

სულხან-საბა ორბელიანის უნივერსიტეტი

გიორგი ცერცვაძე

ოთარ მაჩაიძე

გიორგი სვანაძე

ლაშა ცერცვაძე

**იურისტის როლი
ბიზნესმოლაპარაკებებში,
მედიაში,
არბიტრაჟსა და
სასამართლოში**

სულხან-საბა ორბელიანის
უნივერსიტეტის გამომცემლობა

UDC(უაკ) 34:338.22
ი-958

**გიორგი ცერცვაძე, ოთარ მაჩაიძე,
გიორგი სვანაძე, ლაშა ცერცვაძე**

**იურისტის როლი ბიზნესმოლაპარაკებებში, მედიაციაში,
არბიტრაჟსა და სასამართლოში**

სულხან-საბა ორბელიანის უნივერსიტეტის გამომცემლობა, თბილისი, 2026

GIORGI TSERTSVADZE, OTAR MACHAIDZE,
GIORGI SVANADZE, LASHA TSERTSVADZE

**The Lawyer's Role in Business Negotiations, Mediation,
Arbitration, and Litigation**

Sulkhan-Saba Orbeliani University Press, Tbilisi, 2026

გიორგი ცერცვაძე (ნაწილი I. მოლაპარაკებები)

სამართლის დოქტორი, ასოცირებული პროფესორი, იურიდიული
კომპანია J&T Consulting-ის მმართველი პარტნიორი

ოთარ მაჩაიძე (ნაწილი I. მოლაპარაკებები, ნაწილი II. ადვოკატის
როლი მედიაციაში)

სამართლის დოქტორი, ასოცირებული პროფესორი, იურიდიული
კომპანია J&T Consulting-ის პარტნიორი

გიორგი სვანაძე (ნაწილი III. ადვოკატის როლი არბიტრაჟში)

სამართლის დოქტორი, ასოცირებული პროფესორი, საერთაშორისო
საკონსულტაციო კომპანია Andersen in Georgia-ს უფროსი პარტნიორი

ლაშა ცერცვაძე (ნაწილი IV. წარმომადგენლობა სასამართლოში)

სამართლის დოქტორი, ასოცირებული პროფესორი, იურიდიული
კომპანია Full Legal Service (FLS)-ის მმართველი პარტნიორი

მკვლევართა ჯგუფი: ქეთევან კვეტენაძე
თათია თურაზაშვილი
თამაზ სუჯაშვილი

სამეცნიერო რედაქტორი: სიმონ ტაკაშვილი

© ავტორები, 2026

© სულხან-საბა ორბელიანის უნივერსიტეტი, 2026

ISBN 978-9941-8-8483-2

წინასწარმეტყველება

თანამედროვე კერძო სამართლის და ზოგადად, იურიდიული პროფესიის განვითარების დინამიკა ადვოკატისგან კომპლექსურ ცოდნასა და მრავალმხრივ პროფესიულ უნარებს მოითხოვს. ამ პირობებში, კლიენტის ინტერესების დაცვის მიზნით, განსაკუთრებულ მნიშვნელობას იძენს მოლაპარაკებების ეფექტიანი წარმოება, დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის მექანიზმების გამოყენება, აგრეთვე არბიტრაჟისა და სასამართლო პროცესის სტრატეგიული მართვა.

წინამდებარე ნაშრომი მიზნად ისახავს აღნიშნული მიმართულებების პრაქტიკულ, სისტემურ და თანმიმდევრულ ანალიზს ადვოკატის პროფესიული როლის კონტექსტში. საგულისხმოა, რომ თითოეული ავტორი პრაქტიკოსი იურისტია, რომლებსაც საკმაოდ დიდი და მრავალფეროვანი გამოცდილება აქვთ ნაშრომში წარმოდგენილი და გამოკვლეული თითოეული საკითხისადმი. ამ თვალსაზრისით, შესაძლებელია ცალსახად ითქვას, რომ წიგნი ავტორთა პრაქტიკული და სამეცნიერო გამოცდილების ნაყოფია, რაც მას კიდევ უფრო მეტად საინტერესოს და გადაუჭარბებლად შეიძლება ითქვას, უნიკალურს ხდის.

ნაშრომის პირველ ნაწილში განხილულია მოლაპარაკებების არსი, როგორც სოციალური და იურიდიული ფენომენი, კომუნიკაციის ვერბალური მექანიზმები და ფსიქოლოგიური ასპექტები, რომლებიც გავლენას ახდენს მოლაპარაკების პროცესსა და შედეგებზე. განსაკუთრებული ყურადღება ეთმობა იურისტის ჩართულობის მნიშვნელობას მოლაპარაკებებში, მის პროფესიულ თვისებებს, ეთიკურ სტანდარტებსა და მოლაპარაკებების წარმოებას, როგორც იურიდიული მომსახურების დამოუკიდებელ ფორმას.

ნაშრომის მეორე ნაწილი ეძღვნება მედიაციას, როგორც დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ინსტიტუტს და ადვოკატის როლს აღნიშნულ პროცესში. აქ სისტემურადაა განხილული მედიაციასთან დაკავშირებული პროფესიული გამოწვევები, ადვოკატის ეთიკური ვალდებულებები, სამედიაციო შეთანხმების სამართლებრივი ასპექტები, მედიაციის მომზადებისა და განხორციელების ეტაპები, აგრეთვე მოლაპარაკებების წარმოების სპეციფიკა სამედიაციო გარემოში.

კვლევის მესამე ნაწილში დეტალურად არის განხილული საარბიტრაჟო შეთანხმების შედგენის, არბიტრაჟის დანყების, მტკიცებულებათა წარდგენისა და შეფასების, ეფექტიანი ადვოკატირების, ასევე საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმებისა და ცნობა-აღსრულების პროცესუალური და მატერიალურ-სამართლებრივი ასპექტები.

გამოცემის მეოთხე ნაწილში ყურადღება გამახვილებულია სასამართლოში წარმომადგენლობის ძირითად ეტაპებზე, საქმის მომზადებასა და განხილვის პროცესში ადვოკატის მოქმედებების სტრუქტურაზე, აგრეთვე ეფექტური და პროფესიონალური წარმომადგენლობის საფუძვლებზე.

ავტორთა მიერ გამოთქმული შეხედულებები, მოსაზრებები და რეკომენდაციები ცალსახად მნიშვნელოვანი და სასარგებლოა განსაკუთრებით ახალგაზრდა და დამწყები იურისტებისთვის, რომლებიც ამჟამად ფეხს იკიდებენ თავიანთ პროფესიაში. წიგნი განკუთვნილია ადვოკატებისთვის, პრაქტიკოსი იურისტებისთვის, აკადემიური წრეების წარმომადგენლებისა და სამართლის ფაკულტეტების სტუდენტებისთვის. მისი მიზანია როგორც თეორიული ცოდნის სისტემატიზაცია, ისე პრაქტიკული გამოცდილების გააზრება და სამართლებრივი პრაქტიკის განვითარების ხელშეწყობა, რაც ვფიქრობ ზედმინევენით სრულყოფილად მიიღწევა კიდევ.

დასასრულს, ცალკე უნდა გამოიყოს მკვლევართა ჯგუფი, მათ ფასდაუდებელი შრომა გასწიეს წინამდებარე ნაშრომის შექმნის პროცესში. მკვლევართა ჯგუფში ჩართული თითოეული მკვლევარი პრაქტიკოსი იურისტია, მათ მიერ განხორციელებული კვლევის ხარისხი ნამდვილად დასაფასებელი და ღირებულია.

სიმონ ტაკაშვილი

სულხან-საბა ორბელიანის უნივერსიტეტის
ასოცირებული პროფესორი

იურიდიული კომპანია J&T Consulting-ის პარტნიორი
თბილისი, 2026 წლის 24 იანვარი

სარჩევი

ნაწილი I. მოლაპარაკებები

1. მოლაპარაკების არსი	1
1.1. მოლაპარაკება, როგორც სოციალური აქტი	1
1.2. ენა, როგორც ვერბალური კომუნიკაციის მექანიზმი	3
1.3. ფსიქოლოგიური ასპექტები და ემოციის როლი მოლაპარაკებაში	6
2. მოლაპარაკების პროცესი და იურისტის როლი	8
2.1. მოლაპარაკებები სამართლებრივ სივრცეში	8
2.2. იურიდიული განათლების როლი მოლაპარაკების სტილის განვითარებაში	9
2.3. მოლაპარაკებაში მონაწილე იურისტის პიროვნული თვისებები	10
2.4. მოლაპარაკების წარმოება, როგორც იურიდიული მომსახურება და ბიზნესი	12
2.5. იურისტის ჩართულობის გავლენა მოლაპარაკებებზე	14
2.6. მოლაპარაკებების ეთიკა	19
3. მოლაპარაკების პროცესი	21
3.1. მოლაპარაკების სახეები	21
3.2. მოსამზადებელი სამუშაო და მოლაპარაკების დაწყება	22
3.3. მეორე მხარის ინტერესების იდენტიფიცირება	24
3.4. კომუნიკაციის ფორმები მოლაპარაკებებში	25
3.4.1. ტექნიკური საშუალებების გამოყენება მოლაპარაკებებში	25
4. ხელშეწყობილი ინტელექტუალური მოლაპარაკებებში	30
5. ალტერნატივების გენერირება და შეთავაზება	36
6. შეთანხმების ფარგლების განსაზღვრა და გამოკვეთა	43
7. მოლაპარაკების შედეგების ფიქსაცია	46
8. მოლაპარაკების დასრულება შეთანხმებით	49
9. მოლაპარაკების დასრულება შეთანხმების გარეშე	51
10. დავების პრევენცია პოსტმოლაპარაკების პერიოდში	52

ნაწილი II. ადვოკატის როლი მედიაციაში

1. შესავალი	56
2. მედიაციასთან დაკავშირებული იურისტის „შიშები“/კითხვის ნიშნები	58
3. ადვოკატის როლი - ტრანსფორმაციის საჭიროება	60
4. ადვოკატის ეთიკური ვალდებულებები მედიაციაში	63
4.1. ადვოკატის მიერ მედიაციის შესახებ ინფორმაციის მიწოდება	63
4.2. მედიაციაში კეთილსინდისიერად მონაწილეობა და კლიენტის საუკეთესო ინტერესების წარმოდგენის ვალდებულება	65

5. მედიაციის თაობაზე შეთანხმება	65
5.1. მედიაციის თაობაზე შეთანხმების ფორმები	67
5.2. მედიაციის შეთანხმებაში გასათვალისწინებელი საკითხები	69
5.2.1. სამედიაციო შეთანხმების ფარგლები	69
5.2.2. მედიატორის დანიშვნის წესი	70
5.2.3. მედიატორის რაოდენობა და კვალიფიკაცია	71
5.2.4. სამედიაციო ინსტიტუტის წესებზე შეთანხმება	72
5.2.5. მედიაციის პროცესის ინიცირება	73
5.2.6. მედიაციაში მონაწილეობის ვალდებულება და შეუსრულებლობისთვის პასუხისმგებლობა	74
5.2.7. კონფიდენციალურობა	74
5.2.8. მედიაციის ადგილი	75
5.2.9. მედიაციის ხარჯები	76
5.2.10. მედიაციის განხილვის ენა	77
5.2.11. მედიაციის შეწყვეტის პროცედურა	77
5.3. მრავალსაფეხურიანი დავის გადაწყვეტის შეთანხმება	78
6. მედიაციის მომზადების ეტაპი	79
6.1. დავის მედიაციაუნარიანობა	79
6.2. კლიენტის მომზადება მედიაციისთვის	82
6.3. წარმომადგენლის უფლებამოსილების განსაზღვრა	83
6.4. მედიატორის არჩევა	84
6.5. მედიატორთან პირველადი კომუნიკაცია და ნდობის ჩამოყალიბება	85
6.6. წინასამედიაციო წარდგინებები	87
7. სამედიაციო შეხვედრა	88
7.1. წარმომადგენლობა საერთო შეხვედრაზე	88
7.2. წარმომადგენლობა ინდივიდუალურ შეხვედრაზე	90
7.3. მოლაპარაკების წარმოება	92
8. მედიაციის დასრულება	93
8.1. მედიაციის დასრულება მხარეთა შეთანხმებით	94
8.2. მედიაციის დასრულება მხარეთა ნაწილობრივი შეთანხმებით	97
8.3. მედიაციის დასრულება შეუთანხმებლობით	97

ნაწილი III. ადვოკატის როლი არბიტრაჟში

შესავალი	98
1. ადვოკატის სტატუსი და ეთიკა	99
1.1. ძირითადი პრინციპები	99
1.2. ადვოკატი, როგორც არბიტრი	103
1.3. ადვოკატი და არბიტრთა სია	106
1.4. საარბიტრაჟო შემადგენლობის ჩამოყალიბება	110
2. საარბიტრაჟო შეთანხმება	112
2.1. საარბიტრაჟო შეთანხმების შედგენა	115

2.2.	არბიტრაჟში გამოსაყენებელი სამართალი	127
2.2.1.	ძირითად ხელშეკრულებაზე გამოსაყენებელი მატერიალური სამართალი	128
2.2.2.	საარბიტრაჟო შეთანხმებაზე გამოსაყენებელი მატერიალური სამართალი	130
2.2.3.	საარბიტრაჟო პროცესზე გამოსაყენებელი საპროცესო სამართალი	131
2.2.4.	საერთაშორისო კერძო სამართალი	132
2.3.	საარბიტრაჟო შეთანხმების ნამდვილობა	133
2.4.	პათოლოგიური საარბიტრაჟო შეთანხმებები	140
3.	არბიტრაჟის დანაშაულები	142
3.1.	საარბიტრაჟო სარჩელი (საარბიტრაჟო განაცხადი)	142
3.1.1.	ადვოკატის როლი საარბიტრაჟო მოსარჩელის პერსპექტივიდან	142
3.1.2.	ადვოკატის როლი საარბიტრაჟო მოპასუხის პერსპექტივიდან	144
3.1.3.	ადვოკატის როლი, როდესაც სარჩელი არბიტრაჟის ნაცვლად სასამართლოშია წარდგენილი	146
3.2.	პროცედურული კონფერენცია, პროცედურული განრიგი, საარბიტრაჟო განხილვის საკითხთა შესახებ დადგენილება	150
4.	უზრუნველყოფის ღონისძიებები არბიტრაჟში	154
4.1.	არბიტრაჟის მიერ უზრუნველყოფის ღონისძიებების გამოყენება	154
4.2.	სასამართლოს მიერ საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებების გამოყენება	160
4.3.	საგანგებო ღონისძიება, საგანგებო არბიტრი (ე.წ. Emergency Arbitrator/Arbitration)	161
5.	მტკიცებულებები არბიტრაჟში	162
5.1.	მტკიცებულებათა სახეები	163
5.1.1.	დოკუმენტური მტკიცებულებები	163
5.1.2.	მონუმენტების ჩვენებები	163
5.1.3.	ექსპერტების დასკვნები	163
5.2.	მტკიცებულებების გამოყენება არბიტრაჟის თითოეულ ეტაპზე	164
5.2.1.	პირველადი წარდგინებები და განცხადებები (საარბიტრაჟო განაცხადი, პასუხი)	164
5.2.2.	საქმის არსებითი განცხადებები (სარჩელი, შესაგებელი)	164
5.2.3.	დოკუმენტების წარდგენა	165
5.2.4.	მტკიცებულებათა განხილვა	165
5.2.5.	მოსმენის შემდგომი განცხადებები და დასკვნითი განცხადებები	165
5.3.	შეჯამება	166
5.4.	სასამართლოს დახმარება მტკიცებულებების მოპოვებაში	166
5.4.1.	ვინ შეიძლება მიმართოს სასამართლოს დახმარებისთვის	167
5.4.2.	თანხმობის ფორმა და შინაარსი	167
5.4.3.	განსჯადობა და წინაპირობები	167
5.4.4.	სასამართლოს დისკრეცია და ვალდებულება	167
5.4.5.	პროცედურული ეტაპი და ვადები	168

5.4.6. სასამართლოს მოქმედების ფარგლები	168
5.4.7. მონმის დასწრების უზრუნველყოფა	168
5.4.8. საარბიტრაჟო განხილვის ადგილის მნიშვნელობა	168
6. ეფექტური და ეფექტიანი ადვოკატირება ძირითადი განხილვისა და განხილვის შემდგომი პროცედურების გათვალისწინებით	169
6.1. საქმის სტრატეგია და მომზადება	169
6.2. წერილობითი განცხადებები	169
6.3. საწყისი სხდომა და პროცედურული საკითხები	169
6.4. მტკიცებულებები და დოკუმენტების წარმოება	170
6.5. ზეპირი ადვოკატირება: სხდომები და განცხადებები	170
6.6. ექსპერტის მტკიცებულებები	171
6.7. დასკვნითი წარდგინებები და სხდომის შემდგომი განცხადებები	171
7. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუმეება და ცნობა-აღსრულება	171
7.1. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუმეება	172
7.1.1. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუმეების პროცესუალური ასპექტები	174
7.1.1.1. საჩივრის წარმოებაში მიღება	174
7.1.1.2. სასამართლო მასალების დადგენილი წესით ჩაბარება	176
7.1.1.3. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუმეების პროცესის ფორმა	176
7.1.1.4. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუმეების საკითხის განხილვის ვადები	176
7.1.1.5. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ნაწილობრივი გაუმეება	176
7.1.1.6. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუმეების განხილვის გავლენა მის აღსრულებაზე	176
6.1.1.7. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუმეების ან მასზე უარის თქმის შედეგები	177
7.1.1.8. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუმეების მხარეთა შეთანხმებით გამოორიცხვა	177
7.1.2. ადვოკატის მიერ შესასრულებელი მოქმედებები	178
7.2. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულება	178
7.2.1. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულების პროცესუალური ასპექტები	181
7.2.1.1. განცხადების (შუამდგომლობის) წარმოებაში მიღება	182
7.2.1.2. განცხადების განხილვამდე სასამართლოს მიერ შესამოწმებელი საკითხები	183
7.2.2. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუმეებასა და ცნობა-აღსრულებაზე უარის თქმის საფუძვლები	185
7.2.2.1. საარბიტრაჟო შეთანხმების გაფორმების დროს მხარე იყო არაუფლებამოსილი პირი ან მხარდაჭერის მიმღები, ან საარბიტრაჟო შეთანხმება არის ბათილი ანდა ძალადაკარგული	187
7.2.2.2. დარღვეულია სამართლიანი პროცესის პრინციპები, სამართლიანი მოსმენის უფლება ან შეტყობინების წესი	189
7.2.2.3. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება გამოტანილია იმ დავის შესახებ, რომელიც მხარეებმა არბიტრაჟში არ წარადგინეს ან ის შეიცავს გადაწყვეტილებას ისეთ საკითხზე, რომელიც არბიტრაჟში მხარეთა მოთხოვნის ფარგლებს სცილდება	191

7.2.2.4. საარბიტრაჟო ტრიბუნალის შემადგენლობა ან საარბიტრაჟო წარმოება არ შეესაბამება მხარეთა შეთანხმებას, ხოლო ასეთი შეთანხმების არარსებობისას, გაუქმების შემთხვევაში არბიტრაჟის შესახებ საქართველოს კანონს, ხოლო ცნობა-აღსრულების შემთხვევაში საარბიტრაჟო განხილვის ადგილის სამართალს	192
7.2.2.5. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება არ შესულა კანონიერ ძალაში, ან/და იგი გააუქმა ან შეაჩერა იმ ქვეყნის სასამართლომ, სადაც ეს გადაწყვეტილება იქნა გამოტანილი, ან იმ ქვეყნის სასამართლომ, რომლის სამართლის შესაბამისადაც იქნა გადაწყვეტილება გამოტანილი	192
7.2.2.6. <i>ex officio</i> საფუძველი: შეიძლება იყოს, თუ არა დავა არბიტრაჟის განხილვის საგანი (არბიტრაჟუნარიანი)?	194
7.2.2.7. <i>ex officio</i> საფუძველი: ეწინააღმდეგება, თუ არა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება საჯარო წესრიგს?	195

ნაწილი IV. წარმომადგენლობა სასამართლოში

1. შესავალი სამოქალაქო სამართალწარმოებაში	200
2. ნაბიჯები პროცესის დაწყებამდე	203
2.1. პირველი შეხვედრა კლიენტთან	203
2.2. ინფორმაციის მიწოდება პირველი შეხვედრის შემდეგ	208
3. საქმის მომზადება სასამართლოში წარსადგენად	208
3.1. ზოგადი რეკომენდაციები	208
3.2. სარჩელის შინაარსის სტრუქტურის ჩამოყალიბება	211
3.2.1. სარჩელის ძირითადი კომპონენტები და მისი წარდგენა სასამართლოში	211
3.2.2. საქმის გარემოებათა მოკლე აღწერა	211
3.2.3. ფაქტობრივი გარემოებების მითითება	211
3.2.4. სასარჩელო მოთხოვნა	212
3.2.5. მოთხოვნის სტრუქტურა და სამართლებრივი დასაბუთება	212
3.2.6. არგუმენტირება	214
4. დავის განხილვა სასამართლოში	216
4.1. პირველი პროცესი	216
4.1.1. შუამდგომლობების განხილვა	217
4.1.2. მხარის ახსნა – განმარტება/შესავალი სიტყვა	218
4.1.3. მხარეთა შეკითხვები	219
4.1.4. მტკიცებულებების შეფასება	220
4.1.5. მონმის ჩვენება	222
4.1.6. საპაექრო სიტყვა	225
4.2. დავის დასრულება მორიგებით	226
5. სასამართლოში ეფემტური წარმომადგენლობის საფუძვლები	231
5.1. მოსამართლესთან ურთიერთობა	231
5.2. ადვოკატის ხელოვნება	232
6. დასკვნა	237
ბიბლიოგრაფია	240

ნანილი I. მოლაპარაკებები

1. მოლაპარაკების არსი

1.1. მოლაპარაკება, როგორც სოციალური აქტი

მოლაპარაკება სოციალურ აქტორებს შორის ურთიერთმოქმედების ფორმა, ინტერაქციული კომუნიკაციის პროცესია.¹ მის უმთავრეს ელემენტად მხარეთა შორის კომუნიკაცია მიიჩნევა. კომუნიკაცია გამგზავნისა და ადრესატს შორის იდეების, გრძნობების, ინფორმაციის, ცოდნის, ფაქტების, მოსაზრებებისა და ემოციების გაცვლის პროცესია. ეფექტური კომუნიკაცია არის სწორი შეტყობინების გაგზავნა სწორ ადრესატთან, სწორ დროს, სწორი არხის მეშვეობით, რომლის მიზანია შეცვალოს ადრესატის ცოდნა, დამოკიდებულება და ქცევა.²

ვერბალური კომუნიკაცია მხოლოდ ადამიანებს შეუძლიათ. თუმცა, ცოცხალი არსებებისთვის დამახასიათებელი საერთო სანყისები, როგორცაა, ინსტინქტები და იმპულსები, შეიძლება უფრო დიდ როლს თამაშობდეს მოლაპარაკებაში, ვიდრე მისი შინაარსის რაციონალური გააზრება და არგუმენტების თანმიმდევრულობა. მოლაპარაკება კომუნიკაციის ერთ-ერთი ყველაზე გავრცელებული ფორმა და სოციალური აქტია, რომელსაც ადამიანები თითქმის დაბადებიდან ყოველდღიურ რეჟიმში ასრულებენ. ახალშობილი ტირილით ამყარებს კომუნიკაციას გარესამყაროსთან, ტირილით აყენებს თავის მოთხოვნებს და იღებს მათზე რეაქციას მშობლებისა და სხვა ადამიანებისგან.

ფიზიკური მოვლენებისგან განსხვავებით, მოლაპარაკება, როგორც სოციალური აქტი, ადამიანების გარეშე ვერ იარსებებს. ის არის იქ, სადაც ადამიანებს ერთმანეთთან კომუნიკაციის შედეგად რაღაც კონკრეტულის მიღება უნდათ. გადაჭარბებული არ იქნება თუ ვიტყვით, რომ მოლაპარაკება ყველაზე ადამიანურია, რაც კი შეიძლება ბუნებაში არსებობდეს. ცოცხალ არსებებს მუდმივად აქვთ ინტენსიური კომუნიკაცია, თუმცა ჩვენ – ადამიანებს, ვერბალური კომუნიკაცია შეგვიძლია, რომელიც თავისი ბუნებით უნაკლო არ არის. სწორედ ვერბალური კომუნიკაცია, მისი ფორმა, შინაარსი და ინტენსივობა ინვესტს გაუგებრობებს, რომელთა აღმოფხვრაც, ისევ კომუნიკაციით თუ შეიძლება.

¹ Al-Hindawi, Abu-Krooz, 2018, 1-2.

² Buarqoub, 2019, 75.

ადამიანები ყოველთვის არ, ან ვერ გამოხატავენ საკუთარ მოსაზრებებს, პოზიციებსა და ინტერესებს ისე, როგორც მათ ეს ნაგულისხმევი ჰქონდათ.³ ეს ვერბალური კომუნიკაციის მთავარი გამოწვევაა. საუბარში მონაწილეს მეორე მხარესთან თანამშრომლობა სურს და საუბრის მონაწილე მხარეები თანამშრომლობენ იმისთვის, რომ თავიანთი კომუნიკაცია მაქსიმალურად ეფექტურად „მართონ“.⁴ ყველაზე რთულად მაშინ არის საქმე, როდესაც განსხვავებული ინტერესების მქონე სუბიექტები ერთმანეთთან კომუნიკაციას წყვეტენ. ეს მიუთითებს კონფლიქტის კიდევ უფრო გამწვავების პერსპექტივაზე, თუმცა კომუნიკაცია ნებისმიერ შემთხვევაში გარდაუვალი განაჩენია ყველა მხარისთვის. ყველაზე ხანგრძლივი და სისხლისმღვრელი ომიც კი, ისევე მოლაპარაკებითა და კომუნიკაციით სრულდება. სხვაგვარად ის ადამიანის, როგორც სოციალური არსების, ბუნების სანინაალმდეგო იქნებოდა. ადამიანად დაბადება ნიშნავს, რომ თქვენ „განწირული ხართ“ კომუნიკაციისა და მოლაპარაკებებისთვის.

ჟერარდ ი. ნირენბერგი თავის წიგნში – „მოლაპარაკების ხელოვნება“ (The Art of Negotiating), მოლაპარაკებას განიხილავს ხელოვნებად, რომელსაც მკაცრი წესები, ტექნიკა და მახასიათებლები აქვს, ის ასახელებს იმ მახასიათებლებს, რომლებიც მოლაპარაკებაში რიტორიკულ ძალას აძლიერებს (ე.წ. Overall Rhetorical Strength), ესენია: კეთილგონიერება, ემოცია, მოთმინება, სიზუსტე და მოსმენის ხელოვნება. მასთან ასევე აქტუალურია ტერმინი – „ფსიქოდრამა“ (ე.წ. Psychodrama), რომელიც ფარული გრძნობების, პოზიციების, იმედგაცრუებებისა და ემოციების გამოვლენას გულისხმობს, რაც მოლაპარაკებისთვის მომზადების ღირებული ნაწილია. აღნიშნულს ერთგვარი რეპეტიციის მნიშვნელობა აქვს, დაპირისპირებულ მხარეებს, როგორც თავად უწოდებს, „ინიციატორსა“ (Instigator) და „მონინაალმდეგეს“ (Opposer) შორის რეალური მოლაპარაკების დაწყებამდე. „მხარეს მისდამი პატივისცემის გამოხატვის არსებითი მოთხოვნა აქვს.“ მონინაალმდეგე „გულწრფელად უნდა დაინტერესდეს ადამიანებით...ხელი შეუწყოს სხვებს, ისაუბრონ საკუთარ თავზე... შეეცადოს მეორე მხარეს თავი მნიშვნელოვნად აგრძნობინოს.“ მოლაპარაკება „მონინაალმდეგესა“ და „ინიციატორს“ შორის ემოციის თანხლებით პირისპირ ურთიერთობა, ადამიანის ქცევის ინსტრუმენტია.⁵

ადამიანები, როგორც წესი, არავერბალური და ასევე, ვერბალური კომუნიკაციის დროს, ე.წ. ნაცვალგების პრინციპს იცავენ, რომელიც აყალიბებს და იმავდროულად საზღვრებში აქცევს, ადამიანების ქცევას ერთმანეთთან

³ Al-Hindawi, Abu-Krooz, 2018, 1-2.

⁴ იქვე.

⁵ Nierenberg, 1995, 117.

სოციალიზაციისას, სხვადასხვა კონტექსტსა თუ კულტურაში, მთელი მსოფლიოს მასშტაბით.⁶ აღქმა (რას ფიქრობენ ადამიანები მოლაპარაკებასთან დაკავშირებით) და ემოციები (რას გრძნობენ ისინი მოლაპარაკებასა და მეორე მხარესთან მიმართებით) გავლენას ახდენს მოლაპარაკებისას ქცევასა და მის შედეგებზე. კოგნიტიური მიკერძოების უმეტესობა ხელს უშლის ინტეგრაციული შეთანხმებების მიღწევას. ემოციებს ინტრაპერსონალური და ინტერპერსონალური ეფექტი აქვს და შეუძლია ხელი შეუწყოს, ან ხელი შეუშალოს მოლაპარაკების პროცესს.⁷

სოციალური კონტექსტის ასპექტები, როგორცაა, სქესი, ძალაუფლება, კულტურული განსხვავებები და ა.შ., გავლენას ახდენს მოლაპარაკების მონაწილეთა ქცევებსა და თვით მოლაპარაკების შედეგებზე, ხოლო გენდერი, ძალაუფლება და კულტურული ნორმები საზოგადოებაში მოლაპარაკების მთავარი სოციოლოგიური ასპექტებია.⁸

1.2. ენა, როგორც ვერბალური კომუნიკაციის მექანიზმი

ენა კომუნიკაციის ყველაზე ძლიერი იარაღია. მისი ფუნქცია მოიცავს: იდეების, შეხედულებების, აზრებისა და ემოციური გამოხატვის გაცვლას, სოციალურ ინტერაქციას, ხმის ძალის გამოყენებას, იდენტობის გამოხატვასა და ა.შ. თუმცა, ამავდროულად, ენა შეიძლება ეფექტური კომუნიკაციის ბარიერიც იყოს.⁹ ენობრივი ან სემანტიკური ბარიერები მაშინ წარმოიქმნება, როდესაც სიტყვებს ერთზე მეტი მნიშვნელობა აქვთ და მხარეები კავშირის დამყარებას იმ ენაზე ცდილობენ, რომელიც სათანადოდ კარგად თავადაც არ ესმით. ასეთ დროს, ცხადია, კომუნიკაცია ყოველთვის წარმატებული არ არის.¹⁰

საკომუნიკაციო სისტემაში შესაძლოა არსებობდეს გარკვეული ხარვეზები ან დაბრკოლებები, რაც ხელს უშლის შეტყობინებას, მივიდეს მის ადრესატამდე, ან დანიშნულების ადგილამდე. ენობრივი ბარიერის შეფასებისას, მნიშვნელოვანია, როგორ ხდება შეტყობინების წარმოშობა და გაგზავნა გამგზავნის მიერ, როგორ ზემოქმედებს მასზე გარემო ფაქტორები და როგორ ხდება მისი მიღება და აღქმა ადრესატის მიერ. ენობრივი ბარიერის საკითხი მნიშვნელოვანია, რადგან იგი სხვებთან ურთიერთობის დამყარებას ხშირად აფერხებს. მას შეუძლია

⁶ Mislin, Boumgarden, Jang, Bottom, 2015, 571.

⁷ Steinel, Harinck, 2020, <<https://oxfordre.com/psychology/view/10.1093/acrefore/97801-90236557.001.0001/acrefore-9780190236557-e-253>> [19.12.2025]

⁸ იქვე.

⁹ Buarqoub, 2019, 69.

¹⁰ იქვე.

გამოიწვიოს გაუგებრობები, რაც განაპირობებს: კონფლიქტს, იმედგაცრუებას, შეურაცხყოფას, ძალადობას, ტკივილს და იმავდროულად იწვევს დროის, ძალისხმევისა და ფულის დაკარგვას.¹¹ ამგვარად, ენობრივი ბარიერები ადამიანებს ურთიერთგაგებაში უშლის ხელს. ეს კი, საერთო გამოწვევაა, როგორც ინდივიდებისთვის, ისე, ჯგუფებისთვის, საერთაშორისო კომპანიებისთვის, მთავრობებისთვის, ერებისთვის და ზოგადად, მთელი მსოფლიოსთვის.¹²

ენობრივი ბარიერი სემანტიკური პრობლემაა, რომელიც წარმოიქმნება შეტყობინების, შესაბამისად, სიტყვებად და იდეებად დაშიფვრის და/ან დეკოდირების პროცესში. ეს არის ყველაზე გავრცელებული საკომუნიკაციო ბარიერი, რომელიც ადამიანებს შორის გაუგებრობასა და არასწორ ინტერპრეტაციას განაპირობებს, ის იწვევს სირთულეებს მაშინ, როდესაც ორი ადამიანი, რომელიც არ საუბრობს საერთო ენაზე, ერთმანეთთან კომუნიკაციას ცდილობს. თავის მხრივ, სირთულეა სხვადასხვა ენაზე მოსაუბრე ორ ადამიანს შორის კომუნიკაციის სრული არარსებობაც.¹³

ენობრივი ბარიერები წარმოიქმნება: სიტყვების, სიმბოლოების, გამოსახულების, ჟესტების, ენების, დიალექტების, აქცენტების, ენობრივი კომპეტენციის, ტექნიკური ტერმინოლოგიისა თუ ჟარგონის, ხმის სიძლიერის, ორაზროვანი სიტყვების, სიტყვების არასწორი წარმოთქმის, არასწორი თარგმანის, შეტყობინებების არასწორი ინტერპრეტაციისა და არასწორი გაგების, რთული შეტყობინებებისა და გამგზავნისა და ადრესატის განსხვავებული ინდივიდუალური ენობრივი შესაძლებლობების, ცუდად გაგებული და ცუდად ახსნილი სიტყვებისა და შეტყობინებებისგან.¹⁴ ენობრივმა ბარიერმა შეიძლება არასწორი კომუნიკაციის თანმდევი ისეთი პრობლემები გამოიწვიოს, როგორცაა: გაუგებრობა, შეტყობინებების არასწორი ინტერპრეტაცია, დამახინჯებული შეტყობინებები, დეზინფორმაცია, დაბნეულობა, უნდობლობა, გაურკვევლობა, იმედგაცრუება, სუსტი და არასწორი გამომხაურება, საავიაციო და საზღვაო ავარიები და კატასტროფები, სიკვდილი, დაძაბულობა, კონფლიქტი და ძალადობა ადამიანებს შორის. მას შეუძლია იმ ფაქტორების გამოწვევა, რომლებიც ხელს უშლის ეფექტურ კომუნიკაციას.¹⁵

კონკრეტული ენის, ან დიალექტის გამოყენება, საკუთარი თავის სხვების მიერ გარკვეული ჯგუფის წევრად აღქმას იწვევს, რაც აძლიერებს ჩვენს კავშირს ამ ჯგუფთან. ინტერპერსონალურ კომუნიკაციაში ენა მნიშვნელოვან

¹¹ იქვე.

¹² იქვე, 75.

¹³ იქვე, 69.

¹⁴ იქვე, 75.

¹⁵ იქვე.

როლს თამაშობს, ის არის, არა მხოლოდ ინფორმაციის გადაცემის საშუალება, არამედ, შესაძლოა, ძლიერად იმოქმედოს ადამიანის იდენტობაზეც.¹⁶ საერთო ღირებულებებისა და კულტურული წარმოშობის გაზიარებით, ენა ადამიანთა კონკრეტულ ჯგუფებთან გვაკავშირებს. კონკრეტული დიალექტის, აქცენტის ან ლექსიკის გამოყენებით, ჩვენ შეგვიძლია გამოვხატოთ ჩვენი იდენტობა, როგორც კონკრეტული თემის ან რეგიონის კუთვნილება.

თითოეული ენა შეიცავს უნიკალურ კულტურულ ელემენტებსა და გამოხატულებებს. ენის შესწავლით და გამოყენებით, ჩვენ ასევე ირიბად ვსწავლობთ და ვიღებთ იმ კულტურას, რომელსაც ეს ენა მოიაზრებს. ჩვენი ენის არჩევანი ასახავს ჩვენს იდენტიფიკაციას კონკრეტულ კულტურულ ღირებულებებთან და პრაქტიკასთან. ენა არის ჩვენი აზრების, გრძნობებისა და შეხედულებების გამოხატვის მთავარი გზა. ჩვენ ვაყალიბებთ ჩვენს გონებაში წარმოქმნილ ხატს და მას სხვებს ვუზიარებთ კონკრეტული ლექსიკის, გრამატიკული სტრუქტურებისა და ინტონაციის შერჩევის გზით. ჩვენი ენის არჩევანი ასახავს ჩვენი იდენტობის აღქმასა და წარმოდგენას.¹⁷

სიტყვებსა და სამყაროს შორის შესაბამისობის მიმართების მიხედვით, ჯონ როჯერს სერლი სამეტყველო აქტს რამდენიმე ძირითად კატეგორიად ყოფს, ესენია: დამადასტურებელი, განკარგულებითი, ვალდებულებითი, ექსპრესიული და დეკლარაციული. თითოეული მათგანი ცალკეულ ქვეკატეგორიებად იყოფა. აღნიშნული სამეტყველო აქტების გამოყენება ნებისმიერი სახის მოლაპარაკების დასაწყებად შეიძლება. მომლაპარაკებლებმა, ასევე, შეიძლება ისინი გამოიყენონ მოლაპარაკების მეორე მხარეზე სასურველი თანმხლები დამაჯერებელი ეფექტის მოსახდენად.¹⁸

ენა ხელს უწყობს სოციალური ურთიერთობების დამყარებასა და ადამიანთა ერთობის ჩამოყალიბებას. საერთო ენის გამოყენებით ჩვენ უკეთ ვახერხებთ სხვებთან კომუნიკაციას, ურთიერთნდობისა და თანამშრომლობის განმტკიცებას. საერთო ენა ხელს უწყობს ადამიანებს შორის კავშირის დამყარებას და აძლიერებს მათი იდენტობის განცდას. შესაბამისად, როგორც აღინიშნა, ენა არ არის მხოლოდ ინფორმაციის გადაცემის ინსტრუმენტი, ის ასევე გავლენას ახდენს საზოგადოებაში ჩვენს იდენტობაზე. კონკრეტული ენებისა და გამონათქვამების არჩევით, ჩვენ ვაყალიბებთ და წარმოვადგენთ ჩვენს პიროვნებას, კულტურულ წარმომავლობასა და ჯგუფურ კუთვნილებებს, რათა დავუკავშირდეთ სხვებს და ჩამოვაყალიბოთ ადამიანთა გარკვეული ერთობა თემის სახით.¹⁹

¹⁶ Liang, 2024, 50.

¹⁷ იქვე, 50-51.

¹⁸ Al-Hindawi, Abu-Krooz, 2018, 1-2.

¹⁹ Liang, 2024, 51.

1.3. ფსიქოლოგიური ასპექტები და ემოციის როლი მოლაპარაკებაში

რამდენიმე ათეული წლის წინ, მოლაპარაკების პროცესში ემოციების როლს – ძალიან ცოტა მკვლევარი თუ უთმობდა ყურადღებას. გრძნობებმა და ემოციებმა შეიძლება გავლენა იქონიონ ადამიანების მიერ კონფლიქტის დაძლევაზე, შეთანხმების მიღწევასა და ღირებულების შექმნაზე მეორე მხარესთან ურთიერთობისას. ამის სანაცვლოდ, ისინი ძირითად ყურადღებას ამახვილებდნენ სტრატეგიასა და ტაქტიკაზე – განსაკუთრებით გზებზე, რომლითაც მხარეებს შეუძლიათ ალტერნატივების იდენტიფიცირება და განხილვა, შეთავაზებები და კონტრშეთავაზებები, სხვადასხვა ბერკეტის გამოყენება.

მოლაპარაკების მეცნიერული გაგება ასევე ცდილობდა კვლევის საგნის დავინოვებასა და გარიგების შემუშავების მხოლოდ ტრანზაქციული ხასიათის შესწავლას – როგორ მივიღოთ ყველაზე მეტი ფული ან მოგება ამ პროცესიდან. მაშინაც კი, როდესაც ექსპერტებმა დაიწყეს მოლაპარაკებებზე ფსიქოლოგიური ზემოქმედების შესწავლა, ისინი ყურადღებას ამახვილებდნენ დიფუზიურ და არასპეციფიკურ განწყობებზე, მაგალითად, როგორიცაა მოლაპარაკების მონაწილეების ზოგადი დადებითი თუ უარყოფითი განწყობა და როგორ მოქმედებდა ეს მათ ქცევაზე.²⁰ თუმცა, გასული ათწლეულის მანძილზე, დაიწყო ინტენსიური კვლევა, თუ როგორ შეიძლება გავლენა იქონიოს კონკრეტულმა ემოციებმა: სიბრაზემ, სევდამ, იმედგაცრუებამ, შფოთვამ, შურმა, აღელვებამ და სინანულმა მოლაპარაკების მონაწილეთა ქცევაზე. ასევე, შეისწავლეს განსხვავებები ემოციების შეგრძნებასა და გამოხატვას შორის. კერძოდ, თუ რა ხდება, როდესაც ადამიანები უბრალოდ გრძნობენ ამ ემოციებს და რა ხდება, როდესაც ისინი გამოხატავენ მათ სიტყვებით, ან მოქმედებებით.

მოლაპარაკებებში, სადაც ტრანზაქციული ხასიათი ნაკლებად ჩანს და ერთმანეთთან ხანგრძლივი ურთიერთობის მქონე მხარეები მონაწილეობენ, ემოციების როლის გაგება კიდევ უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე წმინდა ტრანზაქციული გარიგების დადებისას.²¹ მოლაპარაკების მონაწილეების სწრაფვა თანაბარი მდგომარეობისკენ უფრო ძლიერია, როდესაც ერთმანეთის მიმართ ანგარიშვალდებულების განცდა მაღალია.²²

ფ. აურელისა და ს.მ. შაფნერის თანახმად, ემოციები ფუნქციურად, სხვადასხვა ადამიანთან წარსული ურთიერთობების „ბუღალტრული აღრიცხვის

²⁰ Brooks, 2015.

²¹ იქვე.

²² Kramer, Pommerenke, Newton, 1993, 633.

პროცესის ეკვივალენტური შეიძლება იყოს.²³ ემოციები ურთიერთობების მონიტორინგსა და შეფასებას უზრუნველყოფს, რაც, თავის მხრივ, მომავალ ქცევას განაპირობებს.²⁴ კოგნიტური და აფექტური პროცესები, რომლებიც თავიანთ თავში მოიაზრებენ ურთიერთობათა „აღრიცხვას“, გარიგებაში მონაწილე ინდივიდების მოტივებზე ახდენს გავლენას.²⁵ მოლაპარაკებებისას გაბრაზება და წყენა მეტად აგრესიულ მოთხოვნებს გამოიწვევს, ვინაიდან ასეთ დროს, მხარე გარიგებიდან მაქსიმალური სარგებლის მიღებაზეა ფოკუსირებული. ხოლო კეთილგანწყობა და მადლიერება, ორმხრივი სარგებლის შესაძლებლობების ძიებისკენ, ნაკლებად აგრესიულ მოთხოვნებსა და უფრო მეტ ღიაობას განაპირობებს.²⁶

ემოციების მართვის უნარი მეტ-ნაკლებად ყველას გვაქვს და ამ მხრივ, კონკრეტული სტრატეგიები მნიშვნელოვნად გაუმჯობესებაში გვხმარება. ჩვენ ასევე გვაქვს გარკვეული კონტროლი იმაზე, თუ რამდენად გამოვხატავთ ჩვენს გრძნობებს. არსებობს ემოციების გამოხატვის შენიღბვის (ან მეტი გამომსახველობის მინიჭების) კონკრეტული გზები. კვლევა აჩვენებს, რომ შფოთვა იწვევს მოლაპარაკების არაოპტიმალურ შედეგებს. პირებმა, რომლებიც მიდრეკილნი არიან შფოთვისკენ, გარიგების შუამავლობისას, უნდა იზრუნონ, როგორც დამშვიდებაზე, ასევე, იმაზეც, რომ მათი მღელვარება ნაკლებად შესამჩნევი იყოს მეორე მხარისთვის. იგივე ითქმის სხვა ემოციებზეც.²⁷

მოლაპარაკების პროცესში ბრახს ორგვარი მნიშვნელობა აქვს. ზოგჯერ ის აშინებს სხვა მხარეებს და გეხმარებათ უკეთესი გარიგების მიღწევაში, მაგრამ სხვა შემთხვევაში, განსაკუთრებით, როდესაც საქმე გრძელვადიან ურთიერთობებს ეხება, ეს ზიანს აყენებს ნდობასა და კეთილგანწყობას, რაც საბოლოოდ, ჩიხში შესვლას უფრო მოსალოდნელს ხდის. იმედგაცრუება შეიძლება მიმართოთ უფრო დამაკმაყოფილებელი შედეგისკენ და სანამ ის სინანულში გადაიზრდება, დასვით უამრავი შეკითხვა, რათა დარწმუნდეთ, რომ თქვენ ყველა ვარიანტი შეისწავლეთ. მღელვარება ყოველთვის კარგი არ არის. ზედმეტად ადრე აღელვებამ შეიძლება მიგიყვანოთ დაუფიქრებელ ქცევამდე, ხოლო სიხარბემ – საერთოდ დაგაშოროთ მეორე მხარეს, მაგრამ თუ მღელვარება, ისევე როგორც სხვა ემოციები, კარგად არის მართული, ყველას შეუძლია თავი გამარჯვებულად იგრძნოს.²⁸

²³ Aureli, Schaffner, 2013, 15-16.

²⁴ იქვე.

²⁵ Mislin, Boumgarden, Jang, Bottom, 2015, 571.

²⁶ იქვე.

²⁷ Brooks, 2015.

²⁸ იქვე.

2. მოლაპარაკების პროცესი და იურისტის როლი

2.1. მოლაპარაკებები სამართლებრივ სივრცეში

მოლაპარაკების, როგორც სოციალური მოვლენის, კვლევა ინტერდისციპლინური საკითხია. მოლაპარაკებებმა შეიძლება მხარეები ჩააბას სამართალურთიერთობებში, თუმცა არა ყოველთვის.²⁹ ამ სახელმძღვანელოს მიზანი მხოლოდ ისეთ მოლაპარაკებაზე ყურადღების გამახვილებაა, რომელიც მიზნად მხარეებს შორის სამართლებრივი ურთიერთობის წარმოშობას, შეცვლას ან შეწყვეტას ისახავს. სამართლებრივ ურთიერთობებში შესვლა და მისი ფორმალიზება მოლაპარაკების სტადიის გარეშე შეუძლებელია. მოლაპარაკების შედეგად მხარეებმა პრინციპულ დონეზე უნდა მიაღწიონ ურთიერთგაგებას. მოლაპარაკების ინიცირებას თავისი ობიექტური ან/და სუბიექტური გამომწვევი მიზეზი, ან ასეთ მიზეზთა ერთობლიობა შეიძლება ჰქონდეს; მიზეზები შეიძლება სხვადასხვა იყოს, მაგალითად:

- i. მხარეს სჯერა, რომ მეორე მხარეს რალაც შეუძლია გააკეთოს მისთვის. შეუძლია მისი დახმარება;
- ii. მხარე ხვდება, რომ მეორე მხარეს შეუძლია მისთვის მომავალში ზიანის მიყენება, თუ მისი აზრი გათვალისწინებული არ იქნება;
- iii. ერთმა მეორეს მიაყენა ზიანი, რომლისთვისაც ის კომპენსაციას ითხოვს.³⁰

მოლაპარაკებაზე და მის სამართლებრივ შედეგზე გავლენის მომხდენი ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ფაქტორი ურთიერთობის ხანგრძლივობა და ინტენსივობაა. შესაბამისად, უნდა გაირკვეს, მხარეებს მხოლოდ ერთჯერადად აქვთ ერთმანეთთან შეხება, თუ მათ შორის მოსალოდნელია ხანგრძლივი ურთიერთობაც, ან წარსულში ხომ არ არსებობდა ასეთი.³¹

მოლაპარაკება, როგორც დავის გადაწყვეტის საშუალება, აუცილებლად გულისხმობს კონფიდენციალურობის ასპექტს, რაც იმას ნიშნავს, რომ მოლაპარაკების შედეგად მიღწეული მორიგების დეტალები არ უნდა გამჟღავნდეს არაუფლებამოსილ მესამე პირთან და იმავდროულად, ის სასამართლოში არ უნდა იქნეს გამოყენებული, როგორც მტკიცებულება.³²

განსწავლულობა მოლაპარაკების სფეროში უფრო და უფრო მოთხოვნადი და საჭირო ხდება. მოლაპარაკების უნარებისა და ტექნიკის საფუძვლიანი გაგება, ასევე, მოლაპარაკების სამართლებრივი ასპექტების გათავისება, ამ სფეროში დახელოვნებისთვის მთავარი ელემენტებია.³³

²⁹ Haselgrove-Spurin, 2006, 2.

³⁰ Sperber, 1985, 9.

³¹ იქვე, 14.

³² Haselgrove-Spurin, 2006, 2.

³³ იქვე.

2.2. იურიდიული განათლების როლი მოლაპარაკების სტილის განვითარებაში

მოლაპარაკების სწავლა მისი აქტიური კეთებით, მასში აქტიური ჩართულობით არის შესაძლებელი.³⁴ ამიტომ იურისტის როლს მოლაპარაკებებში, უპირველეს ყოვლისა, მის მიერ მიღებული განათლება განსაზღვრავს. რას ასწავლიან სამართლის სკოლებში – ამ კითხვაზე პასუხი დიდწილად ქმნის, ან ცვლის საკონფერენციო დარბაზებში მოლაპარაკების პროცესში არსებულ მდგომარეობას. იურიდიული განათლების მიერ საუკუნეების განმავლობაში განვლილმა ევოლუციამ, სწავლების თავისებური ეთიკური სტანდარტი გამოიმუშავა. მომლაპარაკებელი იურისტის ქცევა დაგროვილ ცოდნასა და გამოცდილებასთან ერთად, აუცილებლად განპირობებულია იმითაც, თუ რისი სჯეროდათ მის მასწავლებლებს აუდიტორიაში საუბრისას.

დასავლური სტილის იურიდიული განათლების ეთიკური სტანდარტის ჩამოყალიბებაში რამდენიმე მნიშვნელოვანმა ეთიკურმა ფაქტორმა ითამაშა თავისი როლი. მაგალითად, საყოველთაოდ აღიარებულია, რომ, ზოგადად, განათლებისა და მათ შორის, იურიდიული განათლების კუთხით, კათოლიკური ეკლესიის როლი ამერიკაში უდიდესია. თავის დროზე იეზუიტებმა ამერიკის მასშტაბით 28 უნივერსიტეტი დააფუძნეს. აქედან, 14 მათგანს ჰქონდა და აქვს სამართლის სკოლა.³⁵ კათოლიკური ფასეულობები და მათი ისტორიული კავშირი სამართალთან ყოველთვის განსაზღვრავდა და ახლაც განსაზღვრავს, მომავალი იურისტების დამოკიდებულებას მათი დანიშნულებისადმი.

კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ეთიკური სტანდარტი გახლდათ ის, რომ სამართლის სწავლება არაანაზღაურებად საქმიანობად, კეთილშობილი ადამიანების საქმედ განიხილებოდა. საუკუნის წინ ამერიკაში, ადამიანები, რომლებიც სამართალს ასწავლიდნენ, ამაში ხელფასს არ იღებდნენ. ერთ-ერთმა სამართლის სკოლამ, რომელიც 1904 წელს დაფუძნდა, პირველად ხელფასი 1906 წელს გასცა იმ ადამიანზე, ვინც სტუდენტებს ასწავლიდა.³⁶ ეს ტრადიცია შუა საუკუნეების ევროპულ ტრადიციას ეხმიანება, სადაც მიიჩნეოდა, რომ სამართლის სწავლა და სწავლება – კეთილშობილური საქმეა.³⁷

ცხადია, ეს ფაქტორები დღეს ან მნიშვნელოვნად მოდიფიცირებული ფორმით არსებობს (მაგალითად, ეკლესიის გავლენა თავისი ფორმითა და შინაარსით

³⁴ Sperber, 1985, 6.

³⁵ Pollak, 2007, 7.

³⁶ იქვე, 21.

³⁷ „კეთილშობილი ადამიანისათვის სამართლის შესწავლაზე ღირსეული საქმე არ არსებობს“ ჰუგო გროციუსი, ჰამბურგი, 16 ნოემბერი, 1633 წელი. იხ., ძლიერიშვილი ზ., ცერცვაძე გ., რობაქიძე ი., სვანაძე გ., ცერცვაძე ლ., ჯანაშია ლ., სახელმეკრულებო სამართალი, თბილისი, 2014, 17.

ველარ იქნება და არც არის ისეთი, როგორც ეს ასი და ორასი წლის წინ იყო), ან ძირეულად შეცვლილია. დღეს არავის მოუვა აზრად, რომ სამართლის სკოლის პროფესორობა არაანაზღაურებად საქმიანობად გამოაცხადოს. ამ ეთიკურმა სტანდარტებმა იურისტები იმაზე უნდა დააფიქროს, თუ რას ემსახურებოდა თავის დროზე ეს პროფესია, ვინ მიიჩნეოდა პროფესიონალად და რამდენადაა თანამედროვე მდგომარეობა იმ იდეალებისგან დაშორებული, რომელიც იურისტებს ოდესღაც ამოძრავებდათ.

იურისტები ფლობენ ისეთ ცოდნასა და ტექნიკას, რომელსაც მოლაპარაკებების ბედის ძირეული შეცვლა შეუძლიათ. თუ იურისტი საკუთარ როლს სასამართლო დარბაზში მომქანცველ ბრძოლებში ხედავს – ვერ ვიტყვით, რომ ის ცუდი იურისტია, თუმცა მოლაპარაკებებში მისი ჩართვა რა შედეგსაც გამოიწვევს, ამის გამოცნობას არაფერი სჭირდება. მეორე მხრივ, იურისტი, რომელიც საკუთარ პროფესიულ რეალიზაციას მხარეებს შორის კონსენსუსის ძებნაში პოულობს და ამით მთელ ამ პროცესს მხარისთვის და პირადად მისთვის, პრაგმატულ და მომგებიან საქმედ აქცევს – სულ სხვაგვარად მიუდგება საქმეს.

იურისტების სწავლებაში მთავარია მათი აზროვნების შეცვლა. დამწყებებმა უნდა იაზროვნონ, როგორც იურისტებმა, ხოლო როგორ უნდა გაკეთდეს ეს – ამასთან დაკავშირებით დისკუსია და კვლევები უწყვეტი პროცესია და ალბათ, არც არასდროს დამთავრდება.³⁸

2.3. მოლაპარაკებაში მონაწილე იურისტის პიროვნული თვისებები

ვის შეიძლება ვანდოთ მოლაპარაკების წარმოება და რა თვისებები უნდა ჰქონდეს მას? ხშირად წაიკითხავთ და მოისმენთ, რომ მოლაპარაკებაში ჩართული იურისტი უნდა იყოს:

- i. კრეატიული;
- ii. ზრდილობიანი და მეგობრული;
- iii. უნდა შეეძლოს ადამიანური მოტივების გაგება;
- iv. კარგი ორგანიზატორი;
- v. მომთმენი;
- vi. დაინტერესებული სხვა ადამიანებით;
- vii. თავდაჯერებული. არ უნდა ჰქონდეს მიდრეკილება და არ უნდა ცდილობდეს რომ ადამიანებს მოეწონოთ;
- viii. უნდა იმსახურებდეს პატივისცემას;
- ix. უნდა ჰქონდეს კარგი იუმორის გრძნობა;

³⁸ იხ., Sullivan, Colby, Wegner, Bond, Shulmann, 2007, 5.

X. უნდა შეეძლოს ადაპტირება, რომ უპასუხოს და მოერგოს მეორე მხარის ფსიქოლოგიურ მდგომარეობასა და მოთხოვნილებებს.³⁹

ისეთი აღწერაა, ნებისმიერი ადამიანი მოინდომებდა, არა მხოლოდ მომლაპარაკებლის, არამედ ასეთი მეგობრების ან ბიზნესპარტნიორების ყოლას. რამდენად შესაძლებელი და მიღწევადია ეს? პასუხი ამ კითხვაზე უფრო უარყოფითია, ვიდრე დადებითი. ადამიანები, რომლებსაც ყველა ეს თვისება აქვთ – არ არსებობენ. მაშინ, როგორ უნდა შევარჩიოთ მომლაპარაკებელი? ან პირიქით, როგორ გავიგოთ, რომელი მოლაპარაკება შეიძლება გამოგვივიდეს და რომელი არა? სოკრატეს ცნობილი მაქსიმა – „შეიცან თავი შენი“, ამ შემთხვევაში, ალბათ, საუკეთესო შეგონება იქნებოდა. საკუთარი თავის შეცნობა პროცესია და არა ერთჯერადი აქტი. კარგი მომლაპარაკებელი სულ უნდა ცდილობდეს უპირველესად, საკუთარ თავს, საკუთარ ფიქრებსა და მოქმედებებს დააკვირდეს. მთავარი პრიორიტეტი საკუთარი სისუსტეების შეცნობაა. თქვენი რომელი თვისება შეიძლება იყოს სისუსტე კონკრეტულ მოლაპარაკებაში? შეიძლება თუ არა, რომ იგივე თვისება სხვა მოლაპარაკებაში სიძლიერედ წარმოჩინდეს? ამ შემთხვევაში პასუხი დადებითი შეიძლება იყოს. მაგალითად, საოჯახო დავებისას მოლაპარაკებები ყველა იურისტს ერთნაირად არ გამოსდის. განსაკუთრებით, თუ დავაში მცირეწლოვანი ბავშვები არიან ჩართულნი. ასეთი დავა დამატებით შეიძლება დატვირთული იყოს მნიშვნელოვანი ქონებრივი ელემენტით, ეხებოდეს საოჯახო ბიზნესს, ან მეუღლეების მიერ ერთობლივი ცხოვრების პირობებში შექმნილ სოლიდურ ქონებას. რატომ შეიძლება არ გრძნობდეს იურისტი თავს თავდაჯერებულად ასეთ შემთხვევაში? არც თუ იშვიათად, ამგვარ დავაში მონაწილე ქალებიც და კაცებიც, შემდგარი, რეალიზებული, წარმატებული და გონიერი ადამიანები არიან. შემზარავი და დამთრგუნველია იმის ყურება, რა ემართებათ ასეთ ადამიანებს და როგორ იღებენ გადანყვეტილებებს, როცა პერსონალური ტკივილის მიღება და გადატანა უნევთ. მათი რაციონალურობა ნადგურდება. გადანყვეტილებები იმპულსური, გაუაზრებელი, ბრაზზე და შურისძიებაზე დამყარებული ხდება, რის გამოც ადამიანები ადვილად მანიპულირებადნი ხდებიან. ასეთ დროს ზოგიერთი იურისტი თავდაჯერებას კარგავს. მას შეიძლება ეგონოს, რომ სხვისი უბედურებით თამაშობს. თუ იურისტს ასეთი შეგრძნება და ფიქრები ანუხებს, ან იცის რომ მომავალში აუცილებლად შეაწუხებს – მან თავი უნდა აარიდოს მსგავს მოლაპარაკებაში მონაწილეობას.

შეიძლება არსებობდეს მომლაპარაკებელი, რომელიც საკითხს სხვანაირად შეხედავს: ამ დროს ადამიანებს ყველაზე მეტად სჭირდებათ რაციონალური რჩევა და დახმარება. კარგ იურისტსა და კარგ მომლაპარაკებელს, ძალიან

³⁹ Sperber, 1985, 29.

დადებითი როლის თამაშიც შეუძლია. მას შეუძლია ეს პროცესი მცირეწლოვანი ბავშვებისთვის, ან ყოფილი პარტნიორებისთვის, ნაკლებად ნეგატიური გახადოს, დაეხმაროს მათ ისეთი პირობებით შეთანხმებაში, რაც საბოლოო ჯამში, ყველაზე დადებითად აისახება. ასეთმა მომლაპარაკებელმა შეიძლება კარგი ჰონორარიც მიიღოს მადლიერი კლიენტისგან და პიროვნული თუ პროფესიული კმაყოფილებაც იგრძნოს, რომ კარგ შეთანხმებას მიაღწია. ამ მაგალითითაც აშკარაა, რომ სწორი და არასწორი, ამ შემთხვევაში არ არსებობს. ორივე სწორია. მთავარია, როგორია იურისტის, როგორც ადამიანისა და მომლაპარაკებლის, მიდგომები, დამოკიდებულებები და ღირებულებები.

2.4. მოლაპარაკების ნარმოება, როგორც იურიდიული მომსახურება და ბიზნესი

იურიდიული პროფესია მისი წარმომადგენლების კეთილსინდისიერებისა და ცოდნის ძალიან მაღალ სტანდარტს მოითხოვს. სამწუხაროდ, ბევრ ადამიანს ჰგონია, რომ იურიდიული პროფესიის წარმომადგენლებს თვითგამდიდრებისა და არარეალური მოგების მიღების სურვილი ახასიათებთ.⁴⁰

იურისტების საჭიროება მარკეტინგზე ორიენტირებულნი გამხდარიყვნენ, კიდევ უფრო გააძლიერა მსოფლიოში იურიდიული სერვისების რეკლამისა და პოპულარიზაციის შესახებ შეზღუდვებისა და წესების მოხსნამ. მარკეტინგის ფილოსოფიის დამკვიდრება და მარკეტინგული სტრატეგიების განხორციელება თითქმის გარდაუვალი გახდა ადვოკატებისა და იურიდიული სფეროს სხვა წარმომადგენლებისთვის.⁴¹ საქმეზე “Bates Vs. State Bar of Arizona” ამერიკის უზენაესმა სასამართლომ ადვოკატებისათვის რეკლამის აკრძალვა გააუქმა, რადგან ასეთი აკრძალვა ამერიკის კონსტიტუციის პირველი შესწორების საწინააღმდეგოდ მიიჩნია.⁴² ითვლება, რომ რეკლამა ხელს უწყობს ფასების სტაბილურობას და გამორიცხავს მათ გაძვირებას, რადგან ბაზარს რეკლამის სახით სერვისებისა და ფასების შესახებ უფრო მეტი ინფორმაცია მიეწოდება.⁴³

ამერიკულ სასამართლოს მრავლად აქვს ქეისები, სადაც იურიდიული სერვისის სატელევიზიო რეკლამა დაშვებულად მიიჩნიეს. ასევე, ამ რეკლამის შინაარსში დასაშვებია გარკვეული მოვლენებისა თუ ფაქტების დრამატიზება კლიენტების მოზიდვის მიზნით. ასეთი დრამატიზება არ შეიძლება ჩაითვალოს ფალსიფიკაციად, ან მომხმარებლის შეცდომაში შეყვანად.⁴⁴ თუმცა არსებობს საწინააღმდეგო

⁴⁰ Breytenbach, North, 2000, 415.

⁴¹ იქვე, 414.

⁴² Engstrom, 2013, 633-697.

⁴³ იქვე.

⁴⁴ Stein, 1994, 95.

მოსაზრებაც, რომ იურიდიულმა პროფესიამ არ უნდა გამოიყენოს კომერციული მეთოდები და ტაქტიკა მათი მომსახურების პოპულარიზაციისთვის.⁴⁵ ბევრი ამტკიცებს, რომ რეკლამა არასწორია (არაეთიკურია). იურიდიულ ლიტერატურაში ასახელებენ შემდეგ მიზეზებს, თუ რატომ არის პროფესიული თვალსაზრისით არაეთიკური, პრაქტიკოსი იურისტების მხრიდან მათი მომსახურების რეკლამირება:⁴⁶

- i. ზიანს აყენებს ფირმის იმიჯს;
- ii. რეკლამა ზრდის მომსახურების საფასურს;
- iii. რეკლამა ინვესტს კონკურენციას და საბოლოოდ ფასების ომს;
- iv. რეკლამა ზედმეტია, რადგან ამ სახის მომსახურებაზე მოთხოვნა ყოველთვის იქნება;
- v. კლიენტები დაცული უნდა იყვნენ არაკეთილსინდისიერი კონკურენციისგან;
- vi. რეკლამა ართულებს იურისტების კეთილსინდისიერებისა და პროფესიონალიზმის დადგენას კლიენტის მიერ.

თუმცა, როგორც ზემოთ აღინიშნა, "Bates Vs. State Bar of Arizona" – საქმეში დადგინდა, რომ ფაქტობრივად სწორი ინფორმაცია რეკლამებში მისაღებია.⁴⁷ იურიდიული ფირმა თავისი არსით მომსახურების ბიზნესია: ის მომსახურებას უწევს კლიენტებს და სანაცვლოდ ანაზღაურებას იღებს. ნებისმიერი სხვა ბიზნესის მსგავსად, იურიდიული ფირმა მომსახურების მიწოდებისთვის რესურსებს აერთიანებს და უწყვეტობის უზრუნველსაყოფად, ეკონომიკის ძირითად პრინციპებს – მომგებიანობასა და ფინანსურ ლიკვიდურობას იცავს.⁴⁸ იურიდიული პროფესიის წარმომადგენლებისა და ფირმების რაოდენობის, ასევე, ამ ბაზრის ზრდამ, განაპირობა ის, რომ იურისტები თავიანთ საქმიანობას განიხილვენ, როგორც ბიზნესს. მართლმსაჯულებაზე ხელმისაწვდომობა იურისტისგან მოითხოვს, არა მხოლოდ კომპეტენტური იურიდიული კონსულტაციის გაცემას, არამედ ბიზნეს უნარ-ჩვევების ქონას, რომელიც მომხმარებელზე ორიენტირებული რენტაბელური მომსახურების უზრუნველსაყოფადაა აუცილებელი.⁴⁹

მომხმარებელი ნებისმიერი კომერციული ორგანიზაციისთვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია. მის გარეშე ბიზნესს, არც შემოსავალი აქვს, არც მოგება და შესაბამისად, არც საბაზრო ღირებულება. ბიზნესის ძირითადი კომპო-

⁴⁵ Breytenbach, North, 2000, 415; იხ. ციტირება: Wilson A. (1984) Practice Development for Professional Firms, McGraw-Hill, London.

⁴⁶ იქვე.

⁴⁷ იქვე.

⁴⁸ Silverstein, 2013, 228.

⁴⁹ იქვე, 229.

ნენტიც ხომ მისი უნარია – შექმნას და შეინარჩუნოს მომხმარებელი.⁵⁰ ვინაიდან, ბიზნესის მთავარი ამოცანა მომხმარებელთა მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებაა, აღნიშნული მისიის შესასრულებლად მას აქვს ორი ძირითადი მექანიზმი: მარკეტინგი და ინოვაცია.⁵¹ მარკეტინგის კონცეფცია ამტკიცებს მხოლოდ იმას, რომ კორპორაციული წარმატების გზა მომხმარებელთა საჭიროებების მუდმივ დაკმაყოფილებაში მდგომარეობს.

მარკეტინგი განსაკუთრებულ მნიშვნელობას იძენს მაღალკონკურენტულ გარემოში. იურისტებს მუდმივად უნდა ახსოვდეთ, რომ კლიენტი არის იურიდიული პროფესიის არსებობის მიზეზი და არა პირიქით. თუ ერთ ფირმას არ შეუძლია კლიენტს მიანოდოს მისთვის სასურველი მომსახურება, ამას მისი კონკურენტი გააკეთებს.⁵² მარკეტინგი თითქმის არ არსებობდა იურიდიულ პროფესიაში, რადგან იგი არა მხოლოდ „არ მოსწონდათ“, არამედ „პროფესიისთვის არაეთიკურად და შეუფერებლად“ მიაჩნდათ. მიუხედავად იმისა, რომ ამგვარი დამოკიდებულება უკვე დრომოჭმულია, ტრადიციასა და ისტორიას ძლიერი გავლენა ჰქონდა იურიდიულ პროფესიაზე, რაც თავის მხრივ, ამ სფეროში მარკეტინგის წინსვლისთვის ერთგვარი ბარიერი იყო.⁵³

ბოლო წლებში კი, მკვეთრად შეიცვალა ის გარემო, რომელშიც იურიდიული ფირმები ოპერირებენ. პროფესიონალთა მზარდმა რაოდენობამ, საერთაშორისო კონკურენციამ და ახალბედა თანამედროვე იურისტებმა, იურიდიული ფირმების მუშაობის ტრადიციული სტილის უკუგდება განაპირობა და იურიდიული სექტორი უფრო კონკურენტუნარიანი და ბაზარზე ორიენტირებული გახდა. იურიდიული პროფესიის მამოძრავებელი ძალა ოდესღაც, თუ მხოლოდ მისი პრაქტიკა იყო, დღესდღეობით, კლიენტთა რიცხვიც და მათი ფინანსური შესაძლებლობებიც მნიშვნელოვანია.⁵⁴

2.5. იურისტის ჩართულობის გავლენა მოლაპარაკებებზე

კლიენტს, რომელიც იურისტს მიმართავს, როგორც წესი, პრობლემა აქვს. ამ პრობლემისგან სამართლებრივი ქეისის გამოყვანა კი, იურისტების საქმეა.⁵⁵ იურისტის პროფესია მოლაპარაკებებზე ახდენს გავლენას. არ აქვს მნიშვნელობა ეს მოლაპარაკება სამზარეულოში მიმდინარეობს მეუღლესთან, სათამაშო მოედანზე შვილთან, თუ ლუდის ბარში მეგობრებთან – ეს პროფესია

⁵⁰ იქვე.

⁵¹ იქვე.

⁵² იქვე.

⁵³ იქვე, 229-230.

⁵⁴ იქვე, 230.

⁵⁵ Ginsburg, 2003, 21.

თქვენზე ახდენს გავლენას და გაყალიბებთ მომლაპარაკებლად, ისეთად, როგორც ხართ, ამიტომ როგორც ამბობენ, სხვა ჩვეულებრივი მოკვდავებისთვის თქვენი ეს თვისებები, არც თუ ისე სასიამოვნოდ აღიქმება.⁵⁶

წარმატებულმა იურისტმა უნდა იცოდეს ხუთი მთავარი ასპექტი მოლაპარაკების შესახებ:

- i. მან უნდა უზრუნველყოს მეორე მხარის ფსიქოლოგიური კმაყოფილება;
- ii. დაეხმაროს მეორე მხარეს საკუთარი პრობლემების გადანყვეტაში და საკუთარი მიზნების მიღწევაში, ისე რომ მან გააცნობიეროს, რომ შეთანხმება უფრო სასურველია, ვიდრე არსებული **status quo**;
- iii. დაარწმუნოს მხარე, რომ მოლაპარაკებით ისეთი რამის მიღწევა მოხერხდება, რაც სხვა შემთხვევაში ვერ მიიღწეოდა;
- iv. შექმნას მეორე მხარისთვის ისეთი პრობლემები, რომელთა გადანყვეტაც მას შეთანხმებისკენ უბიძგებს;
- v. მოლაპარაკება მთავრდება მაშინ, როდესაც მეორე მხარე დარწმუნებულია, რომ პირველმა, მისი აზრით, ყველა რაციონალური შეთავაზება გააკეთა და მეტს მისგან არ უნდა ელოდოს.⁵⁷

მოლაპარაკების შედეგებზე დიდი გავლენა აქვს იმას, როგორ გამოიყურება მასში მონაწილე იურისტი: არის ის მკაცრი, აგრესიული, ზედმეტად მეგობრული, ემოციური, მშვიდი და ა.შ. მის განწყობას გაცილებით დიდი მნიშვნელობა შეიძლება ჰქონდეს, ვიდრე თვითონ საქმის შინაარსობრივ მომენტებს.⁵⁸ ზოგჯერ მოლაპარაკების კლასიკური სახელმძღვანელოები მომლაპარაკებელი იურისტი კაცის ჰალსტუხის ზომებზე, ფერებსა და ნასკვის სახეებზეც კი ამახვილებენ ყურადღებას.⁵⁹ რამდენად სწორია ეს? საერთოდ, შეიძლება თუ არა, სახელმძღვანელოს ავტორი ასე გაკადნიერდეს? ალბათ – არა. როგორი ხართ ამას თქვენვე წყვეტთ. ბევრი ადამიანია, რომელსაც ძალიან რთული, კომპლექსური და სერიოზული, შეიძლება, სახიფათოც კი – მოლაპარაკებები უწარმოებიან, მაგრამ ჰალსტუხის ტარება უბრალოდ არ შეუძლიათ. ყველაფერს რომ თავი დავანებოთ, არსებობენ ადამიანები, რომლებსაც ელემენტარულად სული ეხუთებათ და თავბრუ ეხვევათ, როცა ჰალსტუხს იკეთებენ. თუ მოლაპარაკება სუპერფორმალურია და ვიტრაჟებიან შეხვედრების ოთახში, 37-ე სართულზე ყველა ჰალსტუხით და პიჯაკითაა წარმოდგენილი – როგორ უნდა მოიქცეთ, თუკი ჰალსტუხს უბრალოდ ვერ იტანთ? უნდა გაიღოთ თუ არა მსხვერპლი და

⁵⁶ იხ., Travis, 2004.

⁵⁷ Sperber, 1985, 9-10.

⁵⁸ იქვე, 21.

⁵⁹ იქვე, 75.

ჰალსტუხი დისკომფორტის მიუხედავად მაინც გაიკეთოთ? თუ თქვენ ახალგაზრდა ქალი იურისტი და მომლაპარაკებელი ხართ, მაგრამ მაღალ ქუსლზე სიარული ფეხებში აუტანელ ტკივილებს იწვევს, უნდა აიტანოთ თუ არა ეს სუპერფორმალური მოლაპარაკების ხათრით? შეკითხვა ძალიან ფილოსოფიურია. შეიძლება თუ არა „გარეგნობის გამოცდა“ თქვენი დაბალძირიანი ფეხსაცმლის, ან უჰალსტუხობის გამო ვერ ჩააბაროთ? ალბათ, შეიძლება, თუმცა კიდევ ბევრი სხვა პასუხი შეიძლება არსებობდეს.

თავდაჯერებულობა მოლაპარაკებებში ის თვისებაა, რომელიც არაფერში არ იცვლება. თუ თქვენ თვითონ არ გჯერათ საკუთარი თავის და ამაზე უხერხულად ნაჭერილი ჰალსტუხი, ან მაგიდის ქვეშ ჩუმად გახდილი ფეხსაცმელი მიუთითებს, მაინც არაფერი გამოგივათ. არ დათმობთ კომფორტი და თავდაჯერებულობა, თუმცა ეცადეთ გარემოს მოთხოვნები გაითვალისწინოთ. ჩაცმულობით პროტესტის გამოხატვა აუცილებელი არ არის, მაგრამ არც სხვების მიერ დადგენილ წესებზე ბოლომდე მორგება უნდა ჩაითვალოს გამოსავლად. თუ კარგად მოძებნით, ნებისმიერ შემთხვევაში იარსებებს ოპტიმალური გამოსავალი, სადაც არც თეთრი ყვავი იქნებით და არც არტახებში გამოკრული ტანჯული ადამიანი, რომლის სახეც აუცილებლად აირეკლავს ამ ტანჯვასა და დისკომფორტს.

დავის გადანყვეტისას იურისტები მუშაობენ სასამართლო დარბაზში, ან საქმის განხილვის სხვა დანესებულებებში, რომლებიც შექმნილია თავად იურიდიული პროფესიის მიერ და განკუთვნილია სწორედ ამ პროფესიის წარმომადგენლებისთვის.⁶⁰ ასეთ სიტუაციებში მოსალოდნელია, რომ ისინი შეასრულებენ ერთგვარი სპიკერის როლს თავიანთი კლიენტების სახელით. ასე არ ხდება ბიზნესმომლაპარაკებებში, სადაც იურისტებმა უნდა შეასრულონ მრჩევლის როლი, რომელიც საჭიროა გრძელვადიანი პრობლემების თავიდან ასაცილებლად, ან სირთულეების სამართავად.⁶¹ მოკლევადიან პერსპექტივაში, იურისტებს შეუძლიათ ხელი შეუწყონ მხარეებს, მათ შორის, კეთილგონივრული კომუნიკაციისა და ურთიერთობის არქიტექტონიკის შემუშავებაში, ხოლო გრძელვადიან პერსპექტივაში – დეტალურად განსაზღვრონ გარანტიები, რომლებიც კლიენტს საშუალებას მისცემს, ურთიერთობიდან მინიმალური ზიანით გავიდეს იმ შემთხვევაში, თუკი რაიმე არასწორად წარიმართება.⁶²

ასევე, როგორც წესი, ბევრი მენეჯერისგან განსხვავებით, იურისტებს მოლაპარაკებების „ფრონტზე“ შეიძლება უფრო მეტი რეალური გამოცდილება ჰქონდეთ. განსაკუთრებით, საუბარია იმ მენეჯერებზე, რომელთა პროფესი-

⁶⁰ Goldscheider, 1988, 130.

⁶¹ იქვე.

⁶² იქვე.

ონალიზმი ძირითადად ტექნიკურია. ამრიგად, ამგვარ იურისტებს შეუძლიათ მოიშველიონ პროცედურები, რომლებიც წარმატებული იყო სხვა კონტექსტში. იურისტებს ასევე შეუძლიათ გარკვეული რელევანტური საკითხების იდენტიფიცირება, ან წინ წამოწევა, მათი ზოგადი, არა მხოლოდ ერთ მიმართულებაზე ორიენტირებული გამოცდილებიდან გამომდინარე. ამას გარდა, ისინი ნაკლებად არიან ჩართული ბიზნესის სპეციფიკაში, რამაც, ასევე, შეიძლება თავისი როლი ითამაშოს.⁶³

დავაში მყოფი ბიზნესსუბიექტი დახმარებისთვის მიმართავს იურისტს, ვინაიდან მას აქვს მოლოდინი, რომ იგი მიიღებს კვალიფიციურ რჩევებს და საერთოდაც, შესაძლოა იურისტმა დავა გადაუნყვიტოს.⁶⁴ დავების მოგვარებაში სამართლებრივი წარმომადგენლობის გამოყენება დამხმარე ძალად მენეჯერების მიერ აუცილებლობადაც კი არის მიჩნეული, მაშინ როდესაც მენეჯერები თავად შეიძლება განაფულნი იყვნენ მოლაპარაკების ხელოვნებაში.⁶⁵ იურისტის როლი ბიზნესდავის მოლაპარაკებებში კლიენტის ინტერესების დაცვა და მისი დავის გადაწყვეტის პროცესში მონაწილეობის უზრუნველყოფაა. ამრიგად, ბიზნესდავაში იურისტი კლიენტს აწვდის ტაქტიკურ და სტრატეგიულ მოსაზრებებს, ან ამ ცოდნას თავად იყენებს, როგორც მომლაპარაკებელი.⁶⁶

მოლაპარაკებები მხოლოდ იურისტების მონაწილეობით არ მიმდინარეობს, ვინაიდან კლიენტის ინტერესების დაცვა საუკეთესოდ შესაძლებელია მაშინ, როდესაც ის მოლაპარაკების ყველა ეტაპზე მონაწილეობს. კლიენტის ამგვარი ჩართულობის მთავარი მიზეზი მხარეებს შორის არსებული ურთიერთობაა. მხარეებს შორის პირდაპირმა კონტაქტმა შეიძლება საერთო ინტერესების იდენტიფიცირების პროცესი დააჩქაროს.⁶⁷ ალბათ, უმთავრესი მიზეზი, რის გამოც იურისტებს მოლაპარაკების პროცესში რთავენ, არის მათი უნარი, დისკუსია დავის გადაწყვეტის ირგვლივ წარმართონ. დისკუსიის მართვა შეიძლება განხორციელდეს მოლაპარაკებების დღის წესრიგის გამოცხადებით, მოლაპარაკებების ადგილისა და დროის განსაზღვრით, მოლაპარაკებების პროცესში ტექნოლოგიის გამოყენებით და მოლაპარაკების მაგიდაზე პირადი გავლენით (ვერბალური და არავერბალური ფაქტორების გათვალისწინებით).⁶⁸

მარტივად რომ ვთქვათ, მომლაპარაკებელმა მაქსიმალურად ოპტიმალური შედეგის მისაღწევად, წინ იმ მხარის ინტერესები უნდა წამოწიოს, რომელსაც

⁶³ იქვე.

⁶⁴ Erskine, 2017.

⁶⁵ იქვე.

⁶⁶ იქვე.

⁶⁷ იქვე.

⁶⁸ იქვე.

იგი წარმოადგენს. მომლაპარაკებლის მიერ შესასრულებელი ფუნქციები განსხვავდება მხარის მიერ მისთვის მინიჭებული მანდატის მიხედვით.⁶⁹ მოლაპარაკების ყველაზე ელემენტარულ ფორმაში ორი ან მეტი მხარე მუშაობს ერთმანეთთან შეთანხმების მისაღწევად. თუმცა, მხარეებს შეუძლიათ ჰყავდეთ წარმომადგენლები, რომლებიც იმოქმედებენ მათი სახელით. წარმომადგენელი შეიძლება იყოს:

- i. ნევრები ან თანამშრომლები, რომლებიც კონკრეტული მხარის მიერაა დანიშნული;
- ii. მესამე პირები (მაგ. დავების გადაწყვეტის სპეციალისტები, იურისტები, შრომითი დავების მომლაპარაკებლები და ა.შ.), რომლებსაც მხარეები რთავენ პროცესში მათი მოლაპარაკების უნარების გამო და არა იმიტომ, რომ ისინი რაიმე სახით იყვნენ ჩართულნი კონკრეტულ დავაში ან განხილვაში.⁷⁰

იურისტის როლი მოლაპარაკებებში განსხვავდება მოლაპარაკების ჯგუფის გარემოებებისა და მანდატის მიხედვით. რამდენად მიიღებს მონაწილეობას იურისტი მოლაპარაკებებში, მრავალ ფაქტორზეა დამოკიდებული, მათ შორის, არის თუ არა დღის წესრიგში იურიდიული საკითხები, ან ურთიერთგამომრიცხავი ფაქტორივი და სამართლებრივი გარემოებები, ასევე, იურისტის მონაწილეობა კლიენტს სჭირდება, თუ ეს უბრალოდ მისი სურვილია, იურისტმა აქტიური მონაწილეობა მიიღოს მოლაპარაკებებში. იურისტები მუშაობენ კლიენტებთან ერთად, მათი სახელით და იცავენ და წარმოადგენენ მათ შეხედულებებს სხვადასხვა სიტუაციებში, მაგალითად, პროექტის შემუშავებასთან დაკავშირებული სახელშეკრულებო პირობების ჩამოყალიბებაში.⁷¹

კლიენტის სახელით მოლაპარაკებების წარმოებისას, იურისტმა უნდა უზრუნველყოს, რომ არ იყოს განსხვავება მის მოლაპარაკების პოზიციასა და კლიენტის მიერ მისთვის მინიჭებულ მანდატს შორის. აღნიშნულის დაცვა საუკეთესოდ არის შესაძლებელი მაშინ, როდესაც იურისტი მიჰყვება კლიენტის ინსტრუქციასა და ხშირად აწვდის მას ახალ ინფორმაციას.⁷² თუ კლიენტი მოლაპარაკებებს ესწრება, იურისტმა წინასწარ უნდა განსაზღვროს, მიიღებს თუ არა ის რეალურად მონაწილეობას პროცესში. მოლაპარაკებების წარმატებისთვის გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს იმას, რომ არ წარმოიშვას რაიმე აშკარა აცდენა იურისტისა და მისი კლიენტის მიერ შემოთავაზებულ წინადადებებს შორის. აღნიშნულის თავიდან ასაცილებლად, იურისტმა და კლიენტმა ცალსახად

⁶⁹ Dispute Resolution Reference Guide, 2022.

⁷⁰ იქვე.

⁷¹ იქვე.

⁷² იქვე.

უნდა განსაზღვრონ თავიანთი უფლებამოსილებები და შეიმუშაონ მოლაპარაკების საერთო სტრატეგია.⁷³

ასევე, მნიშვნელოვანია მოლაპარაკების სტილის არჩევა, რადგან კონკურენციაზე ორიენტირებული მომლაპარაკებელი, ვაჭრობას განიხილავს მხოლოდ და მხოლოდ საკუთარი ინტერესების წინ წამოწევის საშუალებად და სწორედ აღნიშნულის შესაბამისად წარმართავს მოლაპარაკებების პროცესს. თუმცა, თანამშრომლობაზე ორიენტირებული მომლაპარაკებელი, საკითხებს ფუნდამენტურად განსხვავებული კუთხით განიხილავს და შეეცდება თავის კოლეგასთან საერთო ენა გამოძებნოს.⁷⁴

2.6. მოლაპარაკებების ეთიკა

მიუხედავად იმისა, რომ იურისტის როლი დამოკიდებული იქნება მოლაპარაკებების გარშემო არსებულ გარემოებებზე, იგი ყოველთვის შემოსაზღვრულია პროფესიული ეთიკის პრინციპებით.⁷⁵ ეთიკა და მორალი არ გულისხმობს მხოლოდ ბოროტების თავიდან აცილებას. ორივე მოითხოვს აქტიურ მოქმედებას აუცილებელი ჩვევების და დამოკიდებულებების გამომუშავებისთვის. ნამდვილ პროფესიონალს სიკეთე, მზრუნველობა, ცივილურობა, ზრდილობა, გულუხვობა და ერთგულება გამოარჩევს.⁷⁶ რალაცნაირი ასოციაცია ჩნდება: „მიჯნურსა თვალად სიტურფე მართებს, მართ ვითა მზეობა..“

„ადვოკატები უნიკალურ პოზიციაში არიან იმის გამო, რომ მათი საქმიანობა ექვემდებარება სპეციალურ ეთიკურ სტანდარტს და ჩვენ არ შეგვიძლია ვთქვათ, რომ მათ მიერ შექმნილი კორპორაცია ყველა შემთხვევაში შეიძლება განვიხილოთ, როგორც ჩვეულებრივი ბიზნესსუბიექტი – ბიზნესკორპორაცია“.⁷⁷ ეთიკა იმ წესების ერთობლიობაა, რომლებიც გამოიყენება მოლაპარაკების პროცესში ადგილობრივი წესდების, მანდატის ან ადვოკატთა ქცევის მარეგულირებელი წესების საფუძველზე. მარტივად რომ ვთქვათ, ეთიკური კონფლიქტი მოლაპარაკებებში გამოწვეულია ადვოკატის მიერ კლიენტის წინაშე ვალდებულების შესრულების აუცილებლობითა და მეორე მხარისადმი პატივისცემის გამოხატვით. მიუხედავად ამისა, მოლაპარაკების პროცესში გამოყენებული ტაქტიკა, რომელიც მოიაზრებს შეცდომაში შეყვანას და ღირებულების მაქსიმიზაციას, ეთიკური და კანონიერია, რადგან ასეთი ტაქტიკა მოლაპარაკების პროცესის განუყოფელი ნაწილია.⁷⁸

⁷³ იქვე.

⁷⁴ იქვე.

⁷⁵ იქვე.

⁷⁶ Brennan, 2008, 4.

⁷⁷ Stein, 1994, 47.

⁷⁸ Erskine, 2017, 4-5.

ადამიანები, რომლებიც ურთიერთობენ სხვა კულტურის ადამიანებთან, ხშირად გრძნობენ თავს „დაკარგულად“ იმ ნაცნობი დამოკიდებულებების, რწმენის, ქცევების, პროცედურების ან სტრუქტურების არარსებობის გამო, რომლებიც ყოველდღიურ ურთიერთობებს აყალიბებენ. კულტურათაშორის ურთიერთობებში მყოფი ადამიანები ხშირად იბნევიან, უშვებენ შეცდომებს და ხარჯავენ დროსა და ენერგიას გადარჩენაში და არა არსებული განსხვავებების გაგებასა და დაფასებაში. ისინი ასევე ხშირად ვერ ახერხებენ ყველაზე ხელსაყრელ პირობებზე შეთანხმებას, ან კულტურული გაუგებრობების გამო სერიოზული კონფლიქტების მოგვარებას.⁷⁹

მოლაპარაკების ეთიკური სტანდარტები პროცესის განუყოფელი ნაწილია. იმის მიხედვით, თუ რა სახის პროცესი ტარდება, ვიგებთ ინფორმაციას წესების, საზღვრებისა და დასაშვები სტრატეგიების შესახებ. მიუხედავად იმისა, რომ ეთიკა, ზედაპირული გაგებით, აწესებს მკაფიო საზღვრებს მოლაპარაკების პროცესში დასაშვებ სტრატეგიებზე, რეალურ მოლაპარაკებებში მათი გამოყენების პრაქტიკა, მათ ზოგად ბუნებასა და მოქნილობას მონიშნავს.⁸⁰

ლიტერატურაში გამოთქმული მოსაზრების თანახმად, ტყუილი და ფანდი ეფექტური მოლაპარაკების განუყოფელი ნაწილია. რა თქმა უნდა, ეს არის შემთხვევა, როდესაც ტყუილი გამოიყენება მოლაპარაკებებში, რაც შეიძლება იყოს ეფექტური სტრატეგია საკუთარი შედეგების მაქსიმიზაციისთვის. 1990-იან წლებში აქტიური დებატები დაიწყო მოლაპარაკებებში მოტყუების ეთიკურობის შესახებ. ზოგიერთი მკვლევარი ამტკიცებს, რომ მოლაპარაკებებში ტყუილი მოსალოდნელია და მორალურად მისაღებია, თუმცა, სხვები ამტკიცებენ, რომ სამყარო უკეთესი იქნებოდა ტყუილის გარეშე და რომ ის ყოველთვის მორალურად გაუმართლებელია.⁸¹

ადამიანებს სურთ თავი წარმოიდგინონ ეთიკურ არსებებად და საკუთარ თავს საშუალო ადამიანზე მეტად ეთიკურად მიიჩნევენ. ხოლო, როდესაც ადამიანები ეთიკურად საეჭვო ქცევას სჩადიან, ისინი ხშირად იმართლებენ თავს და თავდაცვას იშველიებენ მიზეზად. აღნიშნულის გათვალისწინებით, მოლაპარაკების პროცესში მონაწილეთა მოლოდინი, რომ ოპონენტები მათ მოატყუებენ, გავლენას ახდენს მათი მოტყუების ტენდენციაზე.⁸²

⁷⁹ El-Rafie, 2011.

⁸⁰ Bazerman, Curhan, Moore, Valley, 2000, 291.

⁸¹ იქვე.

⁸² იქვე.

3. მოლაპარაკების პროცესი

3.1. მოლაპარაკების სახეები

კვლევის ორი ძირითადი პარადიგმა არსებობს: დისტრიბუციული და ინტეგრაციული მოლაპარაკება. დისტრიბუციული მოლაპარაკება („ვაჭრობა“) ფოკუსირებულია მწირი რესურსების გაყოფაზე და მას სოციალური დილემის კვლევები შეისწავლის. ინტეგრაციული მოლაპარაკება ფოკუსირებულია ორ-მხრივად მომგებიანი შეთანხმებების მოძიებაზე და მოიაზრებს გადაწყვეტილების მიღებისას მოლაპარაკების ამოცანის შესწავლას მრავალ საკითხთან დაკავშირებით. დისტრიბუციული მოლაპარაკება ხასიათდება იძულებითი, კომპრომისული ან დამთმობი ქცევით, რომელშიც თითოეული მხარე რალაცას გასცემს და სანაცვლოდ რალაცას იღებს; ინტეგრაციული მოლაპარაკება კი ხასიათდება პრობლემის გადაჭრის ქცევით, რომელშიც მხარეები ეძიებენ ორ-მხრივად სასარგებლო შეთანხმებას.⁸³

მოლაპარაკების პროცესის სტრუქტურა დამოკიდებულია მხარეთა ინტერესებს შორის არსებული კონფლიქტის ხარისხზე. წმინდა კონფლიქტი, იმავე ფიქსირებულ რესურსზე ვაჭრობა, „მოგება-წაგება“, ფასეულობის მოთხოვნა ან დისტრიბუციული მოლაპარაკება, ეხება სიტუაციებს, სადაც მხარეთა ინტერესები მნიშვნელოვნად არის დაშორებული, ერთმანეთთან სრულ წინააღმდეგობაშია და შესაბამისად, დამოკიდებულებაც უარყოფითია. ამრიგად, ასეთ დროს თითოეული მხარის მთავარი მოტივაცია მაქსიმალური სარგებლის მიღებაა. ამის საპირისპიროდ, არსებობს სიტუაციები, სადაც გარიგების მონაწილეთა ინტერესები სრულიად თავსებადია. მიუხედავად ამისა, მოლაპარაკების სიტუაციების უმეტესობა კლასიფიცირებული არაა არცერთ ზემოაღნიშნულ კატეგორიაში. არამედ, შემოღებულია მესამე კატეგორია, რომელიც გულისხმობს ცვალებად რესურსზე ვაჭრობას, „მოგება-მოგებას“, ფასეულობის შექმნას ან ინტეგრაციულ მოლაპარაკებას, სადაც მხარეთა ინტერესები არ არის სრულიად საპირისპირო და წმინდა კონკურენტული, თუმცა არც სრულიად თავსებადი. ერთი მხარის მოგება არ უთანაბრდება მეორე მხარის წაგებას.⁸⁴ მოლაპარაკება პირისპირ პრაგმატულად შესრულებული ინტერაქტიული პროცესია, რომელიც სამ განსხვავებულ ეტაპს მოიცავს:

- i. გამორკვევის ეტაპი – სადაც უნდა მოხდეს სადავო საკითხების და ინტერესების იდენტიფიცირება;

⁸³ Steinel, Harinck, 2020.

⁸⁴ Prassa, Stalikas, 2020.

- ii. ვაჭრობის ეტაპი – შეთანხმების პირობების განხილვა, მოდიფიცირება და დახვეწა;
- iii. გადაწყვეტის ეტაპი – რა დროსაც ხდება სადავო საკითხზე შეთანხმება, ან მოლაპარაკების წარუმატებლად დასრულება.⁸⁵

3.2. მოსამზადებელი სამუშაო და მოლაპარაკების დაწყება

მოლაპარაკების მომზადების ეტაპზე კრიტიკულად მნიშვნელოვანია სადავო საკითხის ან/და მოსალაპარაკებელი ტრანზაქციის შინაარსის ცოდნა.⁸⁶ ეს გულისხმობს იმას, რომ უშუალოდ რომელ ინდუსტრიასაც ეხება პოტენციური თუ არსებული შეთანხმება, მასზე გარკვეული წარმოდგენა, ინფორმაცია და ცოდნა უნდა გქონდეთ. თუ არ გაქვთ – უნდა შეაგროვოთ ასეთი ცოდნა. მოლაპარაკების პროცესი კომუნიკაციის სამ დონეზე მიმდინარეობს, რომელიც თანმიმდევრობით მყარდება. პირველი დონე ქვეცნობიერზე ზემოქმედების დონეა, რომლის სამი ასპექტია: მომლაპარაკებლის გარეგნობა, ხმა და მანერები. კომუნიკაციის მეორე დონე მოლაპარაკების მიმართ მხარეთა ემოციურ მოთხოვნილებებსა და მათ ემოციურ დამოკიდებულებას გულისხმობს. მესამე დონეა – რაციონალური, ანუ მიზეზებსა და დასაბუთებაზე დამყარებული კომუნიკაცია. კარგი მომლაპარაკებელი კი, სამივე დონეს თანაბრად კარგად უნდა ფლობდეს.⁸⁷

კომუნიკაცია მოლაპარაკების ერთ-ერთი ფუნდამენტური ელემენტია. იმის გათვალისწინებით, რომ მოლაპარაკება ორმხრივი კომუნიკაციის პროცესია ერთობლივი გადაწყვეტილების მიღების მიზნით, ადვილი მისახვედრია, რატომ არის კომუნიკაცია მოლაპარაკების პროცესის ძირითადი ინსტრუმენტი.⁸⁸ სწორედ კომუნიკაციის საშუალებით ამყარებენ, ან ვერ ამყარებენ მხარეები ურთიერთობაში ნდობას, განმარტავენ თავიანთ არჩევანს, პერსპექტივებსა და მოსაზრებებს, ცდილობენ გაიგონ მეორე მხარის რეალური ინტერესები და მოტივები და უპირველეს ყოვლისა, ამტკიცებენ შეთანხმების პირობებს, რომლებიც გადაწყვეტს არსებულ დავას. ამის მისაღწევად, მომლაპარაკებლებმა უნდა შეძლონ⁸⁹:

- i. გამოხატონ საკუთარი პოზიცია მკაფიოდ და ზუსტად;
- ii. მხარეებს შორის დიალოგის განვითარების ხელშეწყობა, კითხვის დასმითა და პასუხების გაცემით;

⁸⁵ Al-Hindawi, Abu-Krooz, 2018, 1-2.

⁸⁶ Sperber, 1985, 163.

⁸⁷ იქვე, 69.

⁸⁸ Carvalho, Azevedo, 2003, 3-4.

⁸⁹ იქვე.

- iii. არავერბალური კომუნიკაციის გამოყენება და იდენტიფიცირება;
- iv. მოსმენა, სასურველია პროაქტიულად. ახსნან და საკუთარი სიტყვებით გადმოსცენ შეტყობინების შინაარსი;
- v. მეორე მხარის დარწმუნება მათ იდეებში, არგუმენტებსა და შეხედულებებში.

დაგეგმვა, მომზადება და სტრატეგიის განსაზღვრა მნიშვნელოვანი ელემენტებია მოლაპარაკების პროცესის წარმატებისთვის, თუმცა, ეს ყველაფერი კომუნიკაციის საშუალებით ექცევა ლოგიკაში და ხდება განხორციელებადი. კერძოდ, კომუნიკაცია საფუძველს უყრის მიზნების დასახვასა და მათ ხელახლა ჩამოყალიბებას; კონფლიქტური საკითხების განსაზღვრასა და მათ დავინროვებას; ურთიერთობის განვითარებას მოდავე მხარეებსა და მათ რწმუნებულებს შორის; სტრატეგიებისა და ტაქტიკის შერჩევასა და განხორციელებას; ალტერნატიული გადაწყვეტილებების გენერირებას, გაკრიტიკებასა და მხარდაჭერას; საბოლოოდ კი, შეთანხმების მიღწევასა და დამონმებას.⁹⁰

ერთ-ერთი მთავარი კითხვა, რომელზეც კომუნიკაციისა და მოლაპარაკებების მკვლევრები ყოველთვის ცდილობდნენ პასუხის გაცემას, არის ის, თუ რა ხდება მოლაპარაკების დროს. თუმცა, მოლაპარაკებების პროცესში კომუნიკაცია არ შემოიფარგლება მხოლოდ წინადადებების გაცვლით. მომლაპარაკებლებს შორის კომუნიკაცია, ასევე, თავის თავში მოიაზრებს თავიანთი არჩევანის, შეხედულებებისა და პერსპექტივების განმარტებას, ინფორმაციის გაცვლას იმისათვის, რომ დაარწმუნონ მეორე მხარე თავიანთ იდეებსა და შეხედულებებში. სწორედ ამ მიზეზების გამო მიიჩნევა კომუნიკაციის უნარი მოლაპარაკების მთავარ ატრიბუტად. წარმატებულმა მომლაპარაკებელმა უნდა იცოდეს, როგორ გამოხატოს საკუთარი პოზიცია მკაფიოდ, მიიპყროს მეორე მხარის ყურადღება და იცოდეს, როგორ დასვას კითხვები და მოისმინოს მათზე პასუხები ეფექტურად.⁹¹

კითხვის დასმის ცოდნა მოლაპარაკების არსებითი კომპონენტია, რადგან მისი მეშვეობით შეიძლება მიიღოთ ინფორმაცია მეორე მხარის პოზიციების, არგუმენტებისა და საჭიროებების შესახებ. მოსმენის უნარი ასევე ერთხმად არის აღიარებული, როგორც მოლაპარაკების ერთ-ერთი მთავარი ელემენტი.

ჯ. შელის თანახმად, დიდი მომლაპარაკებლები კარგი მსმენელები არიან და ბევრ კითხვას სვამენ, საშუალო დონის მომლაპარაკებლები ორიენტირებული არიან საკუთარ პრობლემებზე, მიზნებსა და შეხედულებებზე, ხოლო ზემდგომი მომლაპარაკებლები სახლში ემზადებიან და გონებაში ამუშავებენ კითხვათა მთელ წყებას. იგი ამტკიცებს, რომ ნებისმიერი რამ შეიძლება ეჭვ-

⁹⁰ იქვე.

⁹¹ იქვე, 5.

ქვეშ დადგეს და რომ ყველაზე მნიშვნელოვანი ატრიბუტი, რაც კი შეიძლება მომლაპარაკებელს ჰქონდეს, არის მისი მზადყოფნა, იყოს უცოდინარი ან მოირგოს ასეთი როლი.⁹²

3.3. მეორე მხარის ინტერესების იდენტიფიცირება

მოლაპარაკების წარმოების პროცესში, მეორე მხარის შესწავლის უმთავრესი ასპექტები კვლევა და მიზნების ანალიზია. კვლევით უნდა დადგინდეს, როგორია მეორე მხარის ბიზნესი, თუ ფსიქოლოგიური მოთხოვნილებები, რა კონდიციაში იმყოფება ის და როგორ უნდა მოხდეს მასთან მოლაპარაკების დაწყება. კარგად ჩატარებული კვლევა არაერთხელ დაგეხმარებათ მოლაპარაკების წარმოების პროცესში.⁹³ რა არის საუკეთესო გზა მოლაპარაკების მაგიდასთან მეორე მხარის ფარული ინტერესების გამოსავლენად? ჯესვალდ სალაკუსზე ამბობს, რომ მოლაპარაკების პროცესში საჭიროა მეორე მხარესთან დავამყაროთ ურთიერთობა კითხვების დასმით, შემდეგ კი ყურადღებით უნდა მოვუსმინოთ პასუხებს. მაშინაც კი, თუ პირველმა გადაწყვიტეთ შეთავაზების გაკეთება და მზად ვართ რამდენიმე ალტერნატივისთვის, პროცესი ყოველთვის უნდა დავიწყოთ კითხვების დასმითა და მეორე მხარის შეფასებების მოსმენით. სალაკუსს თანახმად, თუ მოსმენის სტილი არ არის საკმარისად გულისხმიერი, იგი არ გამოდგება გულწრფელი პასუხების გამოსავლენად.⁹⁴

ურთიერთობა მოლაპარაკებაში არის კავშირი, რომელიც შეიძლება იყოს ფსიქოლოგიური, ეკონომიკური, პოლიტიკური ან პირადი, როგორც არ უნდა იყოს მისი საფუძველი, გონიერი ლიდერები, როგორც გამოცდილი მომლაპარაკებლები, მუშაობენ ძლიერი კავშირის გასამყარებლად, რადგან ეფექტური ლიდერობა ნამდვილად ამ კავშირზეა დამოკიდებული.⁹⁵ სალაკუსს განმარტებით, „ლიდერობა არის უნარი, კომუნიკაციის საშუალებით აიძულო ინდივიდები, ნებაყოფლობით იმოქმედონ მათთვის სასურველი გზით ჯგუფის ან ორგანიზაციის ინტერესების მხარდაჭერის მიზნით“. ხოლო, „მოლაპარაკება არის კომუნიკაციის პროცესი, რომლის მეშვეობითაც ორი ან მეტი ადამიანი ცდილობს მხარი დაუჭიროს საკუთარ ინდივიდუალურ ინტერესებს მოქმედების სასურველ კურსზე შეთანხმებით“.⁹⁶

კონფლიქტის წარმატებით მოსაგვარებლად, გარდა საკუთარ საჭიროებებზე, მიზნებსა და პოზიციებზე კონცენტრაციისა, მნიშვნელოვანია სხვა ადა-

⁹² იქვე. ასევე, იხ., Shell, 2006.

⁹³ Sperber, 1985, 19.

⁹⁴ Salacuse, 2024, 11. <<https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-training-daily/negotiate-relationships/>>.

⁹⁵ იქვე.

⁹⁶ Salacuse, 2017, 11.

მიანებზე ფოკუსირებაც. ჩვენ უნდა გავარკვიოთ, რა არის სხვისი მიზნები, საჭიროებები და პოზიციები, ისევე როგორც მათი ძირითადი ინტერესები. ჩვენ უნდა ვიფიქროთ სხვის პიროვნებაზე, რამდენად შორს შეგვიძლია წასვლა, რამდენად ღიად ან დამალულად უნდა დავაფიქსიროთ ჩვენი პოზიციები.

პროფესორ ვერტეიმის თანახმად, მხარემ უნდა მოიპოვოს რაც შეიძლება მეტი ინფორმაცია სხვისი ინტერესებისა და მიზნების შესახებ: რა არის მისი რეალური მოთხოვნები და სურვილები? – რა არის მისი სტრატეგია? მხარე უნდა მოემზადოს გადამწყვეტილებების შემუშავებისთვის, მისი ინტერესების გათვალისწინებით. ამის მნიშვნელოვანი ნაწილია იმის აღიარება, რომ ადამიანები ერთსა და იმავე საკითხს ძალიან განსხვავებულ ღირებულებებს ანიჭებენ. ჩვენ უნდა გვესმოდეს, თუ როგორ ხედავს რეალობას სხვა ადამიანი და არა მხოლოდ ის, თუ როგორ ვხედავთ ჩვენ მას.⁹⁷

3.4. კომუნიკაციის ფორმები მოლაპარაკებებში

3.4.1. ტექნიკური საშუალებების გამოყენება მოლაპარაკებებში

მოლაპარაკებები დღეს აღარ არის დამოკიდებული face-to-face შეხვედრებზე. თანამედროვე ტექნოლოგია გვთავაზობს რიგ ინსტრუმენტებს, რომელთა გამოყენებითაც შესაძლებელია მოლაპარაკების პროცესის გამარტივება, ფასის შემცირება, დაჩქარება. ელ-ფოსტისა და სხვა საკომუნიკაციო საშუალებების გამოყენება აადვილებს მოლაპარაკების პროცესს, როგორც დაწყებას, ასევე დამთავრებას. ვიდეო და აუდიო ტელეკომუნიკაციებმა მოლაპარაკების პროცესის ხარჯები შეამცირა და ასევე, ლოჯისტიკის პრობლემებიც გადაჭრა. ელექტრონული ხელმოწერის დამსახურებით კი, მოლაპარაკების დამთავრება მოკლე დროშია შესაძლებელი, რითაც, რისკი იმისა, რომ მოლაპარაკება ბოლო წუთებში ჩაიშლება, მცირდება.⁹⁸

ვიდეოკონფერენციის დადებით მხარეს აღწერს ერთ-ერთი კვლევა, რომელიც ეფუძნება ადამიანის ქცევის ცვლილებას, როდესაც იგი თავის ანარეკლს ხედავს სარკეში. კვლევა ხაზს უსვამს იმას, თუ როგორ შეიძლება თვითშემეცნების ფენომენოლოგიური გამოცდილება მნიშვნელოვნად განსხვავდებოდეს კულტურების მიხედვით. იმ კულტურებში, სადაც ადამიანები წახალისებულნი არიან გაითვალისწინონ სხვების პერსპექტივა, ადამიანები ეჩვენებენ საკუთარი თავი აღიქვან და წარმოიდგინონ ისე, როგორც სხვები ხედავენ მათ. ეს კი, საბოლოოდ შეიძლება, საკუთარი თავის მიმართ მათ დამოკიდებულებასა და ქცევებზე აისახოს. კულტურებში, სადაც ცალკული ინდივიდის პერსპექტივა

⁹⁷ Wertheim, 2002.

⁹⁸ The Role of IT in Negotiations, 2020.

პრიორიტეტულია, სუბიექტური თვითშემეცნების მდგომარეობა წარმოიშობა. ასეთ გარემოში ადამიანები ნაკლებად განიხილავენ საკუთარ თავს სხვების პერსპექტივიდან, გარდა იმ შემთხვევისა, თუ არ შეხვდებიან სტიმულს, რომელიც მიმართავს მათ ყურადღებას საკუთარი თავის ობიექტურ ბუნებაზე. ამ კვლევაში ექსპერიმენტი ჩაუტარდათ ამერიკელებსა და იაპონელებს. საინტერესოა, რომ კვლევა 1-ში როდესაც სარკე არ იყო, ამერიკელებს ბევრად უფრო დადებითი შეფასებები ჰქონდათ საკუთარ თავზე, ვიდრე იაპონელებს. თუმცა, როდესაც მონაწილეები სარკესთან იყვნენ – კულტურათა შორის განსხვავებები თვითშეფასებაში აღარ დაფიქსირდა. ეს კი მიუთითებს იმას, რომ, როდესაც ამერიკელებს მიენიშებოდათ საკუთარი თავის პერსპექტივა, რომელსაც იაპონელები ჩვეულებრივ იღებენ, ისინი ვეღარ აღიქვამენ თავს ისე დადებითად, როგორც სარკის გარეშე აღიქვამენ.⁹⁹

ეს კვლევა ეხება ვიდეოკონფერენციით კომუნიკაციის გავლენას ნდობაზე და შედარებულია რეალურ კომუნიკაციასთან. შედეგებმა აჩვენა, რომ ვიდეოზე დაფუძნებული კომუნიკაციის დროს ნდობა უფრო ნაკლებია, ვიდრე რეალურ პირობებში. განსხვავება გამომწვეული იყო ონლაინ სივრცეში სოციალური ურთიერთქმედების აღქმის ნაკლებობისგან (**perception of social presence**), კერძოდ, სოციალური ურთიერთქმედების ნაკლებობის გამო, მხარეები ნაკლებად ენდობოდნენ ერთმანეთს. ასევე, შედეგებმა აჩვენა, რომ ვიდეოკონფერენციის დროს ფსიქოლოგიური დისტანციის შეგრძნება უფრო მაღალი იყო. მოლაპარაკების შედეგად მიღწეულ ეკონომიკურ შედეგებში განსხვავება არ აღინიშნა ვიდეოკონფერენციასა და პირადად ჩატარებულ მოლაპარაკებებს შორის. ასევე, არ აღინიშნა განსხვავება დროში. აქედან გამომდინარე, ვიდეოკონფერენციით შეიძლება მიღწეულ იქნეს იგივე შედეგები, იმავე დროში, როგორც ეს მოხდებოდა პირადად. ასევე, იმ შემთხვევებში, როდესაც ვიდეო კონფერენცია იწერებოდა, ეს ცოტათი ზრდიდა ნდობას და მცირდებოდა მოსალოდნელი რისკების დონე (**perceived risk**).¹⁰⁰

თანამედროვე დროში ტექნოლოგია მოლაპარაკებების მნიშვნელოვანი ნაწილი გახდა, რადგან ის ხელს უწყობს გეოგრაფიული ბარიერების დაძლევას, კომუნიკაციის გამარტივებას და გადაწყვეტილების მიღების გაუმჯობესებას. იგი რევოლუციურად ცვლის ურთიერთქმედებას და თანამშრომლობას, კერძოდ, მისი დახმარებით შესაძლებელია დოკუმენტების რეალურ დროში გაცვლა, გაზიარება და დაინტერესებული მხარეების ჩართვა. ვიდეო კონფერენციის

⁹⁹ Heine, Takemoto, Moskalenko, Lasaleta, Henrich, 2008, 18-20.

¹⁰⁰ Sondern, Hertel, 2024. 308-310.

პლატფორმებმა აღმოფხვრა ძვირადღირებული მოგზაურობის აუცილებლობა და მხარეებს საშუალებას აძლევს, ნდობა დისტანციურად ააგონ. ვიდეოკონფერენციის პლატფორმების, როგორცაა: Zoom, Google Meet, Microsoft Teams და Cisco Webex, გამოჩენით მომლაპარაკებებს შეუძლიათ ჩაერთონ პირისპირ განხილვებში მათი ფიზიკური მდებარეობის მიუხედავად. გარდა ამისა, ერთმანეთის რეალურ დროში ნახვისა და მოსმენის უნარი, ხელს უწყობს უკეთეს გაგებას, ნდობის აგებასა და არავერბალური მინიმუმების გაცვლას, რაც ეფექტური მოლაპარაკებების აუცილებელი ელემენტებია.¹⁰¹

ტექნოლოგიამ დიდი გავლენა იქონია მოლაპარაკების პროცესებსა და სტრატეგიებზე, კერძოდ, რეგოლუციურად შეცვალა მოლაპარაკეთა ურთიერთქმედების, კომუნიკაციისა და შეთანხმებების მიღწევის საშუალებები. უპირველესად, ტექნოლოგიამ ხელი უწყვეტ კომუნიკაციას და ინფორმაციის გაცვლას შეუწყო. თანამშრომლობის პროგრამულ უზრუნველყოფასა და დოკუმენტების გაზიარების პლატფორმებმა, როგორცაა: Google Docs, Dropbox და Microsoft SharePoint, გარდაქმნეს მომლაპარაკებელთა თანამშრომლობის დამკვიდრებული პრაქტიკა, კერძოდ, აღნიშნული საშუალებები შესაძლებლობას იძლევა, მხარეებმა გააზიარონ, შეცვალონ და გადახედონ დოკუმენტებს რეალურ დროში. ეს ზრდის ეფექტურობას, რითაც ამცირებს არასწორი კომუნიკაციის შანსებს და უზრუნველყოფს მოლაპარაკების გუნდების უფრო ეფექტურ თანამშრომლობას.¹⁰²

ენობრივი ბარიერები კულტურათაშორის მოლაპარაკებებში ხშირად ყველაზე მნიშვნელოვანი გამონკვევია. თანამედროვე ტექნოლოგიები გვთავაზობს მონინავე თარგმნისა და ინტერპრეტაციის ინსტრუმენტებს, რომლებიც ხელს უწყობს სხვადასხვა ენაზე მოლაპარაკების გამართვას რეალურ დროში. სათარგმნი აპლიკაციების დახმარებით შესაძლებელია საუბრის იმწითიერი თარგმნა, რაც მოლაპარაკების მხარეებს საშუალებას აძლევს, გაიგონ ერთმანეთის შეტყობინებები და დაძლიონ ენობრივი ბარიერები. ეს ტექნოლოგია ხელს უწყობს ენობრივი შეზღუდვების დაძლევას, რამაც შეიძლება, მოლაპარაკებების დროს ეფექტური კომუნიკაცია შეაფერხოს.¹⁰³

ერთ-ერთი აპლიკაცია, რომელიც ეხმარება ადამიანებს მოლაპარაკების ხელოვნების დასწავლაში არის Negotiation 360, რომელიც აერთიანებს შეფასების ფუნქციებს მოკლე, მინი გაკვეთილებთან ერთად, კერძოდ, ვიდეოკლიპებსა და ტექსტურ სეგმენტებს რეკომენდაციების სახით. ასეთი აპლიკაცია მომხმარე-

¹⁰¹ Fasihullah, Awan, Khan, 2023, 63.

¹⁰² იქვე, 65-66.

¹⁰³ იქვე, 72.

ბელს საშუალებას აძლევს, განავითაროს მოლაპარაკებისათვის მომზადების და მოლაპარაკების შემდგომი განხილვის ჩვევა, რაც თვითშემეცნებისა და უკუკავშირის დაგროვების გზაა. აპლიკაცია ასევე იძლევა საშუალებას, რომ მასწავლებელმა/მენტორმა გადახედოს და დააკომენტაროს სტუდენტის ჩანაწერები. **Negotiation Journal-ის 2021 წლის ზამთრის გამოცემის მიხედვით**, აპლიკაციის საკლასო ვერსია სტუდენტებს საშუალებას აძლევს, ერთმანეთს უკუკავშირი გაუზიარონ ყოველი სავარჯიშოს შემდეგ, ასევე, მასწავლებლებსა და სტუდენტებს შეუძლიათ მონიტორინგი განახორციელონ და შეაფასონ პროგრესი დავალებებში, რითაც შესაძლებელი ხდება „მაკრო სწავლა,“ რომელიც ხანგრძლივ პერიოდში, მაგალითად, უნივერსიტეტის სემესტრის განმავლობაში, მიმდინარეობს.¹⁰⁴ თუმცა ტექნოლოგიების გამოყენებასაც ახლავს შესაბამისი გამოწვევები. მაგალითად, ერთ-ერთი კვლევის მიხედვით, ვირტუალურ მოლაპარაკებებში **hostility** (მტრულობა) დაკავშირებულია მოლაპარაკების გენდერთან. ქალები ვირტუალურ მოლაპარაკებებში მნიშვნელოვნად უფრო მტრულები იყვნენ, ვიდრე პირისპირ (FTF) მოლაპარაკებებში. მამაკაცებისთვის **hostility**-ში (მტრულობაში) მნიშვნელოვანი განსხვავება FTF და ვირტუალურ მოლაპარაკებებს შორის არ გამოვლინდა. ქალები, სავარაუდოდ, FTF მოლაპარაკებებში ნაკლებად მტრულები არიან სოციალური როლების გამო, რომლებიც მათ ურთიერთობებზე ორიენტირებულობასა და სოციალური ჩართულობისკენ მოუწოდებენ. ვირტუალურ მოლაპარაკებებში, სოციალური როლების შემცირებით, ქალები უფრო მტრულები გახდნენ, ეს კი იმაზე მიუთითებს, რომ აგენტური/ინსტრუმენტალური კომუნიკაციის სტილი ნაგულისხმევი სტილია, თუ „როგორ უნდა განხორციელდეს მოლაპარაკება.“¹⁰⁵

ვირტუალური მოლაპარაკება ქალებს საშუალებას აძლევს, სტატუსის სიგნალები უგულვებლყონ, რაც სოციალური ჩართულობის ზენოლასაც ამცირებს და მათ შესაძლებლობა აქვთ, ადაპტაცია მოლაპარაკების ამოცანებზე მოახდინონ და არა ურთიერთობებზე. ამავე კვლევის მიხედვით, ვირტუალურ მოლაპარაკებებში ქალები უკეთეს შედეგებს აღწევენ, ვიდრე FTF მოლაპარაკებებში. თუმცა, ნაადრევია იმის თქმა, რომ ვირტუალური მოლაპარაკება ყოველთვის უკეთეს შედეგს გამოიწვევს ქალებისთვის, ვიდრე FTF. ფაქტობრივად, კვლევის უმეტესობამ (სადაც გენდერული სტატისტიკა არ იყო მითითებული) საპირისპირო აჩვენა – FTF მოლაპარაკებებმა უკეთესი შედეგები გამოიწვია, ვიდრე ვირტუალურმა.¹⁰⁶

¹⁰⁴ Dinnar, 2021, 69-70.

¹⁰⁵ იქვე.

¹⁰⁶ Stuhlmacher, Citera, Willis, 2007, 336-337.

კიდევ ერთ კვლევაში, განხილულია, თუ რა შეზღუდვებთანაა დაკავშირებული მოლაპარაკების წარმართვა ელ-ფოსტის საშუალებით. კვლევამ აჩვენა, რომ მონაწილეები მუდმივად გადაჭარბებულად აფასებდნენ საკუთარ უნარებს, ემოციურ ნიუანსებს, კერძოდ, სარკაზმისა და იუმორის გადმოცემის უნარს, როდესაც ელ-ფოსტით ცდილობდნენ გადაცემას. გადაჭარბებული თვითშეფასება ეყრდნობა ეგოცენტრულ მიკერძოებას (Egocentric Bias), რომლის მიხედვითაც, ადამიანები, მათ მიერ განზრახული და ჩაფიქრებული ტონი ისეთივე ნათელია მიმღებისთვის, როგორც თავად მათთვის. ამ პრობლემას კიდევ უფრო მეტად ამძაფრებს ხმის ტონისა და სახის გამომეტყველების არარსებობა. კვლევის მიხედვით, მხარეებს შორის ნაცნობობა, მეგობრობა არ აუმჯობესებს ელ-ფოსტით კომუნიკაციის სიზუსტეს, რაც მიანიშნებს, რომ ძირითადი შეზღუდვა თავად ამ კომუნიკაციის ფორმაშია. მიუხედავად იმისა, რომ ემოციების გამოსახატავად არსებობს ინსტრუმენტები, როგორცაა ემოჯები, შეტყობინებების გაურკვეველობა მხოლოდ მცირედით მცირდება, რამეთუ გამოგზავნები ხშირად ვერ იყენებენ დამაზუსტებელ საშუალებებს თანმიმდევრულად. ეს მიგნებები ასევე ვრცელდება სხვა მესენჯერებსა და საკომუნიკაციო პლატფორმებზე.¹⁰⁷

ბლოკჩეინი ინახავს მონაცემებს ბლოკებში და შემდეგ აკავშირებს ამ ბლოკებს ერთმანეთთან, ხოლო როდესაც მოდის ახალი მონაცემები, ისინი ახალ ბლოკში ინახება. ბლოკჩეინები ციფრული ლეჯერებია, რომელშიც რამდენიმე ადამიანი იზიარებს კონტროლს საერთო ინფორმაციაზე, როდესაც ორი მხარე მოლაპარაკებას აწარმოებს, დიდი რაოდენობით ინფორმაცია მიმოიცვლება. თითოეული მხარე ინახავს საკუთარ ჩანაწერებს და ცდილობს კომუნიკაციას ერთ პარტნიორთან ერთდროულად, რაც იწვევს მონაწილეთა შორის წინააღმდეგობრივ ცოდნას და თუნდაც დოკუმენტების ან პროდუქტების გაყალბებას, რაც კომპანიებს შორის დავებს წარმოშობს. ბლოკჩეინი ასევე შეიძლება ხელს უწყობდეს ბიზნეს მოლაპარაკებების განხორციელებას. ბლოკჩეინის გამოყენების მნიშვნელოვანი სარგებელი განხორციელების ფაზაში პროტოკოლების ავტომატიზირებული შესრულება და შედეგად არაკეთილსინდისიერი ქცევის შემცირებაა. გარდა ამისა, ბლოკჩეინი აჩქარებს პროცესს და ამცირებს ხარჯებს ყველა მონაწილისთვის ერთიანი „სიმართლის“ მიწოდებით. ბლოკჩეინით ინფორმაციის დადასტურება რეალურ დროშია შესაძლებელი და არა ფაქტის შემდეგ.¹⁰⁸

¹⁰⁷ Kruger, Epley, Parker, Ng, 2005, p.933-934.

¹⁰⁸ Pang, Song, Zhang, 2024, 260-261.

4. ხელოვნური ინტელექტი მოლაპარაკებებში

ხელოვნური ინტელექტის გამოყენება მოლაპარაკებებში მოიცავს მონაცემთა დამუშავებასა და პროცესის ავტომატიზირებას, კერძოდ, ხელოვნური ინტელექტის მოდელის დონის მიხედვით შესაძლებელია, როგორც მარტივი მონაცემების ანალიზი, ისე კომპლექსური ალგორითმებით მთლიანი მოლაპარაკების წარმართვა. ისტორიულად, ხელოვნური ინტელექტი ლიმიტირებული იყო კომპლექსური გადანყვეტილებების მიღებაში, თუმცა დღესდღეობით არსებულ მოდელებს, ადამიანთა ქმედებების პროგნოზი, დიდი მოცულობის მონაცემთა ანალიზი, პატერნების შეცნობა და მონაცემებიდან გამომდინარე რეკომენდაციების გაცემა შეუძლიათ.¹⁰⁹

მანქანური სწავლების ალგორითმების საშუალებით შესაძლებელია მოლაპარაკების პროგნოზის გაკეთება, მონაცემების დამუშავების დაჩქარება. იქიდან გამომდინარე, რომ მანქანური სწავლების ალგორითმები ვითარდება და სწავლობს ყოველი ახალი მონაცემით, გაცემული რეკომენდაციების ხარისხი ყოველ ჯერზე უმჯობესდება. მანქანური სწავლება ხელოვნური ინტელექტის ერთ-ერთი ქვედარგია, რომლის დახმარებითაც შესაძლებელია ხელოვნური ინტელექტის ერთ-ერთი დარგის NLP (Natural Language Processing) გამოყენება ადამიანთა ემოციებისა და განწყობების ინდეტიფიცირებაში, მოლაპარაკების დრაფტების მომზადებაში, მაგალითად მეილების, კონტრაქტების დრაფტების შექმნაში.¹¹⁰

ხელოვნური ინტელექტის მიერ მომზადებული მოლაპარაკების პროგნოზი, რომელიც საქმის მასალების სრულად გაცნობას, წარსულ საქმეებსა და მოლაპარაკებათა წარსულ მონაცემებს ეყრდნობა, მოლაპარაკების მხარეებს ეხმარება, სტრატეგიები სხვადასხვა სცენარისთვის მოამზადონ. ხელოვნური ინტელექტის საშუალებით შესაძლებელია მონაცემების დიდი მოცულობის დამუშავება, რაც მოლაპარაკების მხარეებს შესაძლებლობას აძლევს იპოვონ ის მნიშვნელოვანი მიგნებები, რომლებიც მოლაპარაკების ბედს გადანყვეტს. ხელოვნური ინტელექტის გამოყენებისას მნიშვნელოვანია მონაცემების დაცვა, რადგან საქმე ეხება დიდი მოცულობით მონაცემებს.¹¹¹

მოლაპარაკებები მოიცავს ისეთ პროცესებს, სადაც მხარეები მიზნად ისახვენ ურთიერთსასარგებლო შედეგების მიღწევას ან არსებული კონფლიქტის/დავის გადაჭრას. ტრადიციულად, მოლაპარაკებებს სტრატეგიული ვაჭრობა და

¹⁰⁹ Florkin, <<https://julienflorkin.com/business/negotiation/ai-in-negotiation/#key-concepts>> [12.07.2025]

¹¹⁰ იქვე.

¹¹¹ იქვე.

დამაჯერებელი კომუნიკაცია ახასიათებს. ხელოვნური ინტელექტის ამ პროცესში ჩართვით შესაძლებელი ხდება, ზოგიერთი ამოცანა ავტომატიზირდეს, მოხდეს კომპლექსური სცენარების/ვარიანტების სიმულაცია.

პერიფრაზირებული აკადემიური ნაშრომი განიხილავს **NEGOTIATION-RENA** პლატფორმას, რომელიც შეიქმნა სპეციალურად LLM-ების მოლაპარაკების უნარების შესაფასებლად, კერძოდ, რამდენად კარგად შეუძლია AI მოდელს კონკურენცია გაუწიონ ადამიანის ინტელექტს. კვლევის მიზნები მდგომარეობს შემდეგში: რამდენად წარმატებულად შეუძლიათ AI მოდელს კონკურენცია გაუწიონ ერთმანეთს; როგორ მოქმედებს შედეგებზე ისეთი ტაქტიკები, როგორცაა დამარცხებულად თავის მოჩვენება ან აგრესიული ქცევა; შეისწავლოს, რამდენად შეუძლიათ AI მოდელს ადამიანის მსგავსი ირაციონალური ქცევების სიმულაცია.

აღნიშნულ პლატფორმაზე მოეწყო რამდენიმე სახის მოლაპარაკებების სიმულაცია, კერძოდ, რესურსების ვაჭრობა, გაყიდვა/ყიდვა, **Multi-turn ultimatum game**, რომელიც ეხება ორი აგენტის მიერ ფულის გაყოფას, სადაც ერთი მხარე, რომელსაც ყველა რესურსი აქვს, სთავაზობს მეორეს გაყოფას, ხოლო მეორე აგენტი ან ეთანხმება ან უარყოფს შეთავაზებას, რის შედეგადაც ორივე მხარე აგებს თამაშს. კვლევის შედეგების მიხედვით, ხელოვნური ინტელექტის ძლიერი მხარეა ისეთ სტრუქტურირებულ მოლაპარაკებებში მუშაობა, სადაც წინასწარ განსაზღვრულია მიზნები და წესები. ასევე, ხელოვნური ინტელექტის ძლიერი მხარეა ოპტიმალური გადაწყვეტილებების შეთავაზება. კვლევის შედეგად, გაირკვა ხელოვნური ინტელექტის სუსტი მხარეებიც, კერძოდ, ემოციურ და ბუნდოვან სიტუაციებში LLM-ებს უჭირთ კონტექსტის სწორად გაგება და ნდობის მოპოვება.

„მოლაპარაკებებში ხელოვნური ინტელექტის გამოწვევები შემდეგია: AI მოდელს უჭირთ სიტყვებისა და ფრაზების ნიუანსების გაგება, როდესაც საუბარია კომპლექსურ და სენსიტიურ საკითხებზე. კვლევამ აჩვენა, რომ LLM აგენტებს შეუძლიათ 20%-ით გაზარდონ მოგება, როდესაც თავს აჩვენებენ მონყვლადად და **desperate**-ად. ასევე, გამოჩნდა ისიც, რომ ზოგიერთ შემთხვევაში, მოდელს ირაციონალურობაც, კერძოდ, **anchoring bias** – ახასიათებთ, რაც იმას ნიშნავს, რომ საწყისი შეთავაზება საბოლოო შედეგზე მოქმედებს. ასევე, ირაციონალურობასთან კავშირი გამოიხატება იმაში, რომ მოლაპარაკების შედეგზე მოქმედებს მხარეთა ყალბი სასონარკვეთილება ან მტრული ქცევა (**hostility**). კვლევის შედეგად დადგინდა, რომ GPT-4 მოლაპარაკებებში Claude-2-სა და GPT-3.5-ზე უკეთესია.“¹¹²

¹¹² Bianchi, Chia, Yuksekgonul, Tagliabue, Jurafsky, Zou, 2024, p. 4-6.

წინასახელშეკრულებო მოლაპარაკება (კომერციული მოლაპარაკება) **Pactum**¹¹³ –ხელოვნურ ინტელექტზე დაფუძნებული სისტემაა, რომელიც გლობალურ კომპანიებს პერსონალიზებული კომერციული მოლაპარაკებების დიდი მასშტაბით წარმოებაში ეხმარება. არსებული პლატფორმა ასევე ეხმარება კომპანიებს დაბალფასიანი გარიგებების დიდი რაოდენობით წარმართვაში. მოლაპარაკების ჩატბოტს ეძლევა „მინიჭებული ფუნქციების“ რუკა (**Value function**), რომელიც ალგორითმებზე დაყრდნობით ავტომატურად აწარმოებს მოლაპარაკებებს. მნიშვნელოვნია, რომ მომხმარებელთათვის უფრო სასურველი ბოტთან მოლაპარაკება იყო, კერძოდ, მიუთითებდნენ ბოტთან არსებულ ნათელ, სწრაფ და თავაზიან კომუნიკაციაზე.¹¹⁴

კომერციული ბოტების დანერგვით, ადამიანები კომპიუტერულ აგენტს მოლაპარაკების წარმართვას ასწავლიან. ჩატბოტებისგან ავტომატურად შეგროვებული მასალა, თავად ჩატბოტების განვითარებისთვის გამოიყენება. მომავალში ჩვენი როლი იქნება მოლაპარაკების ხელოვნების სწავლება არა მხოლოდ ადამიანებისთვის, არამედ დაემატება ჩატბოტებისთვის სწავლებაც.¹¹⁵

2022 წელს **Walmart**-მა **Pactum**-ის მიერ შემუშავებული ჩატბოტი დანერგა, რათა ავტომატიზირებულიყო მომწოდებლებთან მოლაპარაკებები. ალგორითმის მთავარი მიზანი გადახდის პირობებზე მოლაპარაკება იყო, კერძოდ, გადახდის ვადების გახანგრძლივება ან ადრეული გადახდების მოპოვება. მომწოდებლებს შესთავაზეს სხვადასხვა ვარიანტი, მათ შორის, კონტრაქტის დაუყოვნებლივი შეწყვეტის შესაძლებლობა 30, 60 ან 90 დღიანი წერილობითი შეტყობინებით. ჩატბოტმა მომწოდებლების 64%-თან მიაღწია შეთანხმებას, რაც მნიშვნელოვნად აღემატება საწყის მიზანს – 20%-ს. ამის შედეგად, კომპანიამ მნიშვნელოვნად დაზოგა ხარჯები და მოახერხა გადახდის ვადების გახანგრძლივება.¹¹⁶

ციფრულ ეპოქაში მოლაპარაკებები ტრადიციული მოლაპარაკების ტექნიკისა და თანამედროვე ტექნოლოგიური ინსტრუმენტების კომბინაციას მოითხოვს, რადგან ხელოვნური ინტელექტი, მონაცემთა ანალიტიკა და ვირტუალური კომუნიკაციის პლატფორმები, მოლაპარაკების პროცესში უფრო და უფრო ინტეგრირდება. ბიზნესები, რომლებიც ამ განვითარებას მიესალმებიან, კონკურენტულ უპირატესობას მოიპოვებენ. მიუხედავად იმისა, რომ ტექნოლოგიას შეუძლია გააუმჯობესოს მოლაპარაკების სტრატეგიები, ის ვერ შეცვლის ადამიანის ემპათიის, კრეატიულობისა და დარწმუნების ელემენტებს. ყველაზე

¹¹³ **Pactum**, <<https://pactum.com/>> [7.10.2025]

¹¹⁴ **Dinnar**, 2021, 75-76.

¹¹⁵ იქვე, 76.

¹¹⁶ **Van Hoek, DeWitt, Lacity, Johnson**, 2022.

წარმატებული მომლაპარაკებლები იქნებიან ისინი, ვინც დაეუფლებიან ტექნოლოგიისა და ადამიანური განსჯის დარწმუნების ხელოვნებას, შექმნიან ჰიბრიდულ მიდგომას, რომელიც აერთიანებს ხელოვნური ინტელექტისა და ადამიანის ინტელექტის ძლიერ მხარეებს. მონაცემთა ორიენტირებული სტრატეგიების მიღებით, ხელოვნური ინტელექტის ინსტრუმენტების გამოყენებით და ძლიერი სოციალური უნარების შენარჩუნებით, ბიზნესს შეუძლია არა მხოლოდ მიაღწიოს უკეთესი მოლაპარაკების შედეგებს, არამედ ააშენოს უფრო ძლიერი ურთიერთობები პარტნიორებთან და კლიენტებთან.¹¹⁷

ხელოვნური ინტელექტისგან გამონეული სწრაფი პროგრესი მნიშვნელოვნად შეცვლის მოლაპარაკებების პრაქტიკას. მომავალში ბევრად უფრო რთული იქნება მხარისთვის საკუთარი ნამდვილი ინტერესებისა და უპირატესობების დამალვა ან გადაფარვა. AI ალგორითმებმა რეალურ დროში ვერბალური და არა-ვერბალური კომუნიკაციისგან მიღებული ინფორმაციის ანალიზით, შესაძლოა, ჩვენი აზრების ნაკითხვა შეძლონ. გარდა ამისა, შეიძლება ძალიან რთული იყოს BATNA-ს შესახებ სიცრუის თქმა, რადგან არსებული ინფორმაცია შეიძლება ნამებში შეფასდეს, ხოლო ალგორითმები სახის გამომეტყველების მიხედვით სიცრუისა და სიმართლის ამოცნობას შეძლებენ. ამის შედეგად, მოლაპარაკებების დინამიკა შეიცვლება.

ინტერესებისა და უპირატესობების შესახებ მეტი გამჭვირვალობისა და ალტერნატივების მიმართ გამჭვირვალობის ზრდაც ხელს შეუწყობს ZOPA-ს არსებობასა და გაფართოებას. ZOPA-ს შესახებ გაზრდილმა გამჭვირვალობამ და ტრანზაქციის ხარჯების მნიშვნელოვანმა შემცირებამ, შესაძლოა, გზას გაუხსნას სწრაფი და სამართლიანი შეთანხმებების მიღწევას. თუ ყველა მხარე ერთობლივად აღიქვამს ZOPA-ს, ისინი სწრაფად შეთანხმდებიან ნამცხვრის გაყოფაზე.¹¹⁸ სრული გამჭვირვალობა ინტერესების, პრეფერენციების, ალტერნატივებისა და შესაძლო შეთანხმების ვარიანტების შესახებ ყველა მოლაპარაკებისთვის არარეალურია. დიდი კომპანიები გამოიყენებენ დარჩენილ ინფორმაციულ ასიმეტრიებს თავიანთი სარგებლობისთვის, ზუსტად შეასრულებენ ღირებულების მოპოვების სტრატეგიებს და ავტომატიზირებენ მოლაპარაკების პროცესებს და თუკი ეს ასიმეტრიები გაქრება, კომპანიები თავიანთ გავლენას ZOPA-ზე, თავიანთი ინტერესებისთვის გამოიყენებენ.¹¹⁹

ალგორითმული ინსტრუმენტების ხელმისაწვდომობა არ იქნება თანაბრად განაწილებული. მიუხედავად იმისა, რომ ყველას შეუძლია გამოიყენოს

¹¹⁷ Hermes Academy, 2024.

¹¹⁸ Eidenmüller, 2024.

¹¹⁹ იქვე.

ChatGPT-ის უფასო ვერსიები, მხოლოდ რამდენიმეს ექნება წვდომა სპეციალიზებულ LLM მოლაპარაკების მოდელებზე. დიდი კომპანიები, რომლებიც შეძლებენ მნიშვნელოვან ინვესტიციებს, ამ ინსტრუმენტების მთავარი მომხმარებლები იქნებიან. ისინი შეძლებენ ამ ალგორითმების მასშტაბურად გამოყენებას და ასევე, მათივე უზარმაზარი მონაცემების გამოყენებას თავიანთი LLM მოდელების განვითარებისთვის. ტექნოლოგიურად განვითარებულ მომლაპარაკებელს შეუძლია მაქსიმალურად გაზარდოს თავისი მოგება, რადგან უკეთ ხედავს ZOPA-ს და იცის, რამდენად ძლიერად უნდა „მიანვეს“ მეორე მხარეს. მისი მიზანი იქნება, მისცეს ოპონენტს მხოლოდ ცოტათი მეტი, ვიდრე მათი BATNA-ა და თითქმის მთელი სარგებელი მიიღოს.¹²⁰

მოლაპარაკების შესახებ ინფორმაციის ხელოვნური ინტელექტისთვის მიწოდებით, შესაძლებელია სხვადასხვა კონტექსტთან დაკავშირებული კონკრეტული კრიტერიუმების საფუძველზე მოლაპარაკებების სიმულაციების წარმართვა. იმ შემთხვევაში თუ გათვალისწინებული იქნება მხარეთა პოზიციები, ასევე, განსახილველი საკითხი და ჰიპოთეტური, სხვა დაინტერესებული მხარის პოზიციები, შესაძლებელია, სიმულაციები დაეხმაროს მომლაპარაკებელს მოლაპარაკებისთვის მოსამზადებლად, რათა რეალურ მოლაპარაკებაში წარმატებას მიაღწიოს. სიმულაციური სავარჯიშოებით, მხარეებს შეუძლიათ გაანალიზონ თავიანთ სტრატეგიების სუსტი და ძლიერი მხარეები. მნიშვნელოვანია, რომ რეალური მოლაპარაკებები გამოირჩევა არაპროგნოზირებადი ფაქტორებით, ხელოვნური ინტელექტი კი, ვერ შეძლებს მათ სრულად განჭვრეტას. მიუხედავად ამისა, სიმულაციები იძლევა შესაძლებლობას, რომ გაჩნდეს ახალი იდეები და ვარიანტები პრაქტიკაში, რაც შემდეგ რეალურ მოლაპარაკებებში იქნება გამოყენებული.

მრავალმხრივი ხელოვნური ინტელექტის გამოყენებით შესაძლებელია რეალურ დროში – მოლაპარაკების დროს მხარეთა პოზიციების გაანალიზება, ტექსტის გენერაცია და სხვა. ნატურალური ენის დამუშავების ტექნოლოგიების (NLP) გამოყენებით შესაძლებელია, ადამიანთა კომუნიკაციის დამუშავება ხელოვნური ინტელექტის მიერ, რის შედეგადაც, საუბრის ტექსტად კონვერტაცია და მასზე დაყრდნობით, რჩევებისა და რეკომენდაციების რეალურ დროში მიწოდება შესაძლებელი. მომლაპარაკებლებს შეუძლიათ პირდაპირ ესაუბრონ ისეთ AI სისტემებს, რომლებიც NLP ტექნოლოგიას იყენებენ.

ხელოვნური ინტელექტი აჩენს ასევე ეთიკურ საკითხებს, განსაკუთრების გამჭირვალობის, სამართლიანობისა და პასუხისმგებლობის თვალსაზრისით. ალგორითმების ფუნქციონირება დამოკიდებულია მისთვის მიწოდებულ მონაცემებზე, ხოლო მიმწოდებლის მიერ მიწოდებული მონაცემები ფარულია, რი-

¹²⁰ იქვე.

თაც რთულდება რისკების, კერძოდ, AI სისტემების დანერგვისას პოტენციური რისკების შეფასება. ხელოვნური ინტელექტი შექმნილია იმისთვის, რომ მიაწოდოს ინფორმაცია უზარმაზარი მონაცემების საფუძველზე. თუ ეს მონაცემები არ არის ზუსტი ან საკმარისად წარმომადგენლობითი, რის გამოც მონოდებული პასუხი/რჩევები შეიძლება ხარვეზიანი აღმოჩნდეს. მოლაპარაკებებმა უნდა იცოდნენ ხელოვნური ინტელექტის თანდაყოლილი ფუნქციური ხარვეზების შესახებ, რათა თავიდან აიცილონ არასწორი ინფორმაციის გამოყენება, რამაც შეიძლება პირდაპირ იმოქმედოს მოლაპარაკების შედეგებზე. როდესაც მოლაპარაკებაში მონაწილეთა რაოდენობა იზრდება, AI ინსტრუმენტებისთვის რელევანტური ინფორმაციის მიწოდება უფრო რთული ხდება. ვერბალური და არა-ვერბალური კომუნიკაცია, ქვეტექსტები, იმპლიციტური წესები, პიროვნული თვისებები, კულტურული მახასიათებლები და დაკავშირებული ცდომილებები, მნიშვნელოვანი ფაქტორებია მოლაპარაკებების წარმატებისთვის.

ხელოვნურ ინტელექტს ასეთ ვითარებაში დახმარება ნაკლებად შეუძლია, რამეთუ ხელოვნური ინტელექტის მიერ მონოდებული პასუხები დამოკიდებულია მონაცემთა ხარისხზე. ასევე, ხელოვნური ინტელექტის შეზღუდვებია – ემოციური და სოციალური გაგების ნაკლებობა. მოლაპარაკება დიდწილად ემყარება ემოციური, კულტურული და სოციალური პირობების ცოდნას, თვისებებს, რომლებშიც ხელოვნური ინტელექტი ჯერ კიდევ შეზღუდულია.

ხელოვნური ინტელექტი უნდა იქნას აღქმული ისეთად, როგორც არის, კერძოდ, ინსტრუმენტების ნაკრები, რომელიც ხელს უწყობს მოლაპარაკებისთვის მომზადებას. ნებისმიერი ინსტრუმენტის მსგავსად, ხელოვნური ინტელექტი სასარგებლოა კონკრეტული და შეზღუდული ამოცანებისთვის, ხოლო მისი არასწორი გამოყენების შემთხვევაში, ის ვერ შეძლებს მოლაპარაკების პროცესის გაუმჯობესებას და უარეს შემთხვევაში, შეიძლება, მოლაპარაკების პროცესის დაზიანებაც კი გამოიწვიოს. ადამიანის ზედამხედველობა და ჩართულობა ხელოვნური ინტელექტის მიერ გენერირებულ პასუხებში (outputs), განვითარებასა და მაქსიმიზაციაში, საბოლოო სტრატეგიის ჩამოყალიბებისთვის – აუცილებელი რჩება.¹²¹

ხელოვნური ინტელექტის ტექნოლოგიას შეუძლია სრულად გარდაქმნას წინასახელშეკრულებო მოლაპარაკებების დინამიკა ზოგიერთი პროცესისა და ნაბიჯის ავტომატიზაციით. ის საუკეთესო პირობების დასადგენად, უზარმაზარი მოცულობის მონაცემებს აფასებს და მათი ანალიზით, მოლაპარაკებების შედეგების პროგნოზირებასა და რეკომენდებული სტრატეგიის შემუშავებას ახერხებს. ამით კი, გარდა ეფექტურობის გაზრდისა, ასევე, მცირდება მოლაპარაკებისთვის საჭირო დრო და რესურსები.

¹²¹ Courtois, Lavadoux, 2024.

პრაქტიკოსი იურისტების როლი უნდა გადაფასდეს იმ შემთხვევაში, თუ მოლაპარაკებების დროს გამოყენებული იქნება ხელოვნური ინტელექტი, კერძოდ, შეიძლება შეიქმნას ისეთი რეალობა, სადაც იურისტები ნაკლებ ყურადღებას აქცევენ რუტინულ სამუშაოს და უფრო მეტ ყურადღებას სტრატეგიულ ზედამხედველობაზე ამახვილებენ.¹²²

5. ალტერნატივების ბენერირება და შეთავაზება

მოლაპარაკების პროცესში გამოუვალი მდგომარეობა შეიძლება გამოწვეული იყოს, როგორც კრეატიული მიდგომის სიმწირით (როდესაც მდგომარეობა გამოუვალი გვეჩვენება, თუმცა თუ სხვა კუთხით შევხედავთ, შეიძლება არც ისე გამოუვალი იყოს), ასევე, ორივე მხარის დამოკიდებულებით, მათ შორის სიჯიუტით და ა.შ.¹²³ მხარის მიერ გაკეთებული პირველი შეთავაზება, როგორც წესი, ის მაქსიმუმია, რისი მიღწევაც მხარეს სურს ამ კონკრეტულ მოლაპარაკებაში. ამ არჩევანს, ხშირად, მისი სოციალური ფონი განაპირობებს. თუმცა, ყველაზე ხშირად, პირველი შეთავაზება მაშინ არის მისაღები მეორე მხარისთვის, როდესაც იგი არ აღემატება თანაბარი გაყოფის შედეგად მიღებულ ღირებულებას. ხოლო იმ შემთხვევაში, როდესაც შეთავაზება, როდესაც მხარე ითხოვს ბევრად მეტს, ვიდრე თანაბრად გაყოფის შედეგად მოითხოვდა, აღნიშნული მეორე მხარისგან სადამსჯელო ხასიათის კონტრშეთავაზებას იწვევს. ამრიგად, მოლაპარაკების შედეგი მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული იმ ბალანსზე, რაც სიმკაცრესა და კეთილგანწყობას შორის ვაჭრობის ფაზაში არსებულ შეთავაზებებში აისახება.¹²⁴ როდესაც თქვენი მიზნები და მათი შესაბამისი მნიშვნელობა გარკვეულია, შემდეგი ნაბიჯია, იპოვოთ შესაძლო მოლაპარაკების სივრცე. მოლაპარაკების სფერო თითოეულ კატეგორიაში მერყეობს მინიმუმიდან – მაქსიმუმამდე, სადაც მოლაპარაკებებში არცერთი ელემენტი არ უნდა იყოს სრულიად სტატიკური. მოლაპარაკებების დაწყებამდე აუცილებელია, განისაზღვროს ხელმისაწვდომი სივრცე – მაქსიმალურ და მინიმალურ მოთხოვნებთან ერთად, ასევე, უნდა განისაზღვროს მიტოვების წერტილიც, რათა მოლაპარაკების მეორე მხარეს აჩვენოთ, რომ მოლაპარაკების სივრცე ამონურულია.¹²⁵

ავტორები ხაზს უსვამენ „მოლაპარაკებულ შეთანხმების საუკეთესო ალტერნატივის“ (BATNA) მნიშვნელობას მოლაპარაკების პროცესში. ეს კონ-

¹²² Awang, 2024, 95.

¹²³ Sperber, 1985, 125.

¹²⁴ ვრცლად იხ., Engler, Page, 2022, 7–36.

¹²⁵ Helmold, Dathe, Hummel, 2022, 58.

ცეფცია გულისხმობს, რომ თითოეულმა მხარემ უნდა იცოდეს, რას მოიგებს, ან რას დაკარგავს იმ შემთხვევაში, თუ შეთანხმება ვერ შედგება. მოლაპარაკების პროცესი უფრო ეფექტური ხდება, როდესაც ორივე მხარე სწორად აღიქვამს პოტენციურ ღირებულებას, რომელიც შეიძლება შეიქმნას თანამშრომლობით და არა მხოლოდ არსებული რესურსების გაყოფით. ავტორები ასევე გამოყოფენ „მოლაპარაკების ღვეზელის“ კონცეფციას, რომელიც განისაზღვრება, როგორც შეთანხმებით წარმოქმნილი დამატებითი ღირებულება და ორივე მხარის BATNA-ს აღემატება. იმის ნაცვლად, რომ მხარეებმა მხოლოდ არსებული ღირებულების გადანაწილებაზე გაამახვილონ ყურადღება, მიზანშეწონილია, ფოკუსირება მოახდინონ „ღვეზელის“ ანუ საერთო ღირებულების ზრდაზე. ამ პერსპექტივის შეცვლა მხარეებს უბიძგებს ერთობლივი ძალისხმევით მეტი ღირებულება შექმნან, რაც თავის მხრივ, ალტერნატიული წინადადებების გენერირებასა და შეთავაზებას მოითხოვს.¹²⁶

თქვენი BATNA ასახავს იმ ყველაზე პერსპექტიულ შედეგს, რომელიც შეიძლება მიიღოთ, თუ ეტყვიტ „არას“ შემოთავაზებულ წინადადებაზე. სიტუაციის მიხედვით, თქვენი BATNA შეიძლება გულისხმობდეს მხოლოდ შეუთანხმებლობას და გარიგების გარეშე დარჩენას, სხვა მომწოდებელთან ან პოტენციურ მყიდველთან გადასვლას, პროდუქციის შიდა წარმოებას მის გარედან შესყიდვის ნაცვლად, სასამართლოში წასვლას, ნაცვლად მორიგებისა, ან განსხვავებული კოალიციისა თუ ალიანსის შექმნას. ამავდროულად, იმდენადვე მნიშვნელოვანია მეორე მხარის BATNA, ანუ, რას წარმოადგენს მათი საუკეთესო ალტერნატივა შეთანხმებულ გარიგებასთან შედარებით.¹²⁷

წარმატებული მოლაპარაკება მეტწილად დამოკიდებულია იმაზე, თუ რას აკეთებთ მოლაპარაკების მაგიდის მიღმა. ავტორები, რომლებსაც ფართო გამოცდილება აქვთ საერთაშორისო ბიზნეს მოლაპარაკებებში, აღწერენ „მოლაპარაკებელი შეთანხმების საუკეთესო ალტერნატიულის“ (BATNA) მნიშვნელობას, კრიტიკულ ტაქტიკას, რომელიც ყოველ მომლაპარაკებელს უნდა ესმოდეს და იცოდეს მისი გამოყენების დრო და წესი.¹²⁸

მენეჯერის ძალაუფლება მოლაპარაკებაში განისაზღვრება იმ BATNA-თი, რაც მას მოლაპარაკების მაგიდაზე მოაქვს. BATNA – ის ალტერნატივაა, რომელიც მოლაპარაკების მონაწილეებს რჩებათ შეთანხმების მიუღწევლობის შემთხვევაში. მაგალითად, თუ დამქირავებელი და ბინის მესაკუთრე ვერ თანხმდებიან პირობებზე, თითოეული მათგანი გადადის საკუთარ BATNA-ზე;

¹²⁶ Nalebuff, 2021, 112, 114, 119.

¹²⁷ Lax, Sebenius, 2004, 2.

¹²⁸ იქვე, 1.

დამქირავებლის BATNA შეიძლება იყოს სხვა საცხოვრებლის ყიდვა ან დაქირავება, ოჯახთან ან მეგობრებთან გადასვლა; მესაკუთრის BATNA კი შეიძლება იყოს ახალი დამქირავებლის პოვნა, ქონების დროებითი გაუქირავებლობა ან მისი გაყიდვა. დამქირავებელს, შესაძლოა, ჰქონდეს უკეთესი BATNA და მეტი ძალაუფლება მოლაპარაკებაში, თუ ბაზარზე ხელმისაწვდომი საცხოვრებელი ფართოდაა წარმოდგენილი. მესაკუთრეს აქვს უკეთესი BATNA და მეტი ძალაუფლება მოლაპარაკებაში, თუ საცხოვრებელი იშვიათია და მოთხოვნა მაღალია. მოლაპარაკების მონაწილეებმა მუდმივად უნდა გაითვალისწინონ, რომ BATNA-ს გაუმჯობესება ერთ-ერთი მთავარი მიზანია, რადგან მისი გაძლიერება პირდაპირ ზრდის მათ ძალაუფლებას მოლაპარაკების პროცესში.¹²⁹

შემდეგი ასპექტები კი, მოლაპარაკების სფეროს იდენტიფიცირებისას, ცენტრალური მნიშვნელობის მატარებელია:¹³⁰

- i. მოლაპარაკების მეორე მხარის პოტენციური მაქსიმალური და მინიმალური მიზნების იდენტიფიცირება (რას აპირებს მეორე მხარე?)
- ii. არსებობს თუ არა დამატებითი ღირებულებები, რომლებიც მიმზიდველია მოლაპარაკების მეორე მხარისთვის?
- iii. მეორე მხარის მონაწილეების შესაძლო მოტივების ანალიზი (სხვადასხვა დეპარტამენტებს ხშირად სხვადასხვა მიზნები აქვთ)
- iv. ვინ შეიძლება იქნეს გამოყენებული გავლენის მოსახდენად? (არსებობს თუ არა შესაძლო გავლენის მქონე პირები?)
- v. მეორე მხარის შესაძლო სტიმულების იდენტიფიცირება (რა შეთავაზებები იქნება მიმზიდველი მეორე მხარისთვის?)
- vi. მოლაპარაკების შანსების შეფასება თითოეულ კატეგორიაში (რამდენად შეესაბამება შეთავაზება მეორე მხარის ინტერესებს?)
- vii. არსებობს თუ არა შეზღუდვები მეორე მხარის მხრიდან?

ბევრი ადამიანი წარმატებულ მოლაპარაკებას მხოლოდ მაგიდასთან წარმართულ ტაქტიკასა და დარწმუნების უნარებთან აიგივებს, როდესაც საბრძოლო რჩევებს ეძებენ, ფიქრობენ, რომ ეძებენ მეტი პიროვნული ეფექტიანობის სახელმძღვანელოს. მაგალითად, ისეთი რჩევების მსგავსად, რომლებსაც გთავაზობენ წიგნები, რომლებიც შეიძლება აიღოთ ბოლო წუთში, სანამ თვითმფრინავში ჩასხდებით, ან ავიახაზების ყურნალები, რომლებსაც გადაავლებთ თვალს ბორტზე. ისინი, ვინც მოლაპარაკებებს უფრო სერიოზულად სწავლობს, ხშირად უსვამენ ხაზს ამ ადამიანურ და პროცესუალურ განზომილებას:

¹²⁹ Beenen, Barbuto, 2014, 150.

¹³⁰ Helmold, Dathe, Hummel, 2022, 59.

- i. ნამდვილი ინტერესების გამოკვლევა;
- ii. სტილის სიტუაციასთან მისადაგება;
- iii. კომუნიკაციის გაუმჯობესება;
- iv. ვინ უნდა გააკეთოს პირველი შეთავაზება, სვლებისა და საპასუხო სვლების გააზრება;
- v. წინადადებებისა და არგუმენტების ჩამოყალიბება;
- vi. ჭუჭყიანი ხერხებისგან თავის დაცვა;
- vii. მულტიკულტურული შეცდომების თავიდან აცილება და ა.შ.

კარგი ურთიერთპიროვნული მიდგომა „მაგიდასთან“ მართლაც შეიძლება დაეხმაროს გარიგებას, ხოლო ცუდ ურთიერთქმედებას შეუძლია იგი მოკლას, მაგრამ ასეთი მოქმედებები მოლაპარაკების თამაშის მხოლოდ ერთი ნაწილია.¹³¹ კრეატიული მოლაპარაკება არ შემოიფარგლება არსებული წინადადებების შეფასებით, ის გულისხმობს სრულიად ახალი შესაძლებლობების გენერირებასა და სივრცის შექმნას შეთანხმებისთვის, რომელიც ორივე მხარეს სარგებელს მოუტანს.¹³²

იურისტს/ადვოკატს მნიშვნელოვანი როლი აკისრია კლიენტის BATNA-ს შემუშავებაში, განსაკუთრებით იმ რისკების იდენტიფიცირებაში, რომელიც შესაძლოა დაკავშირებული იყოს გრძელვადიან სასამართლო/საარბიტრაჟო განხილვასთან. მოლაპარაკებისთვის მზადებისას, თქვენ უნდა იმსჯელოთ შესაძლო გზებზე, რომლებითაც დაკმაყოფილება ორივე მხარის კანონიერი ინტერესები. სხვადასხვა ვარიანტები კი შეიძლება საერთო მიზნების მისაღწევად გაერთიანდეს.¹³³ იმის სიღრმისეულმა კვლევამ, თუ რას გააკეთებთ შეთანხმების მიუღწევლობის შემთხვევაში, შეიძლება მნიშვნელოვნად გაამყაროს თქვენი პოზიცია. მიმზიდველი ალტერნატივები არ არის უბრალოდ მოლოდინში, როგორც წესი, მათ შემუშავება სჭირდებათ. შესაძლო BATNA-ების გენერირებისთვის საჭიროა სამი ძირითადი საკითხის განსაზღვრა:

- i. იმ მოქმედებების სიის შედგენა, რომლებსაც განახორციელებთ შეთანხმების მიუღწევლობის შემთხვევაში;
- ii. უფრო პერსპექტიული იდეების გაუმჯობესება და პრაქტიკულ ალტერნატიულ გზებად გარდაქმნა;
- iii. ყველაზე ძლიერი ალტერნატივის პირობითი შერჩევა, როგორც საჩვენებელი ვარიანტი.¹³⁴

¹³¹ Lax, Sebenius, 2004, 2.

¹³² Fells, Sheer, 2020, 152.

¹³³ Murphy, 2020, 13.

¹³⁴ Fisher, Ury, 1981, 178.

ზოგჯერ BATNA-ები შეიძლება იყოს უხილავი, თუ მათ აქტიურად არ ეძებთ.¹³⁵ BATNA-ს ცვლილებები ხშირად თანადართულია მოლაპარაკებების დროს ძალაუფლების ბალანსის ცვლილებასთან. გაუმჯობესებული BATNA, როგორც წესი, იწვევს უკეთეს მოსალოდნელ შედეგებს, მაშინ როცა გაუარესებული BATNA ხშირად განაპირობებს სუსტი შედეგების მიღებას. ამდენად, მინიმუმ, დაიცავით თქვენი BATNA, იფიქრეთ მის გაუმჯობესებაზე და იყავით ძალიან ფრთხილად, რომ არ გააუარესოთ იგი (გარდა გამონაკლის შემთხვევებისა). BATNA არა მხოლოდ განსაზღვრავს გარიგების მინიმალურ, აუცილებელ პირობებს – რომ თითოეული მხარის ინტერესები უნდა იყოს დაკმაყოფილებული სულ მცირე იმავე დონეზე გარიგებაში, არამედ საჭიროებს არამხოლოდ თქვენი BATNA-ს ობიექტურ შეფასებას, არამედ ღრმა ანალიზს და გათვლას მეორე მხარის BATNA-ს შესახებაც.¹³⁶

მეორე მხარის პოტენციური მაქსიმალური და მინიმალური მიზნების, აგრეთვე, მეორე მხარის შეზღუდვების იდენტიფიცირება გადამწყვეტია მოლაპარაკების ფარგლების განსაზღვრაში.¹³⁷ გაუმჯობესეთ პერსპექტიული იდეები – აირჩიეთ ერთი იდეა, რომელიც საწყისად მიმზიდველად გამოიყურება და იპოვეთ გზები, როგორ შეიძლება მისი დახვეწა, რეალისტური ფორმის მიცემა და პრაქტიკაში განხორციელება. შეარჩიეთ დრო იდეების შესაფასებლად და გადასაწყვეტად. მოლაპარაკების დამთავრებამდე, შეადგინეთ შერჩეული და გაუმჯობესებული იდეების სია.¹³⁸ იმისათვის, რომ კონკრეტულ ვარიანტზე ზედმეტი დამოკიდებულების რისკი შემცირდეს, სასარგებლოა ჩვევად გაიხადოთ ერთდროულად მინიმუმ ორი ალტერნატიული მიდგომის შეთავაზება.¹³⁹

დამატებითი ღირებულება შეიძლება გაიზარდოს მოლაპარაკებაში დამატებითი ან დამხმარე ელემენტების ჩართვით. მნიშვნელოვანია სხვადასხვა ვარიანტით განიხილოთ მოქმედებების ალტერნატიული კურსები, ანუ სცენარები, რომლებიც შეიძლება გამოიყენოთ შეთანხმების მიღწევის სხვადასხვა გზით. განავითარეთ არჩევანი რამდენიმე გადაწყვეტილების ოფციის ერთობლივი დამუშავებით.¹⁴⁰

ცადეთ იდეების გენერირება მეორე მხარესთან ერთად. მართალია, უფრო რთულია, ვიდრე საკუთარ მხარესთან ამის გაკეთება, მაგრამ მეორე მხარის წარმომადგენლებთან ერთად მუშაობა შეიძლება უალრესად ღირებული აღმო-

¹³⁵ Lax, Sebenius, 2004, 5.

¹³⁶ იქვე, 6.

¹³⁷ Helmold, Dathe, Hummel, 2022, 59.

¹³⁸ Fisher, Ury, 1981, 122.

¹³⁹ იქვე, 123.

¹⁴⁰ Helmold, Dathe, Hummel, 2022, 56-57.

ჩნდეს. ეს რთულია იმის გამო, რომ იზრდება რისკი, რაღაც ისეთს იტყვიო, რაც საზიანო იქნება თქვენი ინტერესებისთვის, შეიძლება გაუფრთხილებლად გაამჟღავნოთ კონფიდენციალური ინფორმაცია, ან შეუქმნათ მეორე მხარეს მცდარი შთაბეჭდილება, რომ თქვენ მიერ შემუშავებული ოფიცია უკვე ოფიციალურ შეთავაზებას წარმოადგენს. მიუხედავად ამისა, ერთობლივ მუშაობას გააჩნია დიდი უპირატესობა: ამ დროს შესაძლოა შეიქმნას ისეთი იდეები, რომლებიც ითვალისწინებს ყველა მონაწილის ინტერესებს, რამაც შესაძლოა შექმნას ერთობლივი პრობლემის გადაჭრის კლიმატი თითოეულ მხარეს დაეხმაროს უკეთესად გააცნობიეროს მეორე მხარის პოზიციები და ინტერესები.¹⁴¹

პრინციპული მოლაპარაკება ქმნის ბრძნულ შეთანხმებებს მეგობრულად და ეფექტურად. რაც უფრო მეტად მოიყვანთ სამართლიანობის, ეფექტურობის ან სამეცნიერო ღირებულების სტანდარტებს თქვენს კონკრეტულ პრობლემასთან მიმართებაში, მით უფრო სავარაუდოა, რომ შექმნით საბოლოო პაკეტს, რომელიც იქნება ორივე მხარისთვის სამართლიანი. რაც უფრო მეტად მიმართავთ პრეცედენტსა და საზოგადოებრივ პრაქტიკას თქვენ და მეორე მხარე, მით უფრო იზრდება შანსი, რომ წარსული ურთიერთობებისა და გამოცდილების საფუძველზე მიღწეულ იქნას ორივესთვის სასარგებლო შეთანხმება.¹⁴² თუნდაც საუკეთესო განზრახვებით, იდეების გენერირებისას მოლაპარაკების მხარეები სავარაუდოდ, ხშირად მოქმედებენ დაშვებით, რომ ეძებენ ერთადერთ, იდეალურ გადაწყვეტილებას, თითქოს თივის გროვაში ერთი ოქროს ღერის პოვნას ცდილობენ.¹⁴³

შეიმუშავეთ სხვადასხვა სიძლიერის შეთანხმებები. შეგიძლიათ გაზარდოთ შესაძლო შეთანხმებების რაოდენობა, თუ გაითვალისწინებთ „სუსტ“ ვერსიებს, ანუ ისეთ შეთანხმებებს, რომლებიც შეიძლება არ იყოს იდეალური, მაგრამ ღირს ხელთ გქონდეთ იმ შემთხვევისთვის, თუ სასურველი, სრულფასოვანი შეთანხმება მიუღწეველი აღმოჩნდა. თუ ვერ შეთანხმდებით არსებით საკითხებზე, შეიძლება, შეთანხმდეთ პროცედურაზე. თუ პირველი რიგის შეთანხმებას ვერ მიაღწევთ, შესაძლებელია მხარეებმა მიაღწიონ მეორე რიგის შეთანხმებას, რაც გარკვეული პროგრესის დინამიკას შექმნის. შეთანხმება იმაზეც, რაზეც ვერ თანხმდებიან მხარეები, შეიძლება ჩაითვალოს წინ გადადგმულ ნაბიჯად, რაც საშუალებას მისცემს ორივე მხარეს იცოდეს სადაა დავა, რაც მოლაპარაკებების პროცესში ყოველთვის აშკარა არ არის.¹⁴⁴

¹⁴¹ Fisher, Ury, 1981, 122.

¹⁴² იქვე, 151.

¹⁴³ იქვე, 125.

¹⁴⁴ იქვე, 131-132.

შეცვალეთ შეთავაზებული შეთანხმების მასშტაბი. ყურადღება გაამახვილეთ არა მხოლოდ შეთანხმების სიძლიერეზე, არამედ მის მოცულობაზე. მაგალითად, შეგიძლიათ „დაშალოთ“ თქვენი პრობლემა მცირე, შესაძლოა უფრო მართვად ერთეულებად. ამავდროულად, მნიშვნელოვანია დაფიქრდეთ იმაზეც, როგორ შეიძლება გაფართოვდეს საკითხის საგნობრივი არეალი, რათა შეთანხმება ორივე მხარისთვის უფრო მიმზიდველი გახდეს.¹⁴⁵

მოლაპარაკებებში, რომლებიც წერილობით შეთანხმებას წარმოქმნის, ჩვეულებრივ კარგი იდეაა იმის მონახაზის გაკეთება, თუ როგორ გამოიყურება შესაძლო შეთანხმება. ასეთი „ჩარჩო-შეთანხმება“ არის დოკუმენტი შეთანხმების ფორმით, მაგრამ ცარიელი ადგილებით თითოეული პირობისთვის, რომელიც მოლაპარაკებებით გადაწყდება. „ჩარჩო-შეთანხმების“ დამუშავება, რაც არ უნდა დეტალური იყოს, დაგეხმარებათ იმაში, რომ მნიშვნელოვანი საკითხები არ იქნეს გამორჩენილი მოლაპარაკების დროს. ასეთი შეთანხმება შეიძლება გამოდგეს სანყის წერტილად და დღის წესრიგად მოლაპარაკებისთვის, დაგეხმაროთ დროის ეფექტურად გამოყენებაში.¹⁴⁶

საბოლოო შეთანხმების მიღწევის შემდეგ გამანაწილებელი პროცესის გზით, მოლაპარაკების მხარეებმა უნდა გაითვალისწინონ ალტერნატიული გაცვლები, რომლებმაც შესაძლოა ერთდროულად გააუმჯობესოს ორივე მხარის ინტერესები. მოლაპარაკების მონაწილეები შესაძლოა გონებრივად და ფიზიკურადაც გამოფიტულნი იყვნენ მანამდე გამართული ინტენსიური მსჯელობების შედეგად, თუმცა მაინც მნიშვნელოვანია, რომ მოკლედ შეაფასონ ალტერნატიული ფორმულირებები – ისინი შესაძლოა ორივე მხარისთვის ხელსაყრელი აღმოჩნდეს.¹⁴⁷

მოლაპარაკებები იშვიათად არის მკაცრად კონკურენტული, მაგრამ მოთამაშეები შეიძლება ისე იქცეოდნენ, თითქოს ისინი ასეთები იყვნენ. მოლაპარაკების მხარეებს აქვთ შესაძლებლობა გაზარდონ მოლაპარაკების საგნის ზომა მნიშვნელოვნად მის გაყოფამდე თითოეული მხარის სასარგებლოდ.¹⁴⁸ მხარეებმა შეიძლება დაიწყონ მოლაპარაკებები იმის გარკვევით, თუ რა საკითხები იქნება მოლაპარაკების საგანი, თუმცა ხშირად მათ პროცესში მოქნილობის გამოვლენა მოუწევთ; შესაძლოა ახალი საკითხების შემოტანის ან პირიქით ძველი საკითხების გამორიცხვის სურვილი გაუჩნდეთ მოლაპარაკების პროცესიდან.¹⁴⁹ თუ მოლაპარაკებები ჩიხში მოექცევა, მის გასარღვევად აუცილებელია გამოი-

¹⁴⁵ იქვე, 132-133.

¹⁴⁶ იქვე, 275.

¹⁴⁷ Craver, 2003, 64.

¹⁴⁸ Raiffa, 1982, 14.

¹⁴⁹ იქვე.

ყენოთ დაკავშირების შესაძლებლობები – ასეთი მიდგომა, სამწუხაროდ, ხშირად არასაკმარისად შემოქმედებითად გამოიყენება ბევრ დავაში.¹⁵⁰ შემოქმედებითი პრობლემის გადაჭრა გულისხმობს პრობლემის იდენტიფიცირებას, იდეების გენერირებასა და ყველაზე მისაღები გადანყვეტილების შერჩევას.¹⁵¹ იმსჯელებთ ყველა განსახილველ საკითხზე და მოამზადეთ სანყისი წინადადება. შეაფასეთ ვარიანტები ემოციური, ფინანსური და იურიდიული პერსპექტივებიდან იმის უზრუნველსაყოფად, რომ ისინი მიზნებს შეესაბამებოდეს.¹⁵²

6. შეთანხმების ფარგლების განსაზღვრა და გამოკვეთა

შეთანხმების ფარგლების განსაზღვრა და ჩამოყალიბება კრიტიკულად მნიშვნელოვანია, რათა თითოეულმა მხარემ ცხადად გაიგოს თავისი როლი, პასუხისმგებლობები და მოლოდინები.¹⁵³ თქვენი სანყისი წინადადება უნდა გამოხატავდეს თქვენს მიზნებს და ქმნიდეს მიმართულებას მთელი მოლაპარაკების განმავლობაში.¹⁵⁴ როდესაც საჭიროა მრავალი პირობის განხილვა მოლაპარაკების პროცესში, მონაწილეებმა უნდა დაადგინონ, თუ რამდენად აფასებს თითოეული მხარე თითოეულ პუნქტს. ამ ინფორმაციის მიღებას ისინი ხშირად ახერხებენ იმ გზით, თუ როგორ იწყებენ სერიოზულ დისკუსიებს.¹⁵⁵

ბიზნესგარიგებებში, პოლიტიკაში ან სხვა კონფლიქტებში, მოლაპარაკების სიღრმისეული მომზადება წარმატებული შედეგისთვის მნიშვნელოვანი და ნებისმიერი მოლაპარაკების საფუძველია. მოსამზადებელ ეტაპს, ზოგიერთ შემთხვევაში, შეიძლება იმაზე მეტი დრო დასჭირდეს, ვიდრე თავად მოლაპარაკების პროცესს. მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მოლაპარაკებაში მონაწილე პირი ინფორმირებული იქნება ყველა დეტალის შესახებ, რაც მოლაპარაკებასა და მეორე მხარეს უკავშირდება, ასევე, შეიმუშავენ შესაბამის მიდგომასა და სტრატეგიას, მოლაპარაკების სასურველ შედეგსაც მიაღწევენ. მოლაპარაკების პარტნიორების საკმარისი ცოდნა და ანალიზი, საკუთარი მხარის პოზიციონირება, მეორე მხარის მოტივაციის და მისი შესაძლო არგუმენტების წინასწარი შეფასება მომზადების ეტაპზე გადამწყვეტი ელემენტებია.¹⁵⁶

¹⁵⁰ იქვე, 13.

¹⁵¹ Murphy, 2020, 21.

¹⁵² იქვე, 29-30.

¹⁵³ Walker, 2024.

¹⁵⁴ Murphy, 2020, 15.

¹⁵⁵ Craver, 2003, 33.

¹⁵⁶ Helmold, Dathe, Hummel, 2022, 56.

მოლაპარაკება განისაზღვრება, როგორც „ორ ან მეტ პიროვნებას შორის გადაწყვეტილების მიღების პროცესი, რომლის გზითაც ისინი თანხმდებიან, თუ როგორ გაანაწილონ იშვიათი რესურსები“.¹⁵⁷ ამგვარად, ბევრი მას განიხილავს ორგანიზაციული ცხოვრების ცენტრალურ ასპექტად. სამუშაო ურთიერთობების მზარდი სირთულეები, გუნდებზე გადაწყვეტილებების მიღების გაზრდილი დამოკიდებულება და ახალი ორგანიზაციული ფორმების აღმოცენება უპრეცედენტო წნეხისქვეშ აქცევს მენეჯერებს, რომ გახდნენ ეფექტური მოლაპარაკების მწარმოებლები. შესაბამისად, მკვლევარებიცა და პრაქტიკოსებიც, ფოკუსირებულნი არიან იმ მექანიზმების იდენტიფიცირებაზე, რომლებმაც შეიძლება მოლაპარაკის შესრულება გააუმჯობესოს.¹⁵⁸ ერთ-ერთი ფართოდ აღიარებული ფაქტორი, რომელიც მოლაპარაკებაზე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს – ძალაუფლებაა. მოლაპარაკების მწარმოებლის ძალაუფლება შეიძლება იყოს გადამწყვეტი მისი წარმატებისთვის, რადგან მას შეუძლია გავლენა მოახდინოს შეთანხმებაში ჯილდოების განაწილებაზე. რაც მეტია თქვენი ძალაუფლება სხვების ძალაუფლებასთან შედარებით, მით მეტი რესურსის მოთხოვნა შეგიძლიათ. შედეგად, მოლაპარაკებების ლიტერატურა სავსეა რეკომენდაციებით, თუ როგორ გააუმჯობესოთ საკუთარი ძალაუფლების პოზიცია.¹⁵⁹ მოლაპარაკების მოქმედების სფერო მერყეობს მინიმალურიდან მაქსიმალურ მიზნამდე, რადროსაც მოლაპარაკებათა არცერთი ელემენტი არ უნდა იყოს სრულიად სტატიკური.¹⁶⁰ შეთანხმებები შეიძლება იყოს ნაწილობრივი, მოიცავდეს მხოლოდ გარკვეულ მხარეებს და მხოლოდ შერჩეულ საკითხებს ფარავდეს, ვრცელდებოდეს კონკრეტულ გეოგრაფიულ არეალში ან იყოს მოქმედი შეზღუდული დროის განმავლობაში.¹⁶¹ შეთანხმების მოქმედების სფეროს განსაზღვრისა და გამოკვეთისთვის, მნიშვნელოვანია შემდეგი ფაქტორების გათვალისწინება, რომლებიც მხარეებს ღირებულების შექმნის უკეთ გააზრებაში ეხმარება:

- i. მოლაპარაკებები ფოკუსირებულ უნდა იქნეს იმ დამატებით ღირებულებაზე, რომელსაც შეთანხმება ქმნის თითოეული მხარის საუკეთესო ალტერნატივებს გარდა. ამგვარი მიდგომა ეხმარება ორივე მხარეს აღიაროს თანაბარი პრეტენზია იმ სარგებელზე, რომელიც მოლაპარაკებით შეიქმნა;
- ii. ურთიერთდამოკიდებულების აღიარება – მოლაპარაკებაში ღირებულების შესაქმნელად აუცილებელია ორივე მხარის ჩართულობა. მნიშ-

¹⁵⁷ Kim, Pinkley, Fragale, 2005, 799.

¹⁵⁸ იქვე.

¹⁵⁹ იქვე.

¹⁶⁰ Helmold, Dathe, Hummel, 2022, 58.

¹⁶¹ Fisher, Ury, 1981, 133.

ენელოგანია აღიარო, რომ მიუხედავად ინდივიდუალური სათადარიგო პოზიციებისა, ორივე მხარეს სჭირდება ერთმანეთი უკეთესი შედეგების მისაღწევად. ამასთან, ძალაუფლების დინამიკის გათვალისწინებით, ხშირად, მოლაპარაკებებზე გავლენას ძალაუფლების აღქმული დისბალანსი ახდენს. თუმცა, მნიშვნელოვანია ფოკუსი გადაიტანოთ ძალაუფლებრივი ბრძოლიდან – თანამშრომლობით ღირებულების შექმნაზე, რადგან მოლაპარაკებაში ორივე მხარე თანაბრად მნიშვნელოვანია;

- iii. შეთანხმების პროტენციური ღირებულების ზუსტი შეფასებისთვის საჭიროა გამჭვირვალობა და თანამშრომლობა მხარეებს შორის;
- iv. შეცდომების თავიდან აცილება – ხშირად მოლაპარაკების პროცესში მხარეები მხოლოდ საერთო რაოდენობრივ მაჩვენებლებზე აკეთებენ აქცენტს, ხოლო ყურადღება არ ექცევა იმ ღირებულებას, რაც კონკრეტული შეთანხმებით შეიქმნა.¹⁶²

სამუშაო პროექტზე მუშაობა ხელს უწყობს პროგრესის შეგრძნებას, დისკუსიების კონცენტრაციასა და იმ მნიშვნელოვანი საკითხების გამოვლენის შესაძლებლობაცაა, რომლებიც სხვა შემთხვევაში, შეიძლება, ყურადღების მიღმა დარჩენილიყო. პროექტზე მუშაობა ასევე უზრუნველყოფს დისკუსიების ჩანაწერებს, რაც ამცირებს შემდგომი უსიამოვნო გაუგებრობების შანსს.¹⁶³ მოლაპარაკებათა დაწყებამდე მნიშვნელოვანია იმის გააზრება, თუ რა შეიძლება იყოს ნარმატიული შეთანხმების სახე. ეს დაგეხმარებათ გაიაზროთ, თუ რა საკითხებით უნდა იმოქმედოთ მოლაპარაკებისას და რა ნაბიჯები იქნება საჭირო მათი გადაწყვეტისთვის. წარმოიდგინეთ, რა იქნება საჭირო შეთანხმების განსახორციელებლად. რა საკითხები უნდა გადაიჭრას? შემდეგ იმოქმედეთ უკუსვლით.¹⁶⁴

იყავით მტკიცე თქვენი ინტერესების დაცვაში, მაგრამ არა ხისტი, რაიმე კონკრეტული გადაწყვეტის გზის მიმართ. ერთი გზაა – თავი შეიკავოთ პოზიციის დაუყოვნებლივ გაცხადებისგან, რათა გაიაზროთ საკუთარი ინტერესები. როდესაც რაიმე წინადადება სადავოა, ნუ იცავთ მას; კვლავ აუხსენით თქვენი ძირითადი ინტერესები. ჰკითხეთ მეორე მხარეს, ხომ არ შეუძლია იპოვოს უკეთესი გზა იმავე ინტერესების დასაკმაყოფილებლად. თუ მოლაპარაკების პროცესში თავს იჩინს გადაუჭრელი კონფლიქტი, დასვით კითხვა: გააჩნია თუ არა რომელიმე მხარეს უპირატესობა ამ საკითხში.¹⁶⁵

პირობითი ვალდებულებები კარგია და არ უნდა შეიცვალოს მიზეზის გარეშე, მაგრამ მკაფიოდ განუმარტეთ მხარეს, რომ საბოლოო შეთანხმების მიღ-

¹⁶² Nalebuff, 2021, 114-119.

¹⁶³ Fisher, Ury, 1981, 133.

¹⁶⁴ იქვე, 274.

¹⁶⁵ იქვე, 277.

წევამდე, არ იღებთ რაიმე სახის ვალდებულებას.¹⁶⁶ პოტენციური ძალაუფლება განისაზღვრება, როგორც მოლაპარაკე მხარეების მიერ შეთანხმებიდან სარგებლის მიღების საბაზისო უნარი. მოლაპარაკებების მკვლევრები ტიპურად ცვლიან ძალაუფლების ურთიერთობას მოლაპარაკე მხარეებს შორის, მანიპულირებით ან იმ სარგებლით, რომელიც მხარეებს შეუძლიათ მოლაპარაკებაზე მოიტანონ (ე.ი. მათი შენატანებით) და შესაბამისად, მათი პარტნიორების მიერ მოლაპარაკების შეფასებით. ხშირ შემთხვევაში, მოლაპარაკე მხარეების შეფასება დამოკიდებულია იმ ფაქტორების გაანალიზებაზე, როგორებიცაა: ჯილდოები, სასჯელები, ცოდნა, კანონიერება და იდენტიფიკაცია (მაგ., მისი პოტენციური უნარი შესთავაზოს მეტი ფინანსური სარგებელი, გამოიწვიოს ნაკლები იურიდიული პასუხისმგებლობა, მიაწოდოს უფრო სასარგებლო ინფორმაცია). მოლაპარაკე მხარეების მიერ ალტერნატიული შესაძლებლობების შეფასება დამოკიდებულია იმის შეფასებაზე, თუ რამდენად და რა ხარისხით შეიძლება ამ სარგებლის მიღება სხვა გზებით.¹⁶⁷ ნუ შეიქმნით წარმოადგენას, რომ მეორე მხარეს სრული უფლებამოსილება აქვს იმიტომ, რომ ის მოლაპარაკებას აწარმოებს თქვენთან. სადაზღვევო აგენტს, იურისტს ან გამყიდველს შეუძლია გაგრძობინოთ, რომ თქვენ მოქნილობას იმავე მოქნილობით პასუხობენ. შემდეგ შეიძლება აღმოაჩინოთ, რომ ის, რაც თქვენ შეთანხმებად მიგაჩნდათ, მეორე მხარეს უბრალოდ მოლაპარაკებათა საწყის დონედ ესახება.¹⁶⁸

„ღვეზელი“ გარიგებით შექმნილი დამატებითი ღირებულება – მოლაპარაკების მონაწილეებმა ის მკაფიოდ უნდა განსაზღვრონ. „ღვეზელის“ გაანგარიშება საჭიროებს იმის გაგებას, რა შეუძლიათ მხარეებს ერთად და რისი მიღწევა ძალუძთ ცალ-ცალკე.¹⁶⁹ ხალხს ხშირად უჭირს თანასწორობის სწორად აღქმა მაშინ, როდესაც მხარეებს სხვადასხვა წვლილი შეაქვთ შეთანხმებაში. ბევრჯერ ადამიანები ვერ აცნობიერებენ, რომ ისინი რეალურად „ღვეზელის“ ნახევარზე ნაკლებს იღებენ, ანუ იმ ღირებულების, რაც შეთანხმების გზით შეიქმნა.¹⁷⁰

7. მოლაპარაკების შედეგების ფიქსაცია

როდესაც შეთანხმება მიღწეულია, მოლაპარაკების ორივე მხარემ ყველა მნიშვნელოვანი პუნქტი უნდა ჩანეროს წერილობით პროტოკოლში და ხელი მოაწეროს თავის მოლაპარაკებას. აგრეთვე, მიზანშეწონილია მოქმედებათა

¹⁶⁶ იქვე, 276.

¹⁶⁷ Kim, Pinkley, Fragale, 2005, 803.

¹⁶⁸ Fisher, Ury, 1981, 220.

¹⁶⁹ Nalebuff, 2021, 112-116.

¹⁷⁰ იქვე, 116.

გეგმის შედგენა პასუხისმგებლობებისა და ვადების მითითებით, რომლის საშუალებითაც, ორივე მხარე შეძლებს გადაამოწმოს, ხომ არ ირღვევა შეთანხმებული აქტივობები. მოლაპარაკების შედეგების დეტალიზაცია ფუნდამენტური ნაბიჯია იმ მიზნით, რომ თავიდან იქნეს აცილებული განზრახი, ან უნებლიე უზუსტობები. აქ უპრიანია, მოლაპარაკებების ბოლოს ზეპირად შეჯამდეს ყველა შედეგი და შეთანხმება. მოლაპარაკებების შემდეგ, იდეალურ შემთხვევაში, უკვე მზად უნდა იყოს საკონტრაქტო პროექტი, რომელიც ძირითად პუნქტებსა და მნიშვნელოვან ეტაპებს შეიცავს.

საერთაშორისო მოლაპარაკებებისას, შეთანხმების დასრულებას ხშირად თან ახლავს ოფიციალური საზეიმო ცერემონია, რომელიც ხელშეკრულებების რატიფიკაციისთვის იმართება კლიენტების, თანამშრომლებისა და სხვა დაინტერესებული მხარეების თანდასწრებით. ასეთი ცერემონიები იდეალურად გამოიყენება, როგორც მარკეტინგული მიზნებისთვის, ისე კომპანიის შიდა მოტივაციის გასაზრდელად. აზიური კომპანიები ხშირად იყენებენ ამგვარ შემთხვევებს პრესრელიზების გასაავრცელებლად და დაინტერესებული საზოგადოების ინფორმირებისთვის.¹⁷¹

დახურვის ფაზაში დომინანტი მოდელი იცვლება მოლაპარაკების ტიპის მიხედვით. ბიზნესისთვის, როგორცაა ყიდვა/გაყიდვა, იგი უფრო „დაპირისპირების“ ტიპისაა სასტიკი ტაქტიკების გამოყენებით, რომლებიც შეიძლება მიეკუთვნებოდეს „ქათმის თამაშის“ კატეგორიას და შესაძლოა, შეთანხმების განყვეტის მუდმივი მუქარით დასრულდეს. როდესაც საქმე ეხება ერთობლივი სანარმოს შექმნას, დომინანტი მოდელი უფრო „მართვადია“, რადგან მიზანია კონვერგენციის ძიება იმ მხარეებს შორის, რომლებიც შემდგომ ერთად იმუშავენ ბაზართან საბრძოლველად. ტექნოლოგიის გადაცემის შემთხვევა ამ ორ მოდელს შორის ნარევად გვევლინება, მისი დახურვის ფაზაში გამოყენებული ტაქტიკების დიაპაზონი ყველაზე ფართოა, განსაკუთრებით იმ ეტაპამდე, სანამ დაპირისპირების ელემენტი ქარბობს მოლაპარაკებას, როგორც ერთობლივი პროექტის იდეას.¹⁷²

ჩინეთში მოლაპარაკება იმდენად რელაციური თამაშია, რამდენადაც სტრატეგიული. როდესაც მხარეები შეთანხმებას უახლოვდებიან, ეს რელაციური ასპექტი კიდევ უფრო გავლენიანი ხდება. საჭიროა უკუკავშირის სისტემის გამოყენება, რაც საშუალებას იძლევა, გაიგო მეორე მხარის შეხედულებები საკუთარ თავსა და მოლაპარაკების პროგრესზე, მაგალითად, მესამე მხარის გამოყენებით. დრო ჩინეთში, ისევე როგორც დასავლეთში, ახლა ფულად იქცევა და შეიძლება სტრატეგიულად იქნეს გამოყენებული მეორე მხარეზე ზეწოლის მოსახდენად.

¹⁷¹ Helmold, Dathe, Hummel, 2022, 104.

¹⁷² Faure, 2019, 101.

რადგანაც ჩინელ მოლაპარაკების მწარმოებელ პირებს განსაკუთრებული ნიჭი აქვთ მოთმინების გამოჩენასა და წინააღმდეგობის განწევაში, მოლაპარაკების პროცესი ხშირად ჰგავს იმ ცნობილ „თხუთმეტწუთიან ბრძოლას“, რომლის მეშვეობითაც ნოგიმ – ცნობილმა იაპონელმა გენერალმა 1894 წელს, პორტ არტურის ბრძოლაში რუსებზე გამარჯვება მოიპოვა. თავად ნოგი აღნიშნავდა, მან გაიმარჯვა მხოლოდ იმიტომ, რომ მოწინააღმდეგეზე თხუთმეტი წუთით უფრო დიდხანს შეძლო ტკივილისა და სირთულის მოთმენა. ჩინელ მხარესთან მოლაპარაკებისას წინააღმდეგობა და მოთმინება ძირითადი მოთხოვნებია.¹⁷³

ერთობლივი პროექტის ასაშენებლად, ორივე მხარემ უნდა განავითაროს წინსვლაზე ორიენტირებული მიდგომა. ხელშეკრულება არ ქმნის ურთიერთობას, არამედ მისი შედეგია. ამრიგად, ჩინელი მოლაპარაკების მწარმოებლები მოქმედებენ დასავლურისგან შებრუნებული მოლაპარაკების ლოგიკით. იმის შეგრძნება, რომ დიდი დრო, ფული და ენერჯია დაიხარჯა მოლაპარაკების პროცესზე და სურვილი იმისა, რომ ეს ყველაფერი ამოდ არ მოხდა, შეიძლება ძლიერი მამოძრავებელი ძალა იყოს შეთანხმების მისაღწევად და აუცილებელი მსხვერპლის მისაღებად. ეს დამოკიდებულება უკავშირდება ფსიქოლოგიური ჩაბმულობის სიტუაციას. ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ ჩინელმა მხარემ იგრძნოს, თითქოს უცხოელმა უკვე გასცა ყველა დათმობა, რაც შესაძლებელი იყო დახურვის ფაზაში გადასასვლელად. თუ კონტრაქტის ხელმოწერის შემდეგ გაჩნდება შთაბეჭდილება, რომ კიდევ არსებობს დამატებითი უპირატესობის მიღების შესაძლებლობა, ჩინური მხარე არ დააყოვნებს შეთანხმების გადახედვას ან მის სადავოდ გახდომას. სწორედ ამიტომ ჩინეთში „კი“ არ უნდა იქნეს აღქმული როგორც საბოლოო პასუხი. საბოლოოდ, თუ უცხოური მხარე იღებს სარგებელს ჩინელი მხარის სისუსტის პოზიციის გამოყენებით, რათა მიიღოს განსაკუთრებით ხელსაყრელი დათმობები, იგი დგება იმ რისკის ქვეშ, რომ შემდგომში გადაიხდის ამის ფასს. ძალთა ბალანსის ცვლილების შემთხვევაში, ჩინური მხარე აუცილებლად დააბრუნებს ამ საკითხს დღის წესრიგში, რადგან ჩინურ მეხსიერებაში არაფერი იშლება.¹⁷⁴

ავტორები განსაკუთრებულ ყურადღებას უთმობენ მოლაპარაკებების დასკვნით ეტაპს, როდესაც მოთმინება და ნდობის შენარჩუნება გადამწყვეტია. მოლაპარაკების ტექნიკის მუდმივი გამოყენება და ე.წ. მოთქმის მეთოდის დანერგვა, რაც გულისხმობს პირობას დათმობაზე იმ შემთხვევაში, თუ მეორე მხარეც გადაფასებს თავის პოზიციას – ხელს უწყობს დროებით ჩინში მოქცეული მოლაპარაკებების გააქტიურებასა და წინ წანევას. მონიფული მოლაპარაკების მწარმო-

¹⁷³ იქვე, 101-102.

¹⁷⁴ იქვე.

ებელი იცავს უკვე მიღწეულ პოზიციებს და მხოლოდ მნიშვნელოვან საკითხებში თანხმდება დათმობებზე, რაც საბოლოო შეთანხმების მიღწევას აძლიერებს.¹⁷⁵

ყველა მოთხოვნისა და ალტერნატივის ობიექტური შეფასება მოლაპარაკებათა წარმატებისათვის უმთავრესია.¹⁷⁶ სამართლიანობის უზრუნველსაყოფად მიღწეული შეთანხმების გადანყვეტილების კრიტერიუმები ობიექტური და ყველა მხარის მიერ მიღებული უნდა იყოს.¹⁷⁷ შედეგების ფიქსაციისთვის საჭიროა, რომ ყველა მხარე შეთანხმდეს დამატებით შექმნილ ღირებულებასა და მის გადანაწილებაზე.¹⁷⁸

8. მოლაპარაკების დასრულება შეთანხმებით

საბოლოო შეთანხმებების მიღების შემდეგ, მხარეები ხშირად თიშავენ ტელეფონებს ან მიემგზავრებიან სახლში, რადგან ფიქრობენ, რომ მოლაპარაკებები დასრულდა. შედეგად, შესაძლოა, აზრების სრული თანხვედრა ვერ უზრუნველყონ. მოლაპარაკების დასრულებამდე მონაწილეებმა მოკლედ უნდა გადახედონ იმ კონკრეტულ პირობებს, რომლებზეც, მათი აზრით, შეთანხმება მოხდა.¹⁷⁹

ნუ იჩქარებთ შეთანხმების დახურვას. მოლაპარაკებების პროცესში ყველა დათმობის უმრავლესობა სწორედ ამ ფაზაში ხდება. მიუხედავად იმისა, რომ დათმობები შეიძლება შედარებით მცირე იყოს ადრეულ ეტაპებთან შედარებით, მათი საერთო მოცულობა შესაძლოა მნიშვნელოვანი გახდეს. თუ ზედმეტად შემფოთებული იქნებით და ძალიან სწრაფად გადახვალთ საბოლოო პირობებზე, შეიძლება დაკარგოთ ის, რაც დისტრიბუციულ ეტაპზე მოიპოვეთ. მნიშვნელოვანია მოთმინება და იმის უზრუნველყოფა, რომ დახურვის ეტაპი გააზრებულად განვითარდეს.¹⁸⁰

მოლაპარაკების პროცესის დასასრულს, ერთ-ერთ მხარეს, როგორც წესი, მოეთხოვება შეთანხმებული პირობების ჩამოყალიბება. უმეტეს შემთხვევაში, გამოცდილ მოლაპარაკების მწარმოებლებს ურჩევნიათ თავად შეიმუშავონ შესაბამისი დოკუმენტი, რადგან მიაჩნიათ, რომ სწორედ მათ შეუძლიათ პირობების უკეთესი ფორმულირება საკუთარი მხარის პერსპექტივიდან, ვიდრე მონიწილმდევე მხარეს.¹⁸¹

¹⁷⁵ Freund, 2006, 37-53.

¹⁷⁶ Helmold, Dathe, Hummel, 2022, 58.

¹⁷⁷ იქვე, 57.

¹⁷⁸ Nalebuff, 2021, 114.

¹⁷⁹ Craver, 2003, 69.

¹⁸⁰ Craver, 2010, 162.

¹⁸¹ Craver, 2003, 69-70.

დახურვის ეტაპზე ორივე მხარეს სურს შეთანხმების მიღწევა. ისინი ამ ეტაპამდე ძალისხმევას არ დახარჯავდნენ, თუ შეთანხმება ჩიხზე უკეთესი არ იქნებოდა. ორივე მხარემ ერთად უნდა იმოძრაოს საბოლოო გადანყვეტისკენ. დაიცავით მოლაპარაკების ამ ეტაპამდე ჩადებული ძალისხმევა. ნუ გააკეთებთ დათმობებს, რომლებიც თქვენი ოპონენტების მხრიდან არ არის ანაზღაურებული. მოერიდეთ ზედმეტ პოზიციათა ცვლილებებს, რომლებიც მეორე მხარემ არ დააბალანსა. მნიშვნელოვანი დათმობები მხოლოდ მაშინ განიხილეთ, როცა აშკარაა, რომ მეორე მხარემ ადრეულ ეტაპზე უფრო დიდი დათმობები გააკეთა და ახლა საბოლოო პოზიციას უახლოვდება. მოცემულ ეტაპზე გამოცდილ მოლაპარაკების მწარმოებლებს ხშირად შეუძლიათ მნიშვნელოვანი სარგებლის მიღწევა. დახურვის ეტაპისთვის განსაკუთრებით ეფექტურია „პირობის ტექნიკა“. თუ გსურთ, რომ თქვენმა ოპონენტებმა პოზიცია შეიცვალონ, გამოიყენეთ პირობის მეთოდი (დესტრუქციული მუქარის ან გაფრთხილების ნაცვლად), რათა მათ მისცეთ სახის შენარჩუნების შესაძლებლობა. მიუთითეთ თქვენი მზადყოფნა, რომ თავადაც გადადგამთ დამატებით ნაბიჯს, თუ ისინი პოზიციას შეცვლიან. მოთმინება და სიჩუმე, დახურვის ეტაპზე ორი ყველაზე ძლიერი ინსტრუმენტია. როდესაც პოზიციას ცვლით, მკაფიოდ მიუთითეთ ცვლილების ოდენობა და მიზეზი, შემდეგ კი გაჩუმდით. ახლა მეორე მხარეს ეკუთვნის სვლა. არ თქვათ არაფერი. გაგრძელებული საუბარი აღიქმება როგორც შფოთვისა და სისუსტის ნიშანი. ასევე, არ განიხილოთ შემდგომი ნაბიჯები, თუ მეორე მხარემ ჯერ არ გადადგა შესაბამისი ნაბიჯი. ნუ მოგერიდებთ შეახსენოთ შეურიგებელ ოპონენტებს თქვენი წინა პოზიციების ცვლილებები, რათა მათ დანაშაულის განცდა გაუჩინოთ და დაარწმუნოთ, რომ შემდეგი ნაბიჯი მათი გასაკეთებელია.¹⁸²

უმეტეს შემთხვევაში, შეთანხმებები მიიღწევა მხარეთა ყველაზე გამოცდილი მოლაპარაკების მწარმოებლების პირისპირ შეხვედრებზე, თუმცა შეთანხმების ოფიციალური დასრულება შეიძლება მოხდეს შემდეგ, უფრო საჯარო ფორუმზე.¹⁸³ თუ შეთანხმება მოიაზრება, მაგრამ ზოგიერთი საკითხი კვლავ სადავოა, ეძებთ სამართლიანი პროცედურები დასრულებისთვის. შეთანხმება, რომელიც მიიღწევა მხოლოდ ორი რიცხვის ან პოზიციის შუაზე გაყოფით, არ შეიძლება ჩაითვალოს სამართლიანად, თუ ეს რიცხვები შემთხვევითია და მათ არ აქვს რეალური საფუძველი. როდესაც მხარეები თავიანთ მოთხოვნებს არ ამყარებენ ფაქტებზე ან ობიექტურ არგუმენტებზე, მათი კომპრომისი მხოლოდ ფორმალურ შედეგს იძლევა, რომელიც შეიძლება არცერთ მხარეს არ ეჩვენებოდეს მართებულად. სამართლიანობა მოლაპარაკებებში მიიღწევა მაშინ, როდესაც

¹⁸² Craver, 2010, 163-164.

¹⁸³ Fisher, Ury, 1981, 279.

ორივე მხარე საკუთარ პოზიციას ამყარებს დამაჯერებელ, დამოუკიდებელ და ობიექტურ სტანდარტებზე. ასეთ შემთხვევაში, ორი საფუძვლიანი პოზიციის „შუაში შეხვედრა“ შეიძლება ჩაითვალოს გონივრულ და სამართლიან შეთანხმებად. კომპრომისი თავისთავად არ ნიშნავს სამართლიანობას – სამართლიან შედეგამდე მივდივართ მაშინ, როცა ორივე მხარის მოთხოვნა დაფუძნებულია რეალურ არგუმენტებზე და მათი ბალანსი ქმნის თანასწორ გადანყვეტილებას. სხვა მიდგომაა, სადაც აზრთა სხვადასხვაობა გრძელდება, რომ ერთ-ერთმა ან ორივე მხარემ მოიწვიოს მესამე პირი, რათა ესაუბროს თითოეულ მხარეს და შესაძლოა, რამდენჯერმე კონსულტაციის შემდეგ, წარმოადგინოს საბოლოო, ანუ „ბოლო შანსის“ რეკომენდაცია. დახურვის ეტაპზე იყავით გულუხვი. როცა გრძნობთ, რომ შეთანხმება ახლოსაა, განიხილეთ იმის შეთავაზება მეორე მხარისთვის, რაც მათთვის ღირებულია, მაგრამ ამავე დროს, თავსებადია თქვენი წინადადების ძირითად ლოგიკასთან. გაუმჯობესეთ, რომ ეს საბოლოო ჟესტია და არ გასურთ შემდგომი დათმობების მოლოდინი. ასეთმა გაუმჯობესებულმა შეთავაზებამ ზოგჯერ შეიძლება გადალახოს ბოლო წუთის ეჭვები და დაასრულოს გარიგება. ხშირად მიზანშეწონილია, რომ მეორე მხარემ მოლაპარაკება დაასრულოს კმაყოფილებისა და სამართლიანად მოპყრობის განცდით – ეს გრძნობა შეიძლება გამოსადეგი იყოს, როგორც შეთანხმებისთვის, ისე მომავალ მოლაპარაკებებშიც.¹⁸⁴

9. მოლაპარაკების დასრულება შეთანხმების გარეშე

თუ მოლაპარაკების სფერო გაფართოვდება, მაშინ ორივე მხარეს ექნება შესაძლებლობა და ინტერესი გააფორმოს ორმხრივად მომგებიანი კონტრაქტი.¹⁸⁵ თუ მოლაპარაკებისას მხარეები ვერ აფასებენ მიმდინარე ურთიერთქმედების ღირებულების ცვლილებებს, შესაძლოა, დადონ ისეთი შეთანხმებები, რომლებიც უკეთესი არ იქნება იმაზე, რაც მათთვის შეთანხმების გარეშე იქნებოდა. მუდმივად უნდა გახსოვდეთ, რომ ცუდი გარიგებები უარესია, ვიდრე გარიგების არქონა.¹⁸⁶

მოლაპარაკებისას კი, განსაკუთრებით მძაფრი დავის დროს, გრძნობები შეიძლება უფრო მნიშვნელოვანი იყოს, ვიდრე საუბარი. მხარეებს შესაძლოა უფრო მეტად სჯეროდეთ ბრძოლის, ვიდრე საერთო პრობლემის თანამშრომლობით გადაჭრისა. ხშირად, მოლაპარაკების მონაწილეები პროცესში ერთგებიან ძლიერი ემოციებით – მათ ცნობიერად ესმით, რომ მაღალი რისკების წინაშე დგანან და ამავედროულად, საფრთხეს გრძნობენ. ერთი მხარის მისამართით

¹⁸⁴ იქვე.

¹⁸⁵ Raiffa, 1982, 130.

¹⁸⁶ Craver, 2003, 60.

გრძნობები, იწვევს გრძნობებს მეორე მხარის მიმართაც. ასე მაგალითად, შიშმა შეიძლება გამოიწვიოს რისხვა, ხოლო რისხვამ – შიში. გრძნობებმა სწრაფად შეიძლება მიიყვანოს მოლაპარაკება ჩიხამდე, ან დაასრულოს იგი.¹⁸⁷

წარმატების გარანტიას ვერც ერთი მეთოდი მოგცემთ, თუ მოლაპარაკების ყველა ბერკეტი მეორე მხარის ხელშია. ისე როგორც, ბალის მოვლაზე ვერც ერთი წიგნი გასწავლით, როგორ გაზარდოთ იშვიათი შავი ია უდაბნოში, ან როგორ გააშენოთ კაქტუსი ჭაობში. თუ შედისართ ანტიკვარულ მაღაზიაში სტერლინგის ვერცხლის ჯორჯ IV-ის ჩაის სერვიზის შესაძენად, რომელიც ათასობით დოლარი ღირს და თქვენ მხოლოდ ასი დოლარი გაქვთ, არ უნდა მოელოდეთ, რომ მოლაპარაკება ამ სხვაობას დაფარავს.¹⁸⁸ თუ ორივე მხარეს აქვს მიმზიდველი BATNA, მოლაპარაკების საუკეთესო შედეგი – ორივე მხარისთვის, შეიძლება სწორედ შეუთანხმებლობა იყოს. ასეთ შემთხვევებში წარმატებული მოლაპარაკება ისაა, სადაც მხარეები ეფექტურად და მეგობრულად ამოიცნობენ, რომ მათ შესაბამის ინტერესებს საუკეთესოდ ემსახურება ერთმანეთისგან დამოუკიდებლად მოქმედება და არა შეთანხმების მიღწევა ნებისმიერ ფასად.¹⁸⁹

10. დავების პრევენცია კოსტმოლაპარაკების პერიოდში

ადამიანებთან დაკავშირებული პრობლემების აღქმის, ემოციებისა და კომუნიკაციის გადაჭრის ტექნიკები, როგორც წესი, კარგად მუშაობს. თუმცა ასეთ პრობლემებთან გამკლავების საუკეთესო დრო მანამდეა, სანამ ისინი რეალურად გადაიქცევიან პრობლემებად. ეს გულისხმობს პირადი და ორგანიზაციული ურთიერთობების ჩამოყალიბებას მეორე მხარესთან, რომელმაც, შესაძლოა, თავიდან აიცილოს მოლაპარაკებების პროცესში ადამიანებზე მიმართული პირდაპირი დარტყმები.¹⁹⁰

იქიდან გამომდინარე, რომ დავები კონფლიქტის უკანასკნელი საფეხურია, ადრეული გამოვლენისა და პროაქტიული ჩარევის გზით, დავის თავიდან აცილების მეტი შესაძლებლობა არსებობს.¹⁹¹ დავის გადანყვეტისა და დახმარების სისტემებმა მომავალი დავების პრევენციაში ეფექტური წვლილი უნდა უზრუნ-

¹⁸⁷ Fisher, Ury, 1981, 73.

¹⁸⁸ იქვე, 168-169.

¹⁸⁹ იქვე, 181.

¹⁹⁰ იქვე, 99-102.

¹⁹¹ Denehy, Gerber, 2012, 267.

ველყოს. მონაცემები უნდა იქნეს შეგროვებული და უკუკავშირის სახით გადაეცეს შესაბამის ჩარევისა და მომწესრიგებელ სისტემებს ქცევისა და კულტურის გაუმჯობესების მხარდასაჭერად. სისტემის მიზანი უნდა იყოს, არა მხოლოდ ინდივიდუალური დავების გადაწყვეტა, არამედ ახალი პრობლემების იდენტიფიკაცია და მათი ძირეული მიზეზების აღმოფხვრა. შესაბამისად, ამის მისაღწევად ექსპერტული დახმარება და სისტემები უნდა იყოს კონფიგურირებული.¹⁹²

დოკუმენტის სპეციფიკის გათვალისწინებით, მაგალითად, სანყის პარტნიორობის შეთანხმებაში, შეიძლება იყოს მითითებული, რომ შეთანხმება გადაიხედება წელიწადში ერთხელ, შესწორებულ შეთანხმებაში კი შევა პარტნიორობის კონსენსუსით დამტკიცებული ნებისმიერი ცვლილება.¹⁹³

კონფლიქტის მართვა მხარეების წარმომადგენლებს შორის წინასწარი მოლაპარაკებების საფუძველზე ჩვეულებრივ შეიტანება სახელშეკრულებო ურთიერთობებში, სადაც ფინანსური ან ბიზნესსტრატეგიის გამო, მხარეები პრიორიტეტად დავის თავიდან აცილებას მიიჩნევენ. როგორც ყველაზე იაფმა და ყველაზე მოქნილმა მეთოდმა, მოლაპარაკებებმა, ადრეულ ეტაპზე შეიძლება თავიდან აიცილოს სრულმასშტაბიანი დავა.¹⁹⁴

ონლაინდავის გადაწყვეტისას ტექნოლოგია „მეოთხე მხარის“ როლს ასრულებს და დამოუკიდებელია ნეიტრალური (ადამიანური) მესამე მხარის გადაწყვეტილებისგან. ასეთი „მეოთხე მხარე“ გამოიყენება წინასწარ შემუშავებული პროგრამული უზრუნველყოფის სახით (მაგ., ალგორითმები, მანქანური სწავლება, დიდი მონაცემები და სხვა ტექნოლოგიები, რომლებიც დაკავშირებულია ხელოვნური ინტელექტის გამოყენებასთან) ადამიანური მიკერძოებების აღსაკვეთად დავის გადაწყვეტის სანყის ეტაპზე. მაშინაც კი, როდესაც საქმე უკვე მოგვარებულია, „მეოთხე მხარე“ ავტომატურ მონაცემთა ანალიზის საშუალებით, რჩევებისა და შესხენებების მიწოდებას განაგრძობს შესაბამისი მხარეებისთვის, მომავალში მსგავსი დავების თავიდან ასარიდებლად.¹⁹⁵

გამონვევა მდგომარეობს, არა კონფლიქტის აღმოფხვრაში, არამედ მის ტრანსფორმაციაში. იგი გულისხმობს იმის შეცვლას, თუ როგორ ვუმკლავდებით ჩვენ ჩვენს განსხვავებებს – დამანგრეველი, მონინაალმდევე მხარის საბრძოლო სტილიდან – გონიერ, გვერდიგვერდ პრობლემის გადაჭრის სტილამდე. არ უნდა დავაკნინოთ ამ ამოცანის სირთულე, თუმცა დღევანდელ მსოფლიოში იშვიათად მოიძებნება ამაზე უფრო გადაუდებელი და აუცილე-

¹⁹² Hodges, 2019, vi.

¹⁹³ Lax, Sebenius, 1986, 181.

¹⁹⁴ Kajkowska, 2017, 8.

¹⁹⁵ Zhao, Chen, 2023, 3.

ბელი ამოცანა.¹⁹⁶ როდესაც სტანდარტები იმდენად დაიხვეწება, რომ ძნელი გახდება დამაჯერებლად იმის მტკიცება, რომ ერთი სტანდარტი უფრო მისაღებია, ვიდრე მეორე, მხარეებს შეუძლიათ გამოიკვლიონ ურთიერთგადაფარვის შესაძლებლობები, ან მიმართონ სამართლიან პროცედურებს დარჩენილი განსხვავებების მოსაგვარებლად. მათ შეუძლიათ კენჭი უყარონ, გამოიყენონ არბიტრაჟი, ან კიდევ გაინანილონ სხვაობა.¹⁹⁷

პოლიტიკის განხორციელების ეტაპზე წარმოშობილი პრობლემები, შეიძლება ადრეული გაფრთხილების სიგნალად ჩაითვალოს, რაც კონფლიქტის თავიდან აცილების საშუალებაა.¹⁹⁸ კონფლიქტის ნაკადის შეფასება შეიძლება წინასწარ განხორციელდეს იმის დასადგენად, თუ რა ხასიათისაა სავარაუდო დავები და როდის და როგორ უნდა მოხდეს ჩარევა, ანუ უნდა ჩაერიო ადრე (პრევენცია) თუ გვიან (გადანწყვეტა) დავის სასიცოცხლო ციკლში. ადრეული შეფასებები ხელს უწყობს სტრატეგიების ჩამოყალიბებას, რომლებიც დავების თავიდან აცილებას ისახავს მიზნად.¹⁹⁹

დაინტერესებული მხარეების გამომხაურება არსებითია პროგრამის წარმატებისთვის, რადგან იგი აძლიერებს საკუთრების განცდას და დადებითი შეფასების შემთხვევაში, ხელს უწყობს სხვა მონაწილეთა მოზიდვას. დაინტერესებული მხარეების ადრეული ჩართვა აყალიბებს ნდობას და ამცირებს მომავალ კონფლიქტებს.²⁰⁰

მიუხედავად იმისა, რომ კონფლიქტი გარდაუვალია, კონფლიქტები გვაშორებს კორპორაციული ბიზნესის მიზანს. კონფლიქტები რისკისა და გაურკვევლობის წყაროა. ეს განსაკუთრებით თვალსაჩინო გახდა ბოლო წლებში, გლობალური პანდემიის ფონზე, რომელმაც დაარღვია სახელშეკრულებო ურთიერთობები ბიზნესის შეფერხებით, მოულოდნელი გარემოებების ცვლილებებითა და კონფლიქტებით. დავის პრევენცია, რომელიც ინტუიციური ჩანს, არსებული პარადიგმის ცვლილებაა და სათანადო დროა შემდეგ საფეხურზე გადასვლისთვის, რაც სასამართლო დავების ხარჯსა და გადატვირთულობას შეამცირებს. კომუნიკაციისა და მოლაპარაკების საბაზისო, თუმცა ძლიერი უნარების გამოყენებით, რომელიც ნდობისა და ურთიერთობების შესანარჩუნებლად აუცილებელი, მრავალი კონფლიქტის პრევენცია და თავიდან აცილება შესაძლებელია.²⁰¹

¹⁹⁶ Fisher, Ury, 1981, 16.

¹⁹⁷ იქვე, 247.

¹⁹⁸ Amsler, Martinez, Smith, 2020, p.285

¹⁹⁹ იქვე, 223.

²⁰⁰ იქვე, 72.

²⁰¹ Johnsen, 2024, 348.

ხარისხიანი საზავო შეთანხმების მისაღწევად, მოლაპარაკებებისა და იმპლემენტაციის დროს, ყურადღება უნდა მიექცეს პროცესს, შინაარსსა და იმ მექანიზმების ინსტიტუციონალიზაციას, რომლებიც უზრუნველყოფენ კონფლიქტის არაძალადობრივ გადაჭრას და ძალადობრივი კონფლიქტის ხელახლა წარმოქმნის პრევენციას. მედიატორებმა, კონფლიქტის მხარეებმა, სხვა დაინტერესებულმა მხარეებმა და მხარდამჭერმა აქტორებმა, აუცილებლად უნდა გაითვალისწინონ, რომ შეთანხმებები უნდა შეიცავდეს მკაფიო მექანიზმებს იმპლემენტაციის, მონიტორინგისა და დავის გადაჭრისთვის, რათა შესაძლებელი გახდეს იმ უთანხმოებების ეფექტურად მართვა, რომლებიც შესაძლოა იმპლემენტაციის პროცესში წარმოიშვას.²⁰²

როგორც აღინიშნა, დავის პრევენცია არსებული პარადიგმის ცვლილებაა, თუმცა იგი მრავალ სარგებელს გვთავაზობს. ნეიტრალურად დარჩენის (Standing Neutral) მსგავსი დავის პრევენციის მექანიზმის დანერგვით, კომპანიებს შესაძლებლობა აქვთ, ძლიერ ორგანიზაციათაშორის ურთიერთობებში მოახდინონ ინვესტირება და გაიუმჯობესონ გარემოს ცვლილებებზე მოქნილი რეაგირების უნარი. შედეგად, ისინი ზოგავენ დროსა და რესურსებს და ამავე დროს, ინარჩუნებენ ფოკუსს თავიანთ ძირითად ბიზნესმიზნებზე.²⁰³

დავის გადანაცვებისგან განსხვავებით, დავის პრევენცია მოიცავს მცირე მასშტაბის, რეალურ დროში განხორციელებულ ჩარევებს, რომლებიც მთელი ბიზნესურთიერთობის განმავლობაში ხორციელდება და მიზნად ისახავს შეუთანხმებლობის გავრცელებული სფეროების მართვას. ასეთი დავის პრევენციის ჩარევებს მიეკუთვნება მართვის მექანიზმები: როგორიცაა შეტყობინებისა და გამოსწორების შეთანხმებები, კეთილსინდისიერებისა და სამართლიანი მოპყრობის პირობები, მოლაპარაკებებისთვის განკუთვნილი საფეხურებრივი დებულებები, თანამშრომლობის სტიმულები და რისკის განაწილების სისტემები.²⁰⁴

ამასთან, საკმაოდ ხშირია წინასასამართლო მოლაპარაკებები, როდესაც საქმე საბოლოოდ მორიგებით სრულდება და არ გადადის სამართალწარმოების ეტაპზე. შესაბამისად, ნათელია, რომ მოლაპარაკების უნარები ისეთივე მნიშვნელოვანია იურისტებისთვის, როგორც ბიზნესმენებისთვის.²⁰⁵

²⁰² United Nations General Assembly Report, 2012, 31.

²⁰³ Johnsen, 2024, 323.

²⁰⁴ იქვე, 335.

²⁰⁵ Haselgrove-Spurin, 2006, 2.

ნანილი II. ადვოკატის როლი მედიაში

1. შესავალი

საქართველოში მედიაციის საკანონმდებლო მოწესრიგების პირველი მცდელობა 2011 წელს სასამართლო მედიაციის ინსტიტუტის დანერგვას უკავშირდება,²⁰⁶ რამაც ქართულ სამართლებრივ სივრცეში დავის „ახალი“ ალტერნატიული გადაწყვეტის მექანიზმს ჩაუყარა საფუძველი. თუმცა, ვინაიდან კანონი მხოლოდ სასამართლო მედიაციის ინსტიტუტს აწესრიგებდა²⁰⁷ და კერძო მედიაცია კვლავ მოწესრიგების მიღმა იყო, დღის წესრიგში ისევ იდგა დამოუკიდებელი სამართლებრივი აქტის შემუშავების საკითხი. ამის გათვალისწინებით, 2019 წელს მიღებულ იქნა ახალი კანონი „მედიაციის შესახებ“, რომლის საფუძველზეც, მოწესრიგდა კერძო მედიაცია²⁰⁸ და განმტკიცდა სასამართლო მედიაციის ინსტიტუტი. თუმცა, მედიაციის პირველი ნიშნები საქართველოს ისტორიაშიც ბევრი მოიძებნება.²⁰⁹

„მედიაციის შესახებ“ კანონის მიხედვით, „ეს კანონი დავის ალტერნატიული გზით გადაწყვეტის წახალისებისა და შესაბამისი პირობების შექმნის მიზნით განსაზღვრავს მედიაციის წარმართვის პრინციპებს, მედიატორთა პროფესიული გაერთიანების ორგანიზებისა და საქმიანობის წესებს, მედიატორის უფლებამოსილებებს, საერთაშორისო სამედიაციო მორიგების ცნობისა და აღსრულების წესებს და მედიაციის პროცესთან დაკავშირებულ სხვა საკითხებს“.²¹⁰ შესაბამისად, საქართველოში ახალი რეალობა შეიქმნა და მოდავე მხარეებს შესაძლებლობა მიეცათ, თავიანთი დავა არა „გადაწყვეტილების მიმღები პირის“ მეშვეობით გადაწყვიტონ, როგორც შეიძლება იყოს მოსამართლე ან არბიტრი, არამედ მედიაციის გზით, სადაც მედიატორის დახმარებით მათ შეუძლიათ დავა ურთიერთშეთანხმებით დაასრულონ.²¹¹ ეს თავისთავად ახალ პლატფორ-

²⁰⁶ საქართველოს 2011 წლის 20 დეკემბრის კანონი №5550 – „საქართველოს ზოგიერთ საკანონმდებლო აქტში ცვლილების შეტანის შესახებ.“

²⁰⁷ საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის მუხლი 1871-1877.

²⁰⁸ „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-2 მუხლის მიხედვით, კერძო მედიაცია გულისხმობს მედიაციას, რომელიც ხორციელდება მხარეთა ინიციატივით, მედიაციის თაობაზე შეთანხმების საფუძველზე, სასამართლოს მიერ საქმის მედიატორისათვის გადაცემის გარეშე.

²⁰⁹ დეტალურად იხ. ტყემალაძე, 2016.

²¹⁰ „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის პირველი მუხლი.

²¹¹ Abramson 2011, 1.

მას ქმნის ადვოკატებისთვის/იურისტებისთვის,²¹² რადგან მათ უფრო სწრაფად, ეფექტურად და კლიენტების ინტერესების გათვალისწინებით შეუძლიათ განახორციელონ თავიანთი ფუნქცია. თუმცა, იმისათვის, რომ ადვოკატმა ეფექტიანად შეძლოს თავისი ფუნქციის შესრულება, კრიტიკულად მნიშვნელოვანია, სწორად იქნას გააზრებული მედიაციის ინსტიტუტის მნიშვნელობა და თავად ადვოკატის როლი მედიაციის პროცესში. ამასთან, აუცილებელია ადვოკატის მხრიდან მედიაციისთვის საჭირო უნარ-ჩვევების განვითარება, ვინაიდან, იმ უნარ-ჩვევების გარკვეული ნაწილი, რომელიც ადვოკატს ეხმარება სასამართლოში/არბიტრაჟში წარმატების მიღწევაში, შესაძლოა, მედიაციაში უსარგებლო აღმოჩნდეს.²¹³

ადვოკატს მნიშვნელოვანი გავლენა შეიძლება ჰქონდეს თავად მედიაციის პროცესზე, რადგან, როცა იგი კარგად არის მომზადებული, აქვს შესაბამისი უნარ-ჩვევები და ამასთან, შეუძლია კლიენტს ინფორმირებული გადაწყვეტილების მიღებაში დაეხმაროს, ეს, ცხადია, ხელს შეუწყობს მედიაციის პროცესს, ხოლო, მეორე მხრივ, ადვოკატი, რომელიც სკეპტიკურადაა განწყობილი მედიაციის მიმართ, კვლავ შეჯიბრებით როლში იმყოფება და მიმართულია იმისკენ, რომ მედიატორი კლიენტის სიმართლეში დაარწმუნოს, ხშირად მნიშვნელოვან დაბრკოლებად იქცევა იმ მხარეებისთვის, რომელთაც შეთანხმების მიღწევა სურთ.²¹⁴

მიუხედავად იმისა, რომ მედიაცია ნაკლებად სამართლებრივი და შეჯიბრებითი მექანიზმია, ის ვერ იქნება სამართლისგან სრულად დაცლილი და სამართლის როლი ძალიან დიდია, რაც თავად მედიაციის სამართლებრივ მონესრიგებაშიც ვლინდება: მედიაციის თაობაზე შეთანხმების დადებისას, მოლაპარაკებების წარმოებისა და გადაწყვეტილების მიღებისას, იმ სამართლებრივი რისკების გათვალისწინებისას, რომელიც შეიძლება ახლდეს მოლაპარაკებას, მედიაციის შედეგად მიღწეული შეთანხმების გაფორმების და მისი აღსრულების პროცესში, სადაც კვალიფიციური წარმომადგენლის მონაწილეობა შეიძლება გადამწყვეტიც აღმოჩნდეს.²¹⁵

²¹² წინამდებარე ნაწილში ადვოკატი, იურისტი და წარმომადგენელი გამოყენებული იქნება ურთიერთჩანაცვლებად ტერმინებად.

²¹³ Lawrance, 2000, 425; Abramson, 2011, 1.

²¹⁴ Walsh, 2017, 11.

²¹⁵ Goodman, 2010, 20.

2. მედიაციასთან დაკავშირებული იურისტის „შიშები“/კითხვის ნიშნები

მედიაციის პროცესში მხარეებს შესაძლებლობა აქვთ, თავად აკონტროლონ პროცესი, რის გამოც, შეიძლება არსებობდეს მოსაზრება, რომ ამ დროს ადვოკატებს არ აქვთ მნიშვნელოვანი როლი.²¹⁶ შესაბამისად, ადვოკატებში, ბუნებრივია, გარკვეული „შიშები“/კითხვის ნიშნები არსებობს და ეს არ არის მხოლოდ საქართველოსთვის დამახასიათებელი.²¹⁷

- i. რამდენად შეუძლია მედიატორს დამეხმაროს დავის მოგვარებაში და რაში მჭირდება მესამე პირი, მე ვერ შევძლებ შეთანხმების მიღწევას პირდაპირი მოლაპარაკებით თუ ეს შესაძლებელია?²¹⁸ ბევრ ადვოკატს ძალიან კარგი მოლაპარაკების უნარ-ჩვევები აქვს, რაც ხშირ შემთხვევაში მოლაპარაკების წარმატებას განაპირობებს, თუმცა, არის შემთხვევები, როდესაც ეს არაა საკმარისი და აუცილებელია მესამე, ობიექტური და მიუკერძოებელი პირის ჩართვა, რომელიც წარმართავს პროცესს და უზრუნველყოფს კონსტრუქციულ მოლაპარაკებას მხარეთა შორის.²¹⁹ წარმომადგენელი ვერ იქნება მიუკერძოებელი, ობიექტური მხარე მოლაპარაკების წარმოებაში და ვერ შეითავსებს მედიატორის როლს. მედიატორი უზრუნველყოფს პროცესის წარმართვას, რაც აადვილებს სტრუქტურულ მოლაპარაკებას.²²⁰ მედიატორის ჩართულობის საჭიროება ხშირ შემთხვევაში განპირობებულია თავად დავის სპეციფიკისა და მხარეთა განწყობის გათვალისწინებით და არა იმიტომ, რომ წარმომადგენლებს არ აქვთ სათანადო უნარ-ჩვევები ან/და კვალიფიკაცია.
- ii. მედიაციაში თუ მხარე თავად მონაწილეობს, აწარმოებს მოლაპარაკებას და აგვარებს დავას, მე რაღა საჭირო ვარ და ხომ არ დავკარგავ ამით შემოსავალს? – ყველაზე აქტუალური კითხვაა, რომელიც ადვოკატებს აწუხებთ. დავების სწრაფმა და ეფექტიანმა გადაწყვეტამ, სადაც წარმომადგენელი მნიშვნელოვან როლს ასრულებს, შეუძლებელია ნეგატიური გავლენა იქონიოს ადვოკატებზე. მედიაციით ადვოკატს შესაძლებლობა ეძლევა, ჰყავდეს გაცილებით მეტი კმაყოფილი კლიენტი და იმუშაოს ბევრად მეტ საქმეზე, ვიდრე ეს შესაძლებელია

²¹⁶ York, 1996, 77.

²¹⁷ Teo, 2015, 183.

²¹⁸ Boulle, Nestic, 2001, 278.

²¹⁹ McGuier, 2016, 7.

²²⁰ Leathes, 2017, 9.

მრავალწლიანი სასამართლო დავების პირობებში. მედიაცია ადვოკატებს აძლევს შანსს, რომ თავიანთი უმთავრესი ფუნქცია, მოაგვარონ კლიენტის პრობლემა – შეასრულონ სწრაფად და ეფექტიანად.²²¹

- iii. მედიაცია გულისხმობს კომპრომისს და როგორ დავიცავ ჩემი კლიენტის ინტერესებს, რომელსაც ძლიერი პოზიციები აქვს, თუ მიწევს ამ პოზიციების დათმობა და კომპრომისზე წასვლა?²²² ცხადია, მედიაცია გულისხმობს და ხშირ შემთხვევაში მოითხოვს კომპრომისს, სხვაგვარად რთულია მედიაციის წარმატებით დასრულება. თუ მხარე ითხოვს სარჩელის ცნობას ან პირიქით, სარჩელზე უარის თქმას შეთანხმებისთვის, ასეთ დროს შეთანხმების მიღწევა რთულდება, ან ხშირ შემთხვევაში შეუძლებელი ხდება. ადვოკატს მედიაციის პროცესში უწევს უარი თქვას შეჯიბრებით პროცესზე, არა იმიტომ რომ ეს არასწორი ან არასამართლიანია, არამედ იმიტომ, რომ ამ ფორმით მედიაციაში წარმატება შეუძლებელია.²²³ კომპრომისი არ გულისხმობს მხარის პოზიციების უპირობო დათმობას და საკუთარი ინტერესების უგულვლელყოფას, პირიქით, უპირატესობა ინტერესებს ენიჭება და არა პოზიციებს. შესაბამისად, კომპრომისზე წასვლა ხდება იმის გათვალისწინებით, თუ რას იღებს მხარე ამის შედეგად და ხომ არ სჯობს ეს კომპრომისი მრავალწლიან დავებს.
- iv. მედიაციაზე დათანხმება ხომ არ არის სისუსტის გამოვლინება, რომ სამართლებრივი არგუმენტები არ მაქვს და სასამართლოში სუსტი პოზიცია მექნება?²²⁴ – მედიაციის პროცესში მონაწილეობა არის, არა სისუსტის გამოვლენა, არამედ მცდელობა, ორივე მხარის ინტერესების გათვალისწინებით, დავა გადაწყდეს სწრაფად და ეფექტიანად. ამასთან, თავად მედიაციის პროცესი იძლევა შესაძლებლობას, მხარემ გააჟღეროს, მათ შორის, სამართლებრივი პოზიცია და თქვას თავისი „სიმართლე“.²²⁵ თუმცა, ამავდროულად, მომავალზეც ფოკუსირდეს, რათა შეძლოს არსებული დავის შეთანხმებით გადაწყვეტა.
- v. მეორე მხარე ხომ არ იყენებს მედიაციას დროის გასაჭიანურებლად და/ან ჩემგან ინფორმაციის მოსაპოვებლად?²²⁶ – მედიაციის პროცესში არსებობს ამის რისკი, რომ მხარემ არაკეთილსინდისიერად გამოიყე-

²²¹ Lawrance, 2000, 426.

²²² Boulle, Nestic, 2001, 278.

²²³ Lawrance, 2000, 426.

²²⁴ Boulle, Nestic, 2001, 278.

²²⁵ შეად., ყანდაშვილი, 2023, 91.

²²⁶ Bhosale, Kanuga, 2022, 3.

ნოს, თუმცა, ეს რისკი ვერ გადაწონის იმ შესაძლებლობას, რომელსაც მედიაცია აძლევს მხარეებს. ამასთან, ადვოკატის ფუნქცია სწორად იმაში მდგომარეობს, რომ დროულად შეძლოს ამის იდენტიფიცირება დავის შინაარსის, ასევე, მხარის ქმედებების გათვალისწინებით და კლიენტთან კონსულტაციით მიიღოს შესაბამისი ზომები.²²⁷

ცხადია, ეს კითხვები ვერ იქნება ამომწურავი და კიდევ შეიძლება ბევრი შეკითხვა არსებობდეს მედიაციასთან დაკავშირებით, რაც ბუნებრივი პროცესია, ვინაიდან, ნებისმიერი ახალი ინსტიტუტის დანერგვას, გარკვეული სკეპტიციზმი და კითხვის ნიშნები ახლავს თან. მედიაცია, ისევე როგორც დავის გადაწყვეტის სხვა მექანიზმები, სრულყოფილი არ არის და ვერ უზრუნველყოფს ყველა დავის მოგვარებას, თუმცა ის დამატებითი შესაძლებლობაა და მნიშვნელოვანია, რომ იურისტებმა/წარმომადგენლებმა მედიაციის ინსტიტუტში შეძლონ ახალი შესაძლებლობების და არა იმგვარი კონკურენტის დანახვა, რომელიც უსარგებლოს ხდის მათ ფუნქციას.

3. ადვოკატის როლი - ტრანსფორმაციის საჭიროება

მედიაცია თავისი შინაარსით განსხვავდება დავის გადაწყვეტის სხვა მექანიზმებისგან. „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მიხედვით, მედიაცია ეს არის პროცესი, მისი სახელწოდების მიუხედავად, რომლის საშუალებითაც ორი ან რამდენიმე მხარე მედიატორის დახმარებით ცდილობს დავის ურთიერთშეთანხმებით დასრულებას, მიუხედავად იმისა, ეს პროცესი დაწყებულია მხარეთა ინიციატივით თუ კანონით გათვალისწინებული საფუძვლითა და წესით.²²⁸ მედიატორი არ არის პირი, რომელიც გადაწყვეტილებას იღებს მხარეთა მიერ წარდგენილი მოთხოვნებისა და საქმეში არსებული მტკიცებულებების გათვალისწინებით.

საკანონმდებლო დონეზე არ არის სავალდებულო,²²⁹ რომ მხარემ მედიაციის პროცესში ადვოკატის/წარმომადგენლის მეშვეობით მიიღოს მონაწილეობა, შესაბამისად, მან შეიძლება რესურსების დაზოგვის მიზნით, ან იმ ფიქრით, რომ ვერაფერს შეძლებს საკუთარ საკითხზე უკეთ მოლაპარაკებას, წარმომადგენლის გარეშე მონაწილეობა გადაწყვიტოს.²³⁰ ეს შესაძლოა, დამოკიდებული იყოს

²²⁷ შეად., ყანდაშვილი, 2023, 92.

²²⁸ „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-2 მუხლის „ა“ ქვეპუნქტი.

²²⁹ იქვე, მე-8 მუხლის მე-5 პუნქტი. Hopt, Steffek, 2013, 67.

²³⁰ Walker, Smith, 2013, 146.

კლიენტის რესურსებზე, დავის სპეციფიკასა და მოცულობაზე. ხშირ შემთხვევაში, რაც უფრო დიდი მოცულობისაა და კომპლექსურია დავა, უფრო ხშირია მედიაციაში მხარეთა მონაწილეობა წარმომადგენლის მეშვეობით.²³¹ მიუხედავად იმისა, რომ საკანონმდებლო დონეზე ასეთი ვალდებულება არ არსებობს, წარმომადგენლის ჩართულობის ბენეფიტები²³² და მნიშვნელობა საერთაშორისო პრაქტიკასა და ლიტერატურაში აღიარებულია.²³³

მედიაციის პროცესში წარმომადგენელი კლიენტს მედიაციის თანმხლებ რისკების შეფასებასა და ასევე, სამართლებრივ ანალიზში უნდა ეხმარებოდეს, იმ შესაძლო სასამართლო თუ საარბიტრაჟო პროცესების გათვალისწინებით, რომელიც კლიენტს მოუწევს, თუკი შეთანხმება ვერ იქნება მიღწეული.²³⁴ ამასთან, წარმომადგენელმა კლიენტის პოზიცია და ინტერესი არგუმენტირებულად და დამაჯერებლად უნდა წარმოადგინოს, რათა გამოიკვეთოს, თუ რატომ არის ის კონკრეტული საკითხი პრობლემური – სამართლებრივი თუ კომერციული თვალსაზრისით. მედიაციის პროცესში მოლაპარაკების ფარგლების განსაზღვრაც, ხშირად სწორედ ამაზე დამოკიდებული, თუმცა, ეს უნდა გააკეთოთ არა ისე, როგორც ამას იზამდა სასამართლო საქმის განხილვის ფარგლებში, რადგან თითოეულმა სიტყვამ, შესაძლოა, პირიქით, კონფლიქტი გააღრმავოს და შეთანხმება შეუძლებელი გახადოს.²³⁵

ადვოკატი აქტიურ მონაწილეობას იღებს მედიაციის შედეგად მიღწეული შეთანხმების მომზადებაში. ამ დროს, წარმომადგენელმა უნდა უზრუნველყოს შეთანხმების ისე შედგენა, რომ, ერთი მხრივ, მაქსიმალურად დაცული იყოს მისი კლიენტის ინტერესები და მეორე მხრივ, შეთანხმება იყოს აღსრულებადი.²³⁶ მნიშვნელოვანია ისიც, რომ წარმომადგენელმა მედიაციის პროცესში მიდგომის შეცვლა შეძლოს – კლიენტის უფლებებისა და სიმართლისთვის მეზრძოლიდან, გახდეს დავის მომგვარებელი, მშვიდობისმყოფელი, მედიატორის დამხმარე, ვინაიდან მედიაცია, სასამართლო თუ საარბიტრაჟო პროცესისგან ფუნდამენტურად განსხვავებული პროცესია და უფრო თანამშრომლურ, პრობლემის მომგვარებლის მიდგომას მოითხოვს.²³⁷

სასამართლოში/არბიტრაჟოში ადვოკატის მთავარი ფუნქციაა – მოსამართლე/არბიტრი დაარწმუნოს თავის სიმართლეში, ხოლო მედიაციის პროცესში

²³¹ Loh, 2008, 271.

²³² Teply, 2023, 20.

²³³ Koenig, 2012, 144. გურიელი, 2016, 123.

²³⁴ Feehily, 2022, 145.

²³⁵ იქვე, 146.

²³⁶ იქვე, 147.

²³⁷ Teo, 2015, 183.

ამოსავალი წერტილია მეორე მხარის დარწმუნება და მასთან შეთანხმების მიღწევა.²³⁸ თუ წარმომადგენელი ვერ შეძლებს ამ როლიდან გამოსვლას და მისი მიზანი იქნება სიმართლის დამტკიცება, ცხადია, ეს დააზიანებს მედიაციის პროცესს, რადგან ვერ უზრუნველყოფს კლიენტის საუკეთესო ინტერესების დაცვას და მედიაცია წარუმატებელი იქნება. ზოგიერთი ავტორი და მედიატორი აღნიშნავს, რომ ხშირია შემთხვევები, როდესაც ადვოკატი ხელს უშლის/აფერხებს მედიაციის პროცესს თავისი მონაწილეობით,²³⁹ ეს ხდება მაშინ, როდესაც ადვოკატი ვერ ახერხებს თავისი როლის ტრანსფორმაციას.

მედიაციის პროცესში წარმომადგენელი ფოკუსირებული უნდა იყოს ინტერესებზე დამყარებულ დავის გადაწყვეტაზე და მისთვის, მათ შორის, მისაღება სამართლებრივი პრობლემების არასამართლებრივი გადაწყვეტა მხართა შეთანხმების საფუძველზე,²⁴⁰ ანუ დავის გადაწყვეტა არა იმ შედეგით, რასაც კანონის საფუძველზე სამართალშემფარდებელი მიიღებდა კონკრეტულ შემთხვევაში, არამედ განსხვავებული, მხარეთა შორის მიღებული შეთანხმების შესაბამისად.

ამგვარად, წარმომადგენელი ხდება სამართლებრივი მრჩეველი, რომელიც კლიენტს ეხმარება მის საჭიროებებსა და ინტერესებზე დამყარებული შეთანხმების მიღწევაში იმ პროცესის მეშვეობით, რომელიც მხარეებს კონფიდენციალურობას, თანამშრომლობასა და პრობლემის მოგვარების ატმოსფეროს სთავაზობს.²⁴¹ ეს არ არის მარტივი პროცესი, იმ პირობებში, როცა წარმომადგენლები წლების განმავლობაში ემზადებიან და მონაწილეობენ შეჯიბრებით პროცესებში, სადაც მათი ფუნქციაა ემოციების გარეშე მიუსადაგონ არსებულ ფაქტებს სამართალი და გადაწყვეტილების მიმღები პირი – მოსამართლე/არბიტრი თავიანთი პოზიციის სიმართლეში დაარწმუნონ.²⁴² მედიაცია კი მათ სხვა რეალობას სთავაზობს, ითხოვს ამ როლიდან გამოსვლას და სხვა პრაქტიკულ უნარ-ჩვევებს იმისთვის, რომ შეძლონ კლიენტთა ინტერესების სათანადო წარმოდგენა მედიაციის პროცესში.²⁴³ მედიაციის პროცესში იმავე მიდგომით მონაწილეობის შემთხვევაში, მედიაცია წარუმატებლობისთვისაა განწირული, რაც, ცხადია, ვერ უზრუნველყოფს კლიენტის ინტერესების სათანადო დაცვას.²⁴⁴

²³⁸ Lawrance, 2000, 427.

²³⁹ იქვე, 430.

²⁴⁰ Feehily, 2022, 140.

²⁴¹ იქვე.

²⁴² ყანდაშვილი, 2023, 99.

²⁴³ Abramson, 2011, 1.

²⁴⁴ Feehily, 2022, 142.

4. ადვოკატის ეთიკური ვალდებულებები მედიაციაში

4.1. ადვოკატის მიერ მედიაციის შესახებ ინფორმაციის მიწოდება

მედიაციის ინსტიტუტის სიახლის გათვალისწინებით, ხშირია შემთხვევა, როდესაც კლიენტს არ აქვს ინფორმაცია მედიაციის შესახებ. ამ კუთხით, წარმომადგენლის როლი უმნიშვნელოვანესია, რათა მიაწოდოს დეტალური ინფორმაცია მედიაციის არსის, მისი დადებითი და უარყოფითი მხარეების შესახებ, ასევე, როგორ შეიძლება მედიაცია იქნეს გამოყენებული კლიენტის საუკეთესო ინტერესების რეალიზაციისთვის და ჰქონდეს შესაძლებლობა მიიღოს ინფორმირებული გადაწყვეტილება მედიაციის პროცესში მონაწილეობის შესახებ.²⁴⁵ ამ ფუნქციის სათანადოდ შეუსრულებლობამ, შესაძლოა, კლიენტის უკმაყოფილება გამოიწვიოს. თუ კლიენტს ბრმად მოუწევს მედიაციის პროცესში მონაწილეობა და ვერ მიაღწევს სასურველ შედეგს, შეიძლება, მიიჩნიოს, რომ წარმომადგენელმა დრო ტყუილად დააკარგინა, არ აქვს გამარჯვების იმედი და სხვა წარმომადგენლის ძებნაც კი დაიწყოს. მეორე მხრივ, თუ მას არ მიეწოდა სრულყოფილი ინფორმაცია და წარმომადგენლის რჩევით, ისე თქვა მედიაციაზე უარი და ჩაერთო გრძელვადიან სასამართლო/საარბიტრაჟო განხილვაში, ხოლო შემდგომ გაიგო მედიაციის შესახებ, შესაძლოა, გაუჩნდეს კითხვები, რატომ არ სცადა მედიაცია, რასაც შეეძლო მისი რესურსები დაეზოგა.

ბევრი ქვეყნის კანონმდებლობა წარმომადგენლის ეთიკურ ვალდებულებად განიხილავს, კლიენტის ინფორმირებას მედიაციისა და ზოგადად, დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის მექანიზმების შესახებ,²⁴⁶ რათა კლიენტს ინფორმირებული გადაწყვეტილების მიღების შესაძლებლობა ჰქონდეს, თუ რომელი დავის გადაწყვეტის მექანიზმით ისარგებლოს და რომელი უზრუნველყოფს მისი პრობლემის სწრაფ და ეფექტიან გადაწყვეტას.²⁴⁷ ზოგიერთ ქვეყანაში უკვე არსებობს პრაქტიკა, როცა წარმომადგენელს უჩივის კლიენტი, თუკი ეს უკანასკნელი არ შესთავაზებს და მიაწვდის სათანადო ინფორმაციას მედიაციის შესახებ.²⁴⁸ ინგლისის სააპელაციო სასამართლომ საქმეზე *“Hasley v. Milton Keynes NHS Trust”* იმსჯელა იმ ფაქტორებზე, რომლებიც უნდა შეფასდეს მხარის და მისი წარმომადგენლის მიერ მედიაციაზე უარის თქმის დროს, რათა არ

²⁴⁵ Teo, 2015, 183.

²⁴⁶ Hopt, Steffek, 2013, 23.

²⁴⁷ Feehily, 2022, 142-143. იხ., Taivalkoski, Pynnä, 2015, 276.

²⁴⁸ Feehily, 2022, 150.

მოსდეს მედიაციაზე არაგონივრულად უარის თქმა და თუკი წარმომადგენლის ბრალეულობა გამოიკვეთება, სასამართლომ მისი დაჯარიმების შესაძლებლობაც განიხილა.²⁴⁹

მსგავსი მიდგომა განავითარა სამხრეთ აფრიკის სასამართლომ **“Brownlee v. Brownlee”** საქმის ფარგლებშიც, სადაც დააჯარიმა წარმომადგენლები, რომლებმაც მხარეებს არ ურჩიეს მედიაცია და არ მისცეს დავის ამ გზით მოგვარების შესაძლებლობა.²⁵⁰ ასევე, ერთ-ერთ საქმეზე **“Doorstep Beverages of Longwood, Inc v. Collier”** – სასამართლომ ადვოკატს დააკისრა ჯარიმა, რადგან მან არ მიაწოდა სრულყოფილი ინფორმაცია მედიაციაში მონაწილეობის სავალდებულობის შესახებ.²⁵¹ საინტერესო მიდგომა განვითარდა იტალიაშიც, სადაც ადვოკატის მიერ კლიენტისთვის მედიაციის შესახებ ინფორმაციის მიუწოდებლობა, შესაძლოა, ადვოკატთან დადებულ ხელშეკრულებაზე უარის თქმის საფუძველი გახდეს.²⁵² მიუხედავად ამ ტენდენციისა, საერთაშორისო პრაქტიკაში განსხვავებული მიდგომებიც არსებობს.²⁵³

ზემოაღნიშნულთან დაკავშირებით, მნიშვნელოვანი ცვლილება განხორციელდა 2012 წელს საქართველოს ადვოკატთა პროფესიული ეთიკის კოდექსში. კერძოდ, მე-8 მუხლს, რომელიც ადვოკატსა და კლიენტს შორის ურთიერთობას აწესრიგებს, დაემატა შემდეგი შინაარსის მე-11 პუნქტი: „ადვოკატი უნდა ცდილობდეს მიაღწიოს დავის მინიმალური დანახარჯებით გადაწყვეტას, საქმის გარემოებების გათვალისწინებით, კლიენტის ინტერესებიდან გამომდინარე, ადვოკატმა კლიენტს უნდა ურჩიოს საქმის მორიგებით დასრულება ან დავის ალტერნატიული მეთოდებით გადაწყვეტა.“²⁵⁴ ეს, ცხადია, არ მოიცავს მხოლოდ მედიაციას და სხვა დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის მექანიზმებსაც გულისხმობს, მაგრამ უდავოდ შეიძლება ითქვას, რომ საქართველოშიც, სხვა მონიწივე ქვეყნების მსგავსად, ადვოკატის ეთიკური ვალდებულებაა, კლიენტს ურჩიოს დავის მედიაციის გზით გადაწყვეტა და სრულყოფილი ინფორმაცია მიანოდოს. აღნიშნული ვალდებულების დარღვევამ კი, შესაძლოა, ეთიკის კოდექსით გათვალისწინებული პასუხისმგებლობა გამოიწვიოს.

²⁴⁹ Hasley v. Milton Keynes NHS Trust, English Court of Appeals, 2004.

²⁵⁰ Brownlee v. Brownlee, South Africa High Court, 2009.

²⁵¹ Nadja, 2009, 7. იხ. ციტირება: Doorstep Beverages of Longwood, Inc v Collier 928 So 2d 482 (Fla Dist Ct App 2006).

²⁵² Hopt, Steffek, 2013, 24.

²⁵³ Koeing, 2012, 140; Hopt, Steffek, 2013, 24.

²⁵⁴ ადვოკატთა პროფესიული ეთიკის კოდექსის მე-8 მუხლის მე-11 ნაწილი.

4.2. მედიაციაში კეთილსინდისიერად მონაწილეობა და კლიენტის საუკეთესო ინტერესების წარმოდგენის ვალდებულება

ადვოკატი ვალდებულია მედიაციის პროცესში მონაწილეობა მიიღოს კეთილსინდისიერად და უზრუნველყოს კლიენტის საუკეთესო ინტერესების დაცვა, მათ შორის, შეასრულოს მედიატორის მითითებები.²⁵⁵ ადვოკატთა პროფესიული ეთიკის კოდექსი სრულად ვრცელდება მედიაციის პროცესზე და შესაბამისად, ადვოკატი ვალდებულია იმოქმედოს მისი სრული დაცვით. საერთაშორისო პრაქტიკაში, არაერთი შემთხვევაა, როდესაც კლიენტი უჩივის მისივე ადვოკატს, რომ ამ უკანასკნელმა კეთილსინდისიერად არ მიიღო მონაწილეობა მედიაციის პროცესში და ვერ უზრუნველყო მისი ინტერესების სათანადოდ წარმოჩენა.²⁵⁶ ერთ-ერთ საქმეზე “Attorney Grievance Com'n of Maryland v. Steinberg” სასამართლომ დაადგინა ადვოკატის პროფესიული ეთიკის დარღვევა, ვინაიდან ის არ ცხადდებოდა, ან აგვიანებდა სამედიაციო შეხვედრებზე და მონაწილეობას იღებდა მოუმზადებლად. შესაბამისად, ვერ უზრუნველყოფდა კლიენტის საუკეთესო ინტერესების სათანადოდ დაცვასა და წარმოდგენას.²⁵⁷

შეიძლება არაამომწურავად გამოიყოს რამდენიმე შემთხვევა, რა დროსაც შესაძლოა გამოიკვეთოს ადვოკატის მხრიდან პროფესიული ეთიკის დარღვევა:

- i. თუ კლიენტთან შეუთანხმებლად უარს აცხადებს მედიაციის პროცესში მონაწილეობაზე ან პროცესის გაგრძელებაზე;
- ii. არ აწვდის კლიენტს სრულყოფილ ინფორმაციას მედიაციის ფარგლებში მოპოვებულ ინფორმაციაზე, გაჟღერებულ შეთანხმების პირობებზე ან მედიაციის პროცესის მიმდინარეობაზე;
- iii. არ ესწრება, აგვიანებს ან მოუმზადებლად მონაწილეობს სამედიაციო შეხვედრებში;
- iv. მედიატორის მოთხოვნის შემთხვევაში არ უზრუნველყოფს კლიენტის მონაწილეობას მედიაციის პროცესში.²⁵⁸

5. მედიაციის თაობაზე შეთანხმება

მედიაცია კონსესუალური პროცესია და გარდა კანონით გათვალისწინებული შემთხვევებისა,²⁵⁹ აუცილებელია მხარეთა შეთანხმებაც იმისთვის, რომ

²⁵⁵ Nadja, 2009, 7.

²⁵⁶ Louis v Galbally and O'Bryan (legal practice) [2008] VCAT 2186; Cumbria Waste Management Ltd and Lakeland Waste Management Ltd v Baines Wilson [2008] EWHC 786.

²⁵⁷ Attorney Grievance Com'n of Maryland v Steinberg 910 A 2d 429 (Md 2006).

²⁵⁸ Nadja, 2009, 8.

²⁵⁹ საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსი, 1871-3 მუხლი, რომლითაც გათვალისწინებულია სასამართლო მედიაცია.

მათ შორის მედიაცია შედგეს.²⁶⁰ „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მიხედვით, მედიაციის თაობაზე შეთანხმება არის მხარეთა შორის დავის წარმოშობის შემთხვევაში მათ მიერ მედიაციისთვის მიმართვის თაობაზე მხარეთა წერილობითი შეთანხმება.²⁶¹

მედიაციის თაობაზე შეთანხმებას ორი მნიშვნელოვანი სამართლებრივი შედეგი უკავშირდება:

- i. მედიაციის თაობაზე შეთანხმება არის მედიაციის დაწყების წინაპირობა,²⁶² შეუძლებელია კერძო მედიაციის ინიცირება, თუ არ არსებობს მხარეთა შეთანხმება აღნიშნულის თაობაზე.
- ii. მედიაციის თაობაზე შეთანხმების არსებობისას, რომლითაც მხარეები თანხმდებიან, არ მიმართონ სასამართლოს ან არბიტრაჟს განსაზღვრული ვადის ან გარემოების დადგომამდე, სასამართლო ან არბიტრაჟი არ განიხილავს დავას მედიაციის თაობაზე შეთანხმებით გათვალისწინებული პირობების შესრულებამდე, გარდა იმ შემთხვევისა, როდესაც მოსარჩელე ადასტურებს, რომ სასამართლო ან საარბიტრაჟო განხილვის გარეშე მას გამოუსწორებელი ზიანი მიადგება.²⁶³ შესაბამისად, მხარეს ეზღუდება სასამართლოსთვის/არბიტრაჟისთვის მიმართვა, თუ არსებობს მათ შორის მედიაციის თაობაზე შეთანხმება შესაბამისი პირობებით. საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსი აღნიშნულს განიხილავს სარჩელის წარმოებაში მიღებაზე უარის თქმის საფუძველად.²⁶⁴

„მედიაციის შესახებ“ კანონი მედიაციის თაობაზე შეთანხმების შინაარსის მიმართ ადგენს მინიმალურ სტანდარტს, საკმაოდ მოქნილია და ფართო ინტერპრეტაციის შესაძლებლობას იძლევა. შეთანხმების ნამდვილად მიჩნევისთვის, უმთავრესია, მედიაციის გზით დავის გადაწყვეტისას მხარეთა ნება დგინდებოდეს. ფორმასთან მიმართებით კი, კანონი ადგენს სავალდებულო წერილობით ფორმას და არ ითვალისწინებს შემთხვევებს, თუ რა შეიძლება იქნეს მიჩნეული წერილობით შეთანხმებად, მაგალითად, როგორც ეს არის გათვალისწინებული არბიტრაჟის შესახებ კანონით, რომლის მიხედვითაც, „საარბიტრაჟო შეთანხმება ითვლება წერილობითი ფორმით დადებულად, თუ მისი შინაარსი დაფიქსირებულია ნებისმიერი ფორმით, მიუხედავად საარბიტრაჟო შეთანხმების

²⁶⁰ Bhosale, Kanuga, 2022, 3.

²⁶¹ „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-2 მუხლის „თ“ ქვეპუნქტი.

²⁶² იქვე, მე-7 მუხლის პირველი პუნქტი.

²⁶³ იქვე, მე-7 მუხლის მე-4 პუნქტი. იხ., Hopt, Steffek, 2013, 30.

²⁶⁴ საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის 186.1(ბ3)-ე მუხლი.

ან ხელშეკრულების დადების ფორმისა“,²⁶⁵ ასევე, „საარბიტრაჟო შეთანხმების წერილობითი ფორმით დადების შესახებ მოთხოვნა სრულდება ელექტრონული შეტყობინებით, თუ შეტყობინებაში მოცემული ინფორმაცია ხელმისაწვდომია მისი შემდგომი გამოყენებისათვის“.²⁶⁶ მიუხედავად იმისა, რომ მედიაციის შესახებ კანონი, არბიტრაჟის კანონისგან განსხვავებით, არ განმარტავს თუ რა შეიძლება იგულისხმებოდეს „წერილობით“ შეთანხმებაში, სასურველია, რომ პრაქტიკაში მისი ფართოდ ინტერპრეტირება მოხდეს, რაც ხელს შეუწყობს მხარეთა მიერ მედიაციის გამოყენებას.

საქართველოს კანონმდებლობის მიხედვით, ნამდვილ მედიაციის თაობაზე შეთანხმებად უნდა ჩაითვალოს მხარეთა შორის წერილობით დადებული შეთანხმების შემდეგი ფორმულირება: „ხელშეკრულებიდან გამომდინარე, დავა გადაწყდება მედიაციის საშუალებით“, საიდანაც:

- i. დგინდება მხარეთა ნება – მათ შორის წარმოშობილი დავა მედიაციის გზით გადაწყდეს;
- ii. შესრულებულია კანონმდებლის მოთხოვნა წერილობით ფორმასთან მიმართებით. შესაბამისად, დაკმაყოფილებულია, როგორც შინაარსობრივი, ისე ფორმალური კრიტერიუმი და უნდა აღსრულდეს.

მიუხედავად იმისა, რომ ეს ერთი წინადადება საკმარისია საკანონმდებლო მედიაციის თაობაზე შეთანხმებად კვალიფიკაციისთვის, ვერ ვიტყვით, რომ ის სრულყოფილი და ყოვლისმომცველია, რაზეც მხარეები შეიძლება შეთანხმდნენ მედიაციის ფარგლებში. წარმომადგენლის როლი კი სწორად იმაში მდგომარეობს, რომ კლიენტი უზრუნველყოს შესაბამისი რჩევით და მისცეს შესაძლებლობა, ისარგებლოს ყველა იმ შესაძლებლობით, რომელსაც კანონმდებლობა იძლევა.²⁶⁷

5.1. მედიაციის თაობაზე შეთანხმების ფორმები

მედიაციის თაობაზე შეთანხმების ფორმა შეიძლება განსხვავდებოდეს იმის მიხედვით, თუ როდის და რა ეტაპზე ხდება მედიაციაზე შეთანხმება. ძირითადად, იურისტებს ორ განსხვავებულ შემთხვევაში უწევთ მედიაციის შეთანხმების მომზადება:

- i. როდესაც მხარეები იწყებენ სახელშეკრულებო ურთიერთობას, დებენ კონკრეტულ ხელშეკრულებას, რომლიდანაც სამომავლოდ წარმოშობილი დავების მოგვარების მიზნით თანხმდებიან მედიაციაზე;²⁶⁸

²⁶⁵ „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-8 მუხლის მე-3 პუნქტი.

²⁶⁶ იქვე, მე-8 მუხლის მე-4 პუნქტი.

²⁶⁷ მორჩილაძე, 2021, 25-27.

²⁶⁸ McGuier, 2016, 13.

ii. მხარეთა შორის უკვე არსებული/წარმოშობილი დავის გადაწყვეტის მიზნით, მხარეები თანხმდებიან დავის მედიაციის გზით გადაწყვეტაზე.²⁶⁹

საერთაშორისო კვლევები ადასტურებს, რომ მხარეები გაცილებით ხშირად მიმართავენ მედიაციას მაშინ, როდესაც წინასწარ არიან შეთანხმებულები დავის გადაწყვეტის წესზე. ეს ბუნებრივიც არის, ვინაიდან ძირითადი ხელშეკრულების მომზადებისას მხარეთა განწყობა უფრო მეტად თანამშრომლურია, რაც ეხმარება მათ დავის გადაწყვეტის წესზეც შეთანხმდნენ. დავის წარმოშობის შემდგომ კი, როდესაც მხარეთა შორის ურთიერთობა გართულებულია, შემდგომ დავის გადაწყვეტის წესზე შეთანხმებაც რთულდება.²⁷⁰

თავისი შინაარსით მედიაციის შეთანხმება შესაძლოა იყოს მხოჭავი ან არამხოჭავი ხასიათის.²⁷¹ მათ შორის, საერთაშორისო დავის გადაწყვეტის ინსტიტუტები მხარეებს სთავაზობენ, როგორც არამხოჭავი/არასავალდებულო,²⁷² ასევე, სავალდებულო/მხოჭავი შეთანხმების ფორმებს.²⁷³ თუ მხარეები თანხმდებიან, რომ დავის წარმოშობის შემთხვევაში მხარეს შეუძლია მიმართოს მედიაციას დავის გადაწყვეტის მიზნით, ეს ნიშნავს, რომ მხარეები განიხილავენ მედიაციას დავის გადაწყვეტის დამატებით მექანიზმად, თუმცა ეს შეთანხმება არ არის მხოჭავი და მხარეს უფლება აქვს პირდაპირ მიმართოს სასამართლოს/არბიტრაჟს.²⁷⁴ ამისგან განსხვავებით, თუ მხარეები შეთანხმდებიან, რომ დავის წარმოშობის შემთხვევაში, მხარემ უნდა მიმართოს მედიაციას და მხოლოდ წარუმატებლობის შემთხვევაში წარმოეშობა სასამართლოსთვის/არბიტრაჟისთვის მიმართვის უფლება, მხარეები ამ დროს იბოჭებიან, უნდა მიმართონ მედიაციას და ეზღუდებათ უფლება, პირდაპირ მოახდინონ სასამართლო/არბიტრაჟის დავის ინიცირება.²⁷⁵

ამაზე მიუთითებს „მედიაციის შესახებ“ კანონიც, რომ მედიაციის თაობაზე შეთანხმების არსებობისას, რომლითაც მხარეები თანხმდებიან, არ მიმართონ სასამართლოს ან არბიტრაჟს განსაზღვრული ვადის ან გარემოების დადგომამდე, სასამართლო ან არბიტრაჟი არ განიხილავს დავას მედიაციის თაობაზე შეთანხმებით გათვალისწინებული პირობების შესრულებამდე.²⁷⁶ კა-

²⁶⁹ Golann D., *Mediation Advocacy, The Role of Lawyers*, 2013, 8.

²⁷⁰ Howard, 2021, 4-5.

²⁷¹ Fremuth-Wolf, Grill, 2019, 5; Hopt, Steffek, 2013, 30.

²⁷² იხ., ICC-ის მედიაციის თაობაზე შეთანხმების სტანდარტული ფორმები: <https://iccwbo.org/wp-content/uploads/sites/3/2024/02/892-ENG-Mediation-Clauses_English.pdf> [19.12.2025]

²⁷³ იქვე. ასევე იხ., მორჩილაძე, 2021, 22.

²⁷⁴ Fremuth-Wolf, Grill, 2019, 5; მორჩილაძე, 2021, 22.

²⁷⁵ Fremuth-Wolf, Grill, 2019, 5; მორჩილაძე, 2021, 22.

²⁷⁶ „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-7 მუხლის მე-4 პუნქტი.

ნონის აღნიშნული დანაწესის მიხედვით, იმისათვის, რომ სასამართლომ/არბიტრაჟმა უარი თქვას განხილვის დაწყებაზე და მხარეები გადაამისამართოს მედიაციაში, მხარეთა ნება მკაფიოდ უნდა იყოს ჩამოყალიბებული სამედიაციო შეთანხმებაში.

აქედან გამომდინარე, იურისტმა განსაკუთრებული ყურადღება უნდა დაუთმოს შეთანხმების ფორმულირებას, რათა სრულად აისახოს მხარეთა ნება, მათ შორის, მნიშვნელოვანია ლინგვისტური სისწორე, რომ ამან არ გამოიწვიოს დავის განხილვის გაჭიანურება (დავის გადაწყვეტის მექანიზმის დაუდგენლობის გამო) და შეთანხმების აღუსრულებლობა.²⁷⁷

5.2. მედიაციის შეთანხმებაში ბასათვალისწინებელი საკითხები

საკანონმდებლო მოთხოვნების დაკმაყოფილების გარდა, იურისტმა მიზანშეწონილია იფიქროს იმ საკითხების შესახებ, რომელიც უზრუნველყოფს მედიაციის თაობაზე შეთანხმების ეფექტიან და სწრაფ აღსრულებას.²⁷⁸ საერთაშორისო პრაქტიკის გათვალისწინებით, არსებობს მთელი რიგი საკითხებისა, რომელზეც მხარეები შესაძლოა შეთანხმდნენ.²⁷⁹

5.2.1. სამედიაციო შეთანხმების ფარგლები

მხარეებს აქვთ სრული თავისუფლება, განსაზღვრონ სამედიაციო შეთანხმების ფარგლები და მიუთითონ თუ რა ტიპის დავებს გადაწყვეტენ მედიაციის გზით.²⁸⁰ მხარეებს ასევე შეუძლიათ, მედიაციის შეთანხმება ჩამოაყალიბონ იმდენად ფართოდ, რომ კონკრეტული ხელშეკრულებიდან გამომდინარე ყველა და ნებისმიერი დავის გადაწყვეტა სცადონ მედიაციის გზით. თუმცა, ასევე შესაძლებელია, ერთი ხელშეკრულებიდან გამომდინარე კონკრეტული დავები დაექვემდებაროს მედიაციის გზით გადაწყვეტას, ხოლო იმავე ხელშეკრულებიდან გამომდინარე სხვა შინაარსის დავები არბიტრაჟს ან სასამართლოს.²⁸¹ მაგალითად, მხარეებმა შესაძლოა მედიაციის შესახებ შეთანხმება ჩამოაყალიბონ შემდეგნაირად: „წინამდებარე ხელშეკრულების შეუსრულებლობით გამოწვეული დავა უნდა გადაწყვიტონ მედიაციის საშუალებით, ხოლო წინამდებარე ხელშეკრულების შეწყვეტასთან ან

²⁷⁷ Fremuth-Wolf, Grill, 2019, 5.

²⁷⁸ Bhosale, Kanuga, 2022, 3.

²⁷⁹ Salehijam, 2020, 15; McGuire, 2016, 13.

²⁸⁰ Bhosale, Kanuga, 2022, 2.

²⁸¹ მორჩილაძე, 2021, 22. ასევე იხ., Fremuth-Wolf, Grill, 2019, 5.

ბათილად ცნობასთან დაკავშირებული დავების გადასაწყვეტად მხარეები მიმართავენ საქართველოს საერთო სასამართლოებს.“

შესაძლებელია მხარეებმა დავის განხილვის სხვადასხვა ფორმა შეარჩიონ დავის საგნის ღირებულების გათვალისწინებით, ასე, მაგალითად: „წინამდებარე ხელშეკრულებიდან გამომდინარე, ან მასთან დაკავშირებული ნებისმიერი დავა, რომლის ღირებულებაც არ აღემატება [დავის საგნის ღირებულება] ლარს, მხარეები გადაწყვეტენ მედიაციის საშუალებით. იმ შემთხვევაში, თუ წინამდებარე ხელშეკრულებიდან გამომდინარე, ან მასთან დაკავშირებული დავის ღირებულება აღემატება [დავის საგნის ღირებულება], მხარეები მიმართავენ საქართველოს საერთო სასამართლოებს.“

სამედიაციო შეთანხმების ფარგლები უნდა განისაზღვროს კონკრეტული სახელშეკრულებო ურთიერთობის სპეციფიკის გათვალისწინებით, შეუძლებელია ერთი უნივერსალური შეთანხმების ფორმის ჩამოყალიბება, რომელიც ყველა სახელშეკრულებო ურთიერთობისთვის იქნება ეფექტიანი. წარმომადგენელმა კლიენტის ინტერესების გათვალისწინებით, სათანადოდ უნდა შეაფასოს სიტუაცია და შესაბამისად უნდა მოხდეს მედიაციის თაობაზე შეთანხმების ფარგლების ფორმირება.²⁸²

5.2.2. მედიატორის დანიშვნის წესი

მხარეებს დავის წარმოშობის შემთხვევაში, როგორც წესი, შესაძლებლობა აქვთ, რომ შეთანხმდნენ მედიატორის დანიშვნაზე, თუმცა „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონით აღიარებულია მხარეთა უფლება წინასწარ განსაზღვრონ მედიატორის დანიშვნის წესი²⁸³ და დეტალურად მოაწესრიგონ დანიშვნის პროცედურა მედიაციის თაობაზე შეთანხმებით. პროცედურა შესაძლებელია იყოს განსხვავებული და მრავალფეროვანი, სახელშეკრულებო ურთიერთობისა და სპეციფიკის გათვალისწინებით.

თუკი, მხარეები ფიქრობენ, რომ დავის წარმოშობის შემდგომ, შესაძლოა, გაჭირდეს კონკრეტულ კანდიდატზე შეთანხმება, წინასწარ განერილმა პროცედურამ შესაძლებელია ხელი შეუწყოს მედიატორის სწრაფად დანიშვნას. მხარეები შეიძლება წინასწარ შეთანხმდნენ მედიატორების სიაზე, საიდანაც მოხდება მედიატორის შერჩევა, ან მედიაციის დაწყების ინიციატორ მხარეს მიენიჭოს უფლება, მეორე მხარეს მედიატორების შეზღუდული რაოდენობის სია წარუდგინოს, საიდანაც მან უნდა შეარჩიოს მედიატორი. ამ ფორმით, შესაძლოა, ორივე მხარის ინტერესი იქნეს გათვალისწინებული.

²⁸² Bhosale, Kanuga, 2022, 4.

²⁸³ „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-4 მუხლის მე-3 პუნქტი.

ასევე, მხარეებს შეუძლიათ შეთანხმდნენ კონკრეტულ ინსტიტუტზე, რომელიც შეითავსებს მედიატორის დამნიშნავის ფუნქციას და დავის წარმოშობის შემდგომ მხარეები მას მიმართავენ მედიატორის დანიშვნის მოთხოვნით. ამასთან, რეკომენდებულია, რომ დანიშვნის პროცედურა გარკვეულ ვადებში მოექცეს, რადგან ვადების გაუთვალისწინებლობამ, მედიატორის დანიშვნის გაჭიანურება არ გამოიწვიოს.

მაგალითისთვის, შეთანხმების ეს ნაწილი შეიძლება ჩამოყალიბდეს შემდეგნაირად:

„იმ შემთხვევაში თუ, მხარეები დავის წარმოშობიდან [დროის პერიოდი] ვადაში ვერ შეთანხმდებიან მედიატორის კანდიდატურაზე, ინიციატორ მხარეს უფლება აქვს, მიმართოს [კონკრეტულ სამედიაციო ინსტიტუტს] მედიატორის დანიშვნის მოთხოვნით, რომელმაც მედიატორის დანიშვნა უნდა განახორციელოს [დროის პერიოდი] ვადაში“.

გასათვალისწინებელია, რომ თუ მხარეები ვერ შეთანხმდებიან მედიატორის კანდიდატზე და არც შესაბამისი პროცედურა ექნებათ გათვალისწინებული, კანონი მედიატორის დანიშვნის უფლებამოსილებას საქართველოს მედიატორთა ასოციაციის აღმასრულებელი საბჭოს ანიჭებს,²⁸⁴ რაც მხარეებს შესაძლებლობას აძლევს აირიღონ ჩიხური სიტუაცია. თუმცა კანონი აღნიშნულ პროცედურას დეტალურად არ აწესრიგებს. კერძოდ, რა ეტაპზე მიიჩნევა, რომ მხარეებმა მედიატორის დანიშვნაზე შეთანხმებას ვერ მიაღწიეს და როდის წარმოეშობა მხარეს უფლება, განცხადებით მიმართოს საქართველოს მედიატორთა ასოციაციას. ამასთან, რა ვადაში უნდა განხორციელდეს მისი დანიშვნა საქართველოს მედიატორთა ასოციაციის აღმასრულებელი საბჭოს მიერ. აქედან გამომდინარე, რეკომენდებულია, რომ იურისტმა მხარეებს ურჩიოს, წინასწარ შეათანხმონ მედიატორის დანიშვნის პროცედურა და ვადები.

5.2.3. მედიატორის რაოდენობა და კვალიფიკაცია

„მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მიხედვით, მედიაცია შეიძლება ერთდროულად ერთმა ან რამდენიმე მედიატორმა წარმართოს. შესაბამისად, კანონი მხარეებს შესაძლებლობას აძლევს, თავად განსაზღვრონ და შეათანხმონ მედიატორთა რაოდენობა. ეს შესაძლებლობა მხარეთა მიერ გონივრულად უნდა იქნას გამოყენებული, ვინაიდან, მედიატორთა სიმრავლეს ბევრ დადებით მხარესთან ერთად, შესაძლოა, გარკვეული რისკებიც ახლდეს.²⁸⁵ გარდა იმისა, რომ ეს აძვირებს მედიაციის პროცესს, აჩენს კითხვის ნიშნებსაც,

²⁸⁴ იქვე.

²⁸⁵ Bhosale, Kanuga, 2022, 3.

რამდენად ეფექტიანად შეძლებენ ერთობლივად მედიაციის პროცესის წარმართვას, რადგანაც შესაძლებელია, განსხვავდებოდეს მათი მედიაციის სტილი, მოლაპარაკების წარმოების სტრატეგია და ა.შ. შესაბამისად, ამ საკითხზე გადაწყვეტილება მიღებულ უნდა იქნას ყოველი კონკრეტული ხელშეკრულებისა და დავის სპეციფიკის გათვალისწინებით. მაგალითად, თუ დავა ეხება ტექნიკური სახის ხელშეკრულებას, შესაძლოა, გამართლებული იყოს, ერთი ტექნიკური განათლების მქონე და ერთი იურისტი მედიატორის დანიშვნა.

კვალიფიკაციასთან მიმართებით, „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონისავალდებულო კრიტერიუმს ადგენს და მედიატორად განიხილავს მხოლოდ იმ პირის, რომელიც რეგისტრირებულია საქართველოს მედიატორთა ასოციაციის მედიატორთა ერთიან რეესტრში.²⁸⁶

ამასთან, კანონი მხარეებს მედიატორის შერჩევის დროს, გასათვალისწინებელი გარემოებების ჩამონათვალს სთავაზობს, როგორცაა: პრაქტიკული და შესაბამისი სადავო საკითხის მიმართ გამოცდილება, აღიარებული ორგანიზაციის მიერ აკრედიტაცია, რეპუტაცია და ავტორიტეტი.²⁸⁷ გარდა აღნიშნულისა, მხარეებს თავად აქვთ შესაძლებლობა, მედიატორის მიმართ წაყენებული მინიმალური მოთხოვნები განსაზღვრონ, რაც საჭირო იქნება კონკრეტული დავის გადასაწყვეტად და უზრუნველყოფს კვალიფიციური მედიატორის დანიშვნას.²⁸⁸ თუმცა, ამავდროულად, გასათვალისწინებელია ისიც, რომ მხარეებმა იმდენად მაღალი სტანდარტი არ უნდა დაანესონ, რომ შეუძლებელი გახდეს შესაბამისი მედიატორის მოძიება და სამედიაციო შეთანხმების აღსრულება. ამგვარად, იურისტის მიერ, ნათლად, მკაფიოდ და გასაგებად უნდა იქნას ჩამოყალიბებული მედიატორის ის საკვალიფიკაციო მოთხოვნები, რომელიც მხარეთა ინტერესების გათვალისწინებით, კონკრეტული დავის გადასაწყვეტად იქნება საჭირო.

5.2.4. სამედიაციო ინსტიტუტის წესებზე შეთანხმება

დღეის მდგომარეობით, მსოფლიოს მასშტაბით, არაერთი დავის გადაწყვეტის ცენტრი ფუნქციონირებს, რომელიც მხარეებს მედიაციის სერვისს სთავაზობს მათ მიერ შემუშავებული წესების შესაბამისად, რომელიც ეფუძნება დაგროვილ გამოცდილებას და ხელს უწყობს მხარეთ შორის ეფექტიან კომუნიკაციას.²⁸⁹ ამ წესებზე შეთანხმებით, მხარეებს შესაძლებლობა აქვთ, მედიაცია

²⁸⁶ „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-2 მუხლის „ე“ ქვეპუნქტი.

²⁸⁷ იქვე, მე-5 მუხლი.

²⁸⁸ Bhosale, Kanuga, 2022, 3.

²⁸⁹ ICC-ის მედიაციის წესები ხელმისაწვდომია: <<https://iccwbo.org/dispute-resolution/dispute-resolution-services/adr/mediation/mediation-rules/>> ასევე, JAMS-ის მედიაციის წესები ხელმისაწვდომია: <<https://www.jamsadr.com/international-mediation-rules/>>

უკვე შეთანხმებული წესების შესაბამისად წარმართონ და ამ ფორმით გამორიცხონ დამატებით დეტალებზე შეთანხმების საჭიროება.²⁹⁰ ამასთან, ამ წესების უდიდესი ნაწილი დისპოზიციური ხასიათისაა და მხარეებს შეუძლიათ, საჭიროების შემთხვევაში, წესების გარკვეული დებულებები შეცვალონ და თავიანთ ინტერესებს მოარგონ.

მაგალითისთვის, შეთანხმება შესაძლოა ჩამოყალიბდეს შემდეგნაირად:

„წინამდებარე ხელშეკრულებიდან გამომდინარე, ან მასთან დაკავშირებული ნებისმიერი დავა, მხარეთა შორის გადაწყდეს მედიაციის გზით, [დავის გადაწყვეტის ცენტრის დასახლება] სამედიაციო წესების შესაბამისად.“

სამედიაციო ინსტიტუტები თავად უზრუნველყოფენ პროცესის ორგანიზებას, როგორც პროცედურული, ასევე, ინფრასტრუქტურის თვალსაზრისით და ცდილობენ, მხარეებს კვალიფიციური მედიატორები შესთავაზონ.

5.2.5. მედიაციის პროცესის ინიცირება

მედიაციის დაწყებას მნიშვნელოვანი სამართლებრივი შედეგები უკავშირდება. „მედიაციის შესახებ“ კანონის მიხედვით, კერძო მედიაციის დაწყების მომენტიდან ჩერდება საქართველოს სამოქალაქო კოდექსით გათვალისწინებული მოთხოვნის ხანდაზმულობის ვადის დენა, რომელიც შეჩერებულად მიიჩნევა კერძო მედიაციის დასრულებამდე.²⁹¹ კანონის მიხედვით, მედიაცია იწყება მხარეთა, ან ერთ-ერთი მხარის მიერ მედიატორისთვის მიმართვის საფუძველზე. კანონის ეს დანაწესი ვერ იქნება სრულყოფილი და კონკრეტულ შემთხვევაში შეიძლება ბუნდოვანებაც წარმოშვას. მაგალითად, თუ მხარეები არ არიან მედიატორის კანდიდატურაზე შეთანხმებულები და მხოლოდ ერთი მხარე მიმართავს მედიატორს, რამდენად ჩაითვლება ეს მედიაციის დაწყებად.

აქედან გამომდინარე, მედიაციის პროცესის ინიცირების პროცედურის მოწესრიგებას, ზოგიერთ შემთხვევაში, შესაძლოა, მნიშვნელოვანი პრაქტიკული დატვირთვა გააჩნდეს, განსაკუთრებით მაშინ, თუ მხარეები შეთანხმებულები არიან, რომ დავის წარმოშობის შემთხვევაში, ჯერ თავად ცდიან მოლაპარაკებას და მხოლოდ იმის შემდგომ მიმართავენ მედიაციას, თუ მოლაპარაკებები უშედეგოდ ჩაივლის. ასეთ შემთხვევებში, სადავო შეიძლება გახდეს მოლაპარაკების უშედეგოდ დასრულების დრო და ის წერტილი, თუ როდის წარმოეშვა უფლება მხარეს, დაენყო მედიაციის პროცედურა.

²⁹⁰ Bhosale, Kanuga, 2022, 3.

²⁹¹ „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-12 მუხლი.

ასეთი შემთხვევებისთვის, მხარეები შეიძლება შეთანხმდნენ კონკრეტულ ვადაზე, რა ვადაშიც ისინი თავად აწარმოებენ მოლაპარაკებას და ამ ვადის უშედეგოდ გასვლის შემთხვევაში, მიიჩნევა, რომ მოლაპარაკებები დასრულებულია და მხარეს აქვს უფლება დაიწყოს მედიაციის პროცესი. შესაბამისად, შეთანხმება შეიძლება ჩამოყალიბდეს შემდეგნაირად:

„წინამდებარე ხელშეკრულებიდან გამომდინარე ნებისმიერი დავა გადაწყდება მოლაპარაკების გზით, რომელიც წარმართება დავის წარმოშობიდან [დროის პერიოდი] ვადაში. აღნიშნულ ვადაში მხარეთა შეუთანხმებლობის შემთხვევაში, მხარეს უფლება აქვს მიმართოს მედიაციას ამ ხელშეკრულებით გათვალისწინებული წესით“.²⁹²

5.2.6. მედიაციაში მონაწილეობის ვალდებულება და შეუსრულებლობისთვის პასუხისმგებლობა

მედიაციის შეთანხმება შესაძლოა ისე იყოს ფორმულირებული, რომ მხარეები მედიაციის პროცესში მონაწილეობის ვალდებულებას იღებდნენ, არაკეთილსინდისიერი მხარის მიერ ამის შეუსრულებლობა, სახელშეკრულებო პირობის დარღვევას იწვევს. ამასთან, კეთილსინდისიერ მხარს უწევს, სასამართლოში ან არბიტრაჟში ამტკიცოს, რომ მედიაციის თაობაზე შეთანხმება არ აღასრულა მეორე მხარემ და აქედან გამომდინარე, სასამართლო/საარბიტრაჟო წარმოება უნდა დაიწყოს და მხარეს არ უნდა ეთქვას უარი შესაბამისი სამართლებრივი წარმოების დაწყებაზე. შესაბამისად, იმისათვის, რომ, ერთი მხრივ, კეთილსინდისიერი მხარის ინტერესები იქნეს დაცული და მეორე მხრივ, უზრუნველყოფილ იქნას მედიაციის თაობაზე შეთანხმება, შესაძლებელია, შეთანხმებით განისაზღვროს შესაბამისი პასუხისმგებლობა დამრღვევი მხარის მიმართ, მათ შორის, განეული/გასაწევი ხარჯების ანაზღაურებით, ან კომპენსაციის გადახდის ვალდებულებით.

5.2.7. კონფიდენციალურობა

კონფიდენციალურობა მედიაციის უმნიშვნელოვანესი პრინციპია, რასაც პირდაპირ მიუთითებს „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონი²⁹³ და განსაზღვრავს, რომ მედიაციის პროