

Министерство образования Республики Беларусь
Учреждение образования
«Полоцкий государственный университет»

Региональный учебно-научно-практический Юридический центр

ТРАДИЦИИ И ИННОВАЦИИ В ПРАВЕ

Материалы международной
научно-практической конференции,
посвященной 20-летию юридического факультета
и 50-летию Полоцкого государственного университета

(Новополоцк, 6–7 октября 2017 г.)

В трёх томах
Том 2

Новополоцк
2017

УДК 34(082)
ББК 67я43

Рекомендован к изданию
советом юридического факультета
Полоцкого государственного университета (протокол № 7 от 04.09.2017 г.)

Редакционная коллегия:

И. В. Вегера, кандидат юридических наук, доцент (отв. редактор);
Д. В. Щербик, кандидат юридических наук, доцент;
В. А. Богоненко, кандидат юридических наук, доцент;
Е. Н. Ярмоц, кандидат юридических наук, доцент;
П. В. Соловьёв, магистр юридических наук

Рецензенты:

Г. А. Василевич, доктор юридических наук, профессор;
Т. И. Довнар, доктор юридических наук, профессор;
В. М. Хомич, доктор юридических наук, профессор

Традиции и инновации в праве : материалы междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 20-летию юрид. фак. и 50-летию Полоц. гос. ун-та, Новополоцк, 6–7 окт. 2017 г. : в 3 т. / Полоц. гос. ун-т, Регион. учеб.-науч.-практ. Юрид. центр ; редкол.: И. В. Вегера (отв. ред.) [и др.]. – Новополоцк : Полоцкий государственный университет, 2017. – Т. 2. – 288 с.

ISBN 978-985-531-570-5.

Предложены материалы, в которых обсуждаются проблемы юридической науки и практики с позиций преемственного и инновационного развития национальных правовых систем и международного права.

Адресован научной юридической общественности, практическим работникам, преподавателям, студентам юридических факультетов, слушателям переподготовки по специальности «Правоведение», а также всем, кто интересуется актуальными проблемами в праве.

УДК 34(082)
ББК 67я43

ISBN 978-985-531-570-5 (Т. 2)
ISBN 978-985-531-568-2

© Полоцкий государственный университет, 2017

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОЦЕДУРЫ МЕДИАЦИИ В ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СПОРАХ

А.В. Губаревич,

*старший преподаватель кафедры гражданского права и гражданского процесса,
Витебский государственный университет имени П.М. Машерова*

В соответствии со п. 1 ст. 2 Закона Республики Беларусь от 12.07.2013 №58-З «О медиации» (далее - Закон) [1] медиация может быть применена в целях урегулирования споров, возникающих из гражданских правоотношений, в том числе в связи с осуществлением предпринимательской и иной хозяйственной (экономической) деятельности. Процесс переговоров с участием нейтрального независимого посредника (медиатора) между юридическими лицами носит название «коммерческая медиация» («бизнес-медиация»).

Суд, медиация, а также другие альтернативные способы разрешения споров представляют собой доступные инструменты для решения бизнес-задач, связанных с урегулированием разногласий между партнерами. При этом указанные способы могут применяться как отдельно, так и в совокупности.

Коммерческая медиация, в ближайшей перспективе, может стать в нашем государстве эффективным направлением медиации, работающим на бизнес. Предлагаем рассмотреть некоторые аспекты, подтверждающие выше изложенное утверждение.

Процедура медиации может быть проведена оперативно. Это особенно важно, когда стороны хотят возобновить или продолжить торговые или иные коммерческие отношения друг с другом либо когда спор с одним партнером является помехой в отношениях с другими деловыми партнерами. Участникам медиации не надо ожидать назначения судебного заседания, предугадывать, как долго продлится разбирательство с момента подачи искового заявления до вынесения решения и его реального исполнения. Срок медиации в соответствии с ч. 1 п. 3 ст. 10 Закона определяется в соглашении о применении медиации. В любой момент переговоров каждый из участников может беспрепятственно прекратить медиацию путем выхода из нее (абз. 4 п. 1 ст. 14 Закона)[1]. Следовательно, стороны сами выбирают время проведения медиации и могут регулировать ее продолжительность.

Процедура медиации не публична, она базируется на принципе конфиденциальности. Согласно ч. 1 п. 2 ст. 16 Закона любая информация, которая стала известна в процессе переговоров с участием медиатора, не может быть без письменного согласия сторон разглашена медиатором, в том числе правоохранительным и другим органам, осуществляющим контроль [1]. Кроме того, в силу абз. 3 ч. 7 ст. 72 Хозяйственного процессуального кодекса Республики Беларусь (далее - ХПК) медиатор и представители сторон, участвовавшие в процедуре медиации, не могут быть свидетелями в отношении фактов, которые стали им известны [2].

Таким образом, в целях поиска наиболее выгодного решения для участников возникшую между партнерами ситуацию на медиации можно рассмотреть с

разных сторон, обсудить любые действия без риска распространения негативной информации и потери деловой репутации.

Медиация ориентирована на отношения в будущем. Поэтому спор между коммерческими организациями в медиации трансформируется из правового спора (спора по правовым позициям), стороны которого обращаются за защитой нарушенных либо оспариваемых прав и свобод или законных интересов, в переговоры по совместному поиску бизнес-решения (переговоры по интересам).

Одна из основных задач медиатора - выявить интересы сторон и, исходя из них, направить лиц, ведущих переговоры, на поиск решений. Таким образом, на медиации, в отличие от судебного разбирательства, исключается правовой риск представления доказательств против своих интересов.

В качестве примера такой трансформации приведем случай из медиативной практики урегулирования спора по договору аренды места на рынке. Суть спора заключалась в том, что арендатор - юридическое лицо не предупредил арендодателя - индивидуального предпринимателя и покинул место на рынке до истечения срока аренды в спешном порядке. Причиной такого поведения стало вынесение местным органом власти решения о запрете торговли на рынке свининой (основной товар арендатора как продавца) по санитарно-эпидемиологическим показаниям. Поскольку арендатор не предупредил арендодателя за три месяца об отказе от договора аренды, арендодатель на основании абз. 2 п. 2 ст. 581 Гражданского кодекса Республики Беларусь направил претензию с требованием внести арендную плату за три месяца и штрафные санкции за ее несвоевременную уплату (правовая позиция арендодателя) [3]. Арендатор данную претензию не признал, поскольку считал случившееся форс-мажором (правовая позиция арендатора). Арендодатель обратился в суд. Суд рекомендовал до начала рассмотрения дела по существу исходя из ч. 1 ст. 40-1 ХПК обратиться к медиации. Стороны последовали рекомендации и приняли решение урегулировать спор в медиации (заключили соглашение о ее применении). Суд вынес определение об оставлении искового заявления без рассмотрения (ч. 2 ст. 40-1 ХПК) [2]. Уплаченная государственная пошлина в соответствии с подп. 1.5 п. 1 ст. 259 Налогового кодекса Республики Беларусь была возвращена истцу [4]. В процессе медиации выяснилось, что данный арендатор для арендодателя был важным клиентом, который создавал на рынке большой клиентопоток и своим присутствием привлекал других арендаторов. После ухода данного арендатора другие арендаторы стали отказываться от аренды мест на рынке. Соответственно, арендодатель терял доход и был вынужден искать новых арендаторов. Исходя из своей экономической выгоды и понимая ситуацию арендатора, арендодатель был готов не взимать с него арендную плату до отмены решения местного органа власти. Однако руководитель арендатора не обратился к арендодателю с подобной просьбой, тем самым показав, что не ценил их деловых взаимоотношений.

Руководитель арендатора считал ситуацию, которая сложилась с его предприятием, несправедливой. В тот момент, когда он покидал место на рынке, его мысли были направлены только на то, чтоб уберечь значительный объем продукции от порчи. Арендатор не представлял, что его партнер готов пойти на

уступки, и не знал, как отреагирует на такое поведение. Руководитель арендатора пояснил, что понес значительные потери из-за запрета торговли его основной продукцией на рынке, поэтому для него было важно минимизировать дополнительные траты.

Итак, в интересах арендодателя было возобновление арендных отношений с данным клиентом. Интерес арендатора заключался в том, чтобы максимально сэкономить денежные средства и наладить испорченные отношения, поскольку арендодатель был влиятельным предпринимателем в местных бизнес-кругах. В результате медиации стороны пришли к решению, по которому арендатор уплатил арендодателю значительно меньшую сумму арендной платы (штрафные санкции были полностью сняты). Стороны договорились встретиться и просчитать экономическую выгоду и условия возврата арендатора на рынок. Отметим, что медиативное соглашение в части уплаты причитающейся арендодателю суммы было исполнено в течение двух дней.

Таким образом, в медиации не оценивается фактическое и правовое положение участников. Медиация представляет собой содействующую сторонам модель переговоров, которая позволяет прийти к коммерчески выгодному варианту решения и не разрывать хозяйственных связей, сохранить или восстановить партнерские отношения.

В медиации, в отличие от судебного разбирательства, стороны не связаны предметом иска. Для того чтобы решение действительно удовлетворяло их интересам, стороны имеют возможность комплексно подойти к урегулированию спора и выйти за пределы требований, которые они предъявили бы в суде. По желанию сторон в медиации могут быть рассмотрены как деловые, так и межличностные и иные отношения, мешающие в полной мере реализовывать договоренности сторон.

Не всегда медиация заканчивается медиативным соглашением, не всегда сторонам удается найти взаимовыгодное решение. Иногда появляются обстоятельства, по ряду объективных и субъективных причин препятствующие исполнению медиативного соглашения. Однако, в отличие от судебного процесса, стороны всегда могут вернуться в медиацию по тому же предмету спора с тем же перечнем лиц и продолжить поиск взаимоприемлемого решения. Таким образом, двери в медиацию всегда открыты.

Принятое сторонами решение в медиации обойдется значительно дешевле. Конечно, подготовка и проведение медиации повлечет для сторон издержки, в том числе на вознаграждение медиатору, который имеет на это право в соответствии со ст. 17 Закона [1]. При этом размер вознаграждения устанавливается сторонами по соглашению и уплачивается в равных долях. Поскольку, как правило, оплата работы медиатора почасовая, чем лучше участники подготовлены к переговорам, тем меньше будут их затраты на медиацию.

Следовательно, стороны могут регулировать свои расходы на разрешение спора в медиации. При этом, если сравнивать затраты на урегулирование спора в суде и в медиации, важно учитывать не только сумму, потраченную на вознаграждение медиатора, и государственную пошлину, подлежащую уплате при су-

дебном разбирательстве, но и дополнительные расходы (на юридическую помощь, на проведение экспертиз). Существенным является скорость решения вопроса и реального удовлетворения требований, поскольку решение, принятое во благо всех, исполняется.

В суде решение по спору между сторонами выносит судья. Оно является законным и обоснованным, но может быть совершенно непредсказуемым для сторон.

Медиация - это гибкий процесс, при котором стороны могут в большей степени влиять на его ход (процесс переговоров и результат контролируются сторонами). Соответственно, стороны с большей вероятностью могут спрогнозировать результат переговоров, заранее составить план дальнейших действий по окончании медиации, а также выйти из медиации и выбрать иной способ разрешения спора. В медиации стороны являются ее главными участниками, и этот аспект важен, потому что, в отличие от участников ситуации, ни одно третье стороннее лицо, какими бы полномочиями оно ни обладало, не имеет достаточной информации, для того чтобы рассмотреть ситуацию с разных сторон и найти выгодное для всех решение. Медиатор, выступающий в переговорах третьим лицом, является независимым, нейтральным, беспристрастным, но при этом он не принимает решения. Его роль состоит в том, чтобы создать условия, при которых стороны сами рассмотрят ситуацию с разных углов зрения, определить области соприкосновения интересов сторон в ее разрешении и способствовать достижению сторонами такого решения, которое позволило бы соблюсти их интересы. Медиатор помогает наладить между сторонами коммуникацию для конструктивной работы и стимулирует их к поиску как можно большего числа альтернативных вариантов выхода из сложившейся ситуации.

Медиация как способ разрешения бизнес-споров востребованна во многих странах мира, она зарекомендовала себя как действенный инструмент. Для ряда международных корпораций медиация даже стала элементом корпоративной культуры. Поэтому потенциальные иностранные партнеры, приходя на рынок нашей страны, все чаще заявляют как условие сотрудничества применение медиации в качестве способа разрешения споров, в том числе использование медиативной оговорки в заключаемых контрактах. Это прежде всего связано с тем, что оперативно проведенная медиация на ранних стадиях конфликта предотвращает производственный простой, поскольку сам по себе конфликт - знак, что есть препятствия для дальнейшей слаженной работы. Кроме того, результат медиации, в отличие от судебного разбирательства, - это продукт взаимных договоренностей, а не решение третьего лица, наделенного иностранным государством властными полномочиями.

Таким образом, иностранный партнер может управлять своими производственными и правовыми рисками. Соответственно, условия ведения бизнеса с партнером, использующим медиацию, считаются более выгодными. Можно с уверенностью констатировать, что медиация становится дополнительным преимуществом для привлечения иностранных инвесторов.

Список использованных источников:

1. О медиации: Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 №58-3 (в ред. Закона Республики Беларусь от 05.01.2016 №355-3) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000. [Электронный ресурс] ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2017.

2. Хозяйственный процессуальный кодекс Республики Беларусь от 15 декабря 1998 г. №219-3 (в ред. Закона Республики Беларусь от 09.01.2017 №19-3) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000. [Электронный ресурс] ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2017.

3. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 г. №218 - 3 (в ред. Закона Республики Беларусь от 09.01.2017 №14-3) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000. [Электронный ресурс] ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2017.

4. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть), от 29.12.2009 №71-3 (в ред. Закона Республики Беларусь от 09.01.2017 №15-3) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000. [Электронный ресурс] ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2017.

Научное издание

**ТРАДИЦИИ И ИННОВАЦИИ
В ПРАВЕ**

Материалы международной
научно-практической конференции,
посвященной 20-летию юридического факультета
и 50-летию Полоцкого государственного университета

(Новополоцк, 6–7 октября 2017 г.)

В трех томах

Том 2

Текст печатается в авторской редакции

Ответственный за выпуск *И. В. Вегера*

Техническое редактирование *Т.А. Дарьяновой*
Компьютерная верстка *П. В. Соловьёва*
Дизайн обложки *М. С. Мухоморовой*

Подписано в печать 20.09.2017. Формат 60×84 ¹/₁₆. Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 16,71. Уч.-изд. л. 18,64. Тираж 145 экз. Заказ 1075.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования «Полоцкий государственный университет».

Свидетельство о государственной регистрации
издателя, изготовителя, распространителя печатных изданий
№ 1/305 от 22.04.2014.

ЛП № 02330/278 от 08.05.2014.

Ул. Блохина, 29, 211440, г. Новополоцк.