

MEDIJACIJA KAO ALAT ZA UPRAVLJANJE RIZICIMA SPORENJA U GRAĐEVINARSTVU

PRIPREMIO:
dr. sc. Srđan Šimac

Rješavanje građevinskih sporova medijacijom

Medijacija u graditeljstvu kao alternativni način rješavanja sporova sigurno je najpogodniji, najbrži i najjeftiniji način rješavanja građevinskih sporova. Ona će kao svojevrsni "drugi put do pravde", pored tradicionalno, često neučinkovitog sudskog postupka, pronaći zasluženom mjesto u svakodnevnoj praksi rješavanja građevinskih sporova u Republici Hrvatskoj onoga trenutka kada sudionici sporova otkriju kako rješenje svih problema vezanih uz njihove sporove zapravo primarno leži u njihovim vlastitim rukama, a ne u rukama trećih koji odlučuju umjesto njih.

Uvodne napomene

Građevinarstvo je vrlo sofisticirana i kreativna industrija, koja spada među najsofisticiranije ljudske djelatnosti, a smatra se snažnim pokretačem društvenoga i ekonomskoga razvoja svake države, no to je ujedno sektor s najvećim brojem sudskih sporova. U svakome građevinskom projektu sudjeluje velik broj sudionika pa je zato velik i broj njihovih interakcija, u kojima su, bez obzira na trud i pažnju, vrlo česta nerazumijevanja i neslaganja. Produktivna su neslaganja poželjna, no sva neslaganja kojima se ne upravlja lako se pretvore u neproduktivne konflikte, koji čine svakovrsnu ugrozu za građevinski pothvat i za sve sudionike takvoga pro-

jekta. Da bi se broj ugroza znatno umanjio, potrebna je promjena u poslovanju i u poslovnoj kulturi, koja uključuje promjenu odnosa prema konfliktima, prema ugovorima i ugovornim poslovnim partnerima te prema načinu upravljanja konfliktima i postupku njihova rješavanja.

Promjena odnosa prema konfliktima

Neslaganja i konflikti sastavni su dio života i poslovanja. Poslovne politike u građevinarskome sektoru ne pridaju ozbiljnu važnost problematici unutarnjih i vanjskih konflikata u poslovanju i njihovu upravljanju (nisu dio po-

slovnih politika), sve dok oni ne nastanu. Tada je često kasno za bilo kakvu suvislu reakciju. Da bi se u tome pogledu bilo što pozitivno promijenilo, prvo je negativan odnos prema konfliktu potrebno promijeniti u pozitivan. Građevinske operacije doslovno vrve od unutarnjih i vanjskih konflikata. Konflikt sam po sebi nije negativan; negativna može biti samo reakcija na njega. Zato konflikte ne treba prihvaćati kao neugodu i opasnost, već kao prilike za svakovrsna poboljšanja u poslovanju. U tom je pogledu svaki konflikt dobar signal da u nekome odnosu ili u organizaciji nešto ne funkcionira. To je ujedno poziv za promjenu i poboljšanje.

U građevinarstvu konfliktima se još uvijek pristupa na dva načina – ignoriranjem ili eliminacijom.

Ignoriranjem konflikata, odnosno njegovim "guranjem pod tepih", u očekivanju da će nestati ili se riješiti sam od sebe, preuzima se rizik izlaganja njegovim negativnim posljedicama, ali i preuzima odgovornost za njih. Još se nikada nije dogodilo da bi ignoriranjem konflikta on postao manji. Na taj se način on samo uveća i potom, slikovito rečeno, često eksplodira poput bombe nesagledivim posljedicama. S druge strane, **eliminiranje** je jednako pogrešan pristup kon-



Građevinarstvo je industrija s najvećim brojem sudskih sporova



Ignoriranjem konflikta preuzima se rizik s negativnim posljedicama



Posljedice konflikata mogu biti devastirajuće



Poslovni odnos ovisi o ljudima, a ne o ugovorima

fliktima. Kao primjer može se spomenuti premještanje ili otkaz radniku ili menadžeru, ili zamjena podizvođača ili dobavljača, bez prethodnoga kvalitetnog pokušaja popravljavanja situacije i odnosa. Danas se u poslovnome svijetu često smatra da u poslovanju nisu uspješniji oni snažniji, već oni brži. Zato poslovni uspjeh uvelike ovisi o načinu i brzini rješavanja nesuglasica, nerazumijevanja, unutarnjih i vanjskih poslovnih konflikata te sporova svake vrste (pravodobno i preventivno). Krajnje je vrijeme da se tomu pitanju u građevinarstvu posveti puna pozornost. Ukratko o uzrocima konflikata

Da bismo bolje razumjeli konflikte, treba obratiti pozornost na uzroke njihova nastanka. Pri tome treba istaknuti da u poslovanju uobičajenu kraticu B2B (engl. *business to business*) treba zamijeniti kraticom H2H (engl. *human to human*) jer u poslovanju ne postoje neslaganja, konflikti ili sporovi između tvrtki, odnosno poslovnih subjekata, već uvijek i isključivo između ljudi u tim tvrtkama. Zato im na taj način treba i pristupati.

Najčešći uzroci konflikata u poslovanju jesu:

- **subjektivne prirode:** različite osobnosti, nedovoljne komunikacijske vještine, kruta usmjerenost na sadržaj ugovora i zakonske odredbe, različito tumačenje ugovornih odredbi, usmjerenost na vlastitu perspektivu i osjećaj "ja sam u pravu", nevoljna promjena mišljenja, usmjerenost isključivo na vlastiti interes, bavljenje prošlošću umjesto sadašnjosti i budućnošću, nepriznavanje pogreške,

strah od preuzimanja odgovornosti, upiranje prsta u osobe umjesto u problem, usmjerenost na suprotstavljanje umjesto na suradnju i rješenje

- **objektivne prirode:** nedostatak novca, nerealni rokovi, pogrešne procjene, loši ili neočekivani svakodnevni uvjeti na gradilištu, vremenske i društvene (ne)prilike, kašnjenje u pripremi, projektiranju ili isporuci, nedovoljan broj zaposlenih, njihova preopterećenost, nedostatak stručnosti za pojedine poslove, povećanje troškova materijala te korištenja kreditnih sredstava i dr.

Rizici i posljedice konflikata koji se ne rješavaju pravodobno mogu biti devastirajuće, a one su kašnjenje, slaba kvaliteta radova, emocionalna preopterećenost zaposlenih, pad razine radnoga morala i odsutnost s posla, nekvalitetna komunikacija, gubitak povjerenja, nedovoljna razmjena i uskraćivanje informacija, slabljenje nadzora, pretvaranje konflikta u pravni spor te gubitak vremena, novca i ljudskih resursa. U konačnici može rezultirati prekidom poslovnoga odnosa i gubitkom poslovne prilike, gubljenjem reputacije i ugrozom opstanka tvrtke. Sve navedeno može biti snažna motivacija za preventivno upravljanje fliktima.

Promjena odnosa prema ugovorima

Pravo, propisi i ugovori, premda vrlo važni za kvalitetu i uspjeh svakoga građevinskog pothvata, u uvjerenju da se baš sve može i mora urediti (utopija) "oteli"

su se kontroli u svojem prenormiranju svakog, pa i najmanjeg segmenta poslovanja u građevinarstvu i postali svrhom sami sebi. Pravnici su zato i u građevinarstvu postali gotovo važniji od arhitekata i građevinskih inženjera. Za to su, pored ostaloga, djelomično zaslužni i građevinari, jer su to u dobroj mjeri dopustili, počevši od često "monstruoznih" odredbi ugovora koje često ne razumiju ni njihovi sastavljači, a na koje pristaju ili moraju pristati pod pritiskom dobivanja posla. Pripadamo zapadnoj kulturi opsjednutoj propisima i ugovorima. U tome se otišlo toliko daleko da se misli da sve ono što nije propisano u zakonu ili ugovoru ne postoji, premda su nas pravnike još na prvoj godini studija učili da je dopušteno sve što zakonom nije propisano. Gdje se to načelo izgubilo i zašto, nije sasvim jasno. Takav pogrešan pristup samo je proizveo veći broj zakona i sve duže i složenije ugovore te mnogo zapreka u poslovanju.

