

# Mediere in comercial

## Medierea in comercial

Desi profesia de mediator si medierea sunt aparute din 2006 in Romania, recent medierea s-a impus ca o obligatie a partilor implicate in litigii de natura juridica. Dincolo de obligativitate medierea este si o necesitate. Medierea se adreseaza oricarui tip de conflict care poate fi solutionat prin aceasta modalitate alternativa de dezamorsare a conflictului.

La nivel mondial o mare parte a litigiilor din domeniul comercial sunt rezolvate prin intermediul medierii si acest lucru nu este deloc intamplator din urmatoarele motive:

- Negocierea – medierea este ca modalitate de manifestare o negociere. Mediul de afaceri este obisnuit cu negocierile la diferite nivele, iar medierea este de fapt o negociere coordonata si asistata de un tert fara putere de decizie dar care poate aduce partile la masa tratativelor si mediatorul poate actiona ca punte de comunicare intre parti ajutandu-le sa gaseasca o solutie de tip win – win.
- Economic – din punct de vedere economic negocierea este mult mai viabila. Paradoxal, cu cat este mai mare miza medierii este mai mare cu atat sansele de solutionare a divergentelor creste. Explicatia este simpla: cu cat este mai mare valoarea mizei (ex. o suma foarte mare de bani) cu atat taxele judiciare sunt mai mari, dar acest lucru nu asigura castigarea cauzei in instanta. Pe langa aceste costuri nu sunt de neglijat nici onorariile avocatilor si a expertilor angrenati in proces mai ales daca exista mai multe grade de jurisdictie sau procesul are o durata mare ca timp. Comparativ, medierea de cele

mai multe ori are costuri substantial reduse, iar in unele cazuri poate aduce chiar recuperarea taxei de timbru (daca aceasta a fost platita anterior medierii) in cazul in care se ajunge la o intelegere in urma medierii.

Timpul – asa cum am mentionat la punctul anterior, deseori procesele comerciale au o durata mare ca timp, lucru care nu este valabil in cazul medierii. Sedintele de mediere de obicei sunt informale si se desfasoara in perioada de timp convenabila pentru partile implicate.

- Confidentialitatea – sedintele de mediere sunt confidentiale spre deosebire de procesele comerciale care sunt publice. Acest lucru este un avantaj foarte mare deoarece datorita confidentialitatii nu se produce nici un prejudiciu de imagine partilor participante. Datorita acestui lucru exista posibilitatea ca relatiile comerciale dintre a partilor implicate, relatii greu de construit, sa nu se deterioreze.

Oportunitati – complexitatea mediului de afaceri face ca medierea sa poata face posibil ca pe langa dezamorsarea conflictului, datorita pastrarii relatiilor comerciale si datorita stabilirii unor relatii bazate pe incredere si respect reciproc, sa apara noi oportunitati de afaceri datorita 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).