

Mediere in comercial

Medierea in comercial

Deși profesia de mediator și medierea sunt aparute din 2006 în România, recent medierea s-a impus ca o obligație a părților implicate în litigii de natură juridică. Dincolo de obligativitate medierea este și o necesitate. Medierea se adresează oricărui tip de conflict care poate fi soluționat prin această modalitate alternativă de dezamorsare a conflictului.

La nivel mondial o mare parte a litigiilor din domeniul comercial sunt rezolvate prin intermediul medierii și acest lucru nu este deloc întâmplător din următoarele motive:

- **Negocierea** – medierea este ca modalitate de manifestare o negociere. Mediul de afaceri este obișnuit cu negocierile la diferite nivele, iar medierea este de fapt o negociere coordonată și asistată de un tert fără putere de decizie dar care poate aduce părțile la masa tratativelor și mediatorul poate acționa ca punte de comunicare între părți ajutându-le să găsească o soluție de tip win – win.
- **Economic** – din punct de vedere economic negocierea este mult mai viabilă. Paradoxal, cu cât este mai mare miza medierii este mai mare cu atât șansele de soluționare a divergențelor crește. Explicația este simplă: cu cât este mai mare valoarea mizei (ex. o sumă foarte mare de bani) cu atât taxele judiciare sunt mai mari, dar acest lucru nu asigură câștigarea cauzei în instanță. Pe lângă aceste costuri nu sunt neglijate nici onorariile avocaților și a experților angrenați în proces mai ales dacă există mai multe grade de jurisdicție sau procesul are o durată mare ca timp. Comparativ, medierea de cele mai multe ori are costuri substanțial reduse, iar în unele cazuri poate aduce chiar recuperarea taxei de timbru (dacă aceasta a fost plătită anterior medierii) în cazul în care se ajunge la o înțelegere în urma medierii. Timpul – așa cum am menționat la punctul anterior, deseori procesele comerciale au o durată mare ca timp, lucru care nu este valabil în cazul medierii. Ședințele de mediere de obicei sunt informale și se desfășoară în perioada de timp convenabilă pentru părțile implicate.
- **Confidențialitatea** – ședințele de mediere sunt confidențiale spre deosebire de procesele comerciale care sunt publice. Acest lucru este un avantaj foarte mare deoarece datorită confidențialității nu se produce nici un prejudiciu de imagine părților participante. Datorită acestui lucru există posibilitatea ca relațiile comerciale dintre a părților implicate, relații greu de construit, să nu se deterioreze.
- **Oportunități** – complexitatea mediului de afaceri face ca medierea să poată face posibil ca pe lângă dezamorsarea conflictului, datorită păstrării relațiilor comerciale și datorită stabilirii unor relații bazate pe încredere și respect reciproc, să apară noi oportunități de afaceri datorită stabilirii unor principii clare, distributiei

responsabilitatilor si a unor obiective comune viitoare.

- Control – in orice moment partile detin controlul. O instanta de judecata trateaza un litigiu numai prin prisma documentelor implicate fara a avea in vedere contextul general care de obicei este destul de complex. Asemenea exista posibilitatea desemnarii unor terti ca administratori sau lichidatori judiciari, iar prin aceasta se pierde practic controlului propriei afaceri. Prin mediere acest control poate fi pastrat. De asemenea pot fi pastrate piata de desfacere, relatiile comerciale dintre parti, furnizorii, partenerii de afaceri, toate acestea fiind resurse foarte importante pentru o afacere.

Medierea comerciala este mai putin stresanta si costisitoare decat abordarea caii litigioase, care este calea traditionala de solutionare a conflictelor dintre companiile romanesti. Conflictetele comerciale sunt numeroase in Romania, in acest sens fiind infiintate de catre instante complete de judecata specializate de drept comercial (sectiile comerciale).