Autor ovog priloga zalaže se za puno životniji, poslovniji i pragmatičniji pristup ugovorima koji dolazi iz istočnjačkih kultura, a prema kojemu poslovni odnos ovisi o ljudima, a ne o ugovorima.

Za uspjeh u ostvarenju onoga što je ugovorom dogovoreno i za zadržavanje reputacije pouzdanoga poslovnog partnera trebalo bi posvetiti pozornost sljedećemu:

- Ne smije se više trošiti ni vrijeme ni energiju na to da se u ugovorima zaštite samo osobni interesi, a ne poslovni odnos ni interesi druge ugovorne strane te zajednički interesi.

- Ugovori nisu (savršeni) alati za očuvanje poslovnoga odnosa. Njima se ne može sve predvidjeti.
- Ugovori prečesto umjetno zamjenjuju odnos ugovornih strana te zbog njihova rigidnog i uskog tumačenja unaprijed prijete poslovnome odnosu poput "tempirane bombe".
- Ugovor je samo skup općih pravila koji odnos ne uređuju detaljno.
- Osnova je poslovnoga dogovora odnos između ugovornih strana, a ne ugovor. Poslovni odnos i suradnja ovise u ljudima, a ne o ugovoru. Kada povjerenje nestane, ni jedan ugovor ni zakon strankama ne može puno pomoći.
- Umjesto pozivanja i oslanjanja isključivo na ugovorne odredbe, ugovorne strane vrijeme i energiju trebaju usmjeriti na učinkovito rješavanje nastalog problema.
- Ugovori nisu posao sam po sebi. Najvažniji element posla, ugovora, jest odnos između ugovornih strana.
- Ugovori su važni, no trebaju biti takvi da poslovnu suradnju olakšaju, a ne otežaju. Treba imati na umu to da sve što je doista važno u poslovnome odnosu između ugovornih strana nije neophodno navedeno u ugovoru.
- U ugovore treba ugraditi postupke preveniranja i pravodobnoga reagiranja na neslaganja i probleme te na načine njihova rješavanja.
- Ugovori mogu opstati samo ako se ugovorne strane unaprijed dogovore da će biti fleksibilne i da će se suradnički prilagođavati nepredviđenim situacijama.
- Izvedba ugovora ovisi o kvaliteti odnosa između ugovornih strana, a svi problemi koji nastanu tijekom izvršavanja ugovora trebaju se rješavati kroz suradnju, a ne kroz međusobno uvjeravanje i natjecanje u tome tko je u pravu, a tko u krivu.

Promjena odnosa prema formalnim pravnim postupcima

Poznata Voltairova izreka stara najmanje 200 godina: "Dvaput sam uništio život. Jednom kada sam izgubio parnicu. Drugi



Kašnjenje projekta, raskid ugovora, parnica ili arbitraža smatraju se poslovnim neuspjehom

put kad sam je dobio." metaforički upućuje na to kako put prema parnici (arbitraži), premda ponekad neophodan, može biti nepovoljan za sudionike u građevinskoj sporu. Prije nego što se stranka odluči za parnicu s poslovnim i ugovornim partnerom, bilo bi dobro uzeti u obzir barem neke od sljedećih prijedloga:

- Uporno uvjeravanje u vlastito mišljenje ("ja sam u pravu") smatra se oblikom nasilja, isto kao svakovrsna prijetnja, posebno pravnim postupcima.
- Svaka tužba smatra se "objavom rata" te najvećim činom nepovjerenja i izdaje u jednome odnosu. Još uvijek baš nitko ni iz jednoga rata, pa ni iz onoga pravnog, nije izišao u boljemu stanju nego što je u njega ušao.
- Parnica ili arbitraža rizik je izvan kontrole, često gubitak vremena i novca, a u modernome poslovnome svijetu sve se više smatraju sinonimom za nerazumno poslovanje.
- Svako kašnjenje, nedovršavanje projekta, raskid ugovora, parnica ili arbitraža smatraju se poslovnim neuspjehom. Treba učiniti sve da se to ne dogodi.
- Parnica (arbitraža) rizik je izvan kontrole (rizik gubitka spora, obraza, ugleda, samopoštovanja, novca, vremena, odnosa i dr.).
- Svaki put kada se odlučite za parnicu, dobro se unaprijed pripremite za to da nećete pobijediti, već IZGUBITI.

Zašto suprotstavljene strane osjećaju da će u parnici (arbitraži) baš one izvojevati pobjedu? Kao odgovor nameće se nekoliko razloga. Među strankama u sporu vlada gledište da je pobjeda u argumentaciji najviši i konačni dokaz da su baš one u pravu, no fokusiranje na suprotstavljanje i pobjedu najčešće je neproduktivno i devastirajuće. Biti u pravu u pravilu je beskorisno za bilo koji odnos. Biti u pravu na temelju prava također nije posebno korisno u poslovnome odnosu. U životu i u poslovanju nitko nije u cijelosti u pravu ili u cijelosti u krivu. Uvijek postoji više od jedne istine. Tu istinu tradicionalni načini rješavanja sporova jednostavno ne mogu prihvatiti. Pored toga na ovome svijetu, pa ni u sudovima, ne postoje alati za utvrđenje objektivne istine. U tome pogledu parnica (arbitraža) možda je najmanje prikladan način. Pored svega navedenog postavlja se pitanje odakle taj svojevrsni inercijski mazohizam stranaka pa i građevinara da prečesto trećima, potpunim strancima, prepuštaju odluku o njima. Je li moguće u tome pogledu početi razmišljati "izvan kutije", izvan uobičajenih obrazaca u svijetu rješavanja konflikata i sporova? **Ljudi nisu samo sposobni kreirati sporove, već i rješavati ih. Konflikte stvaraju ljudi. Ljudi ih i rješavaju.** Problem za stranke u sudskim i drugim sličnim formalnim postupcima nastaje jer se njihovim aktiviranjem aktivira mehani-



Negativne posljedice pravomoćnih presuda nastupaju jer se stranke nisu unaprijed dogovorile

zam koji im sasvim oduzima sposobnost samostalnoga rješavanja vlastita spora.

Pravni put rješavanja spora

O čemu treba razmišljati prije donošenja odluke o pravnome putu rješavanja građevinskih sporova? Ljudi modernoga vremena izgubili su vjeru u vlastitu sposobnost komunikacije. Tužbe se najčešće podnose zbog straha, neugode i izbjegavanja daljnje komunikacije s protivnom stranom u sporu. Strankama se čini da angažiranjem sustava za rješavanje sporova izbjegavaju neugodnosti osobnoga uključivanja u sukob, a zapravo se njihovo uključivanje u njega tako višestruko povećava i produžuje. U pravnome postupku stranke transferiraju odgovornost za vlastiti spor na pravnike, pasiviziraju se i gube kontrolu nad sporom i njegovim rješenjem. Pravnici, pravo i sudovi više ne bi smjeli biti samo sredstva koje stranke koriste u međusobnome nadmetanju oko toga tko je u pravu, već mjesta na kojima će im se omogućiti izbor između više opcija i pomoći u traženju najbolje. Cilj tradicionalne parnice nije riješiti konflikt, već produljiti ga. Jedini alat i vještina parničara više ne smije biti samo "kako iskoristiti" pravo na štetu protivne strane. Dobro pravno rješenje nije isto što i dobro rješenje za spor. Treba imati na umu da jedini uspjeh u pregovorima, u konfliktu, u sporu, nije pobjeda, već njegovo rješenje. Što prije, to bolje. Negativne posljedice pravomoćnih presuda nastupaju samo zato što se stranke nisu unaprijed dogovorile. Zato ne treba podcjenjivati druge

konsenzualne mogućnosti koje su na raspolaganju za rješavanje spora. Neuspjeli izravni pregovori nisu kraj napora u tome pogledu.

Opcije za rješavanje građevinskih sporova jesu pregovaranje, medijacija, odbor za rješavanje sporova (engl. *Dispute Resolution Boards* – DRB), suđenje (parnica) i arbitraža.

Zašto je medijacija u građevinskim sporovima poželjan odabir?

Od svih navedenih postupaka medijacija se razlikuje po tome što su stranke u medijaciji najvažnije i što je u medijaciji važno sve ono što je strankama važno. Na taj se način izbjegava frustracija obiju strana te se vodi iskren, dubok ljudski razgovor pun prihvaćanja i razumijevanja, a suprotstavljanje se zamjenjuje suradnjom. U medijaciji odluke donose stranke te postižu svoje vlastito rješenje spora. Drugim riječima, u medijaciji nema

pobjednika i gubitnika te stranke dobrovoljno izvršavaju dogovoreno, zadržavaju svoj poslovni ugled i odnos te ga unapređuju. Kao rezultat stranke ostvaruju svakovrsne uštede te povećanje prihoda, a troškovi su podijeljeni te se problemi rješavaju iznimno brzo i trajno ostavljaju iza sebe.

Ako stvarima uvijek pristupamo na jednak način, ne možemo očekivati drugačije rezultate.

Medijacija zahtijeva drugačiju komunikaciju od one koja je dovela do spora. Ona vraća odnos sudionika sporenja na njegov početak. Velika prednost medijacije očituje se u mogućnosti promjene do tada nepromjenjivih perspektiva stranaka. Mnogi se pitaju kako je to moguće ako u sporu od početka uvijek sudjeluju isti ljudi. Medijator/ica čine razliku. Oni dodaju vrijednost pregovorima u medijaciji jer najbolja rješenja nisu ona koja sudionicima konflikta nametne netko treći, nego ona koja oni kreiraju sami (medijator ne odlučuje, već pomaže strankama pronaći rješenje koje nisu uspjeli pronaći same). Ne postoji konflikt između tvrtki, već među osobama u njima. Konflikt nije pravni problem, već problem u komunikaciji, tj. kriza koja nastaje u ljudskoj komunikaciji. Zato je pravo sjajan alat za rješavanje pravnih problema, ali ne i za rješavanje konflikata. Konflikati zahtijevaju drugačiji pristup od onoga koji je do njih doveo.

Građevinari su najbolji stručnjaci za svoje poslovanje i najbolji graditelji vlastite budućnosti.



Medijacija nije alternativa parnici, već neuspjelim pregovorima

Medijacija se često uspoređuje s arhitekturom i građevinarstvom. Pravni rat (parnica, arbitražna) "ruši", a medijacija "gradi" mostove između ugovornih strana u konfliktu. Medijatori su graditelji komunikacijskih mostova između stranaka koji su u konfliktu najčešće porušeni. Parnicu uspoređuju i s arheologijom, jer se u njoj kopa po prošlosti stranaka, dok medijaciju uspoređuju s arhitekturom budućnosti stranaka.

Medijacija jest potpomognuto pregovaranje uz pomoć treće strane koja je od povjerenja stranaka. Riječ je o naprednoj verziji izravnih pregovora koji nisu uspjeli. Čak 50 posto pregovora završava neuspjehom. Zato neuspjeli pregovori nisu signal da se više ne da ništa učiniti i da je došlo vrijeme za parnicu ili arbitražu, već da je pravo vrijeme za medijaciju i medijatora. Drugim riječima, medijacija nije alternativa parnici, već neuspjelim pregovorima.

Medijacija u spor donosi prisutnost treće osobe od povjerenja stranaka u sredini ("mediare") te humanizira sporenje, stvarajući sigurno (neprijeteće) ozračje za teške razgovore u kojemu nitko ne odlučuje umjesto njih te atmosferu međusobnoga poštovanja. Omogućuje raspravu o poslovnim interesima umjesto o pravnim pozicijama te usmjerenost na ono što je strankama važno, a ne samo na pravno relevantno. U medijaciji se pozornost pridaje sadašnjosti i budućnosti umjesto prošlosti. Cilj joj je fokusiranje na zajednički problem umjesto na osobe. Zbog toga se međusobno napadanje stranki u sporu zamjenjuje njihovim fokusom na zajednički problem. Drugim riječima, "neprijatelji" postaju partneri u rješavanju zajedničkoga problema. Medijacija se ne fokusira na pobjedu, nego na rješenje problema. Ona strankama vraća vlasništvo nad sporom i aktivira zajedničku odgovornost za njegovo rješavanje (riječ SU-KOB zapravo znači zajedničku kob, sudbinu) te donosi strankama konačno rješenje spora (nema žalbe, ustavnoga, europskoga suda ni ovrhe). Omogućuje rješenje spora koje kreiraju stranke. Zato ga one smatraju svojim i pravednim te ga odmah dobrovoljno provode.

Pozitivan primjer medijacije u graditeljstvu

U sporu između svije građevinske tvrtke, četiri godine duga parnica u medijaciji okončana je za manje od deset sati.

U sporu između dvije građevinske tvrtke i naručitelja nakon nepravomoćne sudske presude i žalbe u medijaciju su se uključila dva direktora i njihovi odvjetnici s odlučnošću da riješe poslovni spor iz parnice stare četiri godine. Nakon dva dana (ukupno oko deset sati) čvrstih i konstruktivnih pregovora koje je potpomagao medijator sklopljena je nagodba. Međutim, to nije bilo sve. Kao dodatak nagodbi sklopljen je novi ugovor o nastavku poslovne suradnje tih dviju tvrtki te o sudjelovanju građevinaru u novome građevinskom projektu s drugom stranom - privatnim investitorom. Pozitivnome iznenađenju direktora i njihovih odvjetnika nije bilo kraja. Bili su prezadovoljni dogovorom, sobom, odvjetnicima, učinkovitosti medijacije i postignutim rezultatom. Povrh svega, nastavili su zajedno poslovati.

Uloga medijatora u medijaciji

Što to može medijator, a ne mogu građevinari? Medijator je osoba koja u pregovore unosi prirodni autoritet i povjerenje. On strukturira i vodi pregovore te pomaže strankama vratiti odnos na njegov početak, kada je među njima sve bilo u redu. Osnažuje ih u pogledu njihove sposobnosti suočavanja s problemom preuzimanjem odgovornosti za njega i njegovim rješavanjem (samoodređenje). Donosi svoju osobnost i vještine te na taj način otvara novu perspektivu sagledavanja problema. Pomaže strankama "gledati izvan kutije" i usmjeriti ih s pravnih rješenja na ona poslovna. Biti u pravu najčešće je beskorisno za bilo koji poslovni odnos. Zato medijator upravlja pregovorima i negativnim emocijama te otklanja zapreke i zastoje u pregovorima te utvrđuje prioritete unoseći u proces mir i optimizam. Medijator jest osoba koja posljednja odstaje od spora i njegova rješavanja. Tvrdi se da su medijator/ica najveća dodana vrijednost pregovorima u medijaciji.



Medijacija se ne fokusira na pobjedu, nego na rješenje problema

Medijacija u brojkama

U Europskoj uniji parnica prosječno traje oko 554 dana, a medijacija prosječno 42 dana. U Republici Hrvatskoj medijacija prosječno traje 38 dana. U Centru za medijaciju Hrvatske udruge za medijaciju medijacija (HUM) medijacija prosječno traje 29 dana, a u njemu čak 50 posto medijacija završava nagodbom već na prvome i jedinom medijacijskom sastanku, koji prosječno traje od četiri do pet sati. U medijacijama u HUM-u nagodbe se sklope u 80 posto medijacija. U istraživanju u SAD-u, u kojem su sudjelovale kompanije s popisa *Fortune 1000*, u 1997. kompanije su svoje sporove rješavale arbitražama (70 %), medijacijama (20 %) i na neki treći način, uključujući sudove (10 %). Već u 2012. one su svoje sporove rješavale arbitražama (30 %), medijacijama (čak 65 %) i na ostale načine (5 %).

Preporuke za postupanje u konfliktima

Kako bi građevinari trebali postupiti? Trebali bi usvojiti poslovnu politiku upravljanja i ranoga rješavanja konflikata i sporova te graditi i podržavati kulturu komunikacije i mirnoga rješavanja sporova. S konfliktima se treba suočavati, nikako ih ne treba izbjegavati ili eliminirati, bez obzira na to koliko se činili nevažnima. Moguće je kreirati ugovore temeljene na suradničkim i tzv. *win-win* principima (*win-win or no deal*). Bilo bi dobro uvijek pitati ugovornoga partnera što se može učiniti da se ostvare njihovi interesi. Zato treba imati jasne, jednostavne, uvijek otvorene i dostupne kanale komunikacije, posebno u konfliktu ili sporu. Treba jasno



U Europskoj uniji parnica prosječno traje 554 dana, a medijacija 42 dana

odrediti uloge, prava i odgovornosti, educirati zaposlenike i pravnike o ljudskim vještinama te uključiti klauzule o obaveznoj medijaciji u sve ugovore, a ne samo u one tipske.

Primjer ugovorne klauzule o obveznoj medijaciji – alat za upravljanje rizicima sporenja:

- Ugovorne strane suglasne su da će eventualna neslaganja ili nerazumijevanja te moguće sporove koji proizlaze iz ovoga ugovora nastojati riješiti pregovorima. Za slučaj da spor ne uspije riješiti u izravnim pregovorima, obvezuju se radi rješavanja spora pokrenuti i sudjelovati u medijaciji u Centru...
- Ako do mirnoga rješenja spora ne bi došlo u roku od 60 dana od početka medijacije (početkom medijacije sma-

tra se dan na koji su se obje ugovorne strane suglasno obratile HUM-u s prijedlogom za medijaciju) ili u duljem roku, ako taj rok stranke suglasno produže, stranke su ovlaštene pokrenuti odgovarajući sudski postupak pred nadležnim sudom (alt. arbitražni postupak).

- Ugovorne strane obvezuju se da prije okončanja medijacije neće pokrenuti sudski/arbitražni postupak. U protivnome tužbu ili drugu pravnu radnju kojom se spor formalno pokreće sud ili drugo tijelo odbacit će kao preuranjenu, osim ako je ugovorna strana koja je podnijela tužbu ili drugu pravnu radnju kojom se spor formalno pokreće pristala na medijaciju, a druga ugovorna strana je i pored ove klauzule odbila u njoj sudjelovati.

Zaključne napomene

Ljudi pregovaraju zato što pregovorima postižu bolja rješenja. S druge strane, medijacijom se postižu bolja rješenja nego u pregovorima. Svaki je konflikt (spor) izbor. Konflikt, odnosno parnica, izbor je stranke koja ulazi u njega. Ne postoji konflikt bez izravnoga sudjelovanja stranke u njemu. Način rješavanja konflikta, odnosno spora, također je izbor. **Danas više nitko ne može sebi priuštiti ignoriranje postojećih medijacije, i to ne samo kao načina rješavanja konflikata, već kao načina života i poslovanja.** Medijacija je najbolji način da se vrati kontrola nad poslovanjem i ostvare željeni interesi. Poslovni ljudi koji žude za kontrolom nad rizikom u poslovanju i na tržištu olako ispuštaju tu kontrolu iz svojih ruku nad unutarnjim i vanjskim konfliktima te sporovima koji se neizbježno pojavljuju u poslovanju i unaprijed, bez svijesti o rizicima sporenja za njihov poslovni odnos, poslovanje i poslovnu reputaciju. Poslovni ljudi u medijatoru mogu pronaći partnera za upravljanje tim rizicima. Utvrđeno je da su rizici pravnoga sporenja višestruko veći od redovitih rizika poslovanja na tržištu. Pored toga pravni su sporovi sasvim izvan kontrole poslovnih ljudi ako se osobno isključe iz njihova rješavanja te njihovo rješavanje prepuste isključivo trećima.

Napomena

dr. sc. Srđan Šimac je sudac Visokog trgovačkog suda Republike Hrvatske i predsjednik Hrvatske udruge za medijaciju srdan.simac@gmail.com

Izvor:

<https://www.linkedin.com/pulse/za-%C5%A1to-biznis-treba-medijaciju-i-medijatora-sr%C4%91an-%C5%A1imac-ph-d-/>; <https://medijacija.hr/>

Fotografije:

<https://www.pexels.com/https://www.skypixel.com/>; <https://www.dreamstime.com/>; <https://aea-eal.eu/new-mediati-on-committee/>