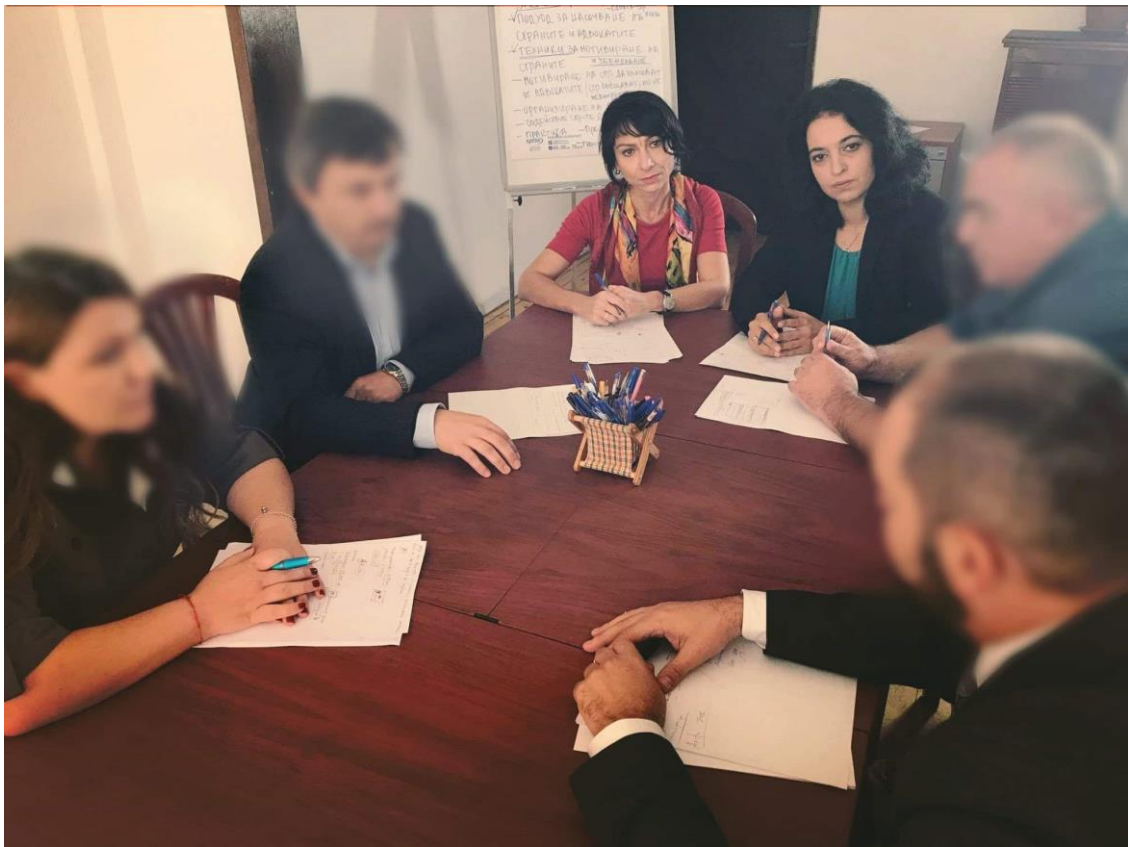


НАЕМ МЕЖДУ ТЪРГОВЦИ



Този казус е част от сборник с медиации, изготвен от **Севдалина Александрова** под редакцията на **Албена Комитова** в рамките на проекта „Медиация в подкрепа на бизнеса: Насърчаване на справедливото и целесъобразно разрешаване на спорове чрез съдебни програми за медиация“, финансиран от фондация [„Америка за България“](#), изпълняван от [„Център за разрешаване на спорове“](#), 2016 - 2019 г.

Използването или публикуването на част или цялото му съдържание е позволено само за нетърговски образователни цели при задължително позоваване на авторството, проекта, и <https://www.mediation.bg/>. Ако имате въпроси за Ваш казус, подробни отговори може да намерите на <https://www.mediation.bg/>

ВЪВЕДЕНИЕ

Този казус е част от сборник с 10 реално проведени медиации по различни видове спорове.

Целта на сборника е за пръв път да даде възможност да надникнете „зад кулисите“ на реално провеждащите се медиации. Любопитно е какво се случва и особено как, така че да се постигат споразумения. Използваните подходи са такива, каквито са се оказали подходящи за конкретния спор и в никакъв случай повтарянето им не е гаранция, че ще сработят при други хора и условия. Медиация може да се провежда само от сертифициран медиатор, който има опит в конкретния вид спорове.

Информацията в казусите е променена така, че да се запази същината на спора, а фактите и основните действащи лица са с променени характеристики и имена, за да не бъдат разпознаваеми и да се запази поверителността. Приликите с действителни казуси са случайни, тъй като случаи, подобни на описаните, сме срещали многократно в практиката.

