნული, „იმ ქვეყნის მიუხედავად, სადაც გამოტანილი იქნა საარბიტრაჟო გადანყვეტილება, იგი შესასრულებლად სავალდებულოა და ...უნდა აღსრულდეს“...²⁷⁸ თუ არ არსებობს უარის რომელიმე საფუძველი, ქართულმა სასამართლომ უნდა აღასრულოს გადანყვეტილება. საქართველოს ფარგლებს გარეთ მიღებული საარბიტრაჟო გადანყვეტილების შემთხვევაში საქართველოს უზენაესი სასამართლო წარმოადგენს კომპეტენტურ სასამართლოს გადანყვეტილების ცნობის და აღსრულების მიზნებისათვის.²⁷⁹

ამდენად კანონი არბიტრაჟის შესახებ ითვალისწინებს არა მარტო ქართული არბიტრაჟის მიერ გამოტანილი გადანყვეტილებების აღსრულებას, არამედ ის ასევე ითვალისწინებს საერთაშორისო საარბიტრაჟო გადანყვეტილებების აღსრულებასაც. მაგალითად, რუსულ კომპანიასა და თურქულ კომპანიას შორის დავის განხილვა შესაძლებელია არბიტრაჟის მიერ პარიზში, ხოლო აღსრულება რომელიმე მხარის მიმართ საქართველოში, თუ მხარის აქტივები ამ ქვეყანაში მდებარეობს.

ეს კონვენცია და საერთაშორისო აღსრულების რეჟიმი ერთ-ერთი მიზეზია, თუ რატომ ამჯობინებენ საერთაშორისო კომპანიები არბიტრაჟის გამოყენებას. დავის შემთხვევაში ისინი შეიძლება დარწმუნებული იყვნენ, რომ საარბიტრაჟო გადანყვეტილების აღსრულება მოხდება მსოფლიოს ნებისმიერ ქვეყანაში. ახლა, როცა საქართველო აღსრულების ამ რეჟიმის წევრია, საერთაშორისო კომპანიები უფრო მეტად მოისურვებენ აქ ინვესტიციების განხორციელებას.

276 იხ. UNCITRAL website, ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე: http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/arbitration/NYConvention_stat.us.html (ბოლოს ნანახია 20 აპრილი, 2014)

277 იქვე.

278 არბიტრაჟის შესახებ კანონი, მუხ. 44(1).

279 იქვე.

სავარჯიშო – საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებების აღსრულება

უნდა აღასრულოს, თუ არა ქართულმა სასამართლომ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება შემდეგ შემთხვევებში (თუ არა, რატომ?):

1. რუსულმა მოხეტიალე საცირკო ჯგუფმა „პუტინის პუნშმა“ ხელშეკრულება გააფორმა ადგილობრივ თბილისურ დარბაზთან იანვრის თვეში ექვსი შოუს გამართვასთან დაკავშირებით. ხელშეკრულებაში არის არბიტრაჟთან დაკავშირებული დათქმა, რაც ითვალისწინებს საარბიტრაჟო წარმოებას მოსკოვის საერთაშორისო კომერციულ საარბიტრაჟო სასამართლოში. ხელშეკრულებაში კიდევ ერთი მოთხოვნაა, რომ დარბაზის მოსაცდელში ჰაერის ტემპერატურა 23 გრადუსი იყოს, რაც ხელს შეუწყობს მონაწილეების კუნთების სათანადოდ გახურებას წარმოდგენის წინ. რეალურად მოსაცდელ ოთახში ტემპერატურა 20 გრადუსი იყო ვიზიტის ბოლო შოუს დროს მსახიობს ფეხი დაეჭიმა, მან კონტროლი დაკარგა და ვერ შეძლო ჰაერში პარტნიორი ქალის დაჭერა, რის გამოც ეს უკანასკნელი ჩამოვარდა და სერიოზული დაზიანებები მიიღო. „პუტინის პუნშმა“ მოიგო საქმე არბიტრაჟში თბილისის დარბაზის მფლობელების წინააღმდეგ. საცირკო ჯგუფი ითხოვს გადაწყვეტილების აღსრულებას საქართველოში, დაუშვით, რომ:

ა) რუსეთს აქვს კანონი არბიტრაჟის შესახებ, რომელიც საქართველოს კანონის მსგავსია, სადაც 36-ე მუხლი მოითხოვს არბიტრაჟისგან „ხელშეკრულების პირობების გათვალისწინებას და გარიგების მიმართ არსებული დარგობრივი პრაქტიკის და ჩვეულებების გამოყენებას;“

ბ) წერილობითი გადაწყვეტილება არაფერს ამბობს დარგობრივ პრაქტიკაზე; და

გ) აღიარებულ იქნა „პუტინის პუნშის“ მიერ, რომ სტანდარტული დარგობრივი პრაქტიკა გულისხმობს მოსაცდელი ოთახის გათბობას 20 გრადუსზე და ისინი გამოდიოდნენ თბილისში იმავე პირობებში გასული სამი წლის განმავლობაში.”

2. Zaza-GEL, ქართული ბანკია, რომელმაც ასესხა \$25,000 “G Dream”-ს ქობულეთის ღამის კლუბს, მისი ხმოვანი სისტემის და შიდა ინტერიერის გასაახლებლად. ხელშეკრულება

ითვალისწინებდა თანხის სრულ დაფარვას ექვსი თვის შემდეგ და დაგვიანებული გადახდისთვის დადგენილი იყო 18% წლიური საკომისიო (თვეების მიხედვით), რომლის დარიცხვაც დაიწყებოდა სესხის განსაზღვრულ ვადაში დაუფარავობის შემთხვევაში. G Dream-მა ვერ შეძლო სესხის დროული გადახდა. საარბიტრაჟო დათქმის მიხედვით, Zaza-GEL-ს საარბიტრაჟო გადანყვეტილებით უნდა მიეღო \$ 25,000 და დარიცხული პროცენტი როგორც ეს ხელშეკრულებით იყო განსაზღვრული. Zaza-GE-მა იცადა ორნახევარი წლის განმავლობაში გადანყვეტილების მიღებიდან, მაგრამ G Dream-ს არაფერი გადაუხდია. ახლა დაახლოებით 36 თვეა გასული სესხის დაფარვის დაგეგმილი თარიღიდან და Zaza-GEL ითხოვს საარბიტრაჟო გადანყვეტილების აღსრულებას სასამართლოში, მთლიანი მისაღები თანხა შეადგენს \$42,728-ს (\$ 25,000 ძირითადი თანხა, 18% წლიური საპროცენტო განაკვეთი).

3. უკრაინული გემი დაქირავებულ იქნა ამერიკული კომპანიის მიერ ნავთობის გადასაზიდად ლიბიიდან აშშ-ში. მიწოდების შემდეგ გაირკვა, რომ გემმა ნავთობის ტვირთის ნაწილი საწვავად გამოიყენა. ამისთვის არსებობდა ფარული დამაკავშირებელი მილი ტვირთის ქვეშ არსებულ სათავსოში. ხელშეკრულება ითვალისწინებდა ნიუ იორკის საზღვაო არბიტრაჟის გამოყენებას ნიუ იორკის კანონების შესაბამისად. არბიტრმა მიიღო გადანყვეტილება უკრაინელი მფლობელის წინააღმდეგ და დააკისრა მას \$25,000-ის ოდენობის ზიანის ანაზღაურება და ასევე \$100,000-ის ოდენობის საჯარიმო გადასახდელი განზრახ თაღლითური ქმედებისთვის. ამერიკული კომპანია მოითხოვს გადანყვეტილების აღსრულებას საქართველოში უკრაინელი მფლობელის წინააღმდეგ.

4. „ენვერ ფაშა ინკ.“ თურქული სამშენებლო კომპანიაა, რომელიც აშენებს „ბლერ ტაუერს“- ცათამბჯენს ბათუმში. ცათამბჯენის მფლობელი დიდ ბრიტანეთში დარეგისტრირებული კომპანია Blair Hedge Funds -ია. ენვერ ფაშამ დაიქირავა Panther Skin, ქართული მინის კომპანია, შენობის ფასადისთვის მინის მისაწოდებლად. დამონტაჟების შემდეგ მინამ დეფორმაცია განიცადა და Blair Hedge Funds -მა უჩივლა „ენვერ ფაშას“ ლონდონში ძვირადღირებული მინის დამონტაჟების შემდეგ.

ხელშეკრულებაში შეტანილია დათქმა ლონდონის არბიტრაჟის გამოყენების და ინგლისის კანონების გამოყენების შესახებ. მხარეებს და ლონდონელ არბიტრებს შორის პირველი შეხვედრის შემდეგ მიღწეულ იქნა შეთანხმება, რომ ჩატარდებოდა ზეპირი

მოსმენა, სადაც ყველა მოწმე იქნებოდა წარმოდგენილი და ყველა მხარეს ექნებოდა კითხვის დასმის შესაძლებლობა. ზეპირ მოსმენამდე დაახლოებით ორი თვით ადრე ენვერ ფაშამ წარადგინა მესამე მხარის მოთხოვნა Panther Skin -ის წინააღმდეგ, რომელშიც აღნიშნული იყო, რომ Panther Skin -ს უნდა ეკისრა პასუხისმგებლობა დეფექტური მინის მიწოდების გამო. Panther Skin-ის ქართველმა ადვოკატმა იცოდა მოსალოდნელი ზეპირი მოსმენის შესახებ, მაგრამ ადრე არასოდეს მიუღია მონაწილეობა ცოცხალი მოწმის ჯვარედინ დაკითხვაში. მან ითხოვა ზეპირი მოსმენის გაუქმება და რომ ტრიბუნალს გადანყვეტილება მხოლოდ წერილობითი დოკუმენტების საფუძველზე მიეღო. სხვებმა გააპროტესტეს ეს მოთხოვნა და არბიტრაჟმა უარი თქვა მის დაკმაყოფილებაზე. Panther Skin-მა ასევე ითხოვა მოსმენის გადავადება, მაგრამ არბიტრაჟმა მიიჩნია რომ საკმარისი დრო არსებობდა მოსმენისთვის მოსამზადებლად.

ზეპირ მოსმენაზე Panther Skin-ის მოწმემ ირაკლიმ განაცხადა, რომ ფაშამ მინა არასწორად დაამონტაჟა და ამიტომაც მოხდა მინის დეფორმაცია. რთული ჯვარედინი დაკითხვის პირობებში ირაკლი არასახარბიელოდ გამოიყურებოდა. ასევე, Panther Skin-ის მიერ ერთ-ერთი მთავარი დოკუმენტი იქნა ნაჩვენები ჯვარედინი დაკითხვის დროს, რომლის ავთენტურობაც საეჭვოა. Panther Skin -ის ადვოკატს კითხვები არ დაუსვამს მოსმენაზე. არბიტრაჟმა გადანყვეტილება Panther Skin-ის წინააღმდეგ მიიღო.

კომპანია Blair-ი ცდილობს Panther Skin-ის წინააღმდეგ საარბიტრაჟო გადანყვეტილების აღსრულებას საქართველოში. Panther Skin სთხოვს სასამართლოს უარი თქვას აღსრულებაზე რადგან ა) მის ადვოკატს მხოლოდ ორი თვე ჰქონდა ზეპირი მოსმენისთვის მოსამზადებლად, მაშინ როცა სხვა მხარებს ჰქონდათ ექვსი თვე და ბ) ზეპირი მოსმენა ცოცხალი მოწმის ჯვარედინი დაკითხვით ინგლისური წესების მიხედვით იმდენად განსხვავებულია საქართველოში მოქმედი ჩვეულებრივი კომერციული დავების განხილვის პროცედურისგან რომ Panther Skin-ს არ ჰქონდა შესაძლებლობა სამართლიანად წარედგინა საკუთარი საქმე.

5. საქართველოში მოქმედი პროგრამული უზრუნველყოფის კომპანია VeraSoft, შეიმუშავებს და ყიდის ძვირადღირებულ პროგრამულ უზრუნველყოფას კომპიუტერული დიზაინისთვის. საერთაშორისო ბაზარზე გასვლის მიზნით კომპანიამ შეიმუშავა პროგრამის რუსული ვერსია და გაყიდა პირველი რუსულენოვანი

DVD პაკეტი და ლიცენზია სომეხ არქიტექტორულ ფირმაზე, რომელსაც ეწოდება Yeredesign. ერთი ლიცენზია იძლეოდა პროგრამის გამოყენების შესაძლებლობას სამი არქიტექტორის მიერ. ორი თვის შემდეგ, Yeredesign-ი შეუერთდა კონკურენტ ფირმას და ახლა მასში უკვე ექვსი არქიტექტორი მუშაობდა. ყველა ისინი იყენებდნენ VeraSoft -DVD პაკეტს მაგრამ ამის შესახებ არ უცნობებიან VeraSoft-ისთვის. მათ ასევე მისცეს არქიტექტურის ადგილობრივ სკოლას პროგრამის ასლის გადაღების და გამოყენების შესაძლებლობა. როდესაც VeraSoft-მა შეიტყო აღნიშნულის შესახებ, მან დაიწყო საარბიტრაჟო საქმისწარმოება Yeredesign-ის წინააღმდეგ.

პროგრამულ უზრუნველყოფას ჰქონდა ჩამენებული სალიცენზიო შეთანხმება, რომელიც შეიცავდა საარბიტრაჟო დათქმას, რომლის მიხედვითაც ყველა დავა გადაეცემა არბიტრაჟს თბილისში. მიუხედავად იმისა, რომ რეალური პროგრამული უზრუნველყოფა იყო რუსულ ენაზე, სალიცენზიო ხელშეკრულება რომელიც ინსტალაციის პროცესში ჩანს, ქართულ ენაზეა შედგენილი. პროგრამის ინსტალაციისას მომხმარებლის წინაშე ჩნდება რეკომენდაცია (რუსულად) ნაიკითხოს სალიცენზიო ხელშეკრულება და მონიშნოს უჯრა „ვეთანხმები“ (უჯრაში „ვეთანხმები“ რუსულ ენაზეა), თუ ეთანხმება პირობების შესრულებას (რომლებიც ქართულ ენაზეა). მომხმარებელი ვერ შეძლებს პროგრამის ინსტალაციას „ვეთანხმები“ უჯრის აღნიშვნის გარეშე. Yeredesign-მა უარი განაცხადა ქართულ არბიტრაჟში მონაწილეობის მიღებაზე და მოიმიზეზა ხარჯები და მოუხერხებლობა. გადანყვეტილება მიღებულ იქნა VeraSoft-ის სასარგებლოდ \$5,000-ის ოდენობით და ახლა კომპანია ითხოვს გადანყვეტილების აღსრულებას საქართველოში. Yeredesign-ს საბანკო ანგარიში აქვს საქართველოში.

ე. ეთიკური საკითხები

არბიტრები მოსამართლეების მსგავსად დროდადრო დგებიან ეთიკური პრობლემების წინაშე. სუსტი ეთიკა შესაძლოა ფატალური აღმოჩნდეს ნებისმიერი საარბიტრაჟო ცენტრისთვის. შესაბამისად, იყო რამდენიმე მცდელობა არბიტრებისთვის ეთიკის წესების შესამუშავებლად. მაგ. 1996 წელს ამერიკის იურისტთა ასოციაციამ (IBA) და ამერიკის არბიტრთა ასოციაციამ შეიმუშავეს ეთიკის კოდექსი კომერციულ დავებში მონაწილე არბიტრებისთვის.²⁸⁰ 2004 წელს ამერიკის იურისტთა ასოციაციამ (IBA) შეიმუშავა ასოციაციის მითითებები საერთაშორისო არბიტრაჟში ინტერესთა კონფლიქტის შესახებ.²⁸¹ მიუხედავად იმისა, რომ ეს წესები მსგავსია სასამართლო ეთიკის წესებისა, ისინი განსხვავებულია იმით, რომ ფოკუსირებულია არბიტრის უნიკალურ პოზიციაზე.

არბიტრებთან ერთად ადვოკატებიც, რომლებიც წარადგენენ კლიენტებს საერთაშორისო არბიტრაჟში, ყოველთვის უნდა აცნობიერებდნენ საკუთარი მოსაზრებების ეთიკურობას. მაგალითად, თუ ამერიკული კომპანია იძულებულია ჩაებას საარბიტრაჟო განხილვაში საქართველოში, შეუძლია თუ არა ამერიკულ კომპანიას ამერიკელი ადვოკატების მომსახურებით სარგებლობა საქართველოში? ან ხომ არ ჩაითვლება ეს უკანონოდ საქართველოს კანონმდებლობიდან გამომდინარე? თუ, მაგალითად, საარბიტრაჟო შეთანხმება ითვლისწინებს გერმანულ კანონმდებლობის გამოყენებას, მაგრამ არბიტრაჟი იმართება საქართველოში, რომელი ქვეყნის სამართლის საადვოკატო ეთიკის წესებს უნდა იცავდნენ არბიტრაჟში მონაწილე ადვოკატები: გერმანულს თუ ქართულს? თუ ამერიკულ წესებს, რადგან ადვოკატები ამერიკელები არიან? რომელი ქვეყნის სამართალი გამოიყენება ისეთი საკიტხების დასარეგულირებლად, როგორცაა კონფიდენციალურობა, არაეთიკური ქცევის შესახებ ინფორმირების ვალდებულება, ინტერესთა კონფლიქტი, მტკიცებულების გაუმჟღავნებლობა და არბიტრებზე გავლენის მოხდენის მცდელობა?

ზოგჯერ არ არსებობს მკაფიო პასუხები არბიტრაჟის ეთიკასთან დაკავშირებით დასმულ კითხვებზე, განსაკუთრებით საერთაშორისო კონტექსტში. თუმცა, მნიშვნელოვანია მათი გათვალისწინება საარბიტრაჟო ხელშეკრულების შედგენის ან არბიტრაჟისთვის მზადების დროს მაინც.

²⁸⁰ ეთიკის კოდექსი კომერციულ დავებში მონაწილე არბიტრებისთვის, ამერიკის იურისტთა ასოციაცია (IBA) და ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაცია (2004), *ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე* <http://www.adr.org/si.asp?id=4582> (ბოლოს ნანახია 20 აპრილი, 2014).

²⁸¹ მითითებები საერთაშორისო არბიტრაჟში ინტერესთა კონფლიქტის შესახებ, ამერიკის იურისტთა ასოციაცია (IBA) (2004), *ხელმისაწვდომია ვებ-გვერდზე* <http://www.ibanet.org/> (ბოლოს ნანახია 20 აპრილი, 2014).

სავარჯიშო – არბიტრის ეთიკა

A. თქვენ ხართ ადვოკატი, რომელიც წარმოადგენს ნინოს შრომით დავაში, სადაც ის აცხადებს რომ მისმა დამსაქმებელმა Caucas Hotel Company-მა უკანონოდ შეუწყვიტა ხელშეკრულება. მისი შრომითი ხელშეკრულება ითვალისწინებს არბიტრაჟსი საქმის წარმოებას. წესების მიხედვით თითოეულმა მხარემ უნდა აირჩიოს ერთი არბიტრი და შემდეგ ორმა არბიტრმა აირჩიოს მესამე. Caucas Hotel-ის მიერ არჩეული არბიტრი, ლაშა, პატივცემული საერთაშორისო არბიტრია. თუმცა თქვენთვის კერძო მოკვლევის საფძველზე ცნობილი გახდა, რომ ლაშას ნათესავი მუშაობს ერთ-ერთ ამერიკულ კომპანიაში რომელიც ფლობს 10%-იან წილს Caucas Hotel-ში.

- უნდა დაითხოვოთ, თუ არა ლაშა არბიტრობიდან? დაუშვით, რომ ამ შემთხვევაში ქართული კანონმდებლობა გამოიყენება.
- როგორ გადანყვეტილებას მიიღებს არბიტრაჟი?
- აქვს თუ არა მნიშვნელობა, რომ მხარის მიერ არჩეულმა არბიტრმა დადოს პირობა, იყოს ნეიტრალური და დამოუკიდებელი?
- ექნება თუ არა მნიშვნელობა, თუ ლაშას ნათესავი დაბალი ანაზღაურებით მომუშავე დამლაგებელია?
- ექნება თუ არა მნიშვნელობა, თუ ლაშას ნათესავი იქნებოდა მაღალი ანაზღაურების მქონე მენეჯერი, რომელიც პირადად ფლობს წილს კომპანიაში?

B. თქვე ხართ ერთადერთი არბიტრი სარჩელთან დაკავშირებით, რომელიც წარადგინა მოქალაქეთა ჯგუფმა ქიმიური ნივთიერებების მწარმოებელი კომპანიის Gamarjobat წინააღმდეგ. მოქალაქეები საწარმოს ახლოს ცხოვრობენ და აცხადებენ, რომ კომპანია მავნე ნარჩენებს უშვებს ჰაერში, რაც სუნთქვის პრობლემას იწვევს ახლო მცხოვრებ მოქალაქეებში. თქვენ არ ცხოვრობთ საწარმოს ახლოს, ამდენად თვლით, რომ არ გაქვთ ინტერესთა კონფლიქტი ამ საქმესთან დაკავშირებით. თუმცა დასკვნით ეტაპზე თქვენ შეიტყვეთ ზოგიერთი დოკუმენტიდან, რომ კომპანია Gamarjobat-ს შეუძლია ჰაერის დაბინძურების სრულად აღმოფხვრა წყლის გაშვების სისტემის გამოყენებით, რომელიც ნარჩენებს ჰაერის

ნაცვლად მიმართავს ახლომდებარე მდინარეში. შედეგი იქნება სუფთა ჰაერი, მაგრამ დაბინძურებული წყალი.

თქვენ ცხოვრობთ მდინარის მარჯვენა სანაპიროდან 20 კმ-ის მოშორებით. გიყვართ თევზაობა ამ მდინარეში შაბათ-კვირას. თქვენ გალელვებთ საკითხი, რომ თქვენი გამარჯვების შემთხვევაში კომპანია იძულებული იქნება დააყენოს წყლის გაშვების სისტემა და დააბინძუროს მდინარე. არცერთ მხარეს არ უხსენებია წყლის გაშვების სისტემა საარბიტრაჟო განხილვის მიმდინარეობისას და ეჭვი გაქვთ, რომ მოქალაქეებმა შესაძლოა არაფერი იცოდნენ ამ ვარიანტის შესახებ. თქვენ ვერ იქნებით დარწმუნებული, რომ Gamarjobat დააყენებს წყლის სისტემას საარბიტრაჟო დავის წაგების შემთხვევაში, რადგან მას შესაძლოა ჰქონდეს სხვა ალტერნატივებიც, რომლებიც თქვენთვის ცნობილი არ არის. თქვენ ასევე ფიქრობთ, რომ კომპანიას Gamarjobat მტკიცე პოზიცია უკავია და მდინარის ბედი რომც არ გალელვებდეთ, თქვენ მაინც მის სასარგებლოდ მიიღებდით გადაწყვეტილებას (მოქალაქეთა სანინალმდეგოდ).

საარბიტრაჟო განხილვა მიმდინარეობს უკვე დაახლოებით ექვსი თვეა და მხარეებმა, მათ შორის იქვე მცხოვრებმა ლარიბმა მოსახლეობამ, უკვე დიდი რაოდენობით ფული დაახარჯეს ამ პროცესს. თქვენ ასევე განუხებთ იქ ფიქრი, რომ თუ ახლა იტყვიით უარს არბიტრაჟოში მონაწილეობაზე, ეს დიდი რაოდენობით დამატებით ხარჯებს გამოიწვევს მხარეებისთვის, რადგან მათ მოუწევთ ყველაფრის თავიდან დაწყება, მით უმეტეს რომ ასეთი ხარჯების გაღება მოქალაქეებს აღარ შეუძლიათ.

როგორ მოიქცეოდით (ჩათვალეთ, რომ მოცემულ შემთხვევაში გამოსაყენებელი სამართალი არის ქართული სამართალი)?

- აცნობებთ მხარეებს, რომ თქვენ აღარ იღებთ მონაწილეობას დავის განხილვაში შესაძლო ინტერესთა კონფლიქტის გამო, რომლის ხსენებაც არ შეგიძლიათ?
- აცნობებთ მხარეებს, რომ აღარ აპირებთ მიიღოთ მონაწილეობა საარბიტრაჟო განხილვაში შესაძლო ინტერესთა კონფლიქტის გამო და ახსნით კონფლიქტს, რომ არსებობს მდინარეში წყლის გაშვების სისტემა, რომლის მონტაჟიც შეუძლია Gamarjobat-ს, მაგრამ ეს სისტემა დააბინძურებს მდინარეს იქ, სადაც თქვენ ცხოვრობთ?

- აცნობებთ მხარეებს, რომ თქვენ გაქვთ შესაძლო ინტერესთა კონფლიქტი, ახსნით კონფლიქტს და დაელოდებით, მოითხოვს, თუ არა რომელიმე მხარე თქვენს აცვილებას.
- არაფერს იტყვით და კომპანია Gamarjobat-ის სასარგებლოდ მიიღებთ გადაწყვეტილებას. საარბიტრაჟო წარმოებიდან გასვლა გამოიწვევს დიდ ხარჯებს და თქვენ გულწრფელად გჯერათ, რომ მიიღებთ სწორ და სამართლიან გადაწყვეტილებას კომპანიის სასარგებლოდ მდინარესთან დაკავშირებით თქვენი ნერვიულობის მიუხედავად. რატომ უნდა აიძულოთ ორივე მხარეს დამატებითი ხარჯების გაღება საარბიტრაჟო წარმოების თავიდან დაწყების გამო, როცა ახალი არბიტრი ალბათ ისეთივე გადაწყვეტილებას მიიღებს?

როგორ მოიქცევოდით, თუ დავუშვებთ რომ გამოიყენება იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) მითითებები ინტერესთა კონფლიქტის შესახებ?

C. ინტერესთა კონფლიქტის შესახებ იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) მითითებების თანახმად როგორ გადაწყვეტდით შემდეგ პრობლემებს:

- თქვენ ხართ არბიტრი და თქვენი ძმა ფლობს Bank of America-ს \$ 10,000 ლირებულების აქციებს. ბანკს აქვს მცირე საარბიტრაჟო დავა მარჯანიშვილის სამშენებლო კომპანიასთან. Bank of America-მ აგირჩიათ თქვენ, როგორც არბიტრი, თქვენ თვლით, რომ შეგიძლიათ იყოთ მიუკერძოებელი. შეგიძლიათ, თუ არა შეასრულოთ არბიტრის როლი?
 - დიახ, ინფორმაციის გაცხადების გარეშე;
 - დიახ, მაგრამ ინფორმაციის გაცხადების შემთხვევაში. ამასთან არცერთმა მხარემ არ უნდა თქვას უარი;
 - დიახ, მაგრამ ინფორმაციის გამჟღავნებით და ყველა მხარის უარის პირობებში;
 - არა.

- თქვენ დაგასახელეს როგორც არბიტრი დავაში, რომელშიც მონაწილეობს ფონიჭალის ცემენტის კომპანია. თქვენ ასევე მუშაობთ პუშკინის იურიდიულ ფირმაში, რომელსაც 75 ადვოკატი ჰყავს ოთხ ქვეყანაში. პუშკინი არც თუ დიდი ხნის წინ იყო ფონიჭალის ცემენტის ქარხნის წარმომადგენელი თურქეთში გაფორმებულ ტრანზაქციაში, რომელთანაც თქვენ არ გქონიათ პიროვნული კავშირი. როგორც თქვენთვის ცნობილია, ეს წარმომადგენლობა დასრულდა და პუშკინი აღარ არის ფონიჭალის ცემენტის ქარხნის წარმომადგენელი. თუმცა ეს სიტუაცია შეიძლება მომავალში შეიცვალოს – თქვენ არ იცით. თქვენ თვლით რომ თქვენ შეგიძლიათ იყოთ მიუკერძოებელი. შეგიძლიათ თუ არა არბიტრის როლის შესრულება?
- რომელსაც არ ჰქონდა კავშირი
 - დიახ, ინფორმაციის გაცხადების გარეშე;
 - დიახ, მაგრამ ინფორმაციის გაცხადების შემთხვევაში. ამასთან არცერთმა მხარემ არ უნდა თქვას უარი;
 - დიახ, მაგრამ ინფორმაციის გამჟღავნებით და ყველა მხარის უარის პირობებში;
 - არა.
- თქვენ დაგასახელეს როგორც არბიტრი დიდ საარბიტრაჟო დავაში, რომელშიც ჩართულია გლდანის საკაბელო ტელევიზია. თქვენ ხართ გლდანის საკაბელო ტელევიზიის აბონენტი, რადგან ის არის ერთადერთი კომპანია საქართველოში, რომელიც აჩვენებს NBA თამაშებს, რომლებიც თქვენ ძალიან მოგწონთ. თქვენ განუხებთ ის გარემოება, რომ ამ დიდმა დავამ გლდანის წინააღმდეგ შეიძლება ის გააკოტროს ან აიძულოს ხარჯების და სერვისების შეკვეცა, მათ შორის NBA-ს თამაშების გათიშვა. თქვენ თვლით, რომ შეგიძლიათ იყოთ მიუკერძოებელი. შეგიძლიათ თუ არა არბიტრის როლის შესრულება?
 - დიახ, ინფორმაციის გაცხადების გარეშე;
 - დიახ, მაგრამ ინფორმაციის გაცხადების შემთხვევაში. ამასთან არცერთმა მხარემ არ უნდა თქვას უარი;

- დიახ, მაგრამ ინფორმაციის გამჟღავნებით და ყველა მხარის უარის პირობებში.
- არა.
- თქვენ ხართ არბიტრი დავაში რომელიც მიმდინარეობს Varzia Salt-სა და Cappadocia Land Survey-ს შორის. მთავარ მოსმენამდე ცოტა ხნით ადრე Varzia Salt-მა დაიქირავა მეორე ადვოკატი რომელსაც თქვენ იცნობთ, მისი სახელია ქეთი. რამდენიმე წლის წინ სხვა საქმეზე გამართულ პროცესში თქვენ ერთმანეთს შეხვდით, სადაც თქვენ არბიტრი იყავით. მაშინ თქვენ ერთი ღამე გაატარეთ ერთად (არავინ იცის ამის შესახებ, თან თქვენ იმ დროს დაქორწინებული იყავით). თქვენ დროდადრო ხვდებით ხოლმე პროფესიულ შეხვედრებზე, მაგრამ ახლო მეგობრები არ ხართ. თქვენ თვლით, რომ შეგიძლიათ იყოთ მიუკერძოებელი. შეგიძლიათ თუ არა არბიტრის როლის შესრულება?
 - დიახ, ინფორმაციის გაცხადების გარეშე;
 - დიახ, მაგრამ ინფორმაციის გაცხადების შემთხვევაში. ამასთან არცერთმა მხარემ არ უნდა თქვას უარი;
 - დიახ, მაგრამ ინფორმაციის გამჟღავნებით და ყველა მხარის უარის პირობებში;
 - არა.

შეიცვლებოდა, თუ არა თქვენი პასუხები, თუ მარტო ქართული კანონმდებლობა იქნებოდა გამოყენებული და არა იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის მითითებები?

D. თქვენ ფლობთ თქვენს საკუთარ იურიდიულ ფირმას და ხართ საქართველოს Vake Bank-ის წარმომადგენელი სხვადასხვა სამართლებრივ საკითხებში. თქვენ ასევე ახლახან შექმენით დავების მოგვარების ცენტრი, მას შემდეგ რაც გაიარეთ საარბიტრაჟო ტრენინგი საერთაშორისო ექსპერტებთან ერთად. Vake-მ მოგმართათ და გკითხათ, თუ შეასრულებდით არბიტრის როლს ან მასპინძლობას მაინც ხომ არ გაუნევდა თქვენი ცენტრი სხვადასხვა დავას, რომელიც Vake-ს ჰქონდა მის კლიენტებთან სესხების დაუბრუნებლობასთან დაკავშირებით. მოქმედებს, თუ არა რაიმე ეთიკური წესები აღნიშნულის წინააღმდეგ?

რა მოხდება, თუ თქვენი ფირმის პარტნიორმა დატოვა თქვენი ორგანიზაცია და შექმნა საკუთარი ფირმა და Vake-ს მთელი იურიდიული სამუშაო მასთან გადავიდა, ხოლო საარბიტრაჟო წარმოებები თქვენთან? არსებობს, თუ არა ეთიკის რაიმე წესები აღნიშნულთან დაკავშირებით?

თუ თქვენი იურისტი პარტნიორი და დავების ცენტრის თანამფლობელი სოფო ასევე Vake Bank-ის პარტნიორი აღმოჩნდება მინასთან დაკავშირებულ მცირე გარიგებაში ბათუმში და ის დათანხმდება, რომ არ შეასრულოს არბიტრის როლი Vake-ს რომელიმე დავაში, შეუძლია თუ არა თქვენს ცენტრს მიიღოს Vake-ს საარბიტრაჟო ბიზნესი?

თავი 5 – დასკვნა

„გველსა ხვრელით გამოიყვანს ენა ტკბილად მოუბარი“

როგორც ამ წიგნის სხვადასხვა თავებიდან ჩანს, დავები შეიძლება გადაწყდეს ბევრი სხვადასხვა გზის გამოყენებით. ეს წიგნი ფოკუსირებულია სასამართლო პროცესის სამ ძირითად ალტერნატივაზე, ესენია: მოლაპარაკება, მედიაცია და არბიტრაჟი. თითოეული პროცესი დეტალურად განმარტებულია ცალკეულ თავებში. ეს თავი წარმოგიდგენთ სამივე პროცესის მოკლე შედარებას, რაც მკითხველს საშუალებას მისცემს გადაწყვიტოს, თუ რომელი პროცესია უკეთესი კონკრეტული დავის გადასაწყვეტად. ქვემოთ მოცემული ილუსტრაცია წარმოგიდგენთ დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის სამი ფორმის და ტრადიციული სასამართლო პროცესის ძირითად შედარებას.

მოლაპარაკება



მედიაცია



არბიტრაჟი



სასამართლო პროცესი



ა. დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ფორმების შედარების გავრცელებული კრიტერიუმები

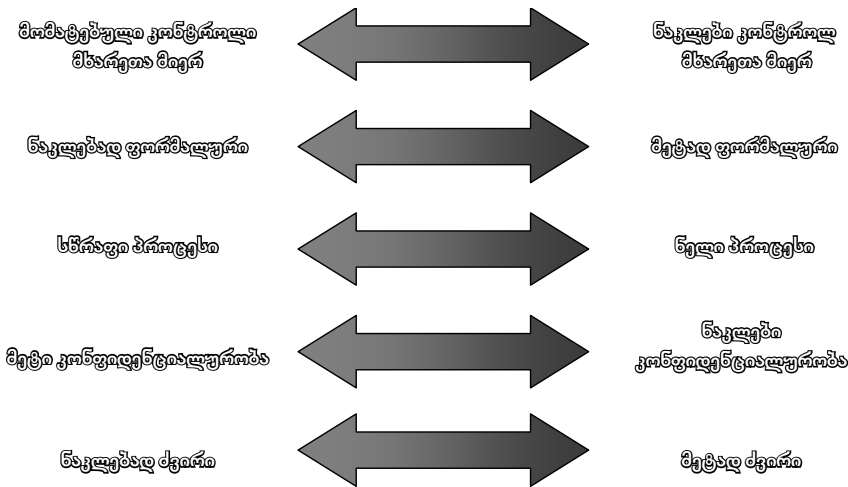
დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის სხვადასხვა ფორმების შედარების ერთი გზაა, იმის გარკვევა, თუ რითი განსხვავდებიან ისინი საკვანძო კრიტერიუმების მიხედვით:

- მხარეთა კონტროლი
- ფორმალურობის დონე
- სისწრაფე
- კონფიდენციალურობა
- ხარჯები

ქვემოთ მოცემულ ცხრილში შედარებულია დავის გადაწყვეტის სხვადასხვა მეთოდები აღნიშნული კრიტერიუმების საფუძველზე:

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის მეთოდების შედარება ძირითადი კრიტერიუმების საფუძველზე

პრობლემის იდენტიფიკაცია / უმოქმედობა	თვითდახმარება	მოლაპარაკება	მედიაცია	არბიტრაჟი	სასამართლო პროცესი
მხარის მიერ მიღებული კერძო გადაწყვეტილება	მხარის მიერ მიღებული კერძო გადაწყვეტილება	ორივე მხარის მიერ მიღებული კერძო გადაწყვეტილება	ორივე მხარის მიერ მიღებული ნახევრად კერძო გადაწყვეტილება	მესამე მხარის მიერ მიღებული ნახევრად კერძო გადაწყვეტილება	მესამე მხარის მიერ მიღებული საჯარო გადაწყვეტილება



როგორც ჩანს დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ყველა ფორმა მხარეებს ანიჭებს პროცესზე უფრო მეტ კონტროლს, ვიდრე ტრადიციული სასამართლო პროცესი. თუმცა, დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ზოგიერთი ფორმები, როგორცაა მაგალითად არბიტრაჟი, მხარეებს ართმევს რეალურ კონტროლს პროცესზე. ზემოთ მოცემული სურათში დავის გადაწყვეტის ფორმები დალაგებულია პროცესზე მხარეთა კონტროლის ინტენსივობის ნიშნით მარცხნიდან მარჯვნივ. ცხრილის მარცხენა მხარეს ნარმოდგენილი პირველი ორი ფორმა, რომელიც გულისხმობს უმოქმედობას და თვითდახმარებას, მხარეს აძლევს უდიდეს კონტროლს დავის გადაწყვეტის პროცესზე და ყველაზე სწრაფი და იაფია.

ბ. დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ფორმების შედარება შედეგის მოქნილობის მიხედვით

ორმხრივად მისაღები გადაწყვეტის მიღების თვალსაზრისით დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ზოგიერთი ფორმა შედარებით უფრო მოქნილია, ვიდრე სხვა ფორმები.

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ფორმების შედარება შედეგის მოქნილობის მიხედვით

მედიაცია	მოლაპარაკება	თვითდახმარება	არბიტრაჟი	სასამართლო პროცესი	პრობლემის იგნორირება/ უმოქმედობა
მესამე მხარე მუშაობს მხარეებთან ორმხრივად მისალევი გადაწყვეტილების გამოძენის მიზნით	მხარეები მუშაობენ ერთმანეთთან ორმხრივად მისალევი გადაწყვეტილების გამოძენის მიზნით	მხარეები მუშაობენ ცალ-ცალკე კონფლიქტების მოგვარებაზე	ერთობლივად შეჩრეული მესამე მხარე წყვეტს დავას შეთანხმებული წესების საფუძველზე	მოსამართლე წყვეტს დავას კანონმდებლობის საფუძველზე	რეალურად არ ხდება გადაწყვეტა

ძალზე მოქნილი



მოუქნელი

მედიაცია შესაძლოა ყველაზე უფრო შემოქმედებითი და მოქნილი პროცესი იყოს გადაწყვეტების გამოძენის თვალსაზრისით. პროცესის ყველა მხარე, მათ შორის ნეიტრალური მხარეც, ეძებს შესაძლო გადაწყვეტის გზებს. ღია დისკუსია ხელს უწყობს მაქსიმალურ შემოქმედებით გადაწყვეტას. მოლაპარაკება ასევე მოქნილი პროცესია, მაგრამ მესამე ნეიტრალური მხარის (მედიატორის) მონაწილეობის გარეშე მხარეებს ხშირად უჭირთ შემოქმედებითი გადაწყვეტის მოძიება. არბიტრაჟი და სასამართლო პროცესი შეზღუდულია შემოქმედებითობის და მოქნილობის თვალსაზრისით, რადგან სასამართლო და არბიტრაჟი ვალდებულია დაიცვას სამართლებრივ პრინციპები და წინასწარ გათვალისწინებული პროცედურები დავის გადაწყვეტის პროცესში.

გ. დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ფორმების შედარება მხარეებს შორის ურთიერთობის შენარჩუნების თვალსაზრისით

დავის გადაწყვეტის ფორმები შეიძლება ასევე ერთმანეთს შევადაროთ იმის მიხედვით, თუ რამდენად უწყობს იგი ხელს მხარეებს შორის ურთიერთობების შენარჩუნებას. ზოგიერთ შემთხვევაში მხარეთათვის უალრესად მნიშვნელოვანია დავის იმგვარად მოგვარება, რომ მათ მომავალშიც შეძლონ ურთიერთობის გაგრძელება. როგორც ქვემოთ მოცემული ცხრილიდან ჩანს, ამ თვალსაზრისით ზოგიერთი მეთოდი უფრო ეფექტურია, ვიდრე სხვა დანარჩენი:

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ფორმების შედარება მხარეებს შორის ურთიერთობის შენარჩუნების თვალსაზრისით

მოლაპარაკება	მედიაცია	პრობლემის ინოვირება/ უმოქმედობა	თვითდახმარება	არბიტრაჟი	სასამართლო პროცესი
მხარეები მუშაობენ ერთმანეთთან ორმხრივად მისაღები გადაწყვეტილების გამოცხადების მიზნით	მესამე პირი ეხმარება მხარეებს ორმხრივად მისაღები გადაწყვეტილების გამონახვაში	რეალურ კონფორმაციას არ აქვს ადგილი	მხარეები მუშაობენ ცალ-ცალკე კონფლიქტების მოგვარებაზე	მხარეები ერთმანეთს ეჯობრებიან შეთანხმებული წესების გამოყენებაში მათ მიერ არჩეული ნეიტრალური პირის წინაშე	მხარეები ერთმანეთს ედავებიან შეჯიბრებით გარემოში

ძლიერი ↔ სუსტი

სავარაუდოდ მოლაპარაკება დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ყველაზე უფრო ეფექტური მეთოდია მხარეებს შორის ურთიერთობის შენარჩუნების თვალსაზრისით. როდესაც ორი მხარე ერთმანეთს

ხვდება უთანხმოების მოსაგვარებლად, მათი ურთიერთობების შენარჩუნების შესაძლებლობა მაღალია. მედიაცია ასევე ძლიერი ინსტრუმენტია ამ კატეგორიაში, მაგრამ გარეშე პირის დასწრება რომელიც მხარეებს ეხმარება მათი დავის გადანყვეტაში ამ ფორმას ნაკლებად ეფექტურს ხდის ურთიერთობების შენარჩუნების თვალსაზრისით. მიუხედავად ამისა, მედიაცია მაინც შესანიშნავი გზაა მხარეთა ურთიერთობის შესანარჩუნებლად. გარემოებებიდან და დავის თავისებურებებიდან გამომდინარე, მედიაცია შესაძლოა ზოგჯერ გაცილებით წარმატებული იყოს, ვიდრე მოლაპარაკება.

უმოქმედობას შუა პოზიცია უკავია ამ ცხრილში რადგან მართალია მას შეუძლია ურთიერთობების შენარჩუნება ხანმოკლე პერიოდით, მაგრამ შესაძლოა გავლენა იქონიოს გრძელვადიან ურთიერთობებზე. მაგალითად ცოლის გადანყვეტილებამ, არაფერი თქვას ქმრის მიერ აზარტული თამაშებით გატაცებაზე, შეიძლება ურთიერთობა მოკლე ხნით შეინარჩუნოს, მაგრამ გრძელვადიან პერსპექტივაში ის შეიძლება მზარდ უკმაყოფილებაში გადაიზარდოს და საბოლოოდ ცოლმა შესაძლოა, თავისი იმედგაცრუება დესტრუქციული ფორმით გამოხატოს.

თვითდახმარება სუსტია ურთიერთობების შენარჩუნებაში, რადგან ის მიიჩნევა ცალმხრივ ქმედებად, რომელიც ხორციელდება მეორე მხარესთან კონსულტაციის გარეშე. თვითდახმარების ფორმიდან გამომდინარე (მაგ. ფიზიკური ძალადობა) ის პოტენციურად ყველაზე პრობლემურია ურთიერთობების შენარჩუნების კუთხით. არბიტრაჟი და სასამართლო პროცესი შეჯიბრებითობის პრინციპს ეფუძნება, რაც ჯამში იმას ნიშნავს, რომ მათ შედეგად მხარეები იყოფიან გამარჯვებულ და დამარცხებულ მხარეებად, რაც ართულებს ურთიერთობების შენარჩუნებას მათ შორის. თუმცა, რადგან არბიტრაჟი შედარებით უფრო არაოფიციალური და მოქნილი პროცესის წარმოების შესაძლებლობას იძლევა, ვიდრე სასამართლო, ამ უკნასკნელისგან განსხვავებით, არბიტრაჟს შესაძლოა მეტი შემარბილებელი ეფექტიც კი ჰქონდეს მხარეთა ურთიერთობის შენარჩუნების თვალსაზრისით.

დ. დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ფორმების შედარება პრინციპთან დაკავშირებით

ზოგიერთი დავა ფულს არ ეხება და წარმოიშობა პრინციპთან დაკავშირებით. ის შეიძლება დაკავშირებული იყოს ადამიანის უფლებებთან ან ცილისწამებასთან. მაგალითად მხარემ შესაძლოა მიიჩნიოს, რომ გაზეთმა მას არასათანადოდ დასდო ბრალი სამართალდარღვევაში.

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის მეთოდების შედარება – „პრინციპის გამო დავები“

სასამართლო პროცესი	არბიტრაჟი	მედიაცია	მოლაპარაკება	თვითდახმარება	პრობლემის იგნორირება /უმოქმედობა
მესამე პირი იღებს გადაწყვეტილებას საჯაროდ ვინ არის მართალი /მტყუანი	მესამე პირი იღებს კერძო გადაწყვეტილებას ვინ არის მართალი / მტყუანი	მესამე პირი ეხმარება მხარეებს მორიგების მიღწევაში და პრეტენზიის ჩამოყალიბებაში	პრეტენზიის განცხადება და მორიგება	საკუთარი ქმედება, პრეტენზიის განცხადების და შესაბამისად იმის გადაწყვეტის გარეშე, თუ ვინ არის მართალი / მტყუანი	პრეტენზიის წარდგენის გარეშე და შესაბამისად იმის გადაწყვეტის გარეშე, თუ ვინ არის მართალი / მტყუანი

ძლიერი  სუსტი

პრინციპთან დაკავშირებული დავისას, მაგალითად როგორცაა, თუ ვინ არის მართალი და ვინ მტყუანი, გარკვეულ საკითხთან დაკავშირებით, სასამართლო პროცესი საუკეთესო არჩევანია, რადგან ის უზრუნველყოფს საჯარო გადანყვეტილებას. არბიტრაჟი იღებს კერძო გადანყვეტილებას, რომელიც შესაძლოა საკმარისი იყოს ზოგიერთი დავისთვის. მედიაცია და მოლაპარაკება არ წყვეტენ პრინციპებთან დაკავშირებულ საკითხებს, მაგრამ მხარეებს შეუძლიათ, მიუხედავად ამისა ურთიერთგაგების და შეთანხმების მიღწევა. თვითდახმარება და უმოქმედობა ჩვეულებრივ არ წყვეტენ პრინციპებთან დაკავშირებულ საკითხებს.

ე. დავის ალტერნატიული გადანყვეტის ფორმების შედარება ძალთა არათანაბარი განაწილების შემთხვევაში

ზოგიერთი დავა დაკავშირებულია ძალთა არათანაბარ განაწილებასთან. ერთი მხარე გაცილებით ძლიერია, ვიდრე მეორე მხარე. სიძლიერე შეიძლება გამონვეული იყოს მხარეთა სიდიდით და სიმდიდრით. ან, ის შეიძლება განპირობებული იყოს სხვა გარემოებებით. მაგალითად, წარმოიდგინეთ დიდი კომპანია და ფიზიკური პირი. აქ შესაძლოა ძალთა არათანაბარ განაწილებას ჰქონდეს ადგილი კომპანიის სასარგებლოდ მისი სიმდიდრის და ადვოკატების დიდი გუნდის გამო. ასეთ შემთხვევაში კერძო პირი შესაძლოა საჭიროებდეს დაცვას მძლავრი კომპანიისგან. მეორე მხრივ, ძალთა დისბალანსი შეიძლება საპირისპირო მხარესაც იყოს. კომპანიას შესაძლოა ძალიან სჭირდებოდეს ეს პირი, რადგან მას აქვს დიდი ცოდნა კომპანიის კომპიუტერული სისტემის შესახებ. მის ხელფასთან დაკავშირებულ დავაში კერძო პირს გაცილებით დიდი ძალა აქვს, ვიდრე კომპანიას. ასეთ შემთხვევაში კერძო პირი არ საჭიროებს დაცვას.

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის მეთოდების შედარება – ძალთა არათანაბარი განაწილება

სასამართლო პროცესი	არბიტრაჟი	მედიაცია	მოლაპარაკება	თვითდამხმარება	პრობლემის იგნორირება/ უმოქმედობა
მესამე პირი საჯაროდ აცხადებს გამარჯვებულს	მესამე პირი ინარჩუნებს პროცედურულ და შედეგობრივ სამართლიანობას	მესამე პირი უზრუნველყოფს ძლიერი მხარის მიერ სუსტის დაშინების პრევენციას	ძლიერ მხარეს შეუძლია აიძულოს სუსტი მხარე კაპიტულაციისკენ	ძლიერი მხარე იმარჯვებს	ძლიერი მხარე იმარჯვებს



როგორც ცხრილშია ნაჩვენები, სასამართლო პროცესი უზრუნველყოფს ყველაზე ძლიერ დაცვას სუსტი მხარისთვის დავაში. მოსამართლე უზრუნველყოფს რომ ორივე მხარე თამაშობდეს ერთი და იგივე წესებით და გადაწყვეტს დავას კანონის საფუძველზე, მხარეთა ძალების მიუხედავად. მოლაპარაკება პირიქით მხოლოდ ორ მხარეს შორის იმართება. ამგვარად, ვინც უფრო ძლიერია, მას შეუძლია უპირატესობის მოპოვება და მეორე მხარის იძულება მორიგებაზე ძლიერი მხარის სასარგებლოდ. მაგალითად, ზემოთ აღწერილ მაგალითში თანამშრომელს, რომელსაც აქვს სპეციალიზებული კომპიუტერული ცოდნა, შეუძლია კომპანია აიძულოს, მოუმატოს მას ხელფასი.

მაგალითი – მეფის მაგიდა

ეს მაგალითი შედგენილია მედიაციის და არბიტრაჟის შედეგებსა და პროცესებს შორის განსხვავების დემონსტრირებისთვის.

ინსტრუქციები:

თქვენ უნდა შეასრულოთ ზაზას, ლევანის ან არბიტრის/მედიატორის როლი. სამკაცოან ჯგუფებად დაყოფის შემდეგ, თქვენ გექნებათ ოცი წუთი მაგალითის საარბიტრაჟო განხილვისთვის. (გახსოვდეთ, საარბიტრაჟო განხილვის დროს თითოეული მხარე წარადგენს საკუთარ საუკეთესო არგუმენტებს მისი პოზიციის სისწორეში არბიტრის დასარწმუნებლად. არბიტრმა შესაძლოა დასვას კითხვები, მაგრამ არ ახდენს მორიგების სტიმულირებას). ამ ეტაპზე ნუ გამოუცხადებთ თქვენს გადაწყვეტილებას მხარეებს.

შემდეგ არბიტრი გადადის მეორე ჯგუფთან, სადაც მას აქვს ოცი წუთი საქმის მედიაციის გზით გადასაწყვეტად. (გახსოვდეთ მედიაციაში ნეიტრალური მხარის როლი მდგომარეობს დისკუსიის ხელშეწყობაში მხარებს შორის, რაც მათ დაეხმარება ორმხრივად მისაღები გადაწყვეტილების მიღწევაში).

ფაქტები:

ზაზა და ლევანი ძველი მეგობრები არიან. ისინი ერთად ამუშავებდნენ იურიდიულ ფირმას თბილისში დაახლოებით 15 წლის განმავლობაში. მართვასთან დაკავშირებულ აზრთა სხვადასხვაობის გამო მათ გადაწყვიტეს საკუთარი პარტნიორობის დასრულება. მათ მოლაპარაკების გზით გაიყვეს აქტივები, გარდა „მეფის მაგიდისა“. ზაზამ და ლევანმა უპრობლემოდ გაიყვეს კლიენტები, ბიბლიოთეკა, კომპიუტერული ტექნიკა, ოფისის იჯარა და პერსონალი. მაგრამ არცერთს არ სურს, უარი თქვას „მეფის მაგიდაზე“.

„მეფის მაგიდა“ უნიკალური ანტიკვარული მაგიდაა, რომელიც ქართველი მეფის სასახლეში იდგა მეთვრამეტე საუკუნის დასაწყისში. როდესაც ზაზამ და ლევანმა საერთო საქმე წამოიწიეს,

ზაზას ცოლი, რომელიც ანტიკვარული მალაზიების და აუქციონების ხშირი სტუმარი იყო, დიდი ხნის განმავლობაში ეძებდა შესაფერის მაგიდას ადვოკატების მთავარი საკონფერენციო დარბაზისთვის. მან რამდენიმე ძველი მაგიდა, სკამი და სანათი შეიძინა, რომელთა გაყოფაც ზაზას და ლევანს არ გასჭირვებიათ – მაგრამ ძალზე გაუჭირდა მაგიდის გამოძებნა მთავარი საკონფერენციო დარბაზისთვის.

„მეფის მაგიდა“ აღმოჩენილ იქნა ძველ პატარა მალაზიაში, თბილისის ახლოს, 90-იანი წლების დასაწყისში. სხვა მყიდველები მას არ აქცევდნენ ყურადღებას, რადგან მაგიდა უშნო საღებავის რამდენიმე ფენით იყო დაფარული, ჰქონდა ბზარები და დაზიანებები; თან მაგიდის ერთი მხარე მეორეზე დაბალი იყო. მიუხედავად ამისა, ზაზას ცოლმა მაშინვე იცნო მეფის მაგიდა დაგააგებინა ამის შესახებ ზაზას და ლევანს. როცა ზაზამ და ლევანმა ნახეს მაგიდა, ისინიც მაშინვე მიხვდნენ, რომ მათ წინაშე შესანიშნავი ნივთი იყო.

რესტავრატორმა გურამმა ფრთხილად მოაშორა მაგიდას ძველი საღებავი, ამოავსო მაგიდის ბზარები, გაასწორა ზედაპირი, მაგიდის ერთი ფეხი აამალლა მაღალი ხარისხის ხით, გადაღება მაგიდა და დაუბრუნა მას თავდაპირველი სილამაზე.

ზაზა და ლევანი ამაყად სარგებლობდნენ ამ მაგიდით და უფრთხილდებოდნენ გასული 15 წლის განმავლობაში. მათი კლიენტები, სხვა ადვოკატები და სტუმრები ყოველთვის აღნიშნავდნენ მაგიდის სილამაზეს და იშვიათობას. ზაზა და ლევანი თვლიან, რომ მაგიდა შეუფასებელია. შედეგად არცერთს არ სურს მასთან განშორება და მეორისთვის მიყიდვა.

- რა შედეგით დასრულდა არბიტრაჟი?
- რა შედეგით დასრულდა მედიაცია?
- რით განსხვავდებოდა პროცესები ერთმანეთისგან?
- რას ფიქრობთ თქვენი პარტნიორის შესახებ თითოეული რაუნდის შემდეგ?

ვ. საუკეთესო პროცესის არჩევა

არ არსებობს დავის გადაწყვეტის ერთადერთი მეთოდი, რომელიც უპირატესი იქნებოდა ყველა სხვა დანარჩენთან შედარებით. საუკეთესო მიდგომა, რომელიც მხარემ ან ადვოკატმა შეიძლება აირჩიოს დავის გადაწყვეტის სხვადასხვა მიდგომებს შორის, არის სხვადასხვა კრიტერიუმების გათვალისწინება, რომლებიც ზევით იყო განხილული და იმის განსაზღვრა, თუ რომელია მხარის ინტერესებში. ქვემოთ მოცემულია გასათვალისწინებელი კრიტერიუმების ჩამონათვალი:

- **მხარის კონტროლი**

სურს, თუ არა მხარეს მოქნილობა საკუთარი წესების შესამუშავებლად? ან სტანდარტული წესები ხომ არ არის უკეთესი?

- **ოფიციალურობა**

უფრო კომფორტულად ხომ არ იგრძნობს თავს სასამართლო ფორმალიზმის პირობებში, რომლებსაც მისი კომპანია კარგად იცნობს?

- **სისწრაფე**

არსებობს, თუ არა გადაუდებელი საჭიროება საკითხის გადასაჭრელად? ან უმჯობესი ხომ არ იქნება, რომ მეორე მხარე ხანგრძლივ პროცესში შევიტყუოთ?

- **კონფიდენციალურობა**

მოიცავს, თუ არა დავა სენსიტიურ ინფორმაციას მხარის შესახებ, რაც უხერხულობას გამოიწვევს გამოქვეყნების შემთხვევაში?

- **ხარჯი**

არის თუ არა მხარე დიდი მულტინაციონალური კომპანია, თუ ღარიბი ფიზიკური პირი? დავა დიდ თანხას უკავშირდება, (მაგალითად ერთ მილიონ აშშ დოლარზე თუ მაგალითად გაფუჭებულ მობილურ ტელეფონს)?

- **შედეგის მოქნილობა**

არის თუ არა იმ ზიანის ანაზღაურების ოდენობა მხარისათვის საკამრისი, რომელსაც მას კანონის საფუძველზე სასამართლო მიანიჭებს, თუ უფრო მეტის მოთხოვნა სურს მხარეს?

- **ურთიერთობა მხარეებს შორის**

რამდენად მნიშვნელოვანია მხარეებს შორის ურთიერთობის შენარჩუნება?

- **დავა პრინციპთან დაკავშირებით**

არის თუ არა ეს დავა პრინციპთან დაკავშირებული, მაგალითად, მხარეს სურს უბრალოდ იმის დადგენა, თუ ვინ არის მართალი და ვინ მტყუანი?

- **ძალთა ბალანსი**

არის თუ არა უთანასწორობა ძალებს შორის, ისეთი რომ მხარეს შესაძლოა მესამე, ნეიტრალური პირის, დაცვა სჭირდებოდეს?

- **საჯარო ინტერესი²⁸²**

არის თუ არა ეს საჯარო ინტერესთან დაკავშირებული შემთხვევა? მაგალითი შეიძლება იყოს სარჩელი ხის დამამუშავებელი კონცესიის მინიჭების პრევენცია დაცულ ტყეში.

- **მოქმედების ხანგრძლივობა²⁸³**

მოქმედების ხანგრძლივობა ეხება იმას, აინტერესებს თუ არა მხარეს რომ გადანყვეტილება „მყარი“ იყოს, ანუ დარჩეს ძალაში. მაგალითად, კერძო მოლაპარაკებით მიღწეული მორიგების შეთანხმებამ შესაძლოა პრობლემური საკითხები გადაჭრას დღეს, მაგრამ ხვალ ერთ-ერთმა მხარემ შესაძლოა დაარღვიოს შეთანხმება. მხარეს შესაძლოა სჭირდებოდეს სავალდებულო გადანყვეტილება, რომელიც იქნება აღსრულებადი.

მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ დავის გადანყვეტის ერთი მხარისთვის საუკეთესო მეთოდი შესაძლოა მეორე მხარისთვის არ იყოს მისაღები. მაგალითად, დავაში სადაც ადგილი აქვს ძალების მნიშვნელოვან დისბალანსს, ძლიერ მხარეს შესაძლოა ერჩივნოს,

²⁸² ეს კრიტერიუმი არ იყო მოცემული ზევით, რადგან ის არ შეესაბამება ცხრილის ფორმატს.
²⁸³ ეს კრიტერიუმი არ იყო მოცემული ზევით, რადგან ის არ შეესაბამება ცხრილის ფორმატს.

კერძო მოლაპარაკება, რათა გამოიყენოს საკუთარი ძალაუფლება. სუსტი მხარე კი შესაძლოა ამჯობინებდეს სასამართლო პროცესს, რათა მოსამართლემ შეძლოს მისი დაცვა. თუმცა, ბევრ სხვა შემთხვევაში დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის მეთოდი მისაღებია ორივე მხარისთვის.

შესასწავლი საკითხები

ქვემოთ მოცემულია დავების ჩამონათვალი. თითოეული დავისთვის განსაზღვრეთ დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ექვსი მეთოდიდან რომელია ყველაზე შესაბამისი თითოეული მხარისთვის. ზოგიერთ დავაში ორივე მხარემ შესაძლოა მოისურვოს ერთი და იგივე მეთოდის გამოყენება, ხოლო სხვა დავებში ისინი ამჯობინებენ განსხვავებული მეთოდების გამოყენებას. შესაძლოა არსებობდეს ერთზე მეტი სწორი პასუხი. მაგალითად, მოლაპარაკება და მედიაცია შესაძლოა ერთნაირად მისაღები იყოს კონკრეტული მხარისთვის.

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ექვსი მეთოდი: 1) თვითდახმარება, 2) უმოქმედობა, 3) მოლაპარაკება, 4) მედიაცია, 5) არბიტრაჟი და 6) სასამართლო პროცესი

1. ლამა ფიქრობს რომ მამამისი ზედმეტად მკაცრია მის მიმართ. მამა არ ეთანხმება.

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის საუკეთესო მეთოდი ლამასთვის: _____

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის საუკეთესო მეთოდი ლამას მამისათვის: _____

2. თურქულ კომპანია Giresun Electric Company-ს ანანურის ელექტროკომპანიის ვალი აქვს \$500,000-ის ოდენობით. ანანური დელავს თანხის ამოღებასთან დაკავშირებით, რადგან Giresun-ს არ გააჩნია აქტივები საქართველოში.

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის საუკეთესო მეთოდი ანანურისთვის: _____

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის საუკეთესო მეთოდი Giresun-ისთვის: _____

3. ქეთის არ მოსწონს ის ფაქტი, რომ მისი უფროსი უარს ამბობს მისთვის ორდღიანი დასვენების მიცემაზე საახალწლოდ 1 -2 იანვარს. ამის ნაცვლად ის მხოლოდ ერთ დასვენების დღეს აძლევს მას.

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის საუკეთესო მეთოდი ქეთისთვის: _____

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის საუკეთესო მეთოდი ქეთის უფროსისათვის:

4. ნოდარი თბილისის ცნობილი რაგბის გუნდის მწვრთნელია. გივი საუკეთესო მოთამაშეა საქართველოში. მაგრამ ნოდარს და გივის არ აქვთ კარგი ურთიერთობა და ერთი მათგანი უარს ამბობს მონაწილეობაზე თუ მეორეა წარმოდგენილი მის გუნდში.

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის საუკეთესო მეთოდი ნოდარისთვის:

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის საუკეთესო მეთოდი გივისთვის:

5. The Happy Hunting Food კომპანიამ დაიქირავა Big Meal Restaurant-ი რესტორნის ფრინველის ხორციტ მოსამარაგებლად. The Happy Hunting -ის მიერ საქონლის მეორედ მიწოდების შემდეგ Big Meal -მა აცნობა Happy Hunting -ს რომ ვერ გადაიხდიდა მეორე პარტიის ფულს ფინანსური პრობლემების გამო.

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის საუკეთესო მეთოდი Happy Hunting -ისთვის: _____

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის საუკეთესო მეთოდი Big Meal-ისთვის: _____

6. The Megabucks Development Company-მ გადაწყვიტა დიდი სასტუმროს აშენება მიწაზე, სადაც ღარიბი მოსახლეობა ცხოვრობდა. ღარიბებს ოფიციალურად არ ეკუთვნოდათ ეს მიწა, მაგრამ აცხადებენ მასზე უფლებას, რადგან უკვე ხუთ წელზე მეტია რაც იქ ცხოვრობენ. Megabuck -მა ოფიციალურად შეიძინა მიწა, მაგრამ ახლა უნდა გადაწყვიტოს როგორ მოექცეს ღარიბ მოსახლეობას, რომლებიც უარს ამბობს წასვლაზე და უფლებას აცხადებს ამ მიწაზე.

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის საუკეთესო მეთოდი Megabucks-ისთვის: _____

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის საუკეთესო მეთოდი ლარიბებისთვის: _____

7. ისნის საკანალიზაციო კომპანიამ პრეტენზია მიიღო თბილისის ზოგიერთი მაცხოვრებლისგან, რომ კანალიზაცია აბინძურებდა მდინარის წყალს, რომელსაც მაცხოვრებლები სასმელად, სარეცხად, სათევზაოდ და გასაჯანსაღებლად იყენებდნენ.

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის საუკეთესო მეთოდი ისნისთვის: _____

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის საუკეთესო მეთოდი ადგილობრივი მაცხოვრებლებისათვის: _____

8. პოლიციელმა თავში ჯოხი ჩაარტყა ეთუნას, როდესაც ის შეეპასუხა ამ პოლიციელს სამგზავრო ბილეთთან დაკავშირებით. პოლიციელი ამბობს, რომ ეს შემთხვევით მოხდა. ეთუნამ დაზიანება მიიღო და 500 ლარი დახარჯა საავადმყოფოში მკურნალობაზე.

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის საუკეთესო მეთოდი ეთუნასთვის: _____

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის საუკეთესო მეთოდი პოლიციელისთვის: _____

9. თამარი ძალზე ბრაზობს ალეკოზე. ალეკომ ითხოვა მისი მანქანა და მოჰყვა ავარიაში, რამაც მანქანას 1,000 ლარის ზიანი მიაყენა.

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის საუკეთესო მეთოდი თამარისთვის: _____

დავის ალტერნატიული გადანყვეტის საუკეთესო მეთოდი
ალეკოსტვის: _____

10. კინოვარსკვლავი თათა თვლის, რომ ჟურნალმა „იმედის ჭორები“
გამოაქვეყნა მცდარი და შეცდომაში შემყვანი ინფორმაცია მისი
პირადი ცხოვრების შესახებ.

დავის ალტერნატიული გადანყვეტის საუკეთესო მეთოდი
თათასტვის: _____

დავის ალტერნატიული გადანყვეტის საუკეთესო მეთოდი
იმედისტვის: _____

ზ. დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ახალი მეთოდები

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის სამ ტრადიციულ მეთოდთან ერთად არსებობს დავების გადაწყვეტის მთელი რიგი ახალი მეთოდებისა, რომლებიც სხვადასხვა ქვეყანაში შემუშავდა. ქვემოთ წარმოდგენილია ზოგიერთი ამ მეთოდთაგანი:

- **მინიპროცესი**

მინიპროცესზე მხარეები აწყობენ მოკლე პროცესს ნეიტრალური პირის წინაშე, წარუდგენენ მას ძირითად მტკიცებულებას და მონშეებს და ასევე მოკლე შესავალ და დასკვნით გამოსვლებს. ნეიტრალური მხარე იძლევა საკონსულტაციო დასკვნას მტკიცებულებასთან დაკავშირებით. ეს დასკვნა ეხმარება მხარეებს, ივარაუდონ თუ როგორ გადაწყვეტილებას მიიღებს სასამართლო იმ შემთხვევაში, თუ მხარეთა შორის მოლაპარაკება წარუმატებლად დასრულდება და მათ მოუწევთ სასამართლო პროცესში მონაწილეობა. მხარეები ამ ინფორმაციას იყენებენ დისკუსიების დროს მოლაპარაკების პროცესში. ეს საკმაოდ ძვირადღირებული პროცესია, რომელიც ჩვეულებრივ დიდი, კომპლექსური დავების დროს გამოიყენება.

მის გარკვეულ სახესხვაობას ეწოდება შემაჯამებელი პროცესი მსაჯულთა მონაწილეობით, რომელიც მინიპროცესის მსგავსია, მაგრამ აქ გამოიყენება ნაფიც მსაჯულთა ჟიური მოსამართლის ნაცვლად არასავალდებულო გადაწყვეტილების მისაღებად. ეს ფორმა გამოიყენება დიდი დავებისთვის, რომელიც განსახილველი იქნება ნაფიც მსაჯულთა მიერ მხარეებს შორის მორიგების მიუღწევლობის შემთხვევაში.

- **ადრეული ნეიტრალური შეფასება (ENE)**

ადრეული ნეიტრალური შეფასება (ENE) მინიპროცესის მსგავსია, მაგრამ გაცილებით მოკლეა და ჩვეულებრივ სასამართლოსთან დაკავშირებული დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის პროგრამის ნაწილია. თითოეული მხარე აკეთებს პრეზენტაციას ნეიტრალური მხარის წინაშე, რომელიც შემდეგ იძლევა მოკლე, არასავალდებულო პროგნოზს საქმის სავარაუდო შედეგის შესახებ სასამართლო პროცესის გამართვის შემთხვევაში. ეს მხარეებს ეხმარება მოლაპარაკებაში. ის შეიძლება განხორციელდეს სასამართლო პროცესის ადრეულ ან გვიან ეტაპზე.

- **თათბირი მორიგებასთან დაკავშირებით**

ეს მეთოდი თავდაპირველად გამოყენებულ იქნა ამერიკის შეერთებულ შტატებში და მოგვიანებით ფართო აღიარება მოიპოვა სხვა ქვეყნებშიც. მორიგებასთან დაკავშირებული თათბირის დროს მოსამართლე ან სასამართლოს სისტემასთან დაკავშირებული მაგისტრატი ახორციელებს არაოფიციალურ, დამხმარე სახის მედიაციას, სადაც ის ცდილობს განსაზღვროს შესაძლებელია, თუ არამორიგება. ეს ყოველთვის სასამართლოსთან დაკავშირებული პროცედურაა და ჩვეულებრივ პროცესამდე ხანმოკლე პერიოდით ადრე ტარდება. საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსი ითვალისწინებს აღნიშნულის მსგავსს 217-218-ე მუხლებით.²⁸⁴ საქართველოში, როგორც ჩანს, იგივე მოსამართლე, რომელიც თავმჯდომარეობს საქმის განხილვას სასამართლოში შეიძლება მონაწილეობდეს მედიაციაშიც. აშშ-ში ზოგჯერ ეს ასეა მაგრამ ხშირად მოსამართლე ან მაგისტრატი, რომელიც მედიატორის როლს ასრულებს, არის განსხვავებული იმ მოსამართლის ან მაგისტრატისგან, რომელიც მოსამართლის ფუნქციას ასრულებს სასამართლოს პროცესზე.

- **მედ-არბი**

ეს მედიაცია -არბიტრაჟის შემოკლებული დასახელებაა. კონცეფცია, როგორც მოკლედ აღინიშნა არბიტრაჟისადმი მიძღვნილ თავში მხარეებს აძლევს თავდაპირველად მედიაციის ცდის საშუალებას. თუ მედიაცია წარუმატებელი აღმოჩნდება, მაშინ მხარეები მიმართავენ არბიტრაჟს, სადაც არბიტრი იღებს სავალდებულო გადაწყვეტილებას. არსებობს გარკვეული უთანხმოება იმასთან დაკავშირებით, შეუძლია თუ არა ერთსა და იმავე პირს იყოს მედიატორი და არბიტრი ერთ დავაზე. ერთი და იმავე პირის უპირატესობაა ის, რომ მას შეუძლია არბიტრაჟი წარმართოს მოკლე დროში, რამდენადაც მისთვის უკვე ცნობილია საქმე. თუმცა, ეჭვებმა კონფლიქტების და კონფიდენციალური ინფორმაციის გამჟღავნების შესახებ ბევრი პრაქტიკოსი მიიყვანა იმ დასკვნამდე, რომ უმჯობესია სხვა პირი ასრულებდეს არბიტრის ფუნქციას.

- **ფაქტების ნეიტრალური მაძიებელი**

ამ პროცედურაში ნეიტრალური მხარე შეისწავლის დავას,

284 საქართველოს რესპუბლიკის სამოქალაქო საპროცესო კოდექსი, იხ. ზემოთ 2, მუხ. 217- 218 (“სასამართლომ ყოველნაირად უნდა შეუწყოს ხელი და უნდა მიიღოს კანონით გათვალისწინებული ყველა ზომა, რათა მხარეებმა საქმე მორიგებით დაამთავრონ...”).

ის ჩვეულებრივ ითვალისწინებს მხარის მიერ წარდგენილ დოკუმენტებს და მის მიერ დამოუკიდებლად მოპოვებულ მტკიცებულებებს. ნეიტრალური პირი ამზადებს ანგარიშს (ზოგჯერ რეკომენდაციებთან ერთად), რომელსაც მხარეები ითვალისწინებენ მორიგების მიზნით გამართულ მოლაპარაკებებში. ეს მეთოდი ყველაზე გამართლებულია, როდესაც საქმეში არსებობს მნიშვნელოვანი დავა ფაქტებთან დაკავშირებით.

- **ბეისბოლის არბიტრაჟი**

ბეისბოლის არბიტრაჟში მხარეები წარადგენენ მტკიცებულებას სტანდარტული არბიტრაჟის მსგავსი ფორმით, მაგრამ ბოლოს თითოეული მხარე წარადგენს ფულად შეთავაზებას არბიტრის წინაშე. არბიტრმა უნდა აირჩიოს ერთ-ერთი შეთავაზებული თანხა მოდიფიკაციის გარეშე. პროცესი მხარეებს აიძულებს წარადგინონ დასაბუთებული წინადადებები და ზღუდავს არბიტრის დისკრეციას. მეთოდის დასახელება მომდინარეობს ამერიკული სპორტის სახეობიდან („ბეისბოლი“), რომელშიც პირველად იქნა გამოყენებული ეს პროცედურა. ეს მეთოდი საუკეთესოდ გამოიყენება ისეთ შემთხვევაში, როცა საქმე გვაქვს ერთ კონკრეტულ პრობლემასთან, როგორცაა მაგალითად ხელფასის დონე ან ზარალის თანხა.

- **ომბუდსმენი**

ომბუდსმენი ჩვეულებრივ წარმოდგენილია დიდ დაწესებულებაში. ის ჩვეულებრივ ასრულებს ნეიტრალური პირის როლს, რომელიც იკვლევს და ისმენს პრეტენზიებს და ცდილობს გადაწყვეტილების მიღების ხელშეწყობას მედიატორის მსგავსად. ომბუდსმენს ჩვეულებრივ ნიშნავს დაწესებულება და ომბუდსმენი ცდილობს კონფლიქტების გამწვავების ან გაფართოების პრევენციას. მას ჩვეულებრივ არ გააჩნია დავების გადაწყვეტის უფლებამოსილება, მაგრამ შეუძლია ანგარიშის ან დასკვნის გამოქვეყნება, რომლის შესრულებაც დამოკიდებულია მოცემულ დაწესებულების სურვილზე.

- **კოლაბორაციული კანონი**

კოლაბორაციული კანონი საოჯახო სამართლის დავების ალტერნატიული გადაწყვეტის მეთოდია. ის შემუშავდა ამერიკის შეერთებულ შტატებში და უკანასკნელ პერიოდში პოპულარობა

მოიპოვა სხვა ქვეყნებშიც. კოლაბორაციული კანონის თანახმად, მხარეთა ადვოკატები თანხმდებიან რომ ისინი უარს იტყვიან მხარეების წარმომადგენლობაზე ამ დავაში, თუ ვერ შეძლებენ მორიგების მიღწევას სასამართლო პროცესამდე. ეს ოთხმხრივი შეთანხმება ხელს უწყობს მორიგებას, რადგან მხარეებს უწევთ ახალ ადვოკატებთან მუშაობა, თუ არსებული ადვოკატების შემთხვევაში ვერ მოხდება მორიგების მიღწევა. ამჟამად კოლაბორაციული კანონი ძირითადად შემოიფარგლება განქორწინების საქმეებით.²⁸⁵

- **სასამართლოსთან დაკავშირებული არასავალდებულო არბიტრაჟი და არასავალდებულო მედიაცია**

ბევრ ქვეყანაში სასამართლოსთან დაკავშირებული პროგრამები მხარეებს საშუალებას აძლევს მონაწილეობა მიიღონ მოკლე, არასავალდებულო არბიტრაჟში ან მედიაციაში. ამის მიზანია მორიგების ხელშეწყობა და დაგროვებული საქმეების რაოდენობის შემცირება. მედიაციის მეთოდი შეიძლება მკაფიო იყოს, მაგრამ არბიტრაჟი საჭიროებს განმარტებას.

არასავალდებულო საარბიტრაჟო პროგრამების შემთხვევაში არბიტრი ჩვეულებრივ იღებს გადაწყვეტილებას, რომელიც ადრეული ნეიტრალური შეფასების (ENE) მსგავსად ეხმარება მხარეებს მოლაპარაკების პროცესში. მაგრამ გადაწყვეტილება სავალდებულოა, თუ მხარე უარს არ იტყვის მასზე მოკლე პერიოდის განმავლობაში. სასამართლოსთან დაკავშირებული ბევრი პროგრამა ქმნის მორიგების სტიმულს სადაც მხარემ, რომელიც უარს ამბობს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებაზე, უკეთეს შედეგს უნდა მიაღწიოს მომავალში გამართულ სასამართლო პროცესზე, წინააღმდეგ შემთხვევაში მას დაეკისრება ფულადი ჯარიმა.

- **დავების „ონლაინ“ გადაწყვეტა**

90-იანი წლების ბოლოს ელექტრონული კომერციის განვითარებასთან ერთად აშშ-ში და სხვა ქვეყნებში დიდი პოპულარობა მოიპოვა დავების „ონლაინ“ გადაწყვეტის (ODR)

²⁸⁵ კოლაბორაციული კანონი ძალზე ინტენსიურად გამოიყენება საოჯახოს სამართლის პრაქტიკოსების მიერ ამერიკის შეერთებულ შტატებში, რადგან ის მეტად წარმატებულია საქმეების მორიგებით დასრულებაში. *ib. Collaborative Counselors*, ABA JOURNAL, 52 (June 2006). თუმცა, ერთი შტატის ეთიკის კომისიამ მაინც გამოავლინა მის მიერ პროფესიული პასუხისმგებლობის წესის დარღვევა. *A Warning to Collaborators*, ABA JOURNAL, 22 (May 2007). სტატიაში აღნიშნულია, რომ აშშ-ს ხუთ სხვა იურისდიქციაში დადგინდა რომ კოლაბორაციული კანონი არ არღვევს ეთიკის წესებს.. *იქვე*

მომსახურებამ. დავების „ონლაინ“ გადანყვეტის მომსახურება შეიძლება იყოს დავის სრულად „ონლაინ“ განხილვის პროცესი, რომელსაც მომხმარებელს სთავაზობენ ისეთი კომპანიები, როგორებიცაა Cybersettle და SquareTrade, სადაც მხარეები მთელ ინფორმაციას და შეთავაზებებს ცვლიან ელექტრონულად ინტერნეტის მეშვეობით. მხარეებმა ასევე შეიძლება მიმართონ ელექტრონული კომერციით დაკავებული ორგანიზაციის დავების გადანყვეტის სერვისს დიდი ან მცირეთანხიანი დავებისთვის. მაგალითად შეიძლება მოვიყვანო Ebay-ს დავების „ონლაინ“ გადანყვეტის სისტემა, რომელიც წყვეტს 60 მილიონ საქმეს ყოველწლიურად!²⁸⁶ ან დავების „ონლაინ“ გადანყვეტის მომსახურება შეიძლება გამოყენებულ იქნეს უფრო შერეულ პროცესებში, რომელთა შეთავაზებაც წარმოებს ტრადიციული პროვაიდერების მაგ. ამერიკის არბიტრაჟის ასოციაციის მიერ, სადაც მხარეები ინფორმაციას წარადგენენ ელექტრონულად, ვებ-ფორმების და ვიდეო კონფერენციების მეშვეობით, მაგრამ მაინც ხვდებიან ერთმანეთს პირისპირ ან საუბრობენ ტელეფონით.²⁸⁷

286 იხ. “Modria ODR” at <http://www.modria.com/technology/> (ბოლოს ნანახია 20 აპრილი, 2014).

287 მაგ. იხ., *Settling It On The Web*, ABA JOURNAL, 40 (October 2007).

დავის ალტერნატიულ გადაწყვეტასთან დაკავშირებული ტერმინების განმარტებები

ქვემოთ მოცემულია იმ ტერმინთა განმარტებები, რომლებიც ხშირად გამოიყენება დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის მეთოდებთან დაკავშირებით.

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტა. დავის ალტერნატიული გადაწყვეტა აღნიშნავს მეთოდების მრავალფეროვნებას, რომლებიც შეიძლება გამოიყენებულ იქნეს დავების მიმართ სასამართლო პროცესის ფარგლებს გარეთ. ყველაზე გავრცელებული ფორმებია მოლაპარაკება, მედიაცია და არბიტრაჟი.

არბიტრაჟი. არბიტრაჟი წარმოადგენს სასამართლო პროცესის მსგავს პროცესს. მხარეები წარუდგენენ შეზღუდული რაოდენობის მტკიცებულებებს არბიტრს, რომელიც შემდეგ იღებს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებას. პროცესი შესაძლოა ხანმოკლე ან ხანგრძლივი აღმოჩნდეს მხარეთა არგუმენტებიდან გამომდინარე. მიღებული გადაწყვეტილება შეიძლება იყოს სავალდებულო ან არასავალდებულო და ჩვეულებრივ მისი გასაჩივრება შესაძლებელია შეზღუდულ შემთხვევებში. არბიტრაჟში მონაწილეობა შეიძლება იყოს ნებაყოფლობითი ან სავალდებულო გარემოებებიდან გამომდინარე.

საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება. ტერმინი საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება ხშირად გამოიყენება საქმესთან დაკავშირებით საარბიტრაჟო კოლეგიის მიერ მიღებული გადაწყვეტილების აღსანიშნავად. კანონების უმრავლესობის თანახმად, საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება წერილობით მზადდება. არბიტრაჟის შესახებ საქართველოს კანონის შესაბამისად საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება ისევე ექვემდებარება აღსრულებას, როგორც სასამართლოს მიერ მიღებული გადაწყვეტილება. ამასთან ერთად, იმავე კანონის მიხედვით მხარეებს შეუძლიათ საქმეზე მორიგება საარბიტრაჟო პროცესის დაწყებამდე ან მის განმავლობაში და შეუძლიათ შეთანხმდნენ, რომ მორიგება ჩაითვალოს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებად.

სავალდებულო. სავალდებულო ხელშეკრულება ან გადაწყვეტილება არის ის, რისი შესრულებაც მხარეებს ვეალებათ, რადგან ის ითვალისწინებს სამართლებრივ აღსრულებას. სავალდებულო საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება სამართლებრივი თვალსაზრისით ისევე უნდა აღსრულდეს როგორც სასამართლოს გადაწყვეტილება.

თათბირი. თათბირი არის კერძო შეხვედრა მედიაციის მიმდინარეობისას მედიატორსა და მხარეს შორის. ის გამოიყენება საკითხების განხილვის ხელშეწყობის მიზნით სხვა მხარეების დასწრების გარეშე. მხარეები ზოგჯერ უფრო მეტ გულახდილობას და გონიერებას იჩენენ თათბირზე, ვიდრე სხვა მხარეების თანდასწრებით სიტყვიერ გამოხატვისას.

მორიგება. მორიგება ეხება ყველა ტიპის პროცესს, სადაც ნეიტრალური მხარე ეხმარება მხარეებს მორიგების მიღწევაში. ზოგიერთი ქვეყნის ტრადიცია თავისუფლებას ანიჭებს ნეიტრალურ მხარეს, აქტიურად შეუწყოს ხელი მორიგებას მხარეებთან კერძო შეხვედრებით (რომელსაც თათბირი ეწოდება) და კონკრეტული გადაწყვეტების შეთავაზებით. სხვა ტრადიციების მქონე ქვეყნებში ნეიტრალური მხარე იყენებს უფრო პასიურ მიდგომას და მხარეებს პროცესის კონტროლის საშუალებას აძლევს. ორივე მიდგომა დასაშვებია.

ტერმინი მორიგება ზოგადად ხშირად გამოიყენება „მედიაციის“ ნაცვლად. ამ წიგნის მიზნებისათვის ტერმინი მედიაცია ჩვეულებრივ გამოიყენება ან მორიგების ან მედიაციის აღსანიშნავად. თუმცა, როდესაც კონკრეტული კანონი იყენებს ტერმინს „მორიგება“ ეს ტერმინი უნდა იქნეს გამოყენებული.

მომრიგებელი. მომრიგებელი ნეიტრალური პირია მორიგების პროცესში.

კონფიდენციალურობა. დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის პროცესში გაზიარებული ინფორმაცია ჩვეულებრივ კონფიდენციალურად მიიჩნევა და არ უნდა მოხდეს მისი გაცხადება გარეშე პირებისთვის. ეს არის ერთ-ერთი მიზეზი თუ რატომ ანიჭებენ უპირატესობას მხარეები დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის მეთოდებს დავის გადაწყვეტის სხვა მეთოდებთან შედარებით.

სასამართლოსთან დაკავშირებული დავის ალტერნატიული გადაწყვეტა. სასამართლოსთან დაკავშირებული დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის პროგრამა არის პროგრამა, რომელსაც აფინანსებს ოფიციალური სასამართლო. სასამართლოსთან დაკავშირებული დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის პროგრამები შეიძლება იყოს ნებაყოფლობითი ან სავალდებულო მხარეებისთვის.

მოპასუხე. მოპასუხე არის დავის მხარე, რომლის მიმართ მოსარჩელეს წარდგენილი აქვს გარკვეული მოთხოვნა ან სარჩელი.

მოსმენა. მოსმენა არის პროცესი, რომელშიც ფაქტობრივი მტკიცებულება ეძლევა ნეიტრალურ მხარეს, რათა მან შეძლოს გადანყვეტილების მიღება. მოსმენა შეიძლება მოიცავდეს ცოცხალი მონმის ჩვენებას, დოკუმენტებს და მტკიცებულების სხვა ფორმებს, რომლებიც წარედგინება ნეიტრალურ მხარეს.

მედიაცია. მედიაცია არის მოლაპარაკება, რომელიც ხელშეწყობით მიმდინარეობს. მედიაცია ჩვეულებრივ გულისხმობს ორ ან მეტ მოდავე მხარეს, რომლებიც ცდილობენ მოლაპარაკებას შეთანხმების მისაღწევად მესამე მხარის, მედიატორის დახმარებით, რომელიც ნეიტრალური პირია მხარეების და შედეგის მიმართ. მედიატორს არ შეუძლია მხარეებისთვის მორიგების დაკისრება.

ზოგიერთ ქვეყნებში ნეიტრალურ პირს ენიჭება თავისუფლება, აქტიურად შეუწყოს ხელი მორიგებას მხარეებთან კერძო შეხვედრებით (რასაც თათბირი ეწოდება) და კონკრეტული გადანყვეტიების შეთავაზებით. სხვა ტრადიციების მქონე ქვეყნებში ნეიტრალური მხარე იყენებს უფრო პასიურ მიდგომას და მხარეებს პროცესის კონტროლის საშუალებას აძლევს. ორივე მიდგომა დასაშვებია.

ტერმინი მედიაცია ზოგადად ხშირად გამოიყენება „მორიგების“ ნაცვლად. ამ წიგნის მიზნებისათვის ტერმინი მედიაცია ჩვეულებრივ გამოიყენება ან მორიგების ან მედიაციის აღსანიშნავად. თუმცა, როდესაც კონკრეტული კანონი იყენებს ტერმინს „მორიგება“, გამოიყენება სწორედ ეს ტერმინი.

მედიატორი. მედიატორი არის ნეიტრალური პირი მედიაციის პროცესში.

მოლაპარაკება. მოლაპარაკება არის დავის გადანყვეტის არაოფიციალური პროცესი, სადაც ორი ან მეტი მხარე განიხილავს შესაბამის პოზიციებს და ცდილობს შეთანხმების მიღწევას. ის დავების ალტერნატიული გადანყვეტის ყველაზე ჩვეულებრივი გზაა.

ნეიტრალური მხარე/პირი. ნეიტრალური არის მხარე/პირი, რომელიც დამოუკიდებელია დავის მხარეებისგან და უფლებამოსილია გარკვეულად ხელი შეუწყოს დავის გადანყვეტას. ნეიტრალური მხარე შეიძლება იყოს მედიატორი, მომრიგებელი, ხელის შემწყობი ან არბიტრი. ნეიტრალური მხარის როლი შეიძლება იყოს აქტიური ან პასიური გარემოებებიდან გამომდინარე.

არასავალდებულო. არასავალდებულო შეთანხმება ან გადანყვეტილება არის ის, რისი შესრულებაც მხარეებს არ ევალებათ რადგან მისი სამართლებრივი აღსრულება არ ხდება. მაგალითად, არასავალდებულო საარბიტრაჟო გადანყვეტილება არ ითვალისწინებს აღსრულებას.

კოლეგია. კოლეგია არის არბიტრთა ჯგუფი, რომელიც ჩვეულებრივ სამი არბიტრისგან შედგება, როლებიც ნეიტრალური მხარეები არიან საარბიტრაჟო პროცესში. მისი როლი მსგავსია სასამართლო პროცესზე მოსამართლის როლისა. პროცესის ბოლოს კოლეგია ჩვეულებრივ გამოსცემს გადანყვეტილებას ერთი ან რამდენიმე მხარისთვის. ზოგჯერ საარბიტრაჟო კოლეგიას უწოდებენ საარბიტრაჟო ტრიბუნალს ან არბიტრთა ტრიბუნალს. ტერმინები საარბიტრაჟო კოლეგია და საარბიტრაჟო ტრიბუნალი ერთი და იგივეა.

მხარეები. მხარეები არიან დავაში მონაწილე ფიზიკური და /ან იურიდიული პირები.

მოსარჩელე. მოსარჩელე არის დავის მხარე, რომელიც წარადგენს გარკვეული ფორმის სარჩელს ან პრეტენზიას მოპასუხის წინააღმდეგ.

ტრიბუნალი. ტერმინი ტრიბუნალი ჩვეულებრივ აღნიშნავს საარბიტრაჟო ტრიბუნალს. საარბიტრაჟო ტრიბუნალი (ზოგჯერ ასევე საარბიტრაჟო კოლეგია) არის არბიტრთა ჯგუფი (ჩვეულებრივ შემდგარი სამი არბიტრისგან). მისი როლი მსგავსია სასამართლო პროცესზე მოსამართლის როლისა. პროცესის ბოლოს კოლეგია ჩვეულებრივ გამოსცემს გადანყვეტილებას ერთი ან რამდენიმე მხარისთვის. ტერმინები საარბიტრაჟო კოლეგია და საარბიტრაჟო ტრიბუნალი ერთი და იგივეა.

დანართი „ა“

იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) წესები საერთაშორისო არბიტრაჟში მტკიცებულების მიღების შესახებ

დამტკიცებულია იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA)
საბჭოს მიერ
2010 წლის 29 მაისს

იურისტთა საერთაშორისო ასოციაცია

იურისტთა საერთაშორისო ასოციაცია (IBA)
მე -10 სართული, სტივენ სტრიტი 1
ლონდონი W1T 1AT
გაერთიანებული სამეფო
ტელ: +44 (0) 20 7691 6868
ფაქსი: +44 (0) 20 7691 6544
www.ibanet.org

ISBN: 978 0 948711 54X

ყველა უფლება დაცულია

© იურისტთა საერთაშორისო ასოციაცია (IBA) 2010

ამ საავტორო უფლებით დაცული მასალის არცერთი ნაწილი არ უნდა იქნეს გამრავლებული ან გამოყენებული ნებისმიერი ფორმით ან ნებისმიერი, ელექტრონული ან მექანიკური საშუალებით, მათ შორის ასლის გადაღების, ჩანერის ან ინფორმაციის შესანახი და გახსნის სისტემით, საავტორო უფლების მფლობელის წინასწარი წერილობითი თანხმობის გარეშე.

წინასიტყვაობა

იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) წესები საერთაშორისო არბიტრაჟში მტკიცებულების მიღების შესახებ (იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) წესები მტკიცებულების შესახებ) წარმოადგენს საერთაშორისო არბიტრაჟში მტკიცებულების მიღების შესახებ იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) წესების გადამუშავებულ ვერსიას, რომელიც მომზადებულ იქნა არბიტრაჟის კომიტეტის სამუშაო ჯგუფის მიერ და რომლის წევრებიც ჩამოთვლილია ამ დოკუმენტის პირველ გვერდებზე.

იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციამ (IBA) აღნიშნული წესები გამოსცა როგორც დამხმარე რესურსი მხარეებისთვის და არბიტრებისთვის საერთაშორისო არბიტრაჟში მტკიცებულებების მიღების ეფექტური, ეკონომიური და სამართლიანი პროცესის უზრუნველსაყოფად. წესები ითვალისწინებს მექანიზმებს დოკუმენტების, ფაქტების მოწმეების და ექსპერტი მოწმეების წარსადგენად, შემოწმების და ასევე მტკიცებულებათა მოსმენის განსახორციელებლად. წესები შექმნილია საერთაშორისო არბიტრაჟის მარეგულირებელ ინსტიტუციონალურ, არბიტრაჟის დროებით რეგლამენტთან ან სხვა წესებთან და პროცედურებთან ერთად გამოსაყენებლად და დასამტკიცებლად. იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) წესები მტკიცებულების შესახებ ასახავს ბევრ სხვადასხვა სამართლებრივ სისტემებში გამოყენებულ პროცედურებს და შესაძლოა მათი გამოყენება განსაკუთრებით სასარგებლო იყოს როცა მხარეები სხვადასხვა სამართლებრივი კულტურის მქონე ქვეყნებს წარმოადგენენ.

1999 წელს გამოცემის შემდეგ იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) წესებმა საერთაშორისო არბიტრაჟში მტკიცებულების მიღების შესახებ ფართო აღიარება მოიპოვა საერთაშორისო არბიტრაჟის ფარგლებში. 2008 წელს დაიწყო გადახედვის პროცესი სალი ჰარპოლის და პიერ ბინვენუს ინიციატივის საფუძველზე, ეს უკანასკნელი მაშინ არბიტრაჟის კომიტეტის თანათავმჯდომარე იყო. საერთაშორისო არბიტრაჟში მტკიცებულების მიღების შესახებ იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) წესების გადამუშავებული ვერსია მოამზადეს იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) მტკიცებულებათა წესების განხილვის ქვეკომიტეტის წევრებმა, რომლებსაც დახმარება გაუწიეს 1999 წელს შექმნილი სამუშაო ჯგუფის წევრებმა. გადამუშავებულმა წესებმა ჩაანაცვლა იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA)

წესები საერთაშორისო სავაჭრო არბიტრაჟში მტკიცებულების მიღების შესახებ, რომლებმაც თავის მხრივ ჩაანაცვლეს 1983 წელს გამოცემული იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) დამატებითი წესები საერთაშორისო სავაჭრო არბიტრაჟში მტკიცებულების წარდგენის და მიღების შესახებ.

თუ მხარეებს სურთ მტკიცებულების შესახებ იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) წესების შეტანა არბიტრაჟის შესახებ საკუთარ დებულებაში, რეკომენდებულია რომ ეს პუნქტი (პირობა) შედგენილი იყოს ქვემოთ მოცემული ერთ-ერთი ალტერნატიული ვარიანტის მიხედვით:

„[მხარეთა მიერ არჩეულ ინსტიტუციურ, არბიტრაჟის დროებით რეგლამენტთან ან სხვა წესებთან ერთად,] მხარეები თანახმა არიან რომ არბიტრაჟი განხორციელდეს [ამ ხელშეკრულების ხელმოწერის/ არბიტრაჟის დაწყების] თარიღის მდგომარეობით მოქმედი მტკიცებულების შესახებ იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) წესების შესაბამისად.“

ამასთან ერთად, მხარეებმა და საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შესაძლოა მიიღოს მტკიცებულების შესახებ იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) წესები სრულად ან ნაწილობრივ არბიტრაჟის დაწყებისას ან შემდეგ ნებისმიერ დროს. მათ ასევე შესაძლოა შეცვალონ ისინი ან გამოიყენონ როგორც სახელმძღვანელო საკუთარი პროცედურების შემუშავებისას.

მტკიცებულების შესახებ იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) წესები დამტკიცებულ იქნა იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) საბჭოს მიერ 2010 წლის 29 მაისს. მტკიცებულების შესახებ იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) წესები ხელმისაწვდომია ინგლისურად და დაგეგმილია მათი თარგმნა სხვა ენებზე. მტკიცებულების შესახებ იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) წესების შეკვეთა შესაძლებელია იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციისგან (IBA), ხოლო წესების ჩამოტვირთვა შესაძლებელია ვებგვერდიდან: <http://tinyurl.com/iba-Arbitration-Guidelines>.

გვიდო ს. ტავილი

ჯუდიტ გილი, QC

არბიტრაჟის კომიტეტის თანათავმჯდომარეები

29 მაისი, 2010

წესები

პრემიულა

1. იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) წესები საერთაშორისო არბიტრაჟში მტკიცებულების მიღების შესახებ მიზნად ისახავს საერთაშორისო არბიტრაჟში მტკიცებულებების მიღების ეფექტური, ეკონომიური და სამართლიანი პროცესის უზრუნველყოფას, განსაკუთრებით იმ მხარეებს შორის, რომელთაც განსხვავებული სამართლებრივი ტრადიციები გააჩნიათ. ისინი შექმნილია როგორც სამართლებრივი დებულებების და ინსტიტუციური, არბიტრაჟის დროებითი რეგლამენტის ან სხვა წესების დამატება, როლებიც გამოიყენება არბიტრაჟის განსახორციელებლად.
2. მხარეებმა და საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შესაძლოა მიიღონ მტკიცებულების შესახებ იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) წესები სრულად ან ნაწილობრივ არბიტრაჟის პროცესის მართვის მიზნით, ან შესაძლოა შეცვალონ ან გამოიყენონ ისინი როგორც მითითებები საკუთარი პროცედურების შესამუშავებლად. ეს წესები არ ზღუდავს საერთაშორისო არბიტრაჟის მოქნილობას, რომელიც მისი მახასიათებელი და უპირატესობაა და მხარეებს და არბიტრაჟის ტრიბუნალს თავისუფლად შეუძლია მათი ადაპტაცია თითოეული არბიტრაჟის კონკრეტული გარემოებების მიმართ.
3. მტკიცებულებების მიღება უნდა განხორციელდეს იმ პრინციპით, რომ თითოეული მხარე მოქმედებს კეთილსინდისიერად და უფლებამოსილია იცოდეს (მიზანშეწონილია წინასწარ), ნებისმიერი მტკიცებულების განხილვის ან ფაქტის ან სქმის არსის შესახებ, რომელსაც ეყრდნობიან სხვა მხარეები.

განსაზღვრებები

მტკიცებულების შესახებ იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) წესებში გამოყენებულ ტერმინებს აქვთ შემდეგი მნიშვნელობები:

„არბიტრაჟის ტრიბუნალი“ ნიშნავს ერთ არბიტრს ან არბიტრთა კოლეგიას;

„მოსარჩელე“ ნიშნავს მხარეს ან მხარეებს, რომელიც ინყებს საარბიტრაჟო პროცესს და ნებისმიერ მხარეს, რომელიც სარჩელის გაერთიანებით ან სხვაგვარად ხდება დაკავშირებული ასეთ მხარესთან ან მხარეებთან;

„დოკუმენტი“ ნიშნავს ნებისმიერ წერილობით კომუნიკაციას, სურათს, ნახაზს, პროგრამას ან მონაცემს, რომელიც აღრიცხულია ან წარმოდგენილია დაბეჭდილი სახით ან ელექტრონული, აუდიო, თვალსაჩინო ან სხვა საშუალებით;

„მტკიცებულებების განხილვა“ ნიშნავს ნებისმიერ მოსმენას, იმის მიუხედავად ხორციელდება თუ არა აღნიშნული ერთმანეთის მომდევნო დღეების განმავლობაში, როცა არბიტრაჟის ტრიბუნალი პირადად, ტელეკონფერენციის, ვიდეოკონფერენციის ან სხვა მეთოდით იღებს ზეპირ ან სხვა მტკიცებულებას;

„ექსპერტის ანგარიში“ ნიშნავს ტრიბუნალის მიერ დანიშნული ან მხარის მიერ დანიშნული ექსპერტის წერილობით განცხადებას;

„ზოგადი წესები“ ნიშნავს ინსტიტუციურ, არბიტრაჟის დროებით რეგლამენტს ან სხვა წესებს, რომლებიც გამოიყენება არბიტრაჟის განსახორციელებლად;

იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) წესები “ ან „წესები“ ნიშნავს იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) ამ წესებს საერთაშორისო არბიტრაჟში მტკიცებულების მიღების შესახებ, რომლებიც შესაძლოა პერიოდულად შეიცვალოს;

„მხარე“ ნიშნავს არბიტრაჟის მხარეს;

„მხარის მიერ დანიშნული ექსპერტი“ ნიშნავს მხარის მიერ დანიშნულ მხარეს ან ორგანიზაციას მხარის მიერ განსაზღვრულ კონკრეტულ საკითხებზე ანგარიშგების მიზნით;

„მიწოდების მოთხოვნა“ ნიშნავს მხარის წერილობით მოთხოვნას მეორე მხარის მიმართ დოკუმენტის მიწოდებასთან დაკავშირებით;

„მოპასუხე“ ნიშნავს მხარეს ან მხარეებს, რომელთა წინააღმდეგ მოსარჩელემ შეიტანა საჩივარი, და ნებისმიერ მხარეს, რომელიც

სარჩელის გაერთიანებით ან სხვაგვარად ხდება დაკავშირებული ასეთ მხარესთან ან მხარეებთან და მოიცავს მოპასუხეს, რომელსაც შეაქვს შესაგებელი;

ტრიბუნალის მიერ დანიშნული ექსპერტი“ ნიშნავს საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ დანიშნულ მხარეს ან ორგანიზაციას საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ განსაზღვრულ კონკრეტულ საკითხებზე ანგარიშგების მიზნით;

და

„მონმის განცხადება“ ნიშნავს ფაქტის მონმისგან წერილობით ჩამორთმეულ ჩვენებას.

მუხლი 1 მოქმედების სფერო

1. იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) მტკიცებულების წესების გამოყენებასთან დაკავშირებით მხარეთა შორის შეთანხმების ან საარბიტრაჟო ტრიბუნალის გადაწყვეტილების საფუძველზე, წესები არეგულირებს მტკიცებულების მიღებას, გარდა იმ შემთხვევისა, როცა მათი კონკრეტული დებულება შეიძლება წინააღმდეგობაში მოდიოდეს კანონის სავალდებულო მოთხოვნასთან, რომელიც გამოყენებულ უნდა იქნეს მოცემული შემთხვევის მიმართ მხარეების ან საარბიტრაჟო ტრიბუნალის განსაზღვრების შესაბამისად.
2. თუ მხარეები მიაღწევენ შეთანხმებას იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) მტკიცებულების წესების გამოყენებასთან დაკავშირებით, წესები ჩაითვლება შეთანხმებულად საწინააღმდეგო მოსაზრების არარსებობის პირობებში, იმ ვერსიის სახით, რომელიც ძალაშია ასეთი შეთანხმების მიღწევის თარიღის მდგომარეობით.
3. იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) მტკიცებულების წესების და ზოგადი წესების დებულებებს შორის წინააღმდეგობის არსებობის შემთხვევაში საარბიტრაჟო ტრიბუნალი იყენებს იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) მტკიცებულების წესებს იმგვარად, როგორც ის მიიჩნევს მიზანშეწონილად, ზოგადი წესების და იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) მტკიცებულების წესების მიზნების მისაღწევად თუ მხარეები არ მიიღებენ სხვაგვარ გადაწყვეტილებას.

4. ნებისმიერი დავის წარმოშობის შემთხვევაში, იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) მტკიცებულების წესების მნიშვნელობასთან დაკავშირებით, საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა მათი ინტერპრეტირება უნდა მოახდინოს მათი მიზნის შესაბამისად და ისეთი ფორმით, რომელიც ყველაზე მეტად შეესაბამება კონკრეტულ არბიტრაჟს.
5. იმ შემთხვევაში თუ იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) მტკიცებულების წესებში და ზოგად წესებში არაფერია ნათქვამი მტკიცებულების მიღებასთან დაკავშირებულ ნებისმიერ საკითხთან მიმართებაში და მხარეებს შორის არ ჰქონია ადგილი სხვაგვარ შეთანხმებას, საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა უნდა მიიღოს მტკიცებულება ისე, როგორც ის მიიჩნევს საჭიროდ იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) მტკიცებულების წესების შესაბამისად

მუხლი 2. კონსულტაცია მტკიცებულებებთან დაკავშირებული საკითხის შესახებ

1. საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა უნდა აწარმოოს კონსულტაცია მხარეებთან პროცესის მიმდინარეობის უახლოეს შესაძლო, დროს და მოიწვიოს ისინი კონსულტაციისთვის ერთმანეთთან მტკიცებულების მიღების ეფექტიან, ეკონომიურ და სამართლიან პროცესზე შეთანხმების მიზნით.
2. კონსულტაციები მტკიცებულებებთან დაკავშირებული საკითხების შესახებ შეიძლება ეხებოდეს მტკიცებულების მიღების მასშტაბს, დროს და ფორმას, მათ შორის:
 - ა) მონმეთა ჩვენებების და ექსპერტთა ანგარიშების მომზადებას და წარდგენას;
 - ბ) ზეპირი ჩვენების მიღებას მტკიცებულებების ნებისმიერი მოსმენისას;
 - გ) დოკუმენტების წარმოებისთვის საჭირო მოთხოვნებს, პროცედურებს და ფორმატს;
 - დ) კონფიდენციალურობის დაცვის ხარისხს, რომელიც გამოყენებულ უნდა იქნეს არბიტრაჟში მტკიცებულების მიმართ; და
 - ე) მტკიცებულების მიღებასთან დაკავშირებით რესურსების

ეფექტიანობის, ეკონომიურობის და კონსერვაციის ხელშეწყობას.

3. საარბიტრაჟო ტრიბუნალი განუსაზღვრავს მხარეებს ისეთ საკითხებს საჭიროების მიხედვით:

ა) რომლებიც საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შეიძლება მიიჩნიოს სათანადოდ საქმესთან და არსებითად მის შედეგთან დაკავშირებით; და/ან

ბ) რომლისთვისაც წინასწარი განსაზღვრება (გადანყვეტილება) შეიძლება მიზანშეწონილი იყოს.

მუხლი 3 დოკუმენტები

1. საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ მოთხოვნილ პერიოდში თითოეულმა მხარემ ტრიბუნალს და დანარჩენ მხარეებს უნდა წარუდგინოს ყველა დოკუმენტი, რომელიც მისთვის ხელმისაწვდომია და რომელსაც ეყრდნობა, საჯარო დოკუმენტების და საჯარო დომენში არსებული დოკუმენტების ჩათვლით, გარდა ნებისმიერი დოკუმენტისა, რომელიც უკვე წარდგენილ იქნა მეორე მხარის მიერ.

2. საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ მოთხოვნილ პერიოდში ნებისმიერმა მხარემ ტრიბუნალს და დანარჩენ მხარეებს შეიძლება წარუდგინოს დოკუმენტების მიწოდების მოთხოვნა.

3. დოკუმენტების მიწოდების მოთხოვნა უნდა შეიცავდეს:

ა) (ი) თითოეული მოთხოვნილი დოკუმენტის აღწერას, რომელიც საკმარისია მისი იდენტიფიკაციისთვის, ან

(იი) იმ დოკუმენტების ვინრო და კონკრეტული მოთხოვნილი კატეგორიის საკმარისად დეტალურ აღწერას (დოკუმენტის თემის ჩათვლით), რომლის არსებობაც დასაბუთებულია; დოკუმენტების ელექტრონული სახით არსებობის შემთხვევაში, მომთხოვნმა მხარემ შეიძლება განახორციელოს, ან საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შეიძლება მას მოსთხოვოს, სპეციფიკური ფაილების, ძიების პრობების, ასეთი დოკუმენტების ძიების ინდივიდუალური ან სხვა საშუალებების განსაზღვრა ეფექტიანი და ეკონომიური ფორმით;

ბ) განცხადებას თუ რამდენად მნიშვნელოვანია და არსებითი მოთხოვნილი დოკუმენტები საქმისთვის და მისი შედეგისთვის; და

გ) (ა) განცხადებას, რომ მოთხოვნილი დოკუმენტები არ არის მოთხოვნი მხარის მფლობელობაში, მეურვეობის ან კონტროლის ქვეშ ან განცხადება მიზეზების შესახებ თუ რატომ იქნება მიზანშეუწონელი ტვირთი მოთხოვნი მხარისთვის ასეთი დოკუმენტების მინოდება და

(იი) განცხადებას იმ მიზეზების შესახებ, თუ რატომ მიიჩნევს მოთხოვნი მხარე რომ მოთხოვნილი დოკუმენტები მეორე მხარის მფლობელობაში, მისი მეურვეობის ან კონტროლის ქვეშაა.

4. საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ განსაზღვრულ პერიოდში მხარემ, რომელსაც ეგზავნება დოკუმენტების მინოდების მოთხოვნა, დანარჩენ მხარეებს და საარბიტრაჟო ტრიბუნალს (თუ ტრიბუნალი მოითხოვს) უნდა მიაწოდოს, ყველა მოთხოვნილი დოკუმენტი, რომელიც მის მფლობელობაში ან მისი მეურვეობის ან კონტროლის ქვეშაა და რომელთან დაკავშირებითაც მას არ აქვს არაფერი საწინააღმდეგო.
5. თუ მხარე, რომელსაც ეგზავნება დოკუმენტების მინოდების მოთხოვნა, აქვს საწინააღმდეგო მოსაზრება ზოგიერთ ან ყველა მოთხოვნილ დოკუმენტთან დაკავშირებით, მან საკუთარი საწინააღმდეგო პოზიცია წერილობით უნდა მიაწოდოს საარბიტრაჟო ტრიბუნალს და სხვა მხარეებს საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ განსაზღვრულ ვადაში. ასეთი საწინააღმდეგო პოზიციის მიზეზები უნდა იყოს 9.2 მუხლში მოცემული ჩამონათვალისა და რომელიმე ან 3.3. მუხლით განსაზღვრული მოთხოვნის შეუსრულებლობა.
6. ნებისმიერი ასეთი საწინააღმდეგო პოზიციის მიღებისთანავე საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შეიძლება მოინვიოს შესაბამისი მხარეები ერთმანეთთან კონსულტაციისთვის უთანხმოების გადაწყვეტის მიზნით.
7. თითოეულმა მხარემ შესაძლოა საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ განსაზღვრულ დროში საარბიტრაჟო ტრიბუნალს მოსთხოვოს უთანხმოების გადაწყვეტა. მაშინ საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შესაძლოა მხარეებთან კონსულტაციის შედეგად

და დროულად გაითვალისწინოს დოკუმენტების მიწოდების მოთხოვნა და საწინააღმდეგო პოზიცია. საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შეიძლება მხარეს, რომელსაც ეგზავნება ასეთი მოთხოვნა, მოსთხოვოს მის მფლობელობაში, მეურვეობის ან კონტროლის ქვეშ არსებული ნებისმიერი მოთხოვნილი დოკუმენტის წარმოდგენა, რომელთან დაკავშირებითაც საარბიტრაჟო ტრიბუნალი განსაზღვრავს, რომ (ი) საკითხები რომელთა დამტკიცებასაც მომთხოვნი მხარე ცდილობს დაკავშირებულია საქმესთან და არსებითია მისი შედეგისთვის; (იი) 9.2 მუხლში განსაზღვრული არცერთი საწინააღმდეგო პოზიცია არ გამოიყენება; და (იიი) 3.3. მუხლის მოთხოვნები დაკმაყოფილებულია. ნებისმიერი ასეთი დოკუმენტი უნდა წარედგინოს დანარჩენ მხარეებს და თუ საარბიტრაჟო ტრიბუნალი მოითხოვს მასაც.

8. გამონაკლის შემთხვევებში, თუ საწინააღმდეგო პოზიციის მიზანშეწონილობა შეიძლება განისაზღვროს მხოლოდ დოკუმენტის განხილვით, საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შეიძლება განსაზღვროს, რომ აღნიშნული დოკუმენტი მისი განსახილველი არ არის. ასეთ შემთხვევაში საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შესაძლოა მხარეებთან კონსულტაციის შემდეგ დანიშნოს დამოუკიდებელი და მიუკერძოებელი ექსპერტი, რომელიც ვალდებულია დაიცვას კონფიდენციალურობა ნებისმიერი ასეთი დოკუმენტის განსახილველად და საწინააღმდეგო პოზიციასთან დაკავშირებით ანგარიშის წარმოსადგენად. იმ შემთხვევაში, როცა საწინააღმდეგო პოზიცია მხარდაჭერილია საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ, ექსპერტმა არ უნდა გაუმჟღავნოს საარბიტრაჟო ტრიბუნალს და სხვა მხარეებს განხილული დოკუმენტის შინაარსი.
9. თუ მხარეს სურს დოკუმენტაციის მიღება პირის ან ორგანიზაციისგან, რომელიც არ არის არბიტრაჟის მხარე და რომლისგანაც მხარეს არ შეუძლია დოკუმენტების მიღება თვითონ, მხარემ შესაძლოა საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ განსაზღვრულ დროში სთხოვოს მას გარკვეული ნაბიჯების გადადგმა, რომლებიც სამართლებრივად ხელმისაწვდომია მოთხოვნილი დოკუმენტების მისაღებად ან სცადოს საარბიტრაჟო ტრიბუნალისგან ნებართვის მიღება რომ თვითონ გადადგას აღნიშნული ნაბიჯები. მხარემ უნდა წარუდგინოს ასეთი მოთხოვნა საარბიტრაჟო ტრიბუნალს და სხვა მხარეებს წერილობით. მოთხოვნა უნდა შეიცავდეს 3.3. მუხლით განსაზღვრულ დეტალებს საჭიროების შემთხვევაში.

საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა უნდა მიიღოს გადაწყვეტილება ამ მოთხოვნასთან დაკავშირებით და თვითონ გადადგას, ან მომთხოვნ მხარეს მიანიჭოს უფლებამოსილება რომ გადადგას, ან ნებისმიერ სხვა მხარეს მოსთხოვოს გადადგას ისეთი ნაბიჯები, როგორსაც საარბიტრაჟო ტრიბუნალი მიიჩნევს საჭიროდ, თუ მისი შეხედულებით ის გადაწყვეტს, რომ (ი) დოკუმენტები დაკავშირებულია საქმესთან და არსებითია საქმის შედეგისთვის, (იი) 3.3 მუხლის მოთხოვნები შესაბამისად დაკმაყოფილებულია და (იიი) 9.2 მუხლით განსაზღვრული საწინააღმდეგო პოზიციის არცერთი მიზეზი არ ვრცელდება.

10. ნებისმიერ დროს არბიტრაჟის დასრულებამდე საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შეიძლება: (ი) მოსთხოვოს ნებისმიერ მხარეს დოკუმენტების მიწოდება, (იი) მოსთხოვოს ნებისმიერ მხარეს გადადგას ან (იიი) თვითონ გადადგას ნებისმიერი ნაბიჯი, რომელსაც ის მიიჩნევს სათანადოდ ნებისმიერი პირის ან ორგანიზაციისგან დოკუმენტების მისაღებად. მხარემ, რომელსაც ეგზავნება ასეთი მოთხოვნა დოკუმენტებთან დაკავშირებით, შეიძლება გააპროტესტოს ასეთი მოთხოვნა 9.2 მუხლში ჩამოთვლილი რაიმე მიზეზით. ასეთ შემთხვევებში დებულებები 3.4 მუხლიდან 3.8 მუხლამდე შესაბამისად უნდა იქნეს გამოყენებული.

11. საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ განსაზღვრულ ვადაში მხარეებმა შეიძლება საარბიტრაჟო ტრიბუნალს და სხვა მხარეებს წარუდგინონ ნებისმიერი დამატებითი დოკუმენტაცია, რომელზე დაყრდნობასაც ისინი აპირებენ, ან რომლებიც მათი აზრით დაკავშირებულია საქმესთან და არსებითია მისი შედეგისთვის დოკუმენტებში, წარდგენილ ან მომზადებულ მონმეთა ჩვენებებში ან ექსპერტთა ანგარიშებში ან მხარეთა მიერ წარდგენილ სხვა დოკუმენტებში წამოჭრილ საკითხებთან მიმართებაში.

12. დოკუმენტების წარდგენის ან მომზადების ფორმა:

ა) დოკუმენტების ასლები უნდა შეესაბამებოდეს ორიგინალებს და საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მოთხოვნისას ნებისმიერი ორიგინალი უნდა იქნეს წარმოდგენილი შესამოწმებლად;

ბ) დოკუმენტები, რომლებსაც მხარე აწარმოებს ელექტრონული ფორმით, წარდგენილ უნდა იქნეს ან მოწოდებული ისე, როგორც ყველაზე მოხერხებული და

ეკონომიურია მხარისთვის და სათანადოდ გამოყენებადია მიმღებისთვის, თუ მხარეები სხვაგვარად არ შეთანხმდებიან ან ასეთი თანხმობის არარსებობის შემთხვევაში საარბიტრაჟო ტრიბუნალი არ გადაწყვეტს სხვაგვარად;

გ) მხარე არ არის ვალდებული წარმოადგინოს დოკუმენტების მრავალი იდენტური ასლი, თუ საარბიტრაჟო ტრიბუნალი არ გადაწყვეტს სხვაგვარად; და

დ) დოკუმენტთა თარგმანები წარდგენილ უნდა იქნეს ორიგინალებთან ერთად და მონიშნულ იქნეს როგორც თარგმანი, ორიგინალი დოკუმენტების ენის მითითებასთან ერთად.

13. არბიტრაჟის მსვლელობისას და არა სხვა დროს სახელმწიფო დომენში მხარის ან არამხარის მიერ წარმოდგენილი ან მომზადებული ნებისმიერი დოკუმენტის კონფიდენციალურობა უნდა იქნეს დაცული საარბიტრაჟო ტრიბუნალის და სხვა მხარეების მიერ და გამოყენებულ იქნეს მხოლოდ არბიტრაჟის პროცესთან დაკავშირებით. ეს მოთხოვნა ვრცელდება გარდა იმ შემთხვევებისა როცა (და იმდენად რამდენადაც) ასეთი ინფორმაციის გამჟღავნება შეიძლება მოთხოვნილ იქნეს მხარისგან სამართლებრივი მოვალეობის შესასრულებლად, სამართლებრივი უფლების დასაცავად ან შესასრულებლად, ან ლეგიტიმურად მიმდინარე პროცესის გადაწყვეტილების აღსასრულებლად ან გასასაჩივრებლად სახელმწიფო სასამართლოს წინაშე ან სხვა იურისდიქციის ორგანოში. ეს მოთხოვნა არ ზღუდავს არბიტრაჟის პროცესში კონფიდენციალურობის ყველა სხვა ვალდებულებას.

14. თუ არბიტრაჟის პროცესი ორგანიზებულია სხვადასხვა საკითხების განსახილველად ან ფაზებად (მაგალითად როგორცაა იურისდიქცია, წინასწარი გადაწყვეტილება, პასუხისმგებლობა ან ზიანი), საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შეიძლება, მხარეებთან კონსულტაციების შემდეგ, დაგეგმოს დოკუმენტების და მიწოდების მოთხოვნები ცალ-ცალკე თითოეული საკითხის ან ფაზისთვის.

მუხლი 4. ფაქტის მონმეები

1. საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ განსაზღვრულ ვადაში თითოეულმა მხარემ უნდა შეარჩიოს მონმეები, რომელთა ჩვენებაზეც ის აპირებს დაყრდნობას და ასევე უნდა მიუთითოს აღნიშნული ჩვენების თემა.
2. ნებისმიერმა პირმა, როგორც მონმემ, შეიძლება წარმოადგინოს მტკიცებულება მათ შორის მხარემ, ან მხარის ოფიცერმა, თანამშრომელმა ან სხვა წარმომადგენელმა.
3. მხარისთვის, მისი ოფიცრებისთვის, თანამშრომლებისთვის, მრჩეველი იურისტებისთვის ან სხვა წარმომადგენლებისთვის არ უნდა იყოს უჩვეულო მისი მონმის ან პოტენციური მონმის ინტერვიუება და მათთან სავარაუდო ჩვენების განხილვა.
4. საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შეიძლება დაავალოს თითოეულ მხარეს განსაზღვრულ დროში საარბიტრაჟო ტრიბუნალისთვის და სხვა მხარებისთვის მონმეთა ჩვენებების წარდგენა თითოეული მონმის მიერ, რომლის ჩვენებაზეც ის აპირებს დაყრდნობას, გარდა იმ მონმეებისა, რომელთა ჩვენებაც მიღებულია ამ წესების 4.9 ან 4.10 მუხლების შესაბამისად. თუ მტკიცებულებებთან დაკავშირებული მოსმენა ორგანიზებულია ცალკე საკითხებად ან ფაზებად (მაგალითად როგორცაა იურისდიქცია, წინასწარი გადანყვეტილება, პასუხისმგებლობა ან ზიანი), საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა ან მხარეებმა ხელშეკრულებით შეიძლება დაგეგმონ მონმეთა ჩვენებების წარდგენა ცალკე თითოეული საკითხის ან ფაზისთვის.
5. თითოეული მონმის ჩვენება უნდა შეიცავდეს:
 - ა) მონმის სახელსა და გვარს და მისამართს, განცხადებას მისი ანმყო ან წარსული ურთიერთობის შესახებ (ასეთის არსებობის შემთხვევაში) რომელიმე მხარესთან და მის ბიოგრაფიას, კვალიფიკაციას, ტრენინგს და გამოცდილებას, თუ ასეთი აღწერილობა შეიძლება დაკავშირებული იყოს დავასთან ან ჩვენების შინაარსთან;
 - ბ) ფაქტების და მონმის ინფორმაციის წყაროს სრულ და დეტალურ აღწერას იმ ფაქტებთან დაკავშირებით, რომლებიც საკმარისია გამოდგეს მონმის მტკიცებულებად დავის შემთხვევაში. უნდა იქნეს მონოდებული დოკუმენტები,

რომლებსაც მოწმე ეყრდნობა და რომლებიც ჯერ არ ყოფილა წარდგენილი;

გ) ინფორმაციას ენასთან დაკავშირებით, რომელზეც თავიდან იქნა მოწმის ჩვენება მომზადებული და ენას რომლითაც მოწმე აპირებს ჩვენების მიცემას მტკიცებულებების მოსმენისას;

(დ) მოწმის ჩვენების ნამდვილობის დადასტურებას; და

(ე) მოწმის ხელმოწერას და ხელმოწერის თარიღსა და ადგილს.

6. მოწმის ჩვენებების წარდგენის შემთხვევაში, ნებისმიერმა მხარემ შესაძლოა საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ განსაზღვრულ ვადაში საარბიტრაჟო ტრიბუნალს და სხვა მხარეებს წარუდგინოს მოწმეთა შეცვლილი ან დამატებითი ჩვენებები, მათ შორის იმ პირთა ჩვენებები, რომლებიც თავდაპირველად არ ყოფილან დასახელებული მოწმეებად რამდენადაც ნებისმიერი ასეთი ცვლილება ან დამატება პასუხობს მხოლოდ მეორე მხარის მოწმის ჩვენებაში, ექსპერტთა ანგარიშებში ან სხვა წარდგენილ ინფორმაციაში არსებულ საკითხებს, რომლებიც არ ყოფილა წინასწარ წარდგენილი არბიტრაჟში.
7. თუ მოწმე, რომლის დასწრება მოთხოვნილია 8.1 მუხლის შესაბამისად, საპატიო მიზეზის გარეშე არ ცხადდება ჩვენების მისაცემად მტკიცებულებათა მოსმენაზე, საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა არ უნდა გაითვალისწინოს ნებისმიერი მოწმის ჩვენება აღნიშნულ მტკიცებულებათა მოსმენასთან დაკავშირებით, თუ საარბიტრაჟო ტრიბუნალი გამონაკლის შემთხვევებში არ მიიღებს სხვაგვარ გადაწყვეტილებას.
8. თუ მოწმის გამოცხადება არ არის მოთხოვნილი 8.1 მუხლის შესაბამისად, არცერთი სხვა მხარე არ უნდა იქნეს მიჩნეული თანახმად მოწმის ჩვენების შინაარსის სისწორესთან დაკავშირებით.
9. თუ მხარეს სურს მტკიცებულების წარმოდგენა პირისგან, რომელიც არ გამოცხადდება ნებაყოფლობით მისი მოთხოვნისთანავე, მხარემ შეიძლება საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ განსაზღვრულ ვადაში სთხოვოს მას ნებისმიერი ქმედებების განხორციელება, რომლებიც სამართლებრივად ხელმისაწვდომია ამ პირის ჩვენების

მოსაპოვებლად ან სთხოვოს ტრიბუნალს ნებართვა ასეთი ქმედებების დამოუკიდებლად განხორციელებასთან დაკავშირებით. საარბიტრაჟო ტრიბუნალისთვის მოთხოვნის წარდგენის შემთხვევაში, მხარემ უნდა განსაზღვროს სავარაუდო მონმე, აღწეროს ის საკითხები რომლებთან დაკავშირებითაც საჭიროა მონმის ჩვენების მიღება და განაცხადოს თუ რატომ არის ასეთი საკითხები მნიშვნელოვანი საქმისთვის და არსებითი მისი შედეგისთვის. საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა უნდა მიიღოს გადაწყვეტილება ამ მოთხოვნასთან დაკავშირებით და უფლებამოსილება მიანიჭოს ნებისმიერ მხარეს ასეთი ნაბიჯების გადადგმასთან დაკავშირებით, რომლებსაც საარბიტრაჟო ტრიბუნალი მიიჩნევს საჭიროდ, თუ მისი შეხედულებისამებრ ის დაადგენს რომ ამ მონმის ჩვენება მნიშვნელოვანი იქნება საქმისთვის და არსებითი საქმის შედეგისთვის.

10. ნებისმიერ დროს არბიტრაჟის დასრულებამდე, საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შეიძლება დაავალოს ნებისმიერ მხარეს გაითვალისწინოს ან ყველა ღონეს მიმართოს, რათა უზრუნველყოფილ იქნეს მონმის გამოცხადება ნებისმიერი პირის მტკიცებულებების მოსმენაზე, მათ შორის, იმ პირის მტკიცებულებების მოსმენაზე, რომლის ჩვენებაც ჯერ არ ყოფილა შეთავაზებული. მხარემ, რომელსაც ეგზავნება ასეთი მოთხოვნა, შეიძლება გამოსხატოს საწინააღმდეგო პოზიცია 9.2 მუხლში მითითებული რომელიმე მიზეზის გამო.

მუხლი 5. მხარის მიერ დანიშნული ექსპერტები

1. მხარე შეიძლება დაეყრდნოს მხარის მიერ დანიშნულ ექსპერტს, როგორც მტკიცებულების საშუალებას კონკრეტულ საკითხებზე. საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ განსაზღვრულ ვადაში (ი) თითოეულმა მხარემ უნდა განსაზღვროს ნებისმიერი მხარის მიერ დანიშნული ექსპერტი, რომლის ჩვენებაზე დაყრდნობასაც ის აპირებს და ასევე ასეთი ჩვენების საგანი; და (იი) მხარის მიერ დანიშნულმა ექსპერტმა უნდა წარადგინოს ექსპერტის ანგარიში.
2. ექსპერტის ანგარიში უნდა შეიცავდეს:
 - ა) მხარის მიერ დანიშნული ექსპერტის სახელს, გვარს და მისამართს, ინფორმაციას მისი მიმდინარე და წარსული ურთიერთობის

- შესახებ (ასეთის არსებობის შემთხვევაში) რომელიმე მხარესთან, მათ იურისტებთან და საარბიტრაჟო ტრიბუნალთან და მის ბიოგრაფიას, კვალიფიკაციას, ტრენინგს და გამოცდილებას;
- ბ) ინსტრუქციების აღწერას, რომელთა შესაბამისადაც ის გამოხატავს საკუთარ მოსაზრებებს და ამზადებს დასკვნებს;
- გ) ინფორმაციას მისი დამოუკიდებლობის შესახებ მხარეებისგან, მათი იურისტი მრჩეველებისგან და საარბიტრაჟო ტრიბუნალისგან;
- დ) ინფორმაციას ფაქტების შესახებ, რომელზეც ის ამყარებს საკუთარ საექსპერტო მოსაზრებებს და დასკვნებს;
- ე) მის საექსპერტო მოსაზრებას და დასკვნებს, მათ შორის დასკვნების გამოსატანად გამოყენებული მეთოდების, მტკიცებულების და ინფორმაციის აღწერას. დოკუმენტებს, რომლებსაც ეყრდნობა მხარის მიერ დანიშნული ექსპერტი და რომელიც ჯერ არ ყოფილა წარდგენილი უნდ იქნეს მოწოდებული;
- ვ) თუ ექსპერტის ანგარიში ნათარგმნია, ინფორმაციას ენის შესახებ, რომელზეც ის თავიდანვე იყო მომზადებული და ენა, რომელზეც მხარის მიერ დანიშნული ექსპერტი მოელის ჩვენების მიცემას მტკიცებულებების მოსმენისას;
- ზ) მისი თავდაპირველი მოსაზრების დადასტურებას იმ მოსაზრებებში რომლებიც გამოხატულია საექსპერტო ანგარიშში;
- თ) მხარის მიერ დანიშნული ექსპერტის ხელმოწერას და ხელმოწერის თარიღსა და ადგილს; და
- ი) თუ ექსპერტის ანგარიში ხელმოწერილია ერთზე მეტი პირის მიერ მითითებულ უნდა იქნეს საექსპერტო დასკვნის თითოეული ნაწილის ავტორი.
3. საექსპერტო დასკვნების წარდგენის შემთხვევაში ნებისმიერმა მხარემ შესაძლოა საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ განსაზღვრულ ვადაში საარბიტრაჟო ტრიბუნალს და სხვა მხარეებს წარუდგინოს გადამუშავებული საექსპერტო ანგარიშები, მათ შორის, ანგარიშები ან ინფორმაცია იმ პირებისგან, რომლებიც თავიდანვე არ იყვნენ განსაზღვრული როგორც მხარის მიერ დანიშნული ექსპერტები რამდენადაც ნებისმიერი ასეთი რედაქტირება ან დამატება პასუხობს მხოლოდ მეორე მხარის მონმის ჩვენებაში, საექსპერტო ანგარიშებში ან სხვა წარდგენილ

დოკუმენტებში მოცემულ საკითხებს, რომლებიც წინასწარ არ ყოფილა წარდგენილი არბიტრაჟში.

4. საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა საკუთარი შეხედულებისამებრ შეიძლება დაადგინოს, რომ ნებისმიერი მხარის მიერ დანიშნულმა ექსპერტებმა, რომლებიც მომავალში წარადგენენ ან რომლებმაც უკვე წარადგინეს საექსპერტო ანგარიშები იმავე ან დაკავშირებულ საკითხებზე ხვდებიან და განიხილავენ ასეთ საკითხებს. ასეთ შეხვედრაზე მხარის მიერ დანიშნულმა ექსპერტებმა უნდა სცადონ თანხმობის მიღწევა საკითხებზე მათი საექსპერტო დასკვნების ფარგლებში და წერილობით აღრიცხონ ნებისმიერი ასეთი საკითხი, რომელზეც ისინი აღწევენ შეთანხმებას, საკითხები რომლებზეც კვლავაც ვერ თანხმდებიან და მათ შესაბამისი მიზეზები.
5. თუ მხარის მიერ დანიშნული ექსპერტი, რომლის გამოცხადებაც მოთხოვნილია 8.1 მუხლის შესაბამისად არ ცხადდება ჩვენების მისაცემად არასაპატიო მიზეზით მტკიცებულებების მოსმენაზე, საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შეიძლება არ გაითვალისწინოს ნებისმიერი საექსპერტო ანგარიში, რომელიც მომზადებულია მხარის მიერ დანიშნული ასეთი ექსპერტის მიერ და დაკავშირებულია მტკიცებულებების მოსმენასთან, თუ გამონაკლის შემთხვევებში საარბიტრაჟო ტრიბუნალი არ მიიღებს სხვაგვარ გადაწყვეტილებას.
6. თუ მხარის მიერ დანიშნული ექსპერტის გამოცხადება არ არის მოთხოვნილი 8.1 მუხლის შესაბამისად არცერთი სხვა მხარე არ შეიძლება ჩაითვალოს თანახმად საექსპერტო ანგარიშის შინაარსთან დაკავშირებით.

მუხლი 6 ტრიბუნალის მიერ დანიშნული ექსპერტები

1. საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა მხარეებთან კონსულტაციების შემდეგ შეიძლება დანიშნოს ერთი ან რამდენიმე დამოუკიდებელი ექსპერტი საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ შერჩეულ კონკრეტულ საკითხებზე ანგარიშის წარმოდგენის მიზნით. საარბიტრაჟო ტრიბუნალი მხარეებთან კონსულტაციის შემდეგ ადგენს შერჩევის მოთხოვნებს ნებისმიერი ტრიბუნალის მიერ შერჩეული ექსპერტის ანგარიშისთვის. შერჩევის კრიტერიუმების საბოლოო ასლი უნდა გაეგზავნოს მხარეებს საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ.
2. ტრიბუნალის მიერ დანიშნულმა ექსპერტმა დანიშვნაზე თანხმობის განცხადებამდე საარბიტრაჟო ტრიბუნალს

და მხარეებს უნდა წარუდგინოს ინფორმაცია საკუთარი კვალიფიკაციის შესახებ და ასევე ინფორმაცია მხარეებისგან, მათი მრჩეველი იურისტებისგან და საარბიტრაჟო ტრიბუნალისგან მისი დამოუკიდებლობის შესახებ. საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ განსაზღვრულ ვადაში მხარეებმა უნდა აცნობონ საარბიტრაჟო ტრიბუნალს აქვთ თუ არა მათ რაიმე საწინააღმდეგო ტრიბუნალის მიერ დანიშნული ექსპერტის კვალიფიკაციის და დამოუკიდებლობის მიმართ. საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა დროულად უნდა გადაწყვიტოს მიიღოს თუ არა ნებისმიერი ასეთი საწინააღმდეგო მოსაზრება. ტრიბუნალის მიერ შერჩეული ექსპერტის დანიშვნის შემდეგ მხარემ შეიძლება საწინააღმდეგო პოზიცია გამოხატოს ექსპერტის დამოუკიდებლობის ან კვალიფიკაციის მიმართ მხოლოდ მაშინ თუ საწინააღმდეგო მოსაზრება გამოწვეულია ისეთი მიზეზებით, რომლებიც მხარისთვის ცნობილი გახდა ექსპერტის დანიშვნის შემდეგ. საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა დროულად უნდა გადაწყვიტოს თუ რა ქმედების განხორციელებას აპირებს.

3. 9.2 მუხლის პირობების შესაბამისად ტრიბუნალის მიერ დანიშნულმა ექსპერტმა უნდა წარმოადგინოს ინფორმაცია და უზრუნველყოს წვდომა ნებისმიერ დოკუმენტზე, საგანზე, ნიმუშზე, ქონებაზე, მანქანა-დანადგარზე, სისტემებზე, პროცესებზე ან შემონმების ადგილზე იმდენად რამდენადაც აღნიშნული დაკავშირებულია საქმესთან და არსებითია მისი შედეგისთვის. ტრიბუნალის მიერ დანიშნული ექსპერტის უფლებამოსილება მოითხოვოს ასეთი ინფორმაცია ან წვდომა უნდა იყოს ისეთივე როგორც საარბიტრაჟო ტრიბუნალის უფლებამოსილება. მხარეებს და მათ წარმომადგენლებს უფლება აქვთ მიიღონ ნებისმიერი ასეთი ინფორმაცია და დაესწრონ ნებისმიერ ასეთ შემონმებას. ნებისმიერი უთანხმოება ტრიბუნალის მიერ დანიშნულ ექსპერტსა და მხარეს შორის ასეთი მოთხოვნის რელევანტურობასთან, არსებითობასთან ან სათანადოობასთან დაკავშირებით უნდა გადაწყდეს საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ 3.5–3.8 მუხლების დებულებების შესაბამისად. ტრიბუნალის მიერ დანიშნულმა ექსპერტმა უნდა აღრიცხოს საექსპერტო ანგარიშის ნებისმიერი შეუსაბამობა მხარის სათანადო მოთხოვნასთან ან საარბიტრაჟო ტრიბუნალის გადაწყვეტილებასთან და აღწეროს მისი შედეგები და გავლენა კონკრეტული საკითხის გადაწყვეტაზე.

4. ტრიბუნალის მიერ დანიშნულმა ექსპერტმა საარბიტრაჟო ტრიბუნალს წერილობით უნდა წარუდგინოს ანგარიში, რომელიც წარმოადგენს საექსპერტო ანგარიშს. საექსპერტო ანგარიში უნდა შეიცავდეს:

ა) ტრიბუნალის მიერ დანიშნული ექსპერტის სახელს, გვარს და მისამართს, მის ბიოგრაფიას, კვალიფიკაციას, გავლილ ტრენინგს და გამოცდილებას;

(ბ) ინფორმაციას ფაქტების შესახებ, რომელზეც ის ამყარებს საკუთარ საექსპერტო მოსაზრებებს და დასკვნებს;

გ) მის საექსპერტო მოსაზრებას და დასკვნებს, მათ შორის დასკვნების გამოსატანად გამოყენებული მეთოდების, მტკიცებულების და ინფორმაციის აღწერას. დოკუმენტები, რომლებსაც ეყრდნობა ტრიბუნალის მიერ დანიშნული ექსპერტი და რომლებიც ჯერ არ ყოფილა წარდგენილი, უნდა იქნეს მონოდებული;

დ) თუ ექსპერტის ანგარიში ნათარგმნია, ინფორმაციას ენის შესახებ, რომელზეც ის თავიდანვე იყო მომზადებული და ასევე ინფორმაციას იმ ენის შესახებ, რომელზეც ტრიბუნალის მიერ დანიშნული ექსპერტი მოელის ჩვენების მიცემას მტკიცებულებების მოსმენისას;

ე) მისი თავდაპირველი მოსაზრების დადასტურებას იმ მოსაზრებებში, რომლებიც გამოხატულია საექსპერტო ანგარიშში;

თ) ტრიბუნალის მიერ დანიშნული ექსპერტის ხელმოწერას და ხელმოწერის თარიღსა და ადგილს; და

ი) თუ ექსპერტის ანგარიში ხელმოწერილია ერთზე მეტი პირის მიერ, მითითებულ უნდა იქნეს საექსპერტო დასკვნის თითოეული კონკრეტული ნაწილის ავტორი.

5. საარბიტრაჟო ტრიბუნალი ასეთი საექსპერტო დასკვნის ასლს უგზავნის მხარეებს. მხარეებმა შესაძლოა შეამოწმონ ნებისმიერი დოკუმენტი, ინფორმაცია, საგნები, ნიმუშები, ქონება, მანქანა-დანადგარები, სისტემები, პროცესები ან შემომწმების ადგილი რომელიც ტრიბუნალის მიერ დანიშნულმა ექსპერტმა შეამოწმა და ნებისმიერი კორექტიული ნაწილის ავტორი.

ტრიბუნალის მიერ დანიშნულ ექსპერტს შორის. საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ განსაზღვრულ ვადაში ნებისმიერ მხარეს უნდა ჰქონდეს შესაძლებლობა უპასუხოს საექსპერტო ანგარიშს მხარის მიერ წარდგენილი დოკუმენტით ან მოწმის ჩვენების მეშვეობით ან მხარის მიერ დანიშნული ექსპერტის საექსპერტო დასკვნით. საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა წარდგენილი დოკუმენტი, მოწმის ჩვენება ან საექსპერტო დასკვნა უნდა წარუდგინოს ტრიბუნალის მიერ დანიშნულ ექსპერტს და სხვა მხარეებს.

6. მხარის ან საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მოთხოვნით ტრიბუნალის მიერ დანიშნული ექსპერტი უნდა დაესწროს მტკიცებულებების მოსმენას. საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შეიძლება დაკითხოს ტრიბუნალის მიერ დანიშნული ექსპერტი და მას ასევე შეიძლება კითხვები დაუსვან მხარეების მიერ დანიშნულმა ექსპერტებმა ან ნებისმიერი მხარის მიერ დანიშნულმა ექსპერტმა მის საექსპერტო ანგარიშში წამოჭრილ საკითხებთან, მხარეების მიერ წარდგენილ დოკუმენტებთან ან მოწმეების ჩვენებებთან ან მხარეების მიერ დანიშნული ექსპერტების მიერ მომზადებულ ანგარიშებთან დაკავშირებით 6.5 მუხლის შესაბამისად.
7. ტრიბუნალის მიერ დანიშნული ექსპერტის მიერ მომზადებული ნებისმიერი საექსპერტო ანგარიში და მისი დასკვნები უნდა შეფასდეს საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ საქმის ყველა გარემოების სათანადო გათვალისწინებით.
8. ტრიბუნალის მიერ დანიშნული ექსპერტის ჰონორარი და ხარჯები, რომლებიც ფინანსდება საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ განსაზღვრული ფორმით, უნდა შეადგენდეს არბიტრაჟის ხარჯების ნაწილს.

მუხლი 7 შემოწმება

მუხლი 9.2 მუხლის მოთხოვნების შესაბამისად საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შესაძლოა მხარის მოთხოვნის ან საკუთარი შუამდგომლობის საფუძველზე შეამოწმოს ან ტრიბუნალის მიერ დანიშნული ან მხარის მიერ დანიშნული ექსპერტისგან მოითხოვოს ნებისმიერი ადგილის, ქონების, მანქანა – დანადგარის ან სხვა საქონლის, ნიმუშების, სისტემების, პროცესების ან დოკუმენტების შემოწმება საკუთარი შეხედულებისამებრ. საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა მხარეებთან კონსულტაციის საშუალებით შეიძლება განსაზღვროს შემოწმების დრო და მექანიზმები. მხარეებს და მათ

წარმომადგენლებს აქვთ ასეთი შემონმების პროცესში დასწრების უფლება.

მუხლი 8 მტკიცებულების მოსმენა

1. 1. საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ განსაზღვრულ ვადაში თითოეულმა მხარემ საარბიტრაჟო ტრიბუნალს და სხვა მხარეებს უნდა აცნობოს იმ მოწმეების ვინაობა ვის გამოცხადებასაც ის ითხოვს. თითოეული მოწმე (ტერმინი მოწმე ამ მუხლის მიზნებისათვის გულისხმობს ფაქტის მოწმეს და ნებისმიერ ექსპერტს) 8.2 მუხლის შესაბამისად უნდა გამოცხადდეს ჩვენების მისაცემად მტკიცებულებების მოსმენაზე თუ ასეთი პირის გამოცხადება მოთხოვნილია საარბიტრაჟო ტრიბუნალის რომელიმე მხარის მიერ. თითოეული მოწმე უნდა გამოცხადდეს პირადად თუ საარბიტრაჟო ტრიბუნალი არ დაუშვებს ვიდეოკონფერენციის ან მსგავსი ტექნოლოგიის გამოყენებას კონკრეტულ მოწმესთან დაკავშირებით.
2. საარბიტრაჟო ტრიბუნალი ნებისმიერ დროს უნდა აკონტროლებდეს მტკიცებულებების მოსმენის პროცესს. საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შეიძლება შეზღუდოს ან გამორიცხოს ნებისმიერი კითხვა, მოწმის პასუხი ან გამოცხადება, თუ ის მიიჩნევს რომ მოწმის ასეთი კითხვა, პასუხი ან გამოცხადება არის არარელევანტური, არაარსებითი, მიზანშეუწონლად მძიმე, განმეორებადი ან სხვაგვარად მოცულობით 9.2 მუხლში ჩამოთვლილი საწინააღმდეგო მოსაზრების მიზეზებით. მოწმისთვის პირდაპირი და არაპირდაპირი დაკითხვისას დასმული კითხვები არ უნდა იყოს მიმართულების მიმცემი (გაუმართლებლად).
3. მტკიცებულებების მოსმენისას ზეპირ ჩვენებასთან დაკავშირებით:
 - (ა) მოსარჩელემ ჩვეულებრივ პირველმა უნდა წარადგინოს საკუთარ მოწმეთა ჩვენებები, რასაც მოჰყვება მოპასუხის მიერ საკუთარი მოწმეების ჩვენებების წარდგენა;
 - (ბ) პირდაპირი დაკითხვის შემდეგ ნებისმიერ სხვა მხარეს შეუძლია კითხვების დასმა ასეთი მოწმისთვის საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ განსაზღვრული თანმიმდევრობით. მხარეს, რომელმაც თავიდან წარადგინა მოწმე უნდა მიეცეს შესაძლებლობა დასვას დამატებითი კითხვები სხვა

მხარეთა დაკითხვისას წამოჭრილ დამატებით საკითხებთან დაკავშირებით;

(გ) შემდეგ ჩვეულებრივ მოსარჩელემ პირველმა უნდა წარადგინოს მის მიერ აღნიშნული ექსპერტების ჩვენებები, რასაც მოსდევს მოპასუხის მიერ დანიშნული ექსპერტების ჩვენება. მხარეს, რომელმაც თავიდან წარადგინა მის მიერ დანიშნული ექსპერტი უნდა მიეცეს შესაძლებლობა დასვას დამატებითი კითხვები სხვა მხარეთა დაკითხვისას წამოჭრილ დამატებით საკითხებთან დაკავშირებით;

(დ) საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შეიძლება დაკითხოს ტრიბუნალის მიერ დანიშნული ექსპერტი და მას ასევე კითხვები შეიძლება დაუსვან მხარეებმა ან რომელიმე მხარის მიერ დანიშნულმა ექსპერტმა იმ საკითხებთან დაკავშირებით, რომლებიც წამოჭრილია ტრიბუნალის მიერ დანიშნული ექსპერტის ანგარიშში, მხარეთა მიერ წარდგენილ დოკუმენტებში ან მხარის მიერ დანიშნული ექსპერტების საექსპერტო ანგარიშებში;

(ე) თუ არბიტრაჟი მიმდინარეობს ცალკე საკითხებად ან ფაზებად (მაგ. როგორცაა, იურისდიქცია, წინასწარი გადანყვეტილებები, პასუხისმგებლობა და ზიანი), მხარეები თანხმდებიან ან საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შეიძლება დაადგინოს ჩვენების მიცემა ცალკე თითოეული საკითხის ან ფაზისთვის;

(ვ) საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა მხარის მოთხოვნის ან საკუთარი შუამდგომლობის საფუძველზე შეიძლება შეცვალოს პროცესის მიმდინარეობის ასეთი თანმიმდევრობა, მათ შორის ჩვენების მიცემა კონკრეტულ საკითხებად ან იმგვარი ფორმით, რომ მონმეები დაიკითხონ ერთდროულად და ერთმანეთის შეპირისპირებით (მონმეთა შეპირისპირება, კონფერენცია);

(ზ) საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა მონმეს შეიძლება კითხვა დაუსვას კითხვები ნებისმიერ დროს;

4. ფაქტის მონმემ, რომელიც ჩვენებას იძლევა, პირველად უნდა დაადასტუროს საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ სათანადოდ მიჩნეული ფორმით, რომ იღებს სიმართლის თქმის ვალდებულებას, ან ექსპერტი მონმის შემთხვევაში როგორია მისი რწმენა მტკიცებულებების მოსმენაზე გამოხატულ მოსაზრებებში. თუ მონმე წარადგენს მონმის ჩვენებას ან ექსპერტის ანგარიშს, მონმემ უნდა დაადასტუროს ის. მონმეები შეიძლება შეთანხმდნენ ან საარბიტრაჟო

ტრიბუნალმა შეიძლება განსაზღვროს, რომ მოწმის ჩვენებამ ან საექსპერტო ანგარიშმა შეასრულოს მოწმის პირდაპირი ჩვენების ფუნქცია.

5. 9.2 მუხლის მოთხოვნების შესაბამისად საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შეიძლება ნებისმიერ პირს მოსთხოვოს ზეპირი ან წერილობითი ჩვენების მიცემა ნებისმიერ საკითხთან დაკავშირებით, რომელსაც საარბიტრაჟო ტრიბუნალი რელევანტურად მიიჩნევს საქმიდან გამომდინარე ან არსებითად მის შედეგთან მიმართებაში. საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ გამოძახებული და დაკითხული ნებისმიერი მოწმე შეიძლება ასევე დაკითხულ იქნეს მხარეების მიერ.

მუხლი 9 მტკიცებულების დაშვება და შეფასება

1. საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა უნდა განსაზღვროს მტკიცებულების დაშვებადობა, რელევანტურობა, არსებობა და მნიშვნელობა (წონა).
2. საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა მხარის მოთხოვნის ან საკუთარი შუამდგომლობის საფუძველზე უნდა ამოიღოს ნებისმიერი დოკუმენტი, ინფორმაცია, ზეპირი ჩვენება ან შემომწმება მტკიცებულებიდან ან წარმოებიდან ქვემოთ ჩამოთვლილი ნებისმიერი მიზეზით:

(ა) საკმარისი რელევანტურობის არარსებობა საქმესთან ან არსებითად მის შედეგთან დაკავშირებით;

(ბ) სამართლებრივი დაბრკოლება ან პრივილეგია სამართლებრივი ან ეთიკური წესებიდან გამომდინარე, რომელიც საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ დასაშვებად მიიჩნევა;

(გ) გაუმართლებელი ტვირთი მოთხოვნილი მტკიცებულების წარდგენასთან დაკავშირებით;

(დ) დოკუმენტის დაკარგვა ან განადგურება, რაც დადასტურებულია გონივრული ალბათობით;

(ე) კომერციული ან ტექნიკური კონფიდენციალურობის საფუძვლები, რომელსაც საარბიტრაჟო ტრიბუნალი მიიჩნევს დამაჯერებლად;

(ვ) განსაკუთრებული სენსიტიურობის მქონე პოლიტიკური ან ინსტიტუციური საფუძვლები (მათ შორის მტკიცებულება, რომელიც კლასიფიცირდება საიდუმლოდ მთავრობის ან სახელმწიფო საერთაშორისო ინსტიტუტის მიერ), რომელსაც

საარბიტრაჟო ტრიბუნალი განსაზღვრავს დამაჯერებლად; ან
(ზ) პროცედურული ეკონომიის, პროპორციულობის, სამართლიანობის ან მხარეთა თანასწორობის მოსაზრებები, რომლებსაც საარბიტრაჟო ტრიბუნალი მიიჩნევს დამაჯერებლად.

3. 9.2 (ბ) მუხლის შესაბამისად სამართლებრივი დაბრკოლებების ან პრივილეგიების გათვალისწინებისას და ნებისმიერი მოქმედი სავალდებულო ან ეთიკური წესების დაშვების ფარგლებში საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შეიძლება გაითვალისწინოს:

(ა) ნებისმიერი სამართლებრივი კონსულტაციის მისაღებად ან მასთან დაკავშირებით მომზადებული დოკუმენტის ან ინფორმაციის ან განხორციელებული ზეპირი კომუნიკაციის კონფიდენციალურობის დაცვის ნებისმიერი აუცილებლობა;

(ბ) მორიგებასთან დაკავშირებული მოლაპარაკებების მიზნით ან მასთან დაკავშირებით მომზადებული დოკუმენტის ან ინფორმაციის ან განხორციელებული ზეპირი კომუნიკაციის კონფიდენციალურობის დაცვის ნებისმიერი აუცილებლობა;

(გ) მხარეების და მათი მრჩეველების მოლოდინი იმ მომენტში, როცა განცხადების მიხედვით წარმოიქმნა სამართლებრივი დაბრკოლება ან პრივილეგია;

(დ) ნებისმიერი არსებული სამართლებრივი დაბრკოლების ან პრივილეგიის შესაძლო მოხსნა თანხმობის, ადრეული გამჟღავნების, დოკუმენტის, ინფორმაციის, ზეპირი კომუნიკაციის ან მასში შემავალი რეკომენდაციის დადასტურებული გამოყენების მეშვეობით ან სხვაგვარად; და

(ე) მხარეთა შორის სამართლიანობის და თანასწორობის შენარჩუნების საჭიროება, კერძოდ თუ ისინი წარმოადგენენ სხვადასხვა სამართლებრივი ან ეთიკური წესების სუბიექტებს.

4. საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შესაძლოა საჭიროების შემთხვევაში განახორციელოს აუცილებელი ქმედებები ისეთი მტკიცებულების წარდგენის დასაშვებად ან გასათვალისწინებლად, რომლის კონფიდენციალურობაც უნდა იქნეს დაცული.

5. თუ მხარე დამაკმაყოფილებელი განმარტების გარეშე ვერ ახერხებს დოკუმენტების მოთხოვნაში მითითებული რომელიმე დოკუმენტის წარდგენას, რომელთან

დაკავშირებითაც მას არ გამოუხატავს საწინააღმდეგო მოსაზრება თავის დროზე ან ვერ ახერხებს საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ მოთხოვნილი დოკუმენტის წარდგენას დროულად, საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შეიძლება მიიჩნიოს, რომ ასეთი დოკუმენტი ეწინააღმდეგება მოცემული მხარის ინტერესებს.

6. თუ მხარე დამაკმაყოფილებელი განმარტების გარეშე ვერ ახერხებს ნებისმიერი სათანადო მტკიცებულების წარმოდგენას ჩვენების ჩათვლით, რომელსაც ითხოვს ერთი მხარე, რომლის მიმართ მხარეს რომელსაც ეგზავნება მოთხოვნა არ გამოუხატავს საწინააღმდეგო პოზიცია შესაბამის ვადაში, ან ვერ უზრუნველყოფს წვდომას მტკიცებულებასთან ჩვენების ჩათვლით, რომლის მოწოდებაც მოთხოვნილია საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ, საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შეიძლება მიიჩნიოს, რომ ასეთი დოკუმენტი ეწინააღმდეგება მოცემული მხარის ინტერესებს.
7. თუ საარბიტრაჟო ტრიბუნალი განსაზღვრავს რომ მხარემ არ გამოიჩინა კეთილსინდისიერება მტკიცებულების წარდგენისას, საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შესაძლოა ამწესებით განსაზღვრულ სხვა ზომებთან ერთად გაითვალისწინოს ნებისმიერი ასეთი წარუდგენლობა არბიტრაჟის ხარჯების განაწილებისას მათ შორის მტკიცებულების წარდგენიდან გამომდინარე ან მასთან დაკავშირებული ხარჯების ჩათვლით.

დანართი „ბ“

ადვოკატთა საერთაშორისო ასოციაციის სახელმძღვანელო წესები საერთაშორისო საარბიტრაჟო განხილვაში ინტერესთა კონფლიქტის შესახებ

1. საერთაშორისო საარბიტრაჟო განხილვებში სულ უფრო ხშირად დგება ინტერესთა კონფლიქტის პრობლემები. არბიტრებს ხშირად არ აქვთ მკაფიო წარმოდგენა, თუ რომელი ფაქტები უნდა გაამჟღავნონ, რის გამოც ისინი ერთმანეთისგან ურთიერთგანსხვავებულ გადაწყვეტილებებს ღებულობენ გამჟღავნების თაობაზე. საერთაშორისო საქმიანი ურთიერთობების ზრდამ და თვით ამ ურთიერთობების წარმართვის მანერამ, ერთმანეთთან გადაჯაჭვული კორპორატიული ურთიერთობების და სულ უფრო მზარდი საერთაშორისო იურიდიული ფირმების ჩათვლით, გამოიწვია უფრო მეტი ინფორმაციის გამჟღავნების და უფრო რთული ინტერესთა კონფლიქტის შემთხვევების განსაზღვრის საჭიროება. არამოტივირებულ მხარეებს უფრო მეტი შესაძლებლობა უჩნდებათ, არბიტრის აცილების შუამდგომლობის დაყენების გზით შეაყოვნონ საარბიტრაჟო განხილვა ან უარი ათქმევინონ მოწინააღმდეგე მხარეს თავისთვის სასურველი არბიტრის დანიშვნაზე. ნებისმიერი ტიპის ურთიერთობის გამჟავნება, მისი უმნიშვნელობის ან სერიოზულობის მიუხედავად, იწვევს პროტესტის, აცილების ან არბიტრის გადაყენების თუ უკან განვევის შუამდგომლობების გადაჭარბებული სიხშირით დაყენებას.

2. ამდენად, მხარეებს, არბიტრებს, დანესებულებებს და სასამართლოებს უწევთ რთული გადაწყვეტილებების მიღება იმასთან დაკავშირებით, თუ რა ინფორმაციის გამჟღავნება უნდა მოხდეს და რომელი სტანდარტები უნდა იქნას გამოყენებული. არსებობს წინააღმდეგობა მხარეთა უფლებას, მოხდეს ისეთი გარემოებების გამჟღავნება, რომლებმაც შესაძლოა ეჭვქვეშ დააყენონ არბიტრის მიუკერძოებლობა და დამოუკიდებლობა, ერთის მხრივ, და მხარეთა უფლებას, დანიშნონ მათთვის სასურველი არბიტრი, მეორეს მხრივ შორის. იმის მიუხედავად, რომ საარბიტრაჟო განხილვის მარეგულირებელი კანონმდებლობით და არბიტრაჟის წესებით დადგენილია გარკვეული სტანდარტებს, ეს წესები მაინც მოკლებულია სიცხადეს და მათი გამოყენებაც ერთგვაროვნად არ ხდება. ამიტომ საერთაშორისო საარბიტრაჟო განხილვებში მონაწილე საზოგადოება ხშირად სხვადასხვა სტანდარტით ხელმძღვანელობს ისეთი გადაწყვეტილებების მიღებისას, რომლებიც ეხება გამჟღავნებას, გაპროტესტებას ან გასაჩივრებას.

3. საერთაშორისო საარბიტრაჟო განხილვებში მონაწილე ყველა პირის ინტერესებშია, რომ არ მოხდეს საერთაშორისო საარბიტრაჟო წარმოების დაბრკოლება ამგვარი სულ უფრო მზარდი ინტერესთა კონფლიქტების პრობლემების შედეგად. ადვოკატთა საერთაშორისო ასოციაციის კომიტეტმა არბიტრაჟის და დავების ალტერნატიული გადაწყვეტის საკითხებზე შექმნა სამუშაო ჯგუფი საერთაშორისო არბიტრაჟის საკითხებში 19 ექსპერტის მონაწილეობით 14 ქვეყნიდან, რომელთაც, აღნიშნული გადაწყვეტილებების მიღების პროცესის გაადვილების მიზნით, დაევალათ ეროვნული კანონმდებლობების, სასამართლო გადაწყვეტილებების, საარბიტრაჟო წესების, პრაქტიკული მოსაზრებების და მათი გამოყენების მოდალობების შესწავლა საერთაშორისო საარბიტრაჟო განხილვაში მიუკერძოებლობის, დამოუკიდებლობის და გამჟღავნების საკითხებზე. სამუშაო ჯგუფმა გამოარკვია, რომ არსებული სტანდარტები მოკლებულია სიცხადეს და მათი გამოყენება არ ხდება ერთგვაროვნად. ამიტომ ჯგუფმა შეიმუშავა წინამდებარე სახელმძღვანელო წესები, რომლებიც ადგენს ზოგიერთ ზოგად სტანდარდს და შეიცავს განმარტებით შენიშვნებს თითოეულ მათგანთან დაკავშირებით. ამასთანავე, სამუშაო ჯგუფი თვლის, უფრო მეტი თანმიმდევრულობა იქნება მიღწეული, ხოლო არასააჭირო გასაჩივრებების და არბიტრის აცილების შემთხვევები შემცირდება, თუ იარსებებს ისეთი კონკრეტული სიტუაციების სია, რომლებიც, სამუშაო ჯგუფის აზრით, განაპირობებენ ან არ განაპირობებენ ინფორმაციის გამჟღავნებას ან არბიტრის აცილებას. ეს სიები, რომელთაც შესაბამისად ეწოდებათ წითელი, წარინჯისფერი და მწვანე სიები (შემდგომში, “გამოყენებითი სიები”) თან ერთვის წინამდებარე სახელმძღვანელო წესებს.

4. ეს სახელმძღვანელო წესები ასახავს იმას, რაც სამუშაო ჯგუფმა მიიჩნია დღესდღეობით არსებულ საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკად, რომელიც ემყარება ზოგად სტანდარტებში თავმოყრილ პრინციპებს. სამუშაო ჯგუფმა ეს ზოგადი სტანდარტები და გამოყენებითი სიები შეადგინა სხვადასხვა ქვეყნის კანონმდებლობასა და სასამართლო პრაქტიკაზე, სამუშაო ჯგუფის წევრების და საერთაშორისო კომერციული საარბიტრაჟო განხილვებში ჩართული სხვა პირების შეხედულებებსა და გამოცდილებაზე დაყრდნობით. სამუშაო ჯგუფი შეეცადა, დაეცვა ბალანსი მხარეების, მათი წარმომადგენლების, არბიტრების და არბიტრაჟების სხვადასხვა ინტერესებს შორის, რომელთაგან ყველა მოვალეა, უზრუნველყოს საერთაშორისო კომერციული საარბიტრაჟო განხილვის კეთილსინდისიერება, რეპუტაცია და ეფექტურობა. კერძოდ, სამუშაო ჯგუფმა განიხილა და გაითვალისწინა ბევრი ნამყვანი

არბიტრაჟის მოსაზრება, აგრეთვე საარბიტრაჟო პროცესებში მონაწილე იურიდიული ფირმების და სხვა პირების მოსაზრებები. სამუშაო ჯგუფს გამოქვეყნებული აქვს ამ სახელმძღვანელო წესების პროექტების ვარიანტები და მოპოვებული აქვს კომენტარები მათთან დაკავშირებით ადვოკატთა საერთაშორისო ასოციაციის ორ ყოველწლიურ შეხვედრაზე და არბიტრებთან გამართულ სხვა შეხვედრებზე. მართალია, სამუშაო ჯგუფის მიერ მიღებული კომენტარები ერთმანეთისგან განსხვავებული იყო და შეიცავდა გარკვეულ კრიტიკულ შენიშვნებსაც, საარბიტრაჟო საზოგადოებამ ზოგადად მაინც დაუჭირა მხარი და ხელი შეუწყო ინტერესთა კონფლიქტის მზარდი პრობლემის შემცირების ამ მცდელობას. სამუშაო ჯგუფმა შეისწავლა ყველა მიღებული კომენტარი და ბევრი მათგანი გაითვალისწინა მიღებული წინადადებებიდან. სამუშაო ჯგუფი გულწრფელად მადლობელია, რომ მთელი მსოფლიოს მასტაბით ამდენი დანესებულება და ადამიანი სერიოზულად მიუდგა მის მიერ წამოყენებულ წინადადებებს. ჯგუფი მადლობას უხდის ყველას მიღებული კომენტარისა თუ წინადადებისთვის.

5. თავდაპირველად სამუშაო ჯგუფი მუშაობდა წესების ჩამოყალიბებაზე საერთაშორისო კომერციული საარბიტრაჟო განხილვას სფეროში. მაგრამ, მიღებული კომენტარების ფონზე, ჯგუფმა გადაწყვიტა, რომ ეს წესები თანაბრად უნდა გავრცელებულიყო სხვა ტიპის საარბიტრაჟო განხილვებზეც, როგორცაა საინვესტიციო დავების განხილველი არბიტრაჟები (თუ ისინი არ მიიჩნევიან კომერციულ არბიტრაჟებად).

6. წინამდებარე სახელმძღვანელო წესები არ არის ნორმატიული სამართლებრივი აქტი და გააჩნია რაიმე უპირატესი ძალა მოქმედ ეროვნულ კანონმდებლობებთან ან მხარეთა მიერ შერჩეულ საარბიტრაჟო წესებთან მიმართებაში. თუმცა, სამუშაო ჯგუფი იმედოვნებს, რომ ეს წესები იქნება საყოველთაოდ მიღებული საერთაშორისო საარბიტრაჟო საზოგადოებაში (ისევე, როგორც ადვოკატთა საერთაშორისო ასოციაციის წესები საერთაშორისო კომერციულ საარბიტრაჟო განხილვებში მტკიცებულებების მოპოვების შესახებ) და დაეხმარება მხარეებს, პრაქტიკოსებს, არბიტრებს, არბიტრაჟებს და სასამართლოებს გადანყვეტილების მიღების პროცესში ისეთ ძალზე მნიშვნელოვან საკითხებზე, როგორცაა მიუკერძოებლობა, დამოუკიდებლობა, გამჟღავნება და ამ საკითხებთან დაკავშირებით პროტესტის დაყენება ან გასაჩივრება. სამუშაო ჯგუფს სჯერა, რომ ამ სახელმძღვანელო წესებს გამოიყენებენ საღი აზრიდან გამომდინარე და არა პედანტური ან არასაჭიროდ ფორმალური ინტერპრეტაციით. სამუშაო

ჯგუფი ასევე აქვეყნებს “არსებული ვითარების აღწერილობას და ისტორიულ ექსკურსს”, რომელშიც აღწერილია სამუშაო ჯგუფის მიერ ჩატარებული კვლევები და რომლებმაც შესაძლოა დახმარება გასწიონ ამ სახელმძღვანელო წესების მნიშვნელობის გამარტებაში.

7. ადვოკატთა საერთაშორისო ასოციაციას და სამუშაო ჯგუფს წინამდებარე სახელმძღვანელო წესები მიაჩნიათ, როგორც პროცესის დასაწყისი და არა დასასრული. “გამოყენებით სიებში” ჩამოთვლილია ბევრი სხვადასხვა სიტუაცია, რომელიც წარმოიშვება პრაქტიკაში, მაგრამ ეს ჩამონათვალი შეიძლება არ იყოს და ვერც იქნება ამომწურავი. მიუხედავად ამისა, სამუშაო ჯგუფი დარწმუნებულია, რომ “გამოყენებითი სიები” წარმოადგენს უფრო უკეთეს და კონკრეტულ გზამკვლევს, ვიდრე “ზოგადი სტანდარტები” (და, თავისთავად ცხადია, უფრო მეტს, ვიდრე ამჟამად არსებული სტანდარტები). ადვოკატთა საერთაშორისო ასოციაცია და სამუშაო ჯგუფი მზად არიან, მიიღონ კომენტარები ამ სახელმძღვანელო წესების პრაქტიკულ გამოყენებასთან დაკავშირებით და გეგმავენ აღნიშნული წესების დამატებას, გადასინჯვას და დაზუსტებას პრაქტიკაში მიღებული გამოცდილების საფუძველზე.

8. 1987 წელს ადვოკატთა საერთაშორისო ასოციაციამ გამოაქვეყნა “ეთიკის წესების საერთაშორისო არბიტრებისთვის”. ის წესები უფრო მეტ საკითხს ეხებოდა, ვიდრე ამჟამად წარმოდგენილი სახელმძღვანელო წესები, ამიტომ “ეთიკის წესები” ძალაში რჩება იმ საკითხებთან დაკავშირებით, რომლებიც არ არის განხილული “სახელმძღვანელო წესებში”. “სახელმძღვანელო წესებს” უპირატესი ძალა აქვთ “ეთიკის წესებთან” მიმართებაში იმ საკითხებზე, რომლებიც მოცულია “სახელმძღვანელო წესებით”.

ნაწილი I: მიუკერძოებლობის, დამოუკიდებლობის და გამჟღავნების ზოგადი სტანდარტები

(1) ზოგადი პრინციპი

ყველა არბიტრი უნდა იყოს მიუკერძოებელი და დამოუკიდებელი მხარეებისგან არბიტრად დანიშვნის მომენტში და უნდა დარჩეს ასეთად საარბიტრაჟო წარმოების მთელი პროცესის განმავლობაში საბოლოო საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გამოტანამდე ან სხვა საფუძვლით საარბიტრაჟო წარმოების საბოლოო დასრულებამდე.

ზოგადი სტანდარტი 1-ის განმარტება:

სამუშაო ჯგუფი ხელმძღვანელობს საერთაშორისო საარბიტრაჟო

განხილვის იმ ფუნდამენტური პრინციპით, რომ ყოველი არბიტრი უნდა იყოს მიუკერძოებელი და დამოუკიდებელი მხარეებისგან მისი არბიტრად დანიშვნაზე თანხმობის გაცხადების მომენტში და უნდა დარჩეს ასეთად მთელი საარბიტრაჟო წარმოების განმავლობაში. სამუშაო ჯგუფი მსჯელობდა, უნდა გავრცელებულიყო თუ არა ეს ვალდებულება იმ პერიოდზეც, რომელშიც საარბიტრაჟო გადანყვეტილება შეიძლება გასაჩივრდეს, მაგრამ საბოლოოდ უარი თქვა ამ მოსაზრებაზე. სამუშაო ჯგუფის აზრით, არბიტრის მოვალეობა მთავრდება მაშინ, როდესაც არბიტრაჟი გამოიტანს საბოლოო გადანყვეტილებას ან საარბიტრაჟო წარმოება სხვა საფუძვლით დასრულდება საბოლოოდ (მაგალითად, მორიგების შედეგად). თუ გადანყვეტილების გაუქმების შემდეგ ან სხვა სამართალწარმოების ფარგლებში იგივე დავა კვლავ იგივე არბიტრს დაუბრუნდება, შეიძლება საჭირო გახდეს ხელახალი გამჟღავნება.

(2) ინტერესთა კონფლიქტები

(ა) არბიტრმა უარი უნდა თქვას არბიტრად დანიშვნაზე ან, თუ საარბიტრაჟო წარმოება უკვე დაწყებულია – უარი უნდა თქვას ამ წარმოებაში არბიტრის ფუნქციის შესრულების გაგრძელებაზე, თუ მას რაიმე ეჭვი ეპარება მის უნარიანობაში, დარჩეს მიუკერძოებელი ან დამოუკიდებელი.

(ბ) იგივე პრინციპი მოქმედებს ისეთი ფაქტების ან გარემოებების არსებობის ან არბიტრად დანიშვნის შემდეგ წარმოშობის შემთხვევაში, რომლებიც, ცნობილი რომ ყოფილიყო მესამე გონივრული პირისთვის, წამოჭრიდა დასაბუთებულ ეჭვს არბიტრის მიუკერძოებლობასთან ან დამოუკიდებლობასთან დაკავშირებით, გარდა იმ შემთხვევისა, თუ მხარეებმა თანხმობა განაცხადეს არბიტრზე ზოგადი სტანდარტი 4-ის მოთხოვნების შესაბამისად.

(გ) ეჭვი დასაბუთებულია, თუ გონივრული და ინფორმირებული მესამე პირი მივა დასკვნამდე, რომ გადანყვეტილების მიღებისას არბიტრზე შეიძლება გავლენა მოახდინოს სხვა ფაქტორებმა და არა მხოლოდ მხარეთა მიერ წარმოდგენილმა საქმის არსებითმა ნაწილმა.

(დ) დასაბუთებული ეჭვი არბიტრის მიუკერძოებლობასთან ან დამოუკიდებლობასთან დაკავშირებით აუცილებლად არსებობს, თუ არსებობს იგივეობა მხარესა და არბიტრს შორის; თუ არბიტრი არის იმ იურიდიული პირის იურიდიული წარმომადგენელი, რომელიც საარბიტრაჟო განხილვის მხარეა; ან თუ არბიტრს გააჩნია მნიშვნელოვანი ფინანსური ან პირადი ინტერესი განსახილველი საკითხის მიმართ.

ზოგადი სტანდარტი 2-ის განმარტება:

(ა) ყველა არბიტრისთვის მთავარი ეთიკური სახელმძღვანელო პრინციპია, რომ, თუ არბიტრი თვითონ მიიჩნევს, რომ მას აქვს რეალური მიკერძოების მიზეზი, მან უარი თქვას არბიტრის ფუნქციის შესრულებაზე. ეს სტანდარტი ძალაშია სამართალწარმოების ნებისმიერ ეტაპზე. ეს პრინციპი იმდენად თავისთავად ცხადია, რომ ბევრი ქვეყნის შიდა კანონმდებლობა პირდაპირ არც კი ითვალისწინებს მას. იხ. მაგალითად, UNჩითAL-ის მოდელური კანონის მე-12 მუხლი. თუმცა, სამუშაო ჯგუფმა ეს პრინციპი შეიტანა “ზოგად სტანდარტებში”, რადგან ამ სახელმძღვანელო წესებში მისი პირდაპირი გაცხადებით თავიდან იქნება აცილებული გაუგებრობა და დამკვიდრდება ნდობა საარბიტრაჟო პროცედურებისადმი. ამასთანავე, სამუშაო ჯგუფი თვლის, რომ ფართოდ ფორმულირებული სტანდარტი “რაიმე ეჭვი ეპარება მის უნარიანობაში, დარჩეს მიუკერძოებელი ან დამოუკიდებელი” გამოიწვევს არბიტრის მიერ არბიტრის ფუნქციის შესრულებაზე უარის თქმას.

(ბ) სამუშაო ჯგუფის აზრით, იმისათვის, რომ სტანდარტების გამოყენება თანმიმდევრულად მოხდეს, არბიტრის აცილების კრიტერიუმები უნდა იყოს ობიექტური. სამუშაო ჯგუფი ობიექტურ კრიტერიუმებად იყენებს ტერმინს “მიუკერძოებლობა ან დამოუკიდებლობა”, რომელიც აღებულია ფართოდ აღიარებული UNჩითAL-ის მოდელური კანონის მე-12 მუხლიდან და გარეგნული შეხედულების კრიტერიუმს, რომელიც განისაზღვრება დასაბუთებული ეჭვით არბიტრის მიუკერძოებლობას ან დამოუკიდებლობასთან დაკავშირებით, თანახმად UNჩითAL-ის მოდელური კანონის 12(2) მუხლისა (“მესამე გონივრული პირის კრიტერიუმი”). როგორც ზოგადი სტანდარტი 3(დ)-ს განმარტებაშია მითითებული, ეს სტანდარტი მოქმედებს სამართალწარმოების ნებისმიერ ეტაპზე.

(გ) კანონების და წესების უმრავლესობა, რომლებიც დასაბუთებული ეჭვის სტანდარტს ეყრდნობა, არ აკონკრეტებს ამ სტანდარტის მნიშვნელობას. სამუშაო ჯგუფი თვლის, რომ წინამდებარე ზოგადი სტანდარტი იძლევა გარკვეულ აღწერილობას, რომელიც გააადვილებს მის განმარტებას.

(დ) სამუშაო ჯგუფი მხარს უჭერს მოსაზრებას, რომ არავის აქვს უფლება, იყოს საკუთარი თავის მოსამართლე; კერძოდ, არ შეიძლება არსებობდეს იგივეობა არბიტრსა და მხარეს შორის. სამუშაო ჯგუფის აზრით, მხარეებს არ აქვთ ამ პრინციპზე უარის თქმის უფლება.

იგივე პრინციპი უნდა გავრცელდეს საარბიტრაჟო წარმოების მხარე იურიდიული პირის “იურიდიულ წარმომადგენლებზე”, მაგალითად, მმართველი გუნდის წევრებზე, ან პირებზე, რომელთაც აქვთ მნიშვნელოვანი ეკონომიკური ინტერესი განსახილველი საკითხის მიმართ. ამ პრინციპის მნიშვნელობიდან გამომდინარე, მასზე უარის თქმის აკრძალვა ჩვენ ვაქციეთ ზოგად სტანდარტად, რომლის მაგალითები მოყვანილია იმპერატიულ წითელ სიაში.

წინამდებარე ზოგადი სტანდარტი საგანგებოდ იყენებს ტერმინებს “იგივეობა” და “იურიდიული წარმომადგენლები”. ჩვენს მიერ მიღებული კომენტარებიდან გამომდინარე, სამუშაო ჯგუფმა იმსჯელა, უნდა მომხდარიყო თუ არა ამ ტერმინების გავრცობა ან შემდგომი დაზუსტება, მაგრამ გადაწყვიტა ასე არ მოქცეულიყო. სამუშაო ჯგუფი ითვალისწინებს, რომ არსებობს სიტუაციები, როდესაც სამართალწარმოების ერთ-ერთი მხარის თანამშრომელი ან საჯარო მოხელე შეიძლება ასრულებდეს ოფიციალური იურიდიული წარმომადგენლის მსგავს ან, მეტიც, იდენტურ ფუნქციას. სამუშაო ჯგუფმა გადაწყვიტა, რომ საკმარისია მხოლოდ ამ პრინციპის გაცხადება.

(3) გამჟღავნება არბიტრის მიერ

(ა) თუ არსებობს ფაქტები ან გარემოებები, რომლებმაც მხარეებს შეიძლება შეუქმნას ეჭვი არბიტრის მიუკერძოებლობასთან ან დამოუკიდებლობასთან დაკავშირებით, არბიტრი ვალდებულია გაუმჟღავნოს ასეთი ფაქტები ან გარემოებები მხარეებს, საარბიტრაჟო დანესებულებას ან სხვა დამნიშვნელ ორგანოს (ასეთი არსებობის შემთხვევაში და თუ ეს მოითხოვება შესაბამისი არბიტრაჟის მოქმედი წესებით) და თანაარბიტრებს (ასეთი არსებობის შემთხვევაში) სანამ ის თანხმობას განაცხადებს არბიტრად დანიშვნაზე ან ამის შემდეგ, როგორც კი შეიტყობს ასეთი ფაქტების ან გარემოებების არსებობის შესახებ.

(ბ) 1 და 2(ა) ზოგადი სტანდარტებიდან გამომდინარეობს, რომ არბიტრი, რომელმაც მოახდინა გამჟღავნება, თავის თავს მიიჩნევს მხარეებისგან მიუკერძოებლად და დამოუკიდებლად მიუხედავად გამჟღავნებული ფაქტებისა და, აქედან გამომდინარე, არბიტრის ფუნქციების შესრულება უნარიანად. სხვა შემთხვევაში, ის იმთავითვე უარს იტყობდა მისი კანდიდატურის დასახელებაზე ან დანიშვნაზე ან გადადგებოდა.

(გ) ნებისმიერი ეჭვი იმასთან დაკავშირებით, უნდა გაამჟღავნოს

თუ არა არბიტრმა გარკვეული ფაქტები ან გარემოებები, უნდა გადანყდეს გამჟღავნების სასარგებლოდ.

(დ) იმაზე მსჯელობისას, არსებობს თუ არა ფაქტები ან გარემოებები, რომელთა გამჟღავნებაც უნდა მოხდეს, არბიტრმა არ უნდა მიიღოს მხედველობაში, საარბიტრაჟო წარმოება არის სანყის თუ შემდგომ ეტაპზე.

ზოგადი სტანდარტი 3-ის განმარტება:

(ა) ზოგადი სტანდარტი 2(ბ) ადგენს არბიტრის აცილების ობიექტურ კრიტერიუმს. მაგრამ, რადგან გამჟღავნებასთან დაკავშირებით არსებობს აზრთა სხვადასხვაობა, გამჟღავნების ფარგლებიც შეიძლება სხვადასხვაგვარი იყოს. ჩვენს მიერ გაანალიზებული ქვეყნების კანონმდებლობების უმრავლესობაც და UNCITRAL-ის მოდელური კანონიც მხოლოდ ობიექტურ კრიტერიუმს ითვალისწინებს. ამის მიუხედავად, სამუშაო ჯგუფი აღიარებს, რომ მხარეების ინტერესია, რომ სრულად იყვნენ ინფორმირებული ყველა იმ გარემოების შესახებ, რაც მათი აზრით შეიძლება მნიშვნელოვანი იყოს. ვინაიდან ბევრი საარბიტრაჟო დანესებულება მყარად უჭერს მხარს მოსაზრებას (რაც ასახულია თავიანთ წესებში და ასეც განუცხადეს მათ სამუშაო ჯგუფს), რომ გამჟღავნების კრიტერიუმები უნდა ასახავდეს მხარეთა ინტერესს, სამუშაო ჯგუფი, პრინციპში, ბევრი განსჯის შედეგად, დაეთანხმა გამჟღავნებისადმი სუბიექტური მიდგომის საჭიროებას. ამ სტანდარტის ჩამოსაყალიბებლად სამუშაო ჯგუფმა მოახდინა საერთაშორისო სავაჭრო პალატის (IHC) წესების 7(2) მუხლის ტექსტის ადაპტირება.

თუმცა, სამუშაო ჯგუფი თვლის, რომ ამ პრინციპის გამოყენება არ უნდა მოხდეს შეუზღუდავად. რადგან ზოგიერთი ვითარება არასოდეს გამოიწვევს არბიტრის აცილებას ობიექტური კრიტერიუმის მიხედვით, ასეთი ვითარებების გამჟღავნება საჭირო არ არის, მხარეთა მოსაზრებების მიუხედავად. სუბიექტური კრიტერიუმების აღნიშნული შეზღუდვა ასახულია “მწვანე სიაში”, რომელიც შეიცავს ისეთი სიტუაციების ჩამონათვალს, რომელთა გამჟღავნება საჭირო არ არის. მსგავსად ამისა, სამუშაო ჯგუფი ხაზგასმით აღნიშნავს, ეს ორი ტესტი (ობიექტური ტესტი აცილებისთვის და სუბიექტური ტესტი გამჟღავნებისთვის) აშკარად განსხვავდება ერთმანეთისგან და გამჟღავნებამ ავტომატურად არ უნდა გამოიწვიოს აცილება – რაც ასახულია 3(ბ) ზოგად სტანდარტში. იმის განსაზღვრისას, თუ რომელი ფაქტების გამჟღავნება უნდა მოხდეს, არბიტრმა მხედველობაში უნდა მიიღოს მისთვის ცნობილი გარემოებები, მათ შორის, რამდენადაც

შესაძლებელია, იმ ქვეყნის კულტურა და ჩვეულებები, სადაც მხარეები არიან რეგისტრირებული (აქვთ იურიდიული მისამართი) ან რომლის მოქალაქეებიც არიან.

(ბ) გამჟღავნება არ ნიშნავს ინტერესთა კონფლიქტის აღიარებას. არბიტრს, რომელმაც გაუმჟღავნა ინფორმაცია მხარეებს, თავისი თავი მიაჩნია მხარეებისგან მიუკერძოებლად და დამოუკიდებლად, წინააღმდეგ შემთხვევაში ის უარს იტყვობდა არბიტრად მისი კანდიდატურის დასახელებაზე ან გადადგებოდა. ამიტომ, გამჟღავნების გადანყვეტილების მიმღები არბიტრი თვლის, რომ მას შესწევს არბიტრის ფუნქციების შესრულების უნარი. გამჟღავნების მიზანია, მხარეებს მისცეს საშუალება, თვითონ გადანყვიტონ, ეთანხმებიან თუ არა არბიტრის შეფასებას და, თუ სურვილი ექნებათ, დამატებით გამოიკვლიონ ვითარება. სამუშაო ჯგუფი იმედოვნებს, რომ ამ ზოგადი სტანდარტის გამოქვეყნება აღმოფხვრის გაუგებრობას, თითქოსდა გამჟღავნება უთანაბრდება ისეთი ეჭვის არსებობას, რომელიც საკმარისია აცილებისთვის. პირიქით, არბიტრის აცილების შუამდგომლობა უნდა დამაყოფილდეს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ დაკმაყოფილებულია ზემოთაღნიშნული ობიექტური ტესტის მოთხოვნები.

(გ) არააუცილებელი გამჟღავნება ხშირად იწვევს არასწორ ვარაუდს მხარეებში, რომ თითქოსდა გამჟღავნებული გარემოებები ზემოქმედებას მოახდენენ არბიტრის მიუკერძოებლობაზე ან დამოუკიდებლობაზე. ამიტომ, გადაჭარბებული გამჟღავნება ძირს უთხრის მხარეთა ნდობას პროცესისადმი. ამის მიუხედავად, გარკვეული დებატების შემდეგ, სამუშაო ჯგუფმა მიიჩნია, რომ აუცილებელი იყო, პირდაპირ ჩაწერილიყო ზოგად სტანდარტებში, რომ ყოველგვარი ეჭვის შემთხვევაში არბიტრმა გადანყვეტილება უნდა მიიღოს გამჟღავნების სასარგებლოდ. თუ არბიტრი თვლის, რომ მან უნდა მოახდინოს გამჟღავნება, მაგრამ ეს წინააღმდეგობაში მოვა პროფესიული საიდუმლოების წესებთან ან პრაქტიკით დამკვიდრებულ სხვა წესებთან, მაშინ ის არ უნდა დათანხმდეს არბიტრად დანიშვნაზე ან უნდა გადადგეს.

(დ) სამუშაო ჯგუფმა დაასკვნა, რომ გამჟღავნება ან აცილება (ზოგად სტანდარტში 2-ის თანახმად) არ უნდა იყოს დამოკიდებული საარბიტრაჟო წარმოების მიმდინარე ეტაპზე. იმის გადასაწყვეტად, უნდა მოახდინოს თუ არა არბიტრმა გამჟღავნება, უარი თქვას არბიტრად დანიშვნაზე, უარი თქვას არბიტრის ფუნქციის შესრულების გაგრძელებაზე ან დაკმაყოფილდეს თუ არა მხარის შუამდგომლობა აცილებაზე, მნიშვნელოვანია მხოლოდ

და მხოლოდ ფაქტები და გარემოებები და არა ის, თუ რომელ კონკრეტულ ეტაპზე იმყოფება სამართალწარმოება ან რა შედეგები მოჰყვება არბიტრის აცილებას. საარბიტრაჟო დანესებულებები, პრაქტიკული მოსაზრებებიდან გამომდინარე, განასხვავებენ ხოლმე არბიტრის ჩამოცილებას სამართალწარმოების დასაწყისსა და ნებისმიერ შემდგომ ეტაპზე. სხვადასხვა სტანდარტებს იყენებენ სასამართლოებიც. ამის მიუხედავად, სამუშაო ჯგუფი თვლის, რომ აუცილებელია განიმარტოს, რომ არ უნდა გაკეთდეს განხვავება საარბიტრაჟო წარმოების ეტაპების მიხედვით. მართალია, არსებობს გარკვეული პრაქტიკული სირთულეები იმ შემთხვევებში, როდესაც არბიტრის საქმიდან ჩამოცილდება ხდება საარბიტრაჟო განხილვის დაწყების შემდეგ, მაგრამ განსხვავების გაკეთება საარბიტრაჟო განხილვის ეტაპების მიხედვით არ იქნებოდა შესაბამისობაში ზოგად სტანდარტებთან.

(4) მხარეთა თანხმობა ინტერესთა კონფლიქტზე

(ა) თუ 30 დღეში მას შემდეგ, რაც არბიტრი გაამჟღავნებს ინფორმაციას ან მხარე შეიტყობს ისეთი ფაქტების ან გარემოებების შესახებ, რომლებიც შეიძლება წარმოადგენდნენ პოტენციურ ინტერესთა კონფლიქტს არბიტრისთვის, მხარე არ დააყენებს მკაფიო პროტესტს ამ არბიტრთან დაკავშირებით, ამ ზოგადი სტანდარტის (ბ) და (ვ) პუნქტების გათვალისწინებით, ითვლება, რომ მხარე თანახმაა არბიტრთან დაკავშირებით ნებისმიერი ინტერესთა კონფლიქტის არსებობაზე ამ ფაქტებიდან ან გარემოებებიდან გამომდინარე და უფლება არ აქვს, განაცხადოს რაიმე პრეტენზია შემდგომში ამ ფაქტების ან გარემოებების საფუძველზე.

(ბ) მაგრამ თუ სახეზეა 2(დ) ზოგად სტანდარტში მითითებული გარემოებები, მხარის თანხმობა ან მხარეთა შეთანხმება ასეთი პირის მიერ არბიტრის ფუნქციების შესრულების თაობაზე ჩაითვლება ბათილად.

(ვ) პირმა არ უნდა შეასრულოს არბიტრის ფუნქციები, თუ არსებობს არაიმპერატიულ სიაში მითითებული შემთხვევების მსგავსი ინტერესთა კონფლიქტის შემთხვევა. ამის მიუხედავად, პირს უფლება აქვს, თანხმობა განაცხადოს არბიტრად დანიშვნაზე ან არბიტრის ფუნქციების შესრულების გაგრძელებაზე, თუ დაცულია შემდეგი პირობები:

(ი) ყველა მხარე, ყველა არბიტრი და საარბიტრაჟო დანესებულება ან სხვა დამნიშნავი ორგანო (ასეთი არსებობის შემთხვევაში) სრულად

უნდა იყოს ინფორმირებული ინტერესთა კონფლიქტის შესახებ; და

(იი) ყველა მხარემ პირდაპირ უნდა განაცხადოს თანხმობა ამ პირის მიერ არბიტრის ფუნქციების შესრულებაზე ინტერესთა კონფლიქტის არსებობის მიუხედავად.

(დ) არბიტრი შეიძლება დაეხმაროს მხარეებს დავის მორიგებით დამთავრებაში წარმოების ნებისმიერ ეტაპზე. მაგრამ ვიდრე ამას გააკეთებს, არბიტრმა უნდა მიიღოს პირდაპირი თანხმობა მხარეებისგან, რომ ამგვარი ქმედება არ გამოიწვევს არბიტრის ჩამოცილებას არბიტრის ფუნქციების შესრულების გაგრძელებისგან. ამგვარი პირდაპირი თანხმობა ჩაითვლება, როგორც ძალაში მყოფი თანხმობა ნებისმიერ ინტერესთა კონფლიქტზე, რომელიც შეიძლება წარმოიშვას არბიტრის მონაწილეობით ამ პროცესში ან ისეთი ინფორმაციიდან, რომელიც არბიტრმა შეიძლება შეიტყოს ამ პროცესში. თუ არბიტრის მიერ განეული დახმარების მიუხედავად საქმე საბოლოო ჯამში მორიგებით არ დამთავრდა, მხარეები რჩებიან შებოჭილი მათ მიერ გაცემული თანხმობით. მაგრამ, ზოგადი სტანდარტი 2(ა)-ს თანახმად და ასეთი თანხმობის არსებობის მიუხედავად, არბიტრი მაინც ვალდებულია გადადგეს, თუ მორიგების პროცესში მისი მონაწილეობის შედეგად მას გაუჩნდა ეჭვები მის უნარიანობასთან დაკავშირებით, დარჩეს მიუკერძოებელი ან დამოუკიდებელი საარბიტრაჟო წარმოების შემდგომი მიმდინარეობის განმავლობაში.

ზოგადი სტანდარტი 4-ის განმარტება:

(ა) სამუშაო ჯგუფი შემოდის წინადადებით, რომ დაწესდეს მოთხოვნა, რომ მხარეებმა პირდაპირ განაცხადონ პროტესტი დროის გარკვეულ ვადაში. სამუშაო ჯგუფის აზრით, ეს დროის ვადა უნდა ვრცელდებოდეს იმ მხარის მიმართაც, რომელიც უარს ამბობს საარბიტრაჟო განხილვაში მონაწილეობაზე.

(ბ) წინამდებარე ზოგადი სტანდარტი ნესდება ზოგადი სტანდარტი 4(ა)-ს შესაბამისობაში მოსაყვანად ზოგადი სტანდარტი 2(დ)-ით დადგენილ იმპერატიულ მოთხოვნებთან. ასეთი გარემოებების მაგალითები მოცემულია იმპერატიულ წითელ სიაში.

(ვ) სერიოზული ინტერესთა კონფლიქტის არსებობისას, რომლის მაგალითებიც მოცემულია არაიმპერატიულ წითელ სიაში, მხარეებს შეუძლიათ მაინც განაცხადონ თანხმობა ასეთი პირის მიერ არბიტრის ფუნქციების შესრულებაზე. ამ შემთხვევაში საჭიროა დაბალანსდეს

მხარის ავტონომია და მისი სურვილი, რომ საქმე განიხილოს მხოლოდ მიუკერძოებელმა და დამოუკიდებელმა არბიტრმა. სამუშაო ჯგუფი თვლის, რომ ინტერესთა მსგავსი სერიოზული კონფლიქტის მქონე პირებმა შეიძლება იმსახურონ არბიტრად მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მხარეები მისცემენ სრულად ინფორმირებულ და პირდაპირ თანხმობას.

(დ) კონცეფცია, რომლის თანახმად არბიტრაჟი ეხმარება მხარეებს დავის მორიგებით დამთავრებაში საარბიტრაჟო განხილვის პერიოდში, მყარადაა დამკვიდრებული ზოგიერთ ქვეყანაში, მაგრამ არა ყველგან. მხარეთა ინფორმირებული თანხმობა ამ პროცედურაზე, გაცემული პროცედურის დაწყებამდე, უნდა ჩაითვალოს, როგორც მხარეთა თანხმობა ინტერესთა პოტენციურ კონფლიქტზე. პირდაპირი თანხმობა, ზოგადად, საკმარისად ითვლება, განსხვავებით წერილობითი თანხმობისგან, რომელზეც, ზოგიერთ ქვეყანაში მოქმედი წესებით, მოითხოვება ხელმოწერის არსებობა. პრაქტიკაში, პირდაპირი თანხმობა შეიძლება გამოიხატოს სხდომის ოქმში ან სტენოგრამაში დაფიქსირებით. ამასთანავე, იმისათვის, რომ არბიტრის მიერ მედიატორის ფუნქციების შესრულება მხარეებმა არ გამოიყენონ, როგორც არბიტრის აცილების საფუძველი, წინამდებარე ზოგადი სტანდარტი მკაფიოდ აცხადებს, რომ მხარეთა თანხმობა ძალაში რჩება მაშინაც, თუ მედიაცია წარუმატებლად დამთავრდება. ამდენად, მხარეები თავის თავზე იღებენ რისკს იმასთან დაკავშირებით, რასაც არბიტრი შეიტყობს მორიგების პროცედურის დროს. პირდაპირი თანხმობის მიცემისას მხარეებმა უნდა გაითვალისწინონ, თუ რა შედეგები მოჰყვება არბიტრის მიერ მორიგების პროცესში მხარეებისთვის დახმარების განწევას და უნდა შეთანხმდნენ ამ სპეციალური ვითარების დარეგულირებაზე შემდგომში, თუ ეს საჭირო გახდება.

(5) მოქმედების სფერო

ეს სახელმძღვანელო წესები თანაბრად ვრცელდება საარბიტრაჟო სასამართლოს თავმჯდომარეებზე, ერთპიროვნულ არბიტრებზე და მხარეთა მიერ დანიშნულ არბიტრებზე. წინამდებარე სახელმძღვანელო წესები არ ვრცელდება იმ არბიტრებზე, რომლებიც არ არიან ნეიტრალური და არ მოეთხოვებათ დამოუკიდებლობა და მიუკერძოებლობა, რაც შეიძლება დაშვებული იყოს ზოგიერთი არბიტრაჟის წესებით ან ეროვნული კანონმდებლობით.

ზოგადი სტანდარტი 5-ის განმარტება:

ვინაიდან არბიტრაჟის ყოველი წევრი ვალდებულია, იყოს მიუკერძოებელი და დამოუკიდებელი, ზოგადი სტანდარტები არ აწესებს განსხვავებულ რეგულირებას ერთპიროვნული არბიტრების, მხარეთა მიერ დანიშნული არბიტრების და საარბიტრაჟო სასამართლოს თავმჯდომარეების მიმართ. რაც შეეხება, საარბიტრაჟო სასამართლოების მდივნებს, სამუშაო ჯგუფის აზრით, არბიტრის მოვალეობაა, უზრუნველყოს, რომ მდივანი იყოს და დარჩეს მიუკერძოებელი და დამოუკიდებელი.

ზოგიერთი საარბიტრაჟო სასამართლოს წესები და ზოგიერთი ქვეყნის შიდა კანონმდებლობა დასაშვებად მიიჩნევს, რომ მხარეთა მიერ დანიშნული არბიტრები არ იყონ ნეიტრალურნი. თუ არბიტრი ასეთ ფუნქციას ასრულებს, მაშინ წინამდებარე სახელძღვანელო წესები მასზე არ უნდა გავრცელდეს, რადგან ამ წესების მიზანია მიუკერძოებლობის და დამოუკიდებლობის დაცვა.

(6) ურთიერთობები

(ა) იმაზე მსჯელობისას, თუ რა მნიშვნელობა აქვს ფაქტებს და გარემოებებს იმის დასადგენად, არსებობს თუ არა ინტერესთა პოტენციური კონფლიქტი და უნდა მოხდეს თუ არა ინფორმაციის გამჟღავნება, ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში გონივრულად უნდა შეფასდეს არბიტრის იურიდიული ფირმის საქმიანობა, ასეთი არსებობის შემთხვევაში. ამიტომ, მხოლოდ ის ფაქტი, რომ არბიტრის ფირმის საქმიანობა ეხება ერთ-ერთ მხარეს, ავტომატურად არ ნიშნავს ასეთი კონფლიქტის წყაროს და გამჟღავნების საფუძვლის არსებობას.

(ბ) მსგავსად ამისა, თუ ერთ-ერთი მხარე არის იურიდიული პირი, რომელიც წევრია ჯგუფისა, რომელთანაც არბიტრის ფირმას აქვს ურთიერთობა, ასეთი ფაქტების ან გარემოებების შეფასება უნდა მოხდეს გონივრულად ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში. ამიტომ, მხოლოდ ეს ფაქტი ავტომატურად არ ნიშნავს ინტერესთა კონფლიქტის წყაროს ან გამჟღავნების საფუძვლის არსებობას.

(გ) თუ ერთ-ერთი მხარე არის იურიდიული პირი, მაშინ ამ იურიდიული პირის მმართველები, დირექტორები და სამეთვალყურეო საბჭოს წევრები, აგრეთვე ნებისმიერი პირი, რომელსაც მსგავსი მაკონტროლებელი გავლენა აქვს ამ იურიდიულ პირზე, უნდა ჩაითვალოს ამ იურიდიული პირის იგივეობად.

ზოგადი სტანდარტი 6-ის განმარტება:

(ა) მხედველობაში უნდა იქნას მიღებული იურიდიული ფირმების მზარდი სიდიდე, როგორც საერთაშორისო საარბიტრაჟო განხილვის სფეროში დღეისათვის არსებული რეალობა. აუცილებელია, დამყარდეს ბალანსი მხარის ინტერესს, ისარგებლოს მის მიერ დანიშნული არბიტრის მომსახურებით და საერთაშორისო საარბიტრაჟო განხილვის მიუკერძოებლობის და დამოუკიდებლობის მიმართ ნდობის შენარჩუნების აუცილებლობას შორის. სამუშაო ჯგუფის აზრით, არბიტრი, პრინციპში უნდა ჩაითვალოს მისი იურიდიული ფირმის იგივეობად, მაგრამ არბიტრის ფირმის საქმიანობა ავტომატურად არ უნდა მიიჩნეოდეს ინტერესთა კონფლიქტად. ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში უნდა მოხდეს ამ საქმიანობის, კერძოდ, მისი ხასიათის, განხორციელების დროის და ფარგლების, მნიშვნელობის გონივრული შეფასება. სამუშაო ჯგუფი იყენებს ტერმინს “შემხებლობას” ან “ურთიერთობას” და არა “წამომადგენლობას”, რადგან იურიდიული ფირმის კავშირები მხარესთან შეიძლება გულისხმობდეს სხვა საქმიანობებსაც და არა მხოლოდ იურიდიულ წარმომადგენლობას.

(ბ) ინტერესთა კონფლიქტთან დაკავშირებით სპეციფიური კითხვები ჩნდება, როდესაც საარბიტრაჟო განხილვის მხარე არის კომპანიების ჯგუფის წევრი. ისევე, როგორც წინა პარაგრაფში, სამუშაო ჯგუფი თვლის, რომ ავტომატური მოქმედების წესი არც აქ გამოდგება, ცალკეული კორპორატიული სტრუქტურების მრავალფეროვანი მოწყობის გამო. ამის სანაცვლოდ, ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში გონივრულად უნდა შეფასდეს კავშირები კომპანიების იმავე ჯგუფში შემავალ სხვა ორგანიზაციასთან.

(გ) საერთაშორისო საარბიტრაჟო განხილვის მხარე, როგორც წესი, არის იურიდიული პირი. აქედან გამომდინარე, წინამდებარე ზოგადი სტანდარტი განმარტავს, თუ რომელი ფიზიკური პირები უნდა იქნან მიჩნეული, თავიანთი არსით, ასეთ მხარედ.

(7) არბიტრის და მხარეების მოვალეობა

(ა) მხარე ვალდებულია აცნობოს არბიტრს, საარბიტრაჟო სასამართლოს, სხვა მხარეებს და საარბიტრაჟო დაწესებულებას ან სხვა დამნიშნავ ორგანოს (ასეთი არსებობის შემთხვევაში) ნებისმიერი პირდაპირი ან არაპირაპირი ურთიერთობის არსებობის შესახებ მას (ან კომპანიების ერთი და იგივე ჯგუფში შემავალ სხვა კომპანიას) და არბიტრს შორის. მხარე ვალდებულია აღნიშნული

შეტყობინება მოახდინოს საკუთარი ინიციატივით, საარბიტრაჟო წარმოების დაწყებამდე ან როგორც კი მისთვის ცნობილი გახდება ასეთი ურთიერთობის არსებობის შესახებ.

(ბ) ზოგადი სტანდარტი 7(ა)-ს მოთხოვნების შესრულებისათვის, მხარე ვალდებულია მიაწოდოს მისთვის უკვე ცნობილი ნებისმიერი ინფორმაცია და მიიღოს გონივრული ზომები საჯაროდ ხელმისაწვდომი ინფორმაციის მოსაძიებლად.

(გ) არბიტრი ვალდებულია, მიიღოს გონივრული ზომები იმის შესამოწმებლად, ხომ არ არსებობს რაიმე პოტენციური ინტერესთა კონფლიქტი, აგრეთვე შეამოწმოს ისეთი ფაქტების ან გარემოებების არსებობა, რომლებმაც შეიძლება ეჭვქვეშ დააყენოს მისი მიუკერძოებლობა ან დამოუკიდებლობა. პოტენციური კონფლიქტის არგამჟღავნება არ შეიძლება გამართლებული იქნას უცოდინრობით, თუ არბიტრს არ განუხორციელებია გონივრული მცდელობები მის გამოსარკვევად.

ზოგადი სტანდარტი 7-ის განმარტება:

არბიტრის მიუკერძოებლობის ან დამოუკიდებლობის დაუსაბუთებელი გასაჩივრების რისკის შემცირებისათვის აუცილებელია, მხარეებმა გაამჟღავნონ მათი ნებისმიერი მსგავსი ურთიერთობა არბიტრთან. გარდა ამისა, საარბიტრაჟო განხილვის ნებისმიერ მხარეს ან პოტენციურ მხარეს მოეთხოვება გონივრული ზომების თავიდანვე მიღება ისეთი საჯაროდ ხელმისაწვდომი ინფორმაციის დასადგენად და გასამჟღავნებლად, რომელმაც, აღნიშნული ზოგადი სტანდარტის გათვალისწინებით, შეიძლება გავლენა იქონიოს არბიტრის მიუკერძოებლობაზე ან დამოუკიდებლობაზე. არბიტრის ან შესაძლო არბიტრის ვალდებულება კიმაში მდგომარეობს, რომ მიიღოს ასეთივე შესამოწმებელი ზომები და გაამჟღავნოს ნებისმიერი ინფორმაცია, რომელმაც შეიძლება კითხვები გააჩინოს მის მიუკერძოებლობასთან ან დამოუკიდებლობასთან დაკავშირებით.

ნაწილი II: ზოგადი სტანდარტების პრაქტიკული გამოყენება

1. სამუშაო ჯგუფის აზრით, იმისათვის, რომ ამ სახელმძღვანელო წესებმა საგრძნობი პრაქტიკული შედეგი მოიტანონ, ისინი უნდა ასახავდეს ტიპურ სიტუაციებს, რომლებსაც ადგილი აქვს დღევანდელ საარბიტრაჟო პრაქტიკაში. სახელმძღვანელო წესები უნდა შეიცავდეს კონკრეტულ მითითებებს არბიტრებისთვის, მხარეებისთვის,

საარბიტრაჟო დანესებულებებისთვის და სასამართლოებისთვის იმასთან დაკავშირებით, თუ რომელი სიტუაციები წარმოადგენს ან არ წარმოადგენს ინტერესთა კონფლიქტს ან რომელთა გამჟღავნებაც უნდა მოხდეს ან არ უნდა მოხდეს.

ამ მიზნით, სამუშაო ჯგუფის წევრებმა გააანალიზეს შესაბამისი პრეცედენტული სამართალი და, თანდართულ გამოყენებით სიებში, კატეგორიებად დაჰყვეს შესაძლო სიტუაციები, რომლებსაც შეიძლება ჰქონდეს ადგილი. ცხადია, ეს სიები არ შეიცავს ყველა სიტუაციას, მაგრამ ისინი იძლევიან მითითებებს ბევრ შემთხვევასთან დაკავშირებით. სამუშაო ჯგუფი შეეცადა, ეს სიები რაც შეიძლება ამომწურავი ყოფილიყო. ნებისმიერ შემთხვევაში, ხელმძღვანელობა უნდა მოხდეს ზოგადი სტანდარტებით.

2. წითელი სია ორი ნაწილისგან შედგება: “იმპერატიული წითელი სია” (იხ. ზოგადი სტანდარტები 2(ც) და 4(ბ)) და “არაიმპერატიული წითელი სია” (იხ. ზოგადი სტანდარტი 4(ც)). ეს წარმოადგენენ კონკრეტული სიტუაციების არაამომწურავ ჩამონათვალს, რომლებიც, საქმის გარემოებებიდან გამომდინარე, წარმოშობენ ეჭვებს არბიტრის მიუკერძოებლობასთან და დამოუკიდებლობასთან დაკავშირებით; კერძოდ, როდესაც არსებობს ინტერესთა ობიექტური კონფლიქტი მესამე გონივრული პირის აზრით, რომლისთვისაც ცნობილია შესაბამისი ფაქტები (იხ. ზოგადი სტანდარტი 2(ბ)). იმპერატიული წითელი სია შეიცავს სიტუაციებს იმ იმპერატიული პრინციპიდან გამომდინარე, რომ არავინ შეიძლება იყოს საკუთარი თავის მოსამართლე. ამიტომ, ასეთი სიტუაციების გამჟღავნება კონფლიქტს ვერ აღმოფხვრის. არაიმპერატიული წითელი სია კი მოიცავს ისეთ სიტუაციებს, რომლებიც სერიოზულია, მაგრამ არა ამდენად მწვავე. მათი სიმწვავიდან გამომდინარე, განსხვავებით წარინჯისფერ სიაში ჩამოთვლილი შემთხვევებისა, ამ სიტუაციებში დასაშვებია არბიტრის მიერ თავისი ფუნქციების შესრულება მხოლოდ იმ პირობით და მხოლოდ მაშინ, თუ მხარეები, რომელთათვისაც ცნობილია ინტერესთა კონფლიქტის სიტუაცია, მაინც გამოთქვამენ პირდაპირ თანხმობას ამ პირის მიერ არბიტრის ფუნქციების შესრულებაზე, თანხმად 4(ც) ზოგადი სტანდარტისა.

3. წარინჯისფერ სიაში არაამომწურავადაა ჩამოთვლილი კონკრეტული სიტუაციები, რომლებმაც (კონკრეტული საქმის გარემოებებისა და მიხედვით) მხარეებს შეიძლება შეუქმნას დასაბუთებული ეჭვი არბიტრის მიუკერძოებლობასთან ან დამოუკიდებლობასთან დაკავშირებით. აქედან გამომდინარე, წარინჯისფერ სიაში შეტანილია სიტუაციები, რომლებიც ხვდება

ზოგადი სტანდარტი 3(ა)-ს მოქმედების სფეროში და არბიტრი ვალდებულია გაამჟღავნოს ასეთი სიტუაციები. ყველა ამ სიტუაციაში ჩაითვლება, რომ მხარეებმა თანხმობა გამოთქვეს არბიტრზე, თუ გამჟღავნების შემდეგ ისინი დროულად არ გამოთქვამენ პრეტენზიას. (ზოგადი სტანდარტი 4(ა)).

4. უნდა აღინიშნოს, როგორც ზემოთ ითქვა, რომ გამჟღავნება ავტომატურად არ იწვევს არბიტრის აცილებას; გამჟღავნების შედეგად არ წარმოიშვება არბიტრის აცილების პრეზუმფცია. გამჟღავნების მიზანია, მხარეებმა შეიტყონ იმ სიტუაციის შესახებ, რომლის შემდგომ გარკვევაში ისინი შეიძლება დაინტერესებული იყვნენ იმის დასადგენად, არსებობს თუ არა ობიექტურად – ანუ შესაბამისი ფაქტების მცოდნე მესამე გონივრული პირის აზრით – დასაბუთებული ეჭვი არბიტრის მიუკერძოებლობასთან ან დამოუკიდებლობასთან დაკავშირებით. თუ ისინი მივლენ დასკვნამდე, რომ დასაბუთებული ეჭვი არ არსებობს, არბიტრს ეძლევა თავისი ფუნქციების შესრულების უფლება. არბიტრს თავისი ფუნქციების შესრულება შეუძლია იმ შემთხვევაშიც, თუ მხარეები დროულად არ გამოთქვამენ პრეტენზიას ან, არაიმპერატიული წითელი სიით გათვალისწინებულ შემთხვევებში, თუ მხარეებმა გამოთქვეს სპეციალური თანხმობა ზოგადი სტანდარტი 4(ვ)-ს თანახმად. ცხადია, თუ მხარე ასაჩივრებს არბიტრის დანიშვნას, არბიტრს მაინც შეუძლია თავისი ფუნქციების შესრულება, თუ ორგანო, რომელიც უფლებამოსილია გადაწყვიტოს მხარის საჩივარი, დაადგენს, რომ საჩივარი არ აკმაყოფილებს აცილების ობიექტურ კრიტერიუმს.

5. გარდა ამისა, მოგვიანებით შეტანილი საჩივარი იმ საფუძველით, რომ არბიტრმა არ გაამჟღავნა ასეთი ფაქტები ან გარემოებები, ავტომატურად ასევე არ გამოიწვევს არბიტრის არდანიშვნას, შემდგომ ეტაპებზე აცილებას ან გამოტანილი საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გასაჩივრების წარმატებას. სამუშაო ჯგუფის აზრით, არგამჟღავნება არ აქცევს არბიტრს მიკერძოებულად და დამოკიდებულად; ეს შეიძლება გამოიწვიოს მხოლოდ იმ ფაქტებმა ან გარემოებებმა, რომლებიც არბიტრმა არ გაამჟღავნა.

6. მწვანე სია შეიცავს კონკრეტული სიტუაციების არაამომწურავ ჩამონათვალს, რომლებშიც ინტერესთა კონფლიქტი არც გარეგნულად ჩანს და არც სინამდვილეში არსებობს ობიექტური თვალსაზრისით. ამდენად, არბიტრი არ არის ვალდებული გაამჟღავნოს ის შემთხვევები, რომლებიც მწვანე სიაშია შეტანილი. სამუშაო ჯგუფის აზრით, რაც უკვე გამოითქვა ზოგადი სტანდარტი 3(ა)-ს განმარტებაში, გამჟღავნება შეზღუდული უნდა იყოს გარკვეული ფარგლებით,

გონივრულობის მიხედვით. ზოგ შემთხვევაში ობიექტურ კრიტერიუმს უნდა მიენიჭოს უპირატესობა “მხარეთა აზრის” სუბიექტურ კრიტერიუმთან შედარებით.

7. სიტუაციები, რომლებიც არ ჯდება ნარინჯისფერ სიაში შეტანილი ზოგიერთი სიტუაციისთვის დადგენილ დროის შუალედებში, უნდა ჩაითვალოს მწვანე სიას მიკუთვნებულ სიტუაციებად მაშინაც კი, როდესაც ისინი პირდაპირ არაა დასახელებული მწვანე სიაში. არბიტრებს ვურჩევთ, მაინც გაამყდონ ინფორმაცია, თუ, ზოგადი სტანდარტების თანახმად, ისინი თვითონ მიიჩნევენ გამყდრებას მიზანშეწონილად. მართალია, სამუშაო ჯგუფმა ბევრი იმსჯელა სიებში აღნიშნულ დროის პერიოდებზე, მაგრამ საბოლოოდ დაასკვნა, რომ მითითებული დროის პერიოდები არის მიზანშეწონილი და იძლევა გარკვეულ ინსტრუქციას იმ სფეროში, რომელიც ამჟამად დარეგულირებული არ არის. მაგალითად, ნარინჯისფერი სიის 3.1 პუნქტში მითითებული 3 წლიანი პერიოდი შეიძლება ზედმეტად ხანგრძლივი იყოს ზოგიერთი გარემოებისთვის ან ზედმეტად ხანმოკლე სხვა გარემოებებისთვის, მაგრამ სამუშაო ჯგუფი თვლის, რომ ეს პერიოდი მიზანშეწონილი ზოგადი კრიტერიუმია, რომლის გამოყენება უნდა მოხდეს ყოველი საქმის კონკრეტული გარემოების გათვალისწინებით.

8. წყალგამყოფი მითითებულ სიტუაციებს შორის ხშირად რთულად შესამჩნევია. შეიძლება მსჯელობა იმაზე, კონკრეტული სიტუაცია უნდა შესულიყო ერთ სიაში თუ მეორეში. ამასთანავე, სხვადასხვა სიტუაციების აღწერისას სიები შეიცავს შეფასებით ტერმინებს, როგორცაა “მნიშვნელოვანი”. სამუშაო ჯგუფმა ინტენსიურად და არაერთხელ იმსჯელა ამ ორივე საკითხზე მიღებული კომენტარების ფონზე. ჯგუფი მიიჩნევს, რომ სიებში შემოთავაზებული გამოსავლები მაქსიმალურად ასახავს საერთშორისო პრინციპებს და ამ ნორმების კიდევ უფრო მეტი დეტალიზაცია, რომელთა განმარტება უნდა მოხდეს კონკრეტული საქმეების კონკრეტული ფაქტებისა და გარემოებების გონივრული შეფასებით, კონტრპროდუქტიული იქნებოდა.

9. ხანგრძლივი დებატები წარმოებდა იმასთან დაკავშირებით, უნდა არსებობდეს თუ არა მწვანე სია საერთოდ და, ასევე, წითელ სიასთან მიმართებით – იმპერატიულ წითელ სიაში შეტანილი სიტუაციები უნდა იყოს თუ არა დაძლევადი მხარეთა ავტონომიურობის გათვალისწინებით. პირველ კითხვას რაც შეეხება, სამუშაო ჯგუფმა შეინარჩუნა პოზიცია, რომ გამყდრების სუბიექტური კრიტერიუმი არ უნდა იყოს აბსოლუტური, არამედ საჭიროა გარკვეული ობიექტური

მხასიათებლების დამატება. რაც შეეხება მეორე კითხვას, სამუშაო ჯგუფმა დაასკვნა, რომ მხარეთა ავტონომიას, ამ თვალსაზრისით, გარკვეული ფარგლები აქვს.

1. იმპერატიული წითელი სია

1.1. არსებობს იგივეობა მხარესა და არბიტრს შორის ან არბიტრი არის იმ პირის იურიდიული წარმომადგენელი, რომელიც არის საარბიტრაჟო განხილვის მხარე.

1.2. არბიტრი არის მმართველი, დირექტორი ან სამეთვალყურეო საბჭოს წევრი ან აქვს მსგავსი მაკონტროლებელი გავლენა ერთ-ერთ მხარეზე.

1.3. არბიტრს აქვს მნიშვნელოვანი ფინანსური ინტერესი რომელიმე მხარის ან საქმის შედეგის მიმართ.

1.4. არბიტრი რეგულარულად უწევს კონსულტაციას მის დამნიშნავ მხარეს ან მის დამნიშნავ მხარესთან აფილირებულ პირს და არბიტრი ან მისი ფირმა მნიშვნელოვან ფინანსურ სარგებელს იღებენ ამ საქმიანობიდან.

2. არაიმპერატიული წითელი სია

2.1. არბიტრის კავშირი დავასთან

2.1.1. არბიტრმა იურიდიული კონსულტაცია გაუწია ან ექსპერტული მოსაზრება მიაწოდა დავის შესახებ მხარეს ან ერთ-ერთ მხარესთან აფილირებულ პირს.

2.1.2. არბიტრს მანამდე ჰქონდა შეხება ამ საქმესთან.

2.2. არბიტრის პირდაპირი ან ირიბი ინტერესი დავის მიმართ

2.2.1. არბიტრი ფლობს საჯარო მიმოქცევაში არმყოფ აქციებს, პირდაპირ ან ირიბად, ერთ-ერთ მხარეში ან ერთ-ერთ მხარესთან აფილირებულ პირში.

2.2.2. არბიტრის ოჯახის ახლო წევრს აქვს მნიშვნელოვანი ფინანსური ინტერესი დავის შედეგის მიმართ.

2.2.3. არბიტრს ან მისი ოჯახის ახლო წევრს აქვს ახლო ურთიერთობა მესამე პირთან, რომელსაც შეიძლება რეგრესული მოთხოვნა წაუყენოს დავის წამგებმა მხარემ.

2.3. არბიტრის დამოკიდებულება მხარეებთან ან ადვოკატებთან

2.3.1. არბიტრი ამჟამად ახორციელებს ერთ-ერთი მხარის ან ერთ-ერთ მხარესთან აფილირებული პირის წარმომადგენლობას ან კონსულტაციას უწევს რომელიმე მათგანს.

2.3.2. არბიტრი ამჟამად ახორციელებს იმ ადვოკატის ან იურიდიული ფირმის წარმომადგენლობას, რომელიც იცავს ერთ-ერთი მხარის ინტერესებს.

2.3.3. არბიტრი მუშაობს ადვოკატად იმ იურიდიულ ფირმაში, რომელიც იცავს ერთ-ერთი მხარის ინტერესებს.

2.3.4. არბიტრი არის მმართველი, დირექტორი ან სამეთვალყურეო საბჭოს წევრი ან აქვს მსგავსი მაკონტროლებელი გავლენა ერთ-ერთ მხარესთან აფილირებულ პირზე , თუ ეს აფილირებულ პირს პირდაპირი შეხება აქვს არბიტრაჟის მიერ განსახილველ სადაო საკითხებთან.

2.3.5. არბიტრის იურიდიულ ფირმას მანამდე ჰქონდა შეხება ამ საქმესთან, მაგრამ ეს შემხებლობა უკვე დასრულებულია და თავად არბიტრი არ იყო საქმესთან შემხებლობაში.

2.3.6. არბიტრის იურიდიულ ფირმას ამჟამად აქვს მნიშვნელოვანი კომერციული ურთიერთობა ერთ-ერთ მხარესთან ან ერთ-ერთ მხარესთან აფილირებულ პირთან.

2.3.7. არბიტრი რეგულარულად უწევს საკონსულტაციო მომსახურებას მის დამნიშნავ მხარეს ან დამნიშნავ მხარესთან აფილირებულ პირს, მაგრამ არც არბიტრი და არც მისი ფირმა არ იღებენ მნიშვნელოვან ფინანსურ სარგებელს ამ საქმიანობიდან.

2.3.8. არბიტრს აქვს ახლო ოჯახური ურთიერთობა ერთ-ერთ მხარესთან ან ერთ-ერთი მხარის ან მასთან აფილირებული პირის მმართველთან, დირექტორთან ან სამეთვალყურეო საბჭოს წევრთან ან მათზე მსგავსი მაკონტროლებელი გავლენის მქონე სხვა პირთან ან მხარის ინტერესების წარმომადგენელთან.

2.3.9. არბიტრის ოჯახის ახლო წევრს აქვს მნიშვნელოვანი ფინანსური ინტერესი ერთ-ერთი მხარის მიმართ ან ერთ-ერთ მხარესთან აფილირებული პირის მიმართ.

3. ნარინჯისფერი სია

3.1. რომელიმე მხარისთვის ადრე განეული მომსახურება ან სხვაგვარი შემხებლობა საქმესთან

3.1.1. ბოლო სამი წლის განმავლობაში არბიტრმა წარმოადგინა ერთ-ერთი მხარის ან ერთ-ერთ მხარესთან აფილირებული პირის ინტერესები ან მანამდე გაუწია საკონსულტაციო მომსახურება ან თვითონ მიიღო საკონსულტაციო მომსახურება მხარისგან ან მხარესთან აფილირებული პირისგან ამ საქმესთან კავშირის არმქონე საქმეზე, მაგრამ არბიტრს და მხარეს ან მხარესთან აფილირებულ პირს შორის არ არსებობს ამჟამად მიმდინარე კავშირი.

3.1.2. ბოლო სამი წლის განმავლობაში არბიტრი მოქმედებდა, როგორც წარმომადგენელი ერთ-ერთი მხარის ან ერთ-ერთ მხარესთან აფილირებული პირის წინააღმდეგ იმ საქმეზე, რომელსაც არ აქვს კავშირი მოცემულ საქმესთან.

3.1.3. ბოლო სამი წლის განმავლობაში არბიტრი ორჯერ ან მეტჯერ იყო დანიშნული არბიტრად ერთ-ერთი მხარის მიერ ან ერთ-ერთ მხარესთან აფილირებული პირის მიერ.

3.1.4. ბოლო სამი წლის განმავლობაში არბიტრის იურიდიული ფირმა იცავდა ერთ-ერთი მხარის ან ერთ-ერთ მხარესთან აფილირებული პირის ინტერესებს მოცემულ საქმესთან კავშირის არმქონე საქმეში, მაგრამ ისე, რომ თავად არბიტრს არ ჰქონდა შემხებლობა საქმესთან.

3.1.5. არბიტრი ამჟამად ასრულებს ან ბოლო სამი წლის განმავლობაში ასრულებდა არბიტრის ფუნქციებს სხვა საარბიტრაჟო საქმეში დაკავშირებულ დავაში, რომელშიც მონაწილეობდა ერთ-ერთი მხარე ან ერთ-ერთ მხარესთან აფილირებული პირი.

3.2. რომელიმე მხარისთვის მომსახურების განევა მიმდინარე პერიოდში

3.2.1. არბიტრის იურიდიული ფირმა ამჟამად უწევს მომსახურებას ერთ-ერთ მხარეს ან ერთ-ერთ მხარესთან აფილირებულ პირს ისე, რომ მათ შორის არ არსებობს მნიშვნელოვანი კომერციული ურთიერთობა და თავად არბიტრს არ აქვს ამ ურთიერთობასთან შემხებლობა.

3.2.2. იურიდიული ფირმა, რომელიც არბიტრის იურიდიულ ფირმასთან იყოფს შემოსავალს ან მომსახურების საფასურს, მომსახურებას უწევს ერთ-ერთ მხარეს ან ერთ-ერთ მხარესთან აფილირებულ პირს და წარმოადგენს მათ ამ არბიტრაჟში.

3.2.3. არბიტრი ან მისი ფირმა რეგულარულად წარმოადგენენ მხარეს ან მხარესთან აფილირებულ პირს საარბიტრაჟო განხილვებში, მაგრამ არ აქვთ შემხებლობა მოცემულ დავასთან.

3.3. დამოკიდებულება არბიტრსა და სხვა არბიტრს ან ადვოკატს შორის

3.3.1. არბიტრი და სხვა არბიტრი მუშაობენ ადვოკატებად ერთი და იგივე იურიდიულ ფირმაში.

3.3.2. არბიტრი და სხვა არბიტრი ან ერთ-ერთი მხარის წარმომადგენელი არიან ადვოკატთა ერთი და იგივე გაერთიანების წევრები.

3.3.3. ბოლო სამი წლის განმავლობაში არბიტრი იყო იმავე არბიტრაჟში სხვა არბიტრის ან ადვოკატის პარტნიორი ან მათთან სხვაგვარად დაკავშირებული პირი.

3.3.4. არბიტრის იურიდიულ ფირმაში მომუშავე ადვოკატი არის არბიტრი სხვა საარბიტრაჟო განხილვაში, რომელშიც მონაწილეობს იგივე მხარე ან მხარეები ან ერთ-ერთ მხარესთან აფილირებული პირი.

3.3.5. არბიტრის ოჯახის ახლო წევრი არის პარტნიორი ან თანამშრომელი იმ იურიდიულ ფირმაში, რომელიც იცავს ერთ-ერთი მხარის ინტერესებს, მაგრამ არ უწევს დახმარებას მოცემულ დავაში.

3.3.6. არბიტრს და მხარის წარმომადგენელს შორის არსებობს ახლო პირადული მეგობრობა, რაც დასტურდება იმით, რომ არბიტრი და წარმომადგენელი რეგულარულად ატარებენ მნიშვნელოვან დროს ერთად, რაც არ არის დაკავშირებული მათ პროფესიულ სამსახურებრივ ვალდებულებებთან ან პროფესიული ასოციაციების ან სოციალური ორგანიზაციების საქმიანობასთან.

3.3.7. ბოლო სამი წლის განმავლობაში არბიტრი სამზე მეტჯერ იყო დანიშნული იმავე ადვოკატის ან იმავე იურიდიული ფირმის მიერ.

3.4. ურთიერთობა არბიტრსა და მხარეს ან საარბიტრაჟო განხილვაში მონაწილე სხვა პირებს შორის

3.4.1. არბიტრის იურიდიული ფირმა ამჟამად მოქმედებს ერთ-ერთი მხარის ან ერთ-ერთ მხარესთან აფილირებული პირის წინააღმდეგ.

3.4.2. ბოლოსამიწლის განმავლობაში არბიტრი დაკავშირებული იყო მხარესთან ან ერთ-ერთ მხარესთან აფილირებულ პირთან პროფესიული მოვალეობის ფარგლებში, როგორც, მაგალითად, ყოფილი თანამშრომელი ან პარტნიორი.

3.4.3. არსებობს ახლო პირადული მეგობრობა არბიტრსა და ერთ-ერთი მხარის ან მხარესთან აფილირებული პირის მმართველს, დირექტორს ან სამეთვალყურეო საბჭოს წევრს ან მსგავსი მაკონტროლებელი გავლენის მქონე პირს, მონმეს ან ექსპერტს შორის, რაც დასტურდება იმით, რომ არბიტრი და აღნიშნული დირექტორი, მმართველი, სხვა პირი, მონმე ან ექსპერტი რეგულარულად ატარებენ მნიშვნელოვან დროს ერთად, რაც არ არის დაკავშირებული მათ პროფესიულ სამსახურებრივ ვალდებულებებთან ან პროფესიული ასოციაციების ან სოციალური ორგანიზაციების საქმიანობასთან.

3.4.4. თუ არბიტრი არის ყოფილი მოსამართლე და ბოლო სამი წლის განმავლობაში მას განხილული აქვს მნიშვნელოვანი საქმე ერთ-ერთი მხარის მონაწილეობით.

3.5. სხვა გარემოებები

3.5.1. არბიტრი პირდაპირ ან არაპირდაპირ ფლობს საჯარო მომოქცევაში მყოფ აქციებს, რომლებიც, მათი რაოდენობის ან ღირებულების გამო, შეადგენს მნიშვნელოვან წილს ერთ-ერთ მხარეში ან ერთ-ერთ მხარესთან აფილირებულ პირში.

3.5.2. არბიტრმა საჯაროდ დაუჭირა მხარი რაიმე პოზიციას იმ საქმეში, რომელიც არის საარბიტრაჟო განხილვის საგანი, რაც გამოხატული იყო ბეჭდური სახით, საუბრით ან სხვაგვარად.

3.5.3. არბიტრს უკავია თანამდებობა საარბიტრაჟო დანესებულებაში,

რომელსაც აქვს მოცემულ დავაზე არბიტრის დანიშვნის უფლებამოსილება.

3.5.4. არბიტრი არის მმართველი, დირექტორი ან სამეთვალყურეო საბჭოს წევრი ან აქვს მსგავსი მაკონტროლებელი გავლენა ერთ-ერთ მხარესთან აფილირებულ პირზე და ეს აფილირებული პირი პირდაპირ არ მონაწილეობს საარბიტრაჟო განხილვისთვის წარდგენილ დავასთან დაკავშირებულ საკითხებში.

4. მწვანე სია

4.1. მანამდე გამოთქმული იურიდიული მოსაზრებები

4.1.1. არბიტრს მანამდე აქვს საჯარო გამოთქმული ზოგადი მოსაზრება (მაგალითად სამართლის მიმოხილვის სტატიის ან საჯარო ლექციის სახით) იმ საკითხზე, რომელიც გახლავთ საარბიტრაჟო განხილვის ერთ-ერთი საკითხი (მაგრამ ეს მოსაზრება არ ეხება არბიტრაჟისთვის წარდგენილ ამ კონკრეტულ საქმეს).

4.2. რომელიმე მხარის წინააღმდეგ ადრე განეული მომსახურება

4.2.1. არბიტრის იურიდიული ფირმა მოქმედებდა ერთ-ერთი მხარის ან ერთ-ერთ მხარესთან აფილირებული პირის წინააღმდეგ ამ საქმესთან კავშირში არმყოფ საქმეში, რომელშიც თავად არბიტრი არ მონაწილეობდა.

4.3. რომელიმე მხარისთვის მომსახურების განევა მიმდინარე პერიოდში

4.3.1. არბიტრის იურიდიულ ფირმასთან მოთანამშრომლე ან მასთან გაერთიანებაში მყოფი იურიდიული ფირმა, რომელიც არ იყოფს წილებს ან სხვა შემოსავლებს არბიტრის იურიდიულ ფირმასთან, მომსახურებას უწევს ერთ-ერთ მხარეს ან ერთ-ერთ მხარესთან აფილირებულ პირს ამ საქმესთან კავშირში არმყოფ საქმეში.

4.4. კონტაქტები სხვა არბიტრთან ან რომელიმე მხარის ადვოკატთან

4.4.1. არბიტრს აქვს ურთიერთობა სხვა არბიტრთან ან ერთ-ერთი მხარის წარმომადგენელთან ერთი და იგივე პროფესიულ ასოციაციაში ან სოციალურ ორგანიზაციაში წევრობის გზით.

4.4.2. არბიტრს და ერთ-ერთი მხარის წარმომადგენელს ან სხვა არბიტრს ადრე უმუშავიათ ერთად, როგორც არბიტრებს ან თანაწარმომადგენლებს.

4.5. კონტაქტები არბიტრსა და რომელიმე მხარეს შორის

4.5.1. არბიტრს ჰქონდა თავდაპირველი კონტაქტი დამნიშნავ ორგანოსთან ან დამნიშნავ ორგანოსთან აფილირებულ პირთან (ან შესაბამის წარმომადგენლებთან) არბიტრად დანიშვნამდე, თუ ეს კონტაქტი შემოიფარგლებოდა მხოლოდ ისეთი საკითხების განხილვით, როგორიცაა არბიტრის მიერ არბიტრის ფუნქციების შესრულების შესაძლებლობა და მისი კვალიფიკაცია, აგრეთვე თავმჯდომარის სავარაუდო კანდიდატურების სახელები და არ ეხებოდა დავის არსებით ან პროცესუალურ საკითხებს.

4.5.2. არბიტრი ფლობს საჯარო მიმოქცევაში მყოფი აქციების უმნიშვნელო ოდენობას ერთ-ერთ მხარეში ან ერთ-ერთ მხარესთან აფილირებულ პირში.

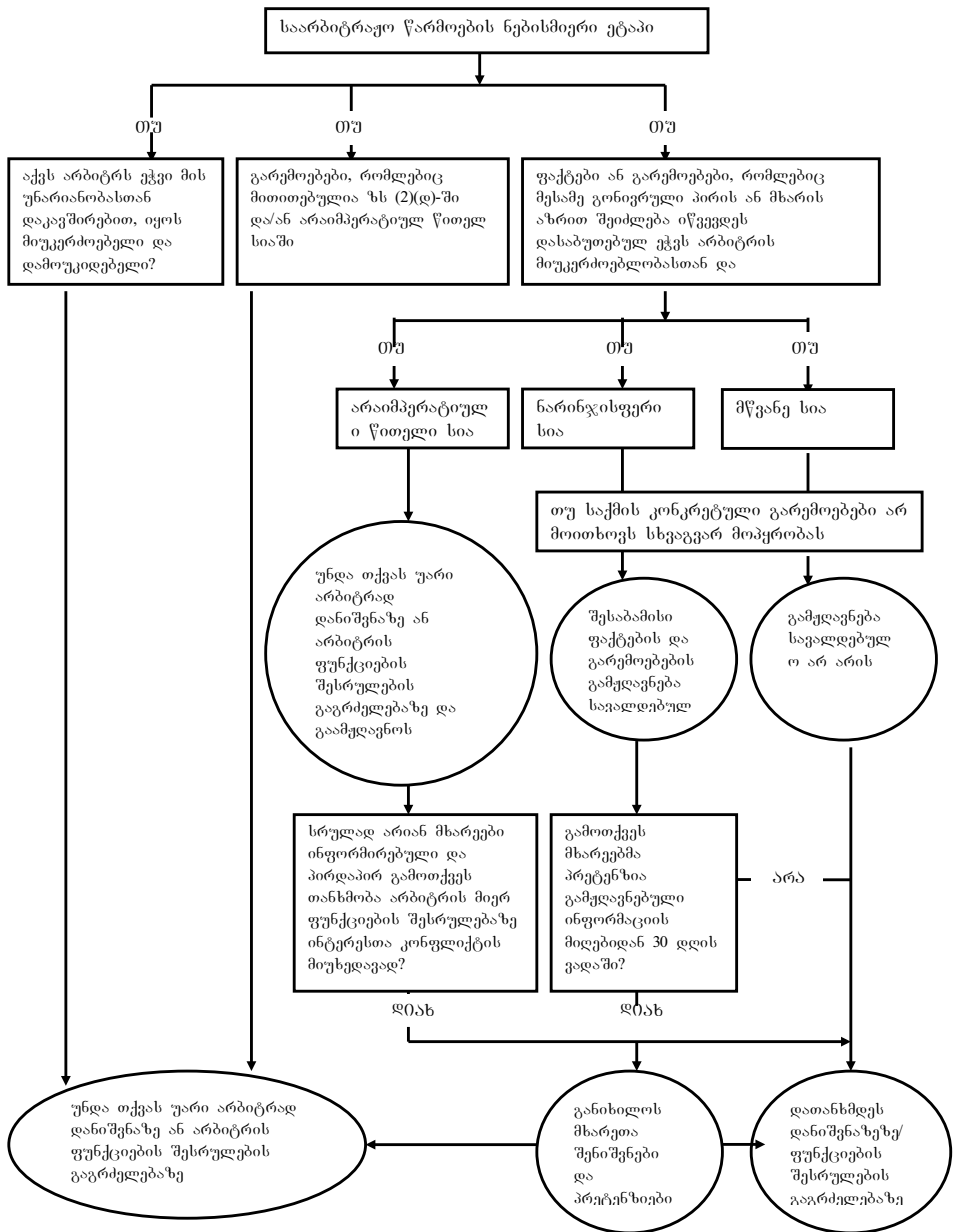
4.5.3. არბიტრს და ერთ-ერთი მხარის ან ერთ-ერთ მხარესთან აფილირებული პირის მმართველს, დირექტორს ან სამეთვალყურეო საბჭოს წევრს ან მსგავსი მაკონტროლებელი გავლენის მქონე სხვა პირს ერთობლივად უმუშავიათ, როგორც ექსპერტებს ან სხვა პროფესიული უფლებამოსილების ფარგლებში, მათ შორის, როგორც არბიტრებს ერთი და იგივე საქმეში.

წინამდებარე სახელმძღვანელო წესებს თან ერთვის პროცესის სქემა, სიების გამოყენების თვალსაჩინოდ წარმოჩენის მიზნით. მაგრამ, უნდა აღინიშნოს, რომ აქ მხოლოდ სქემატურად არის წარმოდგენილი არსებული რთული რეალობა. ყველა შემთხვევაში, გადამწყვეტი მნიშვნელობა უნდა მიენიჭოს საქმის კონკრეტული გარემოებებს.

პროცესის სქემა

IBA-ს სახელმძღვანელო წესები

საერთაშორისო საარბიტრაჟო განხილვაში ინტერესთა კონფლიქტის შესახებ



1. სამუშაო ჯგუფის წევრები არიან: (1) ჰენრი ალვარესი, კანადა; (2) ჯონ ბიჩი, ინგლისი; (3) ჯიმ კარტერი, აშშ; (4) ემანუელ გაიარდი, საფრანგეთი; (5) ემილიო გონსალეს დე კასტილა, მექსიკა; (6) ბერნარდ ანოტიო, ბელგია; (7) მაიკლ ჰვანგი, სინგაპური; (8) ალბერტ იან ვან დენ ბერგი, ბელგია; (9) დუგ ჯონსი, ავსტრალია; (10) გაბრიელ კაუფმან-კოლერი, შვეიცარია; (11) არტურ მერიოტი, ინგლისი; (12) ტორე ვივენ ნილსონი, შვედეთი; (13) ჰილმარ რემკე-კესლერი, გერმანია; (14) დევიდ ვ. რივკინი, აშშ; (15) კლაუს ზახსი, გერმანია; (16) ნატალი ვოზერი, შვეიცარია (მომხსენებელი); (17) დევიდ ვილიამსი, ახალი ზელანდია; (18) დეს ვილიამსი, სამხრეთ აფრიკა; (19) ოტო დე ვიტ ვიხენი, ნიდერლანდები (თავმჯდომარე).
2. სახელმძღვანელო წესებთან დაკავშირებით არსებული მდგომარეობის დეტალური აღწერა გამოქვეყნებულია ჟურნალში Business law International, BLI ტომი 5, #3, 2004 წლის სექტემბერი, გვ. 433 _ 458 და ხელმისაწვდომია ადვოკატთა საერთაშორისო ასოციაციის ვებგვერდზე www.ibanet.org
3. მსგავსად ამისა, სამუშაო ჯგუფის აზრით, ეს სახელმძღვანელო წესები ანალოგიის გზით უნდა გავრცელდეს საჯარო მოხელეებზე და თანამდებობის პირებზე, რომლებიც ინიშნებიან არბიტრებად სახელმწიფოების ან სახელმწიფო ორგანიზაციების მიერ, რომლებიც წარმოადგენენ მხარეს საარბიტრაჟო წარმოებაში.
4. გამოყენებით სიებში გამოყენებული ტერმინი “ოჯახის ახლო წევრი” ნიშნავს მეუღლეს, დედმამიშვილს, შვილს, მშობელს ან ცხოვრებისეულ პარტნიორს.
5. გამოყენებით სიებში გამოყენებული ტერმინი “აფილირებული პირი” მოიცავს კომპანიების ერთ ჯგუფში შემავალ ყველა კომპანიას, ძირითადი (მშობელი) კომპანიის ჩათვლით.
6. ზოგიერთი ტიპის საარბიტრაჟო განხილვის პრაქტიკაში, მაგალითად, საზღვაო ან სასაქონლო ბირჟებთან დაკავშირებულ საარბიტრაჟო განხილვებში, მიღებულია არბიტრების დანიშვნა არბიტრთა ვინრო სპეციალიზებული სიებიდან. თუ ამ სფეროებში მხარეებს შორის ჩვეულებად და პრაქტიკად მიჩნეულია ერთი და იგივე არბიტრის ხშირად დანიშვნა სხვადასხვა საქმეში, ამ ფაქტის გამჟღავნება საჭირო არ არის, როდესაც საარბიტრაჟო განხილვის ყველა მხარისთვის ცნობილია ასეთი ჩვეულება და პრაქტიკა.

7. ინგლისში მოქმედ ბარისტერთა სისტემასთან დაკავშირებული სპეციფიური საკითხები განხილულია სამუშაო ჯგუფის ავტორობით შექმნილ “არსებული მდგომარეობის აღწერილობაში”

დანართი „გ“

გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისია (UNCITRAL)

გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის (UNCITRAL) წესები მორიგების შესახებ შინაარსი

გენერალური ასამბლეის რეზოლუცია 35 /52

გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის (UNCITRAL) წესები მორიგების შესახებ

- მუხლი 1: წესების გამოყენება
 - მუხლი 2: მორიგების პროცესის დაწყება
 - მუხლი 3: მომრიგებლების რაოდენობა
 - მუხლი 4: მომრიგებლების დანიშვნა
 - მუხლი 5: მომრიგებლისთვის განცხადებების წარდგენა
 - მუხლი 6: მხარის წარმოდგენა და დახმარება
 - მუხლი 7: მომრიგებლის როლი
 - მუხლი 8: ადმინისტრაციული დახმარება
 - მუხლი 9: კომუნიკაცია მომრიგებელსა და მხარეებს შორის
 - მუხლი 10: ინფორმაციის გამჟღავნება
 - მუხლი 11: მხარეების თანამშრომლობა მომრიგებელთან
 - მუხლი 12: მხარეთა რეკომენდაციები დავის გადაწყვეტასთან დაკავშირებით
 - მუხლი 13: მორიგების ხელშეკრულება
 - მუხლი 14: კონფიდენციალურობა
 - მუხლი 15: მორიგების პროცედურების შეწყვეტა
 - მუხლი 16: საარბიტრაჟო ან სასამართლო პროცედურების გამოყენება
 - მუხლი 17: ხარჯები
 - მუხლი 18: დეპოზიტები
 - მუხლი 19: მომრიგებლის როლი სხვა პროცედურებში
 - მუხლი 20: მტკიცებულების დაშვება სხვა პროცესებში
-

გაეროს გენერალური ასამბლეის მიერ 1980 წლის 4 დეკემბერს მიღებული რეზოლუცია 35 /52

35 /52. გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის წესები მორიგების შესახებ

გენერალური ასამბლეა,

აღიარებს რა საერთაშორისო სავაჭრო ურთიერთობებში მორიგების როგორც დავების მოლაპარაკების საშუალებით გადაჭრის მეთოდის მნიშვნელობას, და დარწმუნებულია რა რომ სხვადასხვა სამართლებრივი, სოციალური და ეკონომიკური სისტემების ქვეყნებისთვის მისაღები მორიგების წესების დადგენა მნიშვნელოვნად შეუწყობს ხელს ჰარმონიული საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების შექმნას, და ითვალისწინებს რა რომ გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო წესები მორიგების შესახებ მიღებულ იქნა კომისიის მიერ მის მეცამეტე სესიაზე²⁸⁸ მთავრობების და დაინტერესებული ორგანიზაციების დაკვირვებების გათვალისწინების შემდეგ,

1. იძლევა რეკომენდაციას, რომ გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო წესები მორიგების შესახებ გამოყენებულ იქნეს შემთხვევებში, სადაც დავა წარმოიშობა საერთაშორისო სავაჭრო ურთიერთობების კონტექსტში და მხარეები ცდილობენ დავის მოლაპარაკებით გადაწყვეტას მორიგების გამოყენებით.
2. სთხოვს გენერალურ მდივანს უზრუნველყოს მორიგების წესების მაქსიმალურად ფართო გავრცელება.

გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის (UNCITRAL) წესები მორიგების შესახებ

წესების გამოყენება

მუხლი 1

(1) ეს წესები გამოიყენება სამართლებრივ ან სახელშეკრულებო

288 გენერალური ასამბლეის ოფიციალური დოკუმენტები, ოცდამეთხუთმეტე სესია, დანართი N. 17 (A/35/17), პუნქტები 105 და 106

ურთიერთობებიდან გამომდინარე ან მათთან დაკავშირებით წარმოშობილი დავების მორიგებით გადასაჭრელად, სადაც მხარეები ცდილობენ დავის მოლაპარაკების გზით გადაწყვეტას და თანხმდებიან გაერთიანებული ერების საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის (UNCITRAL) მორიგების წესების გამოყენებაზე.

- (2) მხარეები შეიძლება შეთანხმდნენ არ გამოიყენონ რომელიმე წესი ან შეცვალონ რომელიმე მათგანი ნებისმიერ დროს.
- (3) თუ რომელიმე წესი წინააღმდეგობაშია კანონის რომელიმე დებულებასთან, რომლის შესრულებაც სავალდებულოა მხარეებისთვის, მაშინ კანონის აღნიშნულ დებულებას მიენიჭება უპირატესობა.

მორიგების პროცესის დანყება

მუხლი 2

(1) მორიგების ინიციატორი მხარე მეორე მხარეს უგზავნის წერილობით შეთავაზებას მორიგების განხორციელების შესახებ ამ წესიდან გამომდინარე სადავო საკითხის მოკლედ განსაზღვრით.

(2) მორიგების პროცესი იწყება მაშინ, როცა მეორე მხარე მიიღებს შეთავაზებას მორიგების შესახებ. თუ თანხმობა მიღებულია ზეპირი ფორმით, მიზანშეწონილია რომ მისი დადასტურება მოხდეს წერილობით.

(3) თუ მეორე მხარე უარს ამბობს შეთავაზებაზე, მორიგების პროცესი არ შედგება.

(4) თუ მორიგების ინიციატორი მხარე არ მიიღებს პასუხს შეთავაზების გაგზავნიდან ოცდაათი დღის განმავლობაში, ან ისეთი სხვა პერიოდის განმავლობაში, რომელიც მითითებულია შეთავაზებაში, მან შესაძლოა პასუხის მიუღებლობა მიიჩნიოს მორიგების შეთავაზების უარყოფად. ასეთ შემთხვევაში, ის მეორე მხარეს გაუგზავნის შესაბამის შეტყობინებას.

მომრიგებელთა რაოდენობა

მუხლი 3

პროცესში მონაწილეობს ერთი მომრიგებელი თუ მხარეები არ შეთანხმდებიან პროცესში ორი ან სამი მომრიგებლის მონაწილეობაზე. იმ შემთხვევაში თუ პროცესში მონაწილეობს ერთზე მეტი მომრიგებელი, ისინი როგორც წესი ერთობლივად უნდა მოქმედებდნენ.

მომრიგებლების დანიშვნა

მუხლი 4

(1) (ა) მორიგების პროცესში სადაც ერთი მომრიგებელი მონაწილეობს, მხარეები შეთანხმების მიღწევას ცდილობენ ერთი მომრიგებლის სახელით;

(ბ) ორი მომრიგებლის მონაწილეობით წარმართულ პროცესში თითოეული მხარე ნიშნავს ერთ მომრიგებელს;

(გ) მორიგების პროცესში სამი მომრიგებლის მონაწილეობის შემთხვევაში, თითოეული მხარე ნიშნავს ერთ მომრიგებელს. მხარეები ცდილობენ თანხმობის მიღწევას მესამე მომრიგებლის სახელით.

(2) მხარეებმა შესაძლოა გამოიყენონ სათანადო დანესებულების ან პირის დახმარება მომრიგებლების დანიშვნასთან დაკავშირებით. კერძოდ,

(ა) მხარემ შესაძლოა ასეთ დანესებულებას ან პირს მოსთხოვოს რეკომენდაციის განწვევა მომრიგებლის შესაბამის კანდიდატურასთან დაკავშირებით; ან

(ბ) მხარეები შესაძლოა შეთანხმდნენ რომ ერთი ან რამდენიმე მომრიგებლის დანიშვნა განხორციელდეს უშუალოდ ასეთი დანესებულების ან პირის მიერ.

მომრიგებლის კანდიდატურასთან დაკავშირებით რეკომენდაციის განწვევისას დანესებულებამ ან პირმა უნდა გაითვალისწინოს ისეთი მოსაზრებები, რომლებიც სავარაუდოდ ყველაზე მეტად უზრუნველყოფენ დამოუკიდებელი და მიუკერძოებელი მომრიგებლის დანიშვნას და ერთადერთ ან მესამე მომრიგებელთან დაკავშირებით გაითვალისწინოს მხარეთა ქვეყნებისგან განსხვავებული ქვეყნის წარმომადგენლის მომრიგებლად დანიშვნის მიზანშეწონილობა.

მომრიგებლისთვის განცხადებების წარდგენა

მუხლი 5

(1) მომრიგებელი,* დანიშვნისთანავე თითოეულ მხარეს სთხოვს მისთვის მოკლე წერილობითი განცხადების წარდგენას, რომელშიც აღწერილია დავის და პრობლემური საკითხების ზოგადი ხასიათი. თითოეული მხარე საკუთარი განცხადების ასლს უგზავნის მეორე მხარეს.

(2) მომრიგებელმა შეიძლება თითოეულ მხარეს მოსთხოვოს მისთვის შემდგომი წერილობითი განმარტებების მიწოდება საკუთარი

პოზიციის და მისი მხარდამჭერი ფაქტების და საფუძვლების შესახებ, რაც განმტკიცებული იქნება რაიმე დოკუმენტით და მტკიცებულებით, რომლებსაც ასეთი მხარე მიიჩნევს სათანადოდ. მხარე საკუთარი განცხადების ასლს უგზავნის მეორე მხარეს.

(3) მორიგების პროცესის ნებისმიერ ეტაპზე მომრიგებელმა მხარეს შესაძლოა მოსთხოვოს მისთვის დამატებითი ინფორმაციის მიწოდება საჭიროების შემთხვევაში.

*წინამდებარე და მომდევნო მუხლებში ტერმინი „მომრიგებელი“ გამოიყენება ერთი, ორი ან სამი მომრიგებლის მიმართ საქმიდან გამომდინარე.

წარმომადგენლობა და დახმარება

მუხლი 6

მხარეების წარმომადგენლობა ან დახმარება ხორციელდება მათ მიერ არჩეული პირების მიერ. ასეთი პირების სახელები და მისამართები უნდა ეცნობოს წერილობით მეორე მხარეს და მომრიგებელს; ასეთი კომუნიკაცია უნდა განსაზღვრავდეს თუ რა მიზნით ხორციელდება დანიშვნა, წარმომადგენლობის თუ დახმარების მიზნით.

მომრიგებლის როლი

მუხლი 7

(1) მომრიგებელი ეხმარება მხარეებს დამოუკიდებელი და მიუკერძოებელი ფორმით, რათა მიღწეულ იქნეს დავის გადაწყვეტა მოლაპარაკების გზით.

(2) მომრიგებელი უნდა ხელმძღვანელობდეს ობიექტურობის, სამართლიანობის და კანონის უზენაესობის პრინციპებით სხვა საკითხებთან ერთად მხარეთა უფლებების და ვალდებულებების, მოცემული სფეროს გამოყენების და დავის გარემოებების, მათ შორის მხარეებს შორის ნებისმიერი წარსული ბიზნესურთიერთობის არსებობის გათვალისწინებით.

(3) მომრიგებელმა შესაძლოა განახორციელოს მორიგების პროცესი იმგვარად როგორც ის მიიჩნევს საჭიროდ, საქმის გარემოებების, მხარეთა მიერ გამოსატული სურვილების, მათ შორის მხარის მოთხოვნის გათვალისწინებით მომრიგებლის მიერ ზეპირი განცხადების მოსმენის და დავის დაჩქარებული წესით განხილვის შესახებ.

(4) მომრიგებელმა შესაძლოა დავის განხილვის ნებისმიერ ეტაპზე მოამზადოს წინადადებები დავის გადაწყვეტასთან დაკავშირებით. ასეთი წინადადებები არ არის აუცილებელი მომზადდეს წერილობითი ფორმით ან დართული ჰქონდეს სათანადო დასაბუთება.

ადმინისტრაციული დახმარება

მუხლი 8

მორიგების პროცესის ხელშეწყობის მიზნით მხარეებმა ან მომრიგებელმა მხარეთა თანხმობის საფუძველზე შესაძლოა უზრუნველყონ ადმინისტრაციული დახმარება შესაბამისი დანესებულების ან პირის მიერ.

კომუნიკაცია მომრიგებელსა და მხარეებს შორის

მუხლი 9

(1) მომრიგებელმა კომუნიკაციის მიზნით შესაძლოა მოიწვიოს მხარეები მასთან შესახვედრად ან მიანოდოს მათ ინფორმაცია ზეპირად ან წერილობით. ის შესაძლოა მხარეებს შეხვდეს ერთად ან თითოეულს ცალ-ცალკე.

(2) თუ მხარეები არ არიან შეთანხმებული მომრიგებელთან შეხვედრის ადგილის შესახებ ასეთი ადგილი განისაზღვრება მომრიგებლის მიერ მხარეებთან კონსულტაციის შემდეგ, მორიგების პროცესის გარემოებების გათვალისწინებით.

ინფორმაციის გამჟღავნება

მუხლი 10

როდესაც მომრიგებელი მიიღებს ფაქტობრივ ინფორმაციას მხარისგან დავასთან დაკავშირებით, ის უმჟღავნებს ამ ინფორმაციის არსს მეორე მხარეს, რათა მხარეს შესაძლებლობა ჰქონდეს წარმოადგინოს ისეთი განმარტება, რომელსაც ის მიიჩნევს საჭიროდ. თუმცა, როდესაც რომელიმე მხარე მომრიგებელს აწვდის ინფორმაციას გარკვეული პირობით რომ დაცულ იქნეს ინფორმაციის კონფიდენციალურობა, მომრიგებელმა ეს ინფორმაცია არ უნდა გაუმჟღავნოს მეორე მხარეს.

მხარეთა თანამშრომლობა მომრიგებელთან

მუხლი 11

მხარეები მომრიგებელთან თანამშრომლობენ კეთილი ნების საფუძველზე და კერძოდ შეეცდებიან დაიცვან მომრიგებლის მოთხოვნები წერილობითი მასალების წარდგენასთან, მტკიცებულებების მიწოდებასთან და ასევე შეხვედრებზე დასწრებასთან დაკავშირებით.

მხარეთა რეკომენდაციები დავის გადანყვეტასთან დაკავშირებით

მუხლი 12

თითოეული მხარე საკუთარი ინიციატივით ან მომრიგებლის მოწვევის საფუძველზე მომრიგებელს წარუდგენს რეკომენდაციებს დავის გადანყვეტასთან დაკავშირებით.

შეთანხმება დავის გადანყვეტის შესახებ

მუხლი 13

(1) როდესაც მომრიგებელი ჩათვლის რომ არსებობს მორიგების ელემენტები, რომლებიც მისაღები იქნება მხარეებისთვის, ის აყალიბებს შესაძლო მორიგების პირობებს და წარუდგენს მხარეებს განსახილველად. მხარეთა მოსაზრებების მიღების შემდეგ მომრიგებელმა შესაძლოა ჩამოაყალიბოს შესაძლო მორიგების პირობები ასეთი მოსაზრებების გათვალისწინებით.

(2) თუ მხარეები აღწევენ შეთანხმებას დავის მორიგებით გადანყვეტასთან დაკავშირებით ისინი ადგენენ და ხელს აწერენ მორიგების ხელშეკრულებას. ** მხარეთა მოთხოვნის შემთხვევაში მომრიგებელი ადგენს ან მხარეებს ეხმარება მორიგების ხელშეკრულების შედგენაში.

(3) მხარეები მორიგების ხელშეკრულების ხელმოწერით ასრულებენ დავას და იღებენ ვალდებულებას ხელშეკრულების პირობების შესრულებასთან დაკავშირებით.

** მხარეებმა შესაძლოა მოისურვონ მორიგების ხელშეკრულებაში ისეთი დებულების ჩართვა, რომელიც ითვალისწინებს მორიგების ხელშეკრულებიდან გამომდინარე ან მასთან დაკავშირებული ნებისმიერი დავის გადასაწყვეტად არბიტრაჟში განხილვას.

კონფიდენციალურობა

მუხლი 14

მომრიგებელმა და მხარეებმა უნდა დაიცვან მორიგების პროცესთან დაკავშირებული ნებისმიერი საკითხის კონფიდენციალურობა. კონფიდენციალურობა ასევე ვრცელდება მორიგების ხელშეკრულებაზე გარდა იმ შემთხვევისა, როცა ინფორმაციის გამჟღავნება აუცილებელია განხორციელების ან აღსრულების მიზნებისათვის.

მორიგების პროცესის შეწყვეტა

მუხლი 15

მორიგების პროცესი წყდება:

(ა) მხარეთა მიერ მორიგების ხელშეკრულების ხელმოწერით, ხელმოწერის თარიღის მდგომარეობით; ან

(ბ) მომრიგებლის წერილობითი განცხადებით, რომ მხარეებთან კონსულტაციების შედეგ მორიგებასთან დაკავშირებით შემდგომი მცდელობა არ იქნება გამართლებული, განცხადების თარიღის მდგომარეობით; ან

(გ) მხარეთა წერილობითი განცხადებით მომრიგებლის სახელზე მორიგების პროცესის შეწყვეტასთან დაკავშირებით, განცხადების თარიღის მდგომარეობით; ან

(დ) ერთი მხარის მიერ მეორე მხარისა და მომრიგებლისთვის მიწოდებული წერილობითი განცხადებით მორიგების პროცესის შეწყვეტასთან დაკავშირებით, განცხადების თარიღის მდგომარეობით;

საარბიტრაჟო ან სასამართლო პროცედურების გამოყენება

მუხლი 16

მხარეები ვალდებულიებას იღებენ, რომ მორიგების პროცესში არ წამოიწიონ ნებისმიერი საარბიტრაჟო ან სასამართლო პროცედურები მოცემულ დავასთან დაკავშირებით, გარდა იმ შემთხვევისა, როცა მხარემ შესაძლოა წამოიწიოს საარბიტრაჟო ან სასამართლო პროცედურები თუ მისი აზრით ასეთი პროცესის აუცილებლობა გამომწვეულია მისი უფლებების დაცვის საჭიროებით.

ხარჯები
მუხლი 17

(1) მორიგების პროცედურების დასრულებისთანავე მომრიგებელი ადგენს მორიგების ხარჯებს და აღნიშნულის შესახებ წერილობით შეტყობინებას აწვდის მხარეებს. ტერმინი „ხარჯები“ მოიცავს მხოლოდ:

- (ა) მომრიგებლის გასამრჯელოს, რომელიც უნდა შეადგენდეს გონივრულ თანხას;
- (ბ) მომრიგებლის სამგზავრო და სხვა ხარჯებს;
- (გ) მომრიგებლის მიერ მოთხოვნილ, მოწმეთა სამგზავრო და სხვა ხარჯებს, მხარეთა თანხმობის საფუძველზე;
- (დ) ნებისმიერი ექსპერტის კონსულტაციის ხარჯს მომრიგებლის მოთხოვნის და მხარეთა თანხმობის საფუძველზე;
- (ე) ამ წესების მე-4 მუხლის 2(ბ) პუნქტით და მე-8 მუხლის შესაბამისად განეული ნებისმიერი დახმარების ხარჯებს.

(2) ზემოთ აღნიშნული ხარჯები განეულ უნდა იქნეს მხარეთა მიერ თანაბრად თუ მორიგების ხელშეკრულებით სხვაგვარი განაწილება არ არის გათვალისწინებული. მხარის მიერ განეული ყველა დანარჩენი ხარჯი უნდა იქნეს ანაზღაურებული აღნიშნული მხარის მიერ.

დეპოზიტები
მუხლი 18

(1) მომრიგებელმა დანიშვნისთანავე შესაძლოა თითოეულ მხარეს მოთხოვოს თანაბარი თანხის განთავსება დეპოზიტზე ავანსის სახით, მე-17 მუხლის (1) -ლი პუნქტით განსაზღვრული მოსალოდნელი ხარჯების გასაწევად.

(2) მორიგების პროცესის განმავლობაში მომრიგებელმა შესაძლოა მოითხოვოს დამატებითი დეპოზიტი თანაბარი ოდენობით თითოეული მხარისგან.

(3) თუ ამ მუხლის (1) და (2) პუნქტებით განსაზღვრული დეპოზიტების გადახდა არ მოხდება სრულად ორივე მხარის მიერ ოცდაათი დღის განმავლობაში, მომრიგებელმა შესაძლოა შეაჩეროს პროცესი ან მიაწოდოს მხარეებს წერილობითი განცხადება მორიგების პროცესის შეწყვეტის შესახებ, რომელიც ძალაში შევა აღნიშნული განცხადების თარიღის მდგომარეობით.

(4) მორიგების პროცესების შეწყვეტისთანავე მომრიგებელი მხარეებს წარუდგენს ინფორმაციას მიღებული დეპოზიტების ხარჯთაღრიცხვის შესახებ და უბრუნებს მათ დაუხარჯავ ნაშთს.

მომრიგებლის როლი სხვა პროცესებში

მუხლი 19

მხარეები და მომრიგებელი იღებენ ვალდებულებას რომ მომრიგებელი არ იმოქმედებს როგორც მხარის არბიტრი ან წარმომადგენელი ან მრჩეველი ნებისმიერ საარბიტრაჟო და სასამართლო პროცესში მორიგების პროცესში მყოფ დავასთან დაკავშირებით. მხარეები ასევე იღებენ ვალდებულებას, რომ ისინი არ წარადგენენ მომრიგებელს როგორც მონმეს ნებისმიერ ასეთ პროცესში.

მტკიცებულების დაშვებადობა სხვა პროცესებში

მუხლი 20

მხარეები ვალდებულებას იღებენ რომ არ დაეყრდნონ შემდეგს ან წარმოადგინონ ის როგორც მტკიცებულება საარბიტრაჟო ან სასამართლო პროცესებში, იმის მიუხედავად უკავშირდება თუ არა ასეთი პროცესები დავას, რომელიც წარმოადგენს მორიგების საგანს:

(ა) მეორე მხარის მოსაზრებები ან რეკომენდაციები დავის შესაძლო გადანყვეტასთან დაკავშირებით;

(ბ) მეორე მხარის მიერ განხორციელებული დაშვებები მორიგების პროცესში;

(გ) მომრიგებლის მიერ შეთავაზებული წინადადება;

(დ) ფაქტი რომ მეორე მხარემ გამოხატა საკუთარი მზადყოფნა მიიღოს მომრიგებლის მიერ მოწოდებული წინადადება დავის მორიგებით გადანყვეტასთან დაკავშირებით.

მორიგების მოდელური პირობა

თუ ამ ხელშეკრულებასთან დაკავშირებით ან ხელშეკრულებიდან გამომდინარე მხარეებს სურთ აღნიშნული დავის გადანყვეტა მორიგების გზით, მორიგების პროცესი წარიმართება გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისიის (UNCITRAL) იმ დროისთვის მოქმედი მორიგების წესების შესაბამისად.

(მხარეები შესაძლოა შეთანხმდნენ მორიგების სხვა პირობებზე).

* * *

დამატებითი ინფორმაციის მიღება შესაძლებელია:

გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო
სამართლის კომისიის (UNCITRAL) სამდივნოში

ვენის საერთაშორისო ცენტრი

P.O. Box 500

A-1400 ვენა, ავსტრია

ტელეფონი: (+43 1) 26060-4060

ტელეფაქსი: (+43 1) 26060-5813

ინტერნეტი: <http://www.uncitral.org>

ელ-ფოსტა: uncitral@uncitral.org

დანართი „დ“

ქცევის ევროპული კოდექსი მედიატორებისთვის

ქცევის ეს კოდექსი განსაზღვრავს პრინციპების მთელ რიგს, რომელთა შესრულებაც შესაძლოა მედიატორებმა საკუთარი პასუხისმგებლობით, ნებაყოფლობით მოისურვონ. მედიატორებმა წინამდებარე კოდექსი შესაძლებელია გამოიყენონ ყველა სახის მედიაციისთვის სამოქალაქო და კომერციულ საკითხებთან დაკავშირებით.

ორგანიზაციებმა, რომლებიც ეწევიან მედიაციას შესაძლოა იკისრონ ასეთი ვალდებულება და მედიატორებს, რომლებიც მათი ორგანიზაციის სახელით მოქმედებენ სთხოვონ ქცევის კოდექსის შესრულება. ორგანიზაციებმა შესაძლოა ხელმისაწვდომი გახადონ ინფორმაცია ისეთი ზომების შესახებ როგორებიცაა, ტრენინგი, შეფასება და მონიტორინგი, რომლებსაც ისინი ახორციელებენ ინდივიდუალური მედიატორების მიერ ქცევის კოდექსის დაცვის უზრუნველსაყოფად.

ქცევის კოდექსის მიზნებისათვის, მედიაცია ნიშნავს ნებისმიერ სტრუქტურულ პროცესს, სადაც დავის ორი ან მეტი მხარე ცდილობს თვითონვე, ნებაყოფლობით მესამე მხარის (შემდეგ „მედიატორი“) დახმარებით დავის გადაწყვეტას. ქცევის კოდექსის დაცვა არ ზღუდავს სახელმწიფო კანონმდებლობის ან ცალკეული პროფესიების მარეგულირებელი წესების მოქმედებას.

ორგანიზაციებს, რომლებიც ეწევიან მედიაციის მომსახურებას შესაძლოა სურდეთ უფრო დეტალური კოდექსის შემუშავება, რომელიც ადაპტირებული იქნება მათ კონკრეტულ კონტექსტში ან მათ მიერ შეთავაზებული მედიაციის მომსახურების ტიპების მიხედვით, ისევე როგორც კონკრეტულ სფეროებში, როგორებიცაა, საოჯახო მედიაცია ან სამომხმარებლო მედიაცია.

ქცევის ევროპული კოდექსი მედიატორებითვის

1. მედიატორთა კომპეტენცია, დანიშვნა და მომსახურების საკომისიო და მათი მომსახურების წახალისება

1.1. კომპეტენცია

მედიაციის პროცესში მონაწილე მედიატორი უნდა იყოს კომპეტენტური და მცოდნე. შესაბამისი ფაქტორები მოიცავს სათანადო ტრენინგს და განათლების და გამოცდილების უწყვეტ გაღრმავებას მედიაციის უნარ-ჩვევებში ნებისმიერი სათანადო სტანდარტების ან აკრედიტაციის სქემების გათვალისწინებით.

1.2. დანიშვნა

მედიატორები უნდა მოეთათბირონ თითოეულ მხარეს მისაღები თარიღების შესახებ თუ როდის უნდა შედგეს მედიაციის პროცესი. მედიატორებმა უნდა გადაამოწმონ, რომ მათ აქვთ სათანადო გამოცდილება და კომპეტენცია მედიაციის განსახორციელებლად მოცემულ შემთხვევაში მედიატორობაზე თანხმობის განცხადებამდე. მოთხოვნის შემთხვევაში მათ მხარეებს უნდა გაუმჟღავნონ ინფორმაცია საკუთარი გამოცდილების შესახებ.

1.3. მომსახურების საკომისიო

თუ უკვე არ არის განსაზღვრული, მედიატორმა ყოველთვის უნდა სცადოს მხარეებისთვის სრული ინფორმაციის მიწოდება მისთვის სასურველი ანაზღაურების რეჟიმის შესახებ. ის არ უნდა დათანხმდეს მედიაციაში მონაწილეობას სანამ მისი ანაზღაურების პრინციპები არ იქნება მიღებული ყველა მხარის მიერ.

1.4. მედიატორთა მომსახურების ხელშეწყობა

მედიატორებმა შესაძლოა საკუთარი საქმიანობის რეკლამირება განახორციელონ საკუთარი მოვალეობების პროფესიული, უშეცდომო და ღირსეული შესრულებით.

2. დამოუკიდებლობა და მიუკერძოებლობა

2.1. დამოუკიდებლობა

თუ არსებობს რაიმე გარემოება, რომელმაც შესაძლოა იქონიოს გავლენა მედიატორის დამოუკიდებლობაზე ან შეიძლება ჩაითვალოს

რომ ახდენს გავლენას მედიატორის დამოუკიდებლობაზე, ან წარმოშობს ინტერესთა კონფლიქტს, მედიატორებმა აღნიშნული გარემოებები უნდა გაუმჟღავნონ მხარეებს მოქმედების დაწყებამდე ან მოქმედების გაგრძელებამდე.

ასეთი გარემოებებია:

- ნებისმიერი პირადი ან საქმიანი ურთიერთობა ერთ ან რამდენიმე მხარესთან;
- ნებისმიერი ფინანსური ან სხვა პირდაპირი ან არაპირდაპირი ინტერესი მედიაციის მიმდინარეობის პროცესში;
- მედიატორის ან მისი ფირმის წევრის მოქმედება მედიატორისგან განსხვავებულ რანგში, ერთი ან რამდენიმე მხარისთვის.

ასეთ შემთხვევებში მედიატორი შეიძლება მხოლოდ დაეთანხმოს ან განაგრძოს მოქმედება თუ ის დარწმუნებულია, რომ შეძლებს მედიაციის წარმართვას სრული დამოუკიდებლობით, რათა უზრუნველყოფილ იქნეს სრული მიუკერძოებლობა და მხარეებიც ცალსახად ეთანხმებიან აღნიშნულს.

გამჟღავნების მოვალეობა არის უწყვეტი ვალდებულება მედიაციის პროცესის განმავლობაში.

2.2. მიუკერძოებლობა

მედიატორები ყოველთვის უნდა მოქმედებდნენ და ცდილობდნენ რომ მათი მოქმედება გამოირჩეოდეს მიუკერძოებლობით მხარეების მიმართ და გრძნობდნენ ვალდებულებას რომ ერთნაირად მოემსახურონ ყველა მხარეს მედიაციის პროცესში.

3. მედიაციის ხელშეკრულება, მორიგების პროცესი

3.1. პროცედურა

მედიატორმა უნდა უზრუნველყოს რომ მედიაციის მხარეებს ესმოდათ მედიაციის პროცესის მახასიათებლები და მედიატორის და მხარეების როლი ამ პროცესში.

კერძოდ, მედიატორმა უნდა უზრუნველყოს რომ მედიაციის პროცესის დაწყებამდე მხარეები გაერკვნენ მედიაციის

ხელშეკრულების პირობებში და ცალსახად დაეთანხმონ მას, მათ შორის, ნებისმიერ დებულებას როგორც მედიატორის, ისე მხარეების მიერ კონფიდენციალურობის დაცვის ვალდებულების შესახებ.

მედიაციის ხელშეკრულება, მხარეთა მოთხოვნის შემთხვევაში შესაძლოა შედგენილ იქნეს წერილობით.

მედიატორმა მედიაციის პროცესი უნდა წარმართოს სათანადო ფორმით, საქმის გარემოებების, მათ შორის არათანაბარი ძალაუფლების და მხარეების მიერ გამოხატული ნებისმიერი სურვილის, კანონის უზენაესობის და დავის დროული გადაწყვეტის აუცილებლობის გათვალისწინებით. მხარეები შეიძლება დაეხმარონ მედიატორს იმასთან დაკავშირებით თუ რა ფორმით წარმართოს მედიაცია, შესაბამისი წესების მითითებით ან სხვა ფორმით. მედიატორმა უმჯობესია მხარეებს მოუსმინოს ცალ- ცალკე თუ ის ასე ჩათვლის მიზანშეწონილად.

3.2. პროცესის სამართლიანობა

მედიატორმა უნდა უზრუნველყოს რომ პროცესში ჩართულ ყველა მხარეს ჰქონდეს ადეკვატური შესაძლებლობები.

მედიატორმა უნდა აცნობოს მხარეებს და შეწყვიტოს მედიაციის პროცესი, თუ:

- მიღწეულია მორიგება, რომელსაც მედიატორის აზრით არ აქვს კანონიერი ძალა ან უკანონოა, საქმის გარემოებების და მედიატორის კომპეტენციის გათვალისწინებით განახორციელოს ასეთი შეფასება, ან
- მედიატორი მიიჩნევს რომ მედიაციის გაგრძელებას სავარაუდოდ შედეგად არ მოჰყვება მორიგება.

3.3. პროცესის დასრულება

მედიატორმა უნდა მიიღოს ყველა სათანადო ზომა, რათა უზრუნველყოს ნებისმიერი შეთანხმების მიღწევა ყველა მხარის მიერ ცოდნის და ინფორმირებული თანხმობის მეშვეობით და ყველა მხარის მიერ ხელშეკრულების პირობების გაცნობიერებით.

მხარეებმა შესაძლოა მოისურვონ მედიაციის პროცესიდან გასვლა ნებისმიერ დროს რაიმე დასაბუთების გარეშე.

მედიატორმა მხარეთა მოთხოვნის შემთხვევაში და მისი კომპეტენციის ფარგლებში უნდა აცნობოს მხარეებს თუ როგორ

მოახდინონ მათ შეთანხმების ფორმალიზება და როგორია შეთანხმების განხორციელების შესაძლებლობები.

4. კონფიდენციალურობა

მედიატორმა უნდა დაიცვას მედიაციასთან დაკავშირებული და მისგან გამომდინარე ყველა ინფორმაციის კონფიდენციალურობა, მათ შორის, ინფორმაცია მედიაციის განხორციელების ან სავარაუდო განხორციელების შესახებ, თუ სხვაგვარად არ არის განსაზღვრული კანონით ან თუ არ არსებობს საჯარო პოლიტიკის თვალსაზრისით საფუძველი მისი გამჟღავნებისთვის. მედიატორებისთვის ნდობის საფუძველზე გამჟღავნებული ნებისმიერი ინფორმაცია ერთ-ერთი მხარის მიერ არ უნდა ეცნობოს სხვა მხარეებს ნებართვის გარეშე, თუ კანონმდებლობით სხვაგვარად არ არის განსაზღვრული.

დანართი „ე“

ამონარიდები საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსიდან

მუხლი 3. დისპოზიციურობის პრინციპი

1. მხარეები იწყებენ საქმის წარმოებას სასამართლოში, ამ კოდექსში ჩამოყალიბებული წესების შესაბამისად, სარჩელის ან განცხადების შეტანის გზით. ისინი განსაზღვრავენ დავის საგანს და თვითონვე იღებენ გადაწყვეტილებას სარჩელის (განცხადების) შეტანის შესახებ.

2. მხარეებს შეუძლიათ საქმის წარმოება მორიგებით დაამთავრონ. მოსარჩელეს შეუძლია უარი თქვას სარჩელზე, ხოლო მოპასუხეს – ცნოს სარჩელი.

მუხლი 31. მოსამართლის აცილების სხვა საფუძვლები

1. მოსამართლემ არ შეიძლება განიხილოს საქმე ან მონაწილეობა მიიღოს საქმის განხილვაში, თუ ის:

ა) ამ საქმეში თვითონ წარმოადგენს მხარეს, ან მას ამა თუ იმ მხარესთან საერთო უფლებები ან ვალდებულებები აკავშირებს;

ბ) ამ საქმის ადრინდელ განხილვაში მონაწილეობდა მონმედ, ექსპერტად, სპეციალისტად, თარჯიმნად, წარმომადგენლად ან სასამართლო სხდომის მდივნად;

გ) მხარის ან მისი წარმომადგენლის ნათესავია;

დ) პირადად, პირდაპირ ან არაპირდაპირ დაინტერესებულია საქმის შედეგით, ან თუ არის სხვა ისეთი გარემოება, რომელიც ეჭვს იწვევს მის მიუკერძოებლობაში;

ე) ამ საქმეში მონაწილეობდა მედიატორად.

მუხლი 94. პირები, რომლებიც შეიძლება იყვნენ წარმომადგენლებად სასამართლოში

1. სასამართლოში მხარეების წარმომადგენლებად შეიძლება იყვნენ:

ა) ადვოკატები;

ბ) სახელმწიფო ხელისუფლების ორგანოს, ადგილობრივი თვითმმართველობის ორგანოს, ორგანიზაციების თანამშრომლები – ამ ორგანოებისა და ორგანიზაციების საქმეებზე;

გ) ერთ-ერთი თანამონაწილე – დანარჩენ თანამონაწილეთა დავალებით; დ) სხვა ქმედუნარიანი პირები – მხოლოდ პირველი ინსტანციის სასამართლოში.

1¹ . სასამართლოში წარმომადგენელი არ შეიძლება იყოს პირი, რომელიც ამ საქმეში მონაწილეობდა მედიატორად.

მუხლი 186. სარჩელის მიღებაზე უარის თქმა

1. მოსამართლე სარჩელის ჩაბარებიდან 5 დღის ვადაში არ მიიღებს სარჩელს, თუ:

ა) სარჩელი არ ექვემდებარება სასამართლო უწყებას;

ბ) არსებობს სასამართლოს გადანყვეტილება ან განჩინება მოსარჩელის მიერ სარჩელზე უარის თქმის, მოპასუხის მიერ სარჩელის ცნობის ან მხარეთა მორიგების დამტკიცების შესახებ;

ბ¹) არსებობს სანოტარო მედიაციის ფარგლებში სანოტარო წესით დადასტურებული მორიგების აქტი;

ბ²) არსებობს საქართველოს იუსტიციის სამინისტროს მმართველობის სფეროში შემავალი საჯარო სამართლის იურიდიული პირის – აღსრულების ეროვნული ბიუროს თავმჯდომარის ბრძანება დავალიანების გადახდევინების შესახებ ან მორიგების პირობების დამტკიცების თაობაზე იმავე საქმესთან დაკავშირებით;

გ) ამ ან სხვა სასამართლოს წარმოებაშია საქმე დავაზე იმავე მხარეებს შორის, იმავე საგანზე და იმავე საფუძველით;

დ) მხარეებს დადებული აქვთ ხელშეკრულება, ან არსებობს მხარეთა შეთანხმება, რომ მათ შორის დავა გადასაწყვეტად გადაეცეს არბიტრაჟს;

დ¹) დავა არის სამედიაციო მედიაციის სამსახურის მიერ განსჯადი საკითხი;

ე) საქმე ამ სასამართლოს განსჯადი არ არის;

ვ) სარჩელი შეიტანა ქმედუუნარო პირმა;

ზ) დაინტერესებული პირის სახელით სარჩელი შეიტანა პირმა, რომელსაც არა აქვს უფლებამოსილება საქმის წარმოებაზე;

თ) სარჩელი შეტანილია ამ კოდექსის 178-ე მუხლში (გარდა იმავე მუხლის პირველი ნაწილის „თ“ და „ი“

ქვეპუნქტებისა და მე-3 ნაწილისა, თუ მოსარჩელეს მითითებული აქვს მტკიცებულებათა წარუდგენლობის საპატიო მიზეზი) მითითებული პირობების დარღვევით ან/და არ არსებობს მოსარჩელის სახელმწიფო ბაჟის გადახდისაგან გათავისუფლების, მისი გადახდის გადავადების ან მისი ოდენობის შემცირების საფუძველი.

მუხლი 187¹. სასამართლო მედიაცია

1. სარჩელის სასამართლოში წარდგენის შემდეგ სასამართლო მედიაციას დაქვემდებარებული საქმე შეიძლება გადაეცეს მედიატორს (ფიზიკურ ან იურიდიულ პირს) დავის მხარეთა

შეთანხმებით დასრულების მიზნით.

2. მედიატორისათვის საქმის გადაცემის შესახებ განჩინება არ გასაჩივრდება.

საქართველოს 2011 წლის 20 დეკემბრის კანონი 5550 – ვებგვერდი, 28.12.2011წ.

მუხლი 187²

სასამართლო მედიაციას დაქვემდებარებული საქმეების მიმართ გამოსაყენებელი ნორმები სასამართლო მედიაციას დაქვემდებარებული საქმეების მიმართ გამოიყენება ამ კოდექსით დადგენილი წესები, ამ თავის თავისებურებათა გათვალისწინებით.

საქართველოს 2011 წლის 20 დეკემბრის კანონი 5550 – ვებგვერდი, 28.12.2011წ.

მუხლი 187³. სასამართლო მედიაციას დაქვემდებარებული დავები

1. სასამართლო მედიაცია შეიძლება გავრცელდეს:

- ა) საოჯახო სამართლებრივ დავებზე, გარდა შვილად აყვანისა, შვილად აყვანის ბათილად ცნობისა, მშობლის უფლების შეზღუდვისა და მშობლის უფლების ჩამორთმევისა;
- ბ) სამემკვიდრეო სამართლებრივ დავებზე;
- გ) სამეზობლო სამართლებრივ დავებზე;
- დ) ნებისმიერ დავაზე – მხარეთა თანხმობის შემთხვევაში.

2. ამ მუხლის პირველი ნაწილის „დ“ ქვეპუნქტით გათვალისწინებულ შემთხვევაში დავა მედიატორს შეიძლება გადაეცეს საქმის განხილვის ნებისმიერ სტადიაზე.

საქართველოს 2011 წლის 20 დეკემბრის კანონი 5550 – ვებგვერდი, 28.12.2011წ.

მუხლი 187⁴. მედიატორის აცილება

მედიატორის აცილება დასაშვებია ამ კოდექსის 31-ე მუხლის პირველი ნაწილით გათვალისწინებული საფუძვლით.

საქართველოს 2011 წლის 20 დეკემბრის კანონი 5550 – ვებგვერდი, 28.12.2011წ.

მუხლი 187⁵. სასამართლო მედიაციის ვადა

1. სასამართლო მედიაციის ვადა შეადგენს 45 დღეს, მაგრამ არანაკლებ 2 შეხვედრისა.

2. ამ მუხლის პირველი ნაწილით გათვალისწინებული ვადა მხარეთა შეთანხმებით შეიძლება გაგრძელდეს იმავე ვადით.

საქართველოს 2011 წლის 20 დეკემბრის კანონი 5550 – ვებგვერდი, 28.12.2011წ.

მუხლი 187⁶. სასამართლო მედიაციის პროცესში მონაწილეობისათვის მხარეთა გამოუცხადებლობის შედეგები

1. მხარეები ვალდებული არიან გამოცხადდნენ მედიატორის მიერ დანიშნულ დროსა და ადგილზე სასამართლო მედიაციის პროცესში მონაწილეობისათვის.

2. სასამართლო მედიაციის პროცესში მედიატორის მიერ ამ კოდექსის 187⁵ მუხლის პირველი ნაწილის თანახმად დანიშნულ შეხვედრაზე მხარის არასაპატიო მიზეზით გამოუცხადებლობის შემთხვევაში მას დაეკისრება სასამართლო ხარჯების სრულად დაფარვა, მიუხედავად იმისა, რა შედეგით დასრულდება სასამართლოში საქმის განხილვა, და ჯარიმა 150 ლარის ოდენობით.

3. სასამართლო მედიაციის პროცესში დავის მხარეთა შეთანხმებით დასრულების შემთხვევაში მხარეს არ დაეკისრება ამ მუხლის მე-2 ნაწილით გათვალისწინებული ჯარიმა.

4. ამ მუხლის მე-2 ნაწილი არ გამოიყენება, თუ საქმის სასამართლოში განხილვის დროს დავა მხარეთა შორის მორიგებით დასრულდა.

საქართველოს 2011 წლის 20 დეკემბრის კანონი №5550 – ვებგვერდი, 28.12.2011წ.

მუხლი 187⁷. სასამართლო მედიაციის პროცესის დასრულება

1. თუ სასამართლო მედიაციისათვის კანონით დადგენილ ვადაში დავა მხარეთა შეთანხმებით დასრულდა, სასამართლო მხარის შუამდგომლობის საფუძველზე გამოიტანს განჩინებას მხარეთა მორიგების დამტკიცების შესახებ. ეს განჩინება საბოლოოა და არ გასაჩივრდება.

2. თუ სასამართლო მედიაციისათვის კანონით დადგენილ ვადაში დავა მხარეთა შეთანხმებით არ დასრულდა, მოსარჩელეს შეუძლია წარადგინოს სარჩელი საერთო წესების დაცვით.

საქართველოს 2011 წლის 20 დეკემბრის კანონი 5550 – ვებგვერდი, 28.12.2011წ.

მუხლი 187⁸. სასამართლო მედიაციის პროცესის კონფიდენციალურობა

1. სასამართლო მედიაციის პროცესი კონფიდენციალურია. მე-

დიატორს არ აქვს უფლება, გაამჟღავნოს ის ინფორმაცია, რომელიც მისთვის ცნობილი გახდა მედიატორის მოვალეობის შესრულებისას, თუ მხარეთა შეთანხმებით სხვა რამ არ არის დადგენილი.

2. მხარეს (წარმომადგენელს) არ აქვს უფლება, გაახმაუროს ის ინფორმაცია, რომელიც მისთვის ცნობილი გახდა სასამართლო მედიაციის პროცესში კონფიდენციალურობის პირობით, თუ მხარეთა შეთანხმებით სხვა რამ არ არის დადგენილი

საქართველოს 2011 წლის 20 დეკემბრის კანონი 5550 – ვებგვერდი, 28.12.2011წ.

მუხლი 187⁹. სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიების გაუქმება

სასამართლო უფლებამოსილია საკუთარი ინიციატივით ან მხარის შუამდგომლობის საფუძველზე გააუქმოს გამოყენებული სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიება, თუ ამ კოდექსის 187³ მუხლით გათვალისწინებულ დავაზე სასამართლო მედიაციის პროცესის დასრულებიდან 10 დღის ვადაში მოსარჩელე არ წარადგენს სარჩელს საერთო წესების დაცვით.

საქართველოს 2011 წლის 20 დეკემბრის კანონი 5550 – ვებგვერდი, 28.12.2011წ.

მუხლი 217. საქმის განხილვის დაწყება

1. საქმის არსებითი განხილვის დაწყებისას პირველად სასამართლო ეკითხება მხარეებს, ხომ არ სურთ საქმის მორიგებით დამთავრება, რის შემდეგაც მოსამართლე მოახსენებს სასამართლოს საქმის შესახებ, მოკლედ გადმოსცემს სარჩელსა და შესაგებელში მითითებულ ძირითად გარემოებებს, რომლებიც უნდა ემყარებოდეს საქმეში არსებულ მასალებს. მოსამართლემ უნდა ჩამოაყალიბოს ფაქტები, რომლებიც საფუძველად დაედო მოსარჩელის მოთხოვნას, ფაქტები, რომლებიც საფუძველად დაედო მოპასუხის შესაგებელს, ფაქტები, რომლებზედაც მხარეები არ დავობენ, და ის ფაქტებიც, რომლებიც სადავოა, აგრეთვე მხარეების მიერ წარმოდგენილი მტკიცებულებები, რომლებიც დაერთვის საქმეს. მოსამართლე საქმის მოხსენების შემდეგ ეკითხება მხარეებს, ხომ არ სურთ რაიმეს დამატება ან/და დაზუსტება.

2. მოსამართლის მოხსენების შემდეგ პირველად სასამართლო მოისმენს მოსარჩელისა და მის მხარეზე

მონაწილე მესამე პირის ახსნა-განმარტებებს, ხოლო შემდეგ – მოპასუხისა და მის მხარეზე მონაწილე მესამე პირის ახსნა-განმარტებებს.

3. მოსამართლე მხარეს სიტყვისათვის ან/და საქმის განხილვის თითოეული ეტაპისათვის განუსაზღვრავს დროს. განსა-

კუთრებულ შემთხვევაში, საქმის სირთულიდან გამომდინარე, სასამართლო უფლებამოსილია, მხარეს განუსაზღვროს დამატებითი დრო, რომელიც არ გამოიწვევს საქმის განხილვის გაჭიანურებას.

მუხლი 218. მოქმედება, რომელსაც ასრულებს მოსამართლე მხარეთა მორიგების მიზნით

1. სასამართლომ ყოველნაირად უნდა შეუწყოს ხელი და უნდა მიიღოს კანონით გათვალისწინებული ყველა ზომა, რათა მხარეებმა საქმე მორიგებით დაამთავრონ. საქმის მორიგებით დამთავრების მიზნით, მოსამართლე უფლებამოსილია, თავისი ინიციატივით ან მხარის შუამდგომლობით გამოაცხადოს შესვენება სასამართლო სხდომის მიმდინარეობისას და სხვა პირთა დასწრების გარეშე მოუსმინოს მხოლოდ მხარეებს ან მხოლოდ მათ წარმომადგენლებს.

2. მოსამართლეს შეუძლია მიუთითოს დავის გადანყვეტის შესაძლო შედეგებზე და მხარეებს შესთავაზოს მორიგების პირობები.

3. მოსამართლეს შეუძლია შესთავაზოს მხარეებს მედიატორისათვის საქმის გადაცემის გზით დავის შეთანხმებით დასრულების შესაძლებლობა.

დაიბეჭდა:

გამომცემლობა „მერიდიანი“,

აღ. ყაზბეგის გამზ. №45

ტ. 239-15-22, E-mail: meridiani777@gmail.com

დავის გადაწყვეტის ალტერნატიული საშუალებები საქართველოში

სტივენ მ. ოსტერმილერი

დილენ რ. სვენსონი

*წინამდებარე სახელმძღვანელო განმარტავს დავების გადაწყვეტის
ალტერნატიული საშუალებების ძირეულ მიზნებს რომლებიც მიესადაგება საქართველოს.
სახელმძღვანელოს ძირითადი საკითხებია:*

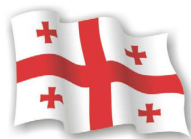
- ADR-ის ძირითადი კონცეფციები
- ხისტი მოლაპარაკებები
- ინტერესებზე დაფუძნებული მოლაპარაკებები
- მოლაპარაკებების სტრატეგია
- პატიმრის დილემა
- მედიაცია
- დავის გადაწყვეტის დატქმების შედგენა
- არბიტრაჟი
- ADR-ის ეთიკა
- ლიცენზირება
- საერთაშორისო ADR
- ADR-ის ისტორია
- ADR-ის საფუძველზე მიღებული გადაწყვეტილებების აღსრულება
- ქეისებზე დაფუძნებული სავარჯიშოები
- ADR ჟურნალები და სამუშაო მასალები
- ADR-ის უმნიშვნელოვანესი კანონები და კონვენციები

დანართი:

- იურისტთა საერთაშორისო ასოციაციის (IBA) წესები საერთაშორისო არბიტრაჟში მტკიცებულების მიღების შესახებ
- ადვოკატთა საერთაშორისო ასოციაციის სახელმძღვანელო წესები საერთაშორისო საარბიტრაჟო განხილვაში ინტერესთა კონფლიქტის შესახებ
- გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის კომისია (UNCITRAL)
- ქცევის ევროპული კოდექსი მედიატორებისთვის
- ამონარიდები საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსიდან

აღმოსავლეთ დასავლეთი მართვის ინსტიტუტი
575 მედისონის გამზ., 25ე სართული
ნიუ იორკი, № 10022
www.ewmi.org

აშშ-ს საერთაშორისო განვითარების სააგენტო
1300 პენსილვანიის გამზ., NW
ვაშინგტონი, DC 20523
www.usaid.gov



9 789941 108532