Сборникът е изготвен в рамките на проекта „Медиация в подкрепа на бизнеса: Насърчаване на справедливото и целесъобразно разрешаване на спорове чрез съдебни програми за медиация“, финансиран от фондация [„Америка за България“](#), изпълняван от [„Център за разрешаване на спорове“](#), 2016 - 2019 г. от Севдалина Александрова, под редакцията на Албена Комитова.

Използването или публикуването на част или цялото съдържание е позволено само за нетърговски образователни цели при задължително позоваване на авторството, проекта и <https://www.mediation.bg>.

НАЕМ МЕЖДУ ТЪРГОВЦИ И ДОПЪЛНИТЕЛНИ СДЕЛКИ

Описание на спора

Спорът е между две търговски дружества. *Алфа ООД*, в качеството на бивш *наемател*, завежда дело срещу *Бета ООД* като *наемодател* за връщане на суми от 8000 лв. и 3000 лв., дадени като депозити по сключени между страните договори за наем на две складови помещения, ползвани повече от 3 години.

Сроковете по договорите за наем са били многократно продължавани по общо съгласие. Три месеца преди подаване на исковата молба, договорите за наем и на двата склада са прекратени. *Алфа ООД* са освободили помещенията и са осигурили засичане на уредите, отчитащи потребление на електрическа енергия и вода. Съдът, след като изслушва двете страни в съдебно заседание, ги препраща на медиация.

В процедурата по медиация

Двамата управители са с адвокатите си.

Управителят на Алфа още в началото ядосано започва с това, че смята за свръх некоректно и злонамерено да им се отказва връщането на депозитите.

Адвокатът на Алфа заявява, че при предаването на складовете са описани всички дребни промени по обекта, които са резултат от обикновеното ползване и в никакъв случай *не са повреди*, както се твърди (нарушена подова настилка, счупени осветителни тела и шкафове, замърсявания по стените и др.). Поради това счита, че депозитите трябва да бъдат върнати незабавно.

Управителят на Алфа добавя, че отлично разбира, че става въпрос за *заяждане на лична основа* и замълчава многозначително.

Скритите препъни-камъни

Медиаторът пита управителя на *Алфа*, *какво има предвид*.

Управителят на Алфа казва, че проблемът е тръгнал от това, че имат *и други неплатени сметки* помежду си. *Бета* са купували от *Алфа* компютри и офис техника няколко години. Но при последната поръчка са отказали да платят, защото техниката не отговаряла на изискванията им. Вдигнали скандал и след настояванията на *Алфа* да си платят коректно

доставените компютри, Бета обявили, че прекратяват договорите за наем на складовете, които изтичали скоро. Алфа останали с неплатени от Бета 25 000 лв. за доставените компютри, за които също възнамерявали да предявят иск.

Управителят на Бета възразява, че не може да търпи повече лъжи.

Първо, доставката на компютрите, според него, няма нищо общо с договора за наем и прекратяването му, нито с депозитите. Не са доставени поръчаните компютри, а много по-скъпи. И поради това няма да оставят да им бъдат извивани ръцете за никакво плащане.

Второ, по въпроса за връщането на депозитите – казва, че по-мърляво оставяне на складове не им се е случвало.

Медиаторът пита, какво точно е искането на Бета.

Адвокатът на Бета се намесва и уточнява, че исканията на Алфа за депозитите са напълно неоснователни. От Алфа са оставили неплатени разходи за охрана, електрическа енергия и вода за складовете. Освен това, с протоколи при предаването на складовете са констатирани вреди (нарушена подова настилка, счупени осветителни тела и шкафове, замърсявания по стените и др.). Дължимите суми за неплатените разходи и за поправянето на тези вреди надхвърлят дадените депозити.

Управителят на Алфа скача, че това е смехотворно. „Кой е остойностил тези дребни неща като вреди и то на такава стойност?“ Твърди, че е настоявал да бъдат оправени сметките, но за някои от тях са чакали изравняването им. И сега заявява, че те ще бъдат платени, но стойността им е не повече от 3000 лв. общо за двата склада. А т.нар. вреди са козметични и могат да бъдат поправени за максимум 2000 лв. Или общо 5000 лв. могат да оставят. Останалите 6000 лв. от депозитите обаче настоява да бъдат върнати.

Кратък пробив

Медиаторът обобщава, че вижда съгласие за покриването на сумите за неплатените разходи за консумативи за двата склада, както и за покриването на необходимите ремонти на складовете в посочения размер.

Пита страните, как смятат, че най-справедливо могат да бъдат остойностени нужните ремонтни работи.

Управителят на Алфа казва, че който и да ги остойности, няма да платят повече от 2000 лв. за ремонт. Ако искат, да ги съдят.

Защо всъщност са на медиация?

Медиаторът напомня, че пътят към съда е отворен, но вижда, че нещо по-силно от желанието да се съдят ги е довело на днешната среща. И пита управителя на Алфа, за него какво е то.

Управителят на Алфа казва, че това са глупости, за което се разправят тук. Че за всички е ясно, че има нещо скрито и някакъв развален телефон и иска от Бета да кажат директно, какъв им е проблема. И защо отказаха да вземат и платят доставените компютри, които са избрани от служителите на Алфа специално за нуждите им – най-доброто!

Управителят на Бета казва, че им е омръзнало от надменното отношение на служителите на Алфа и от скъпарския им подход. Казва, че не са имали нужда от такива параметри и толкова скъпи компютри – все пак не оборудват космическа станция, а обикновен офис, но никой не ги е чул. Явно Алфа са се възгордели от увеличените клиенти и вече само гледат да вземат повече пари, вместо да дадат на клиента каквото му е нужно. Казва, че той лично е задал параметри на компютрите и бюджет до 18 000 лв., а те са му доставили за 25 000 лв. И просто е отказал да плати тази доставка. И тогава е станал скандал с управителя на Бета.

Нов обрат

Медиаторът пита, дали е разбрал правилно, че става дума за поредна доставка между фирмите и установени търговски отношения.

Двамата управители потвърждават.

Управителят на Алфа казва, че Бета винаги са им имали доверие и не разбира защо този път се съмняват в намерението им да им дадат най-добрия продукт.

Казва, че щом не искат компютрите, могат да ги върнат или да задържат само тези, които им трябват.

Управителят на Бета казва – „Аа, значи можело. Няма да се налагате. Ще прегледам кои ни вършат работа и ще ги задържим. А Вие ще ни компенсирате за неприятностите и забавянето на работата на офиса ни заради тези компютри с доставка на останалите компютри, които са ни нужни, като се вместите в бюджет до 18 000 лв. И един безплатен лаптоп.“

Медиаторът веднага отбелязва сближаването на вижданията на двамата

управители за задържането на нужните компютри и доставката на допълнителни до стойността от 18 000 лв. И пита управителя на Алфа, какви са възможностите да бъдат доставени допълнителни компютри до стойността от 18 000 лв., плюс един преференциален лаптоп.

Управителят на Бета казва, че няма да може да гарантира, че ще са достатъчно мощни допълнителните компютри, но ще подбере такива, които да вършат прилична работа. За безплатния лаптоп казва, че може да осигури единствено лаптоп, на който не слага никаква търговска надценка, т.е. може да го достави на около 60% от цената му еднократно.

Управителят на Бета се съгласява.

Медиаторът ги поздравява за постигнатата уговорка и пита, искат ли да обсъдят някакви други въпроси.

И неочакван край

Управителят на Алфа пита – „А какво правим със складовете? Защо трябваше да прекратявате договорите?“

Управителят на Бета пита – „А Вие да не би да искате да се върнете?“

Управителят на Алфа потвърждава, че биха се върнали.

Медиаторът пита, биха ли искали да обсъдят условията на такъв наем и какво ще се случи с депозитите, разходите и ремонтите, за които говориха.

Управителят на Бета предлага да направят прихващане на стойността на компютрите от бъдещите наеми, които са на стойност 11 000 лв. месечно. Така за следващите два месеца, за които биха дължали 22 000 лв. за наеми, Бета ще прихванат 18 000 лв. за компютрите и ще доплатят 4000 лв. и от третия месец ще се дължи пълният наем. Сметките за изразходваните и дължими консумативи отпреди прекратяването на договора за наем естествено ще бъдат платени от наемателя Алфа ООД. А ремонти ще се правят каквито Алфа преценят, че са им необходими за ползването на складовете.

Депозитите остават в Бета за целите на новите договори за наем.

Адвокатите се заемат с оформянето на споразумението и новите договори за наем.

Съгласяват се да прекратят делото.

Бележки на медиатора

Случаи като този са като разкази с неочакван край. Оказва се, че много често *извън текста на исковата молба стоят съвсем различни проблеми*, които рядко стават видими в съдебното производство.

Именно затова в медиацията, след като се премине през емоционалното напрежение и етапа на нападите, могат да се извадят тези скрити движещи сили, които подклаждат конфликта и могат да го решат.

В случая, благоприятното развитие се дължи както на това *разкриване*, така и на финансовия интерес от продължаване на търговските отношения между двете фирми – на наемното отношение и на доставката на компютри и техника.

Когато няма желание за продължаване на отношенията, подобни споразумения се постигат по-трудно. *Често обаче, липсата на желание за продължаване на отношенията, се дължи на гняв, обида или накърнено чувство за справедливост и желание да бъде въздадена такава.* Именно в тези случаи медиацията помага на страните да се чуят и да намерят вариант за справедливо, според тях, разрешение, така че никой да не се чувства ощетен. Нещо, което е непостижимо в съдебно дело.

За да се ползвате от медиация по Вашия случай, може да Ви е полезно предварително да видите във [Въпросника за преценка](#), дали за Вашата ситуация е подходяща медиация. Както и да си отговорите на следните въпроси:

- *Какво най-много искам да постигна при разрешаването на нашия спор?*
- *Какво смятам, че другият се стреми да постигне (като изключим това да пречи)?*
- *Какво смятам, че не разбирам в съображенията на другия? Какво не разбира той в моите?*
- *С какво искам най-много да ми помогне медиаторът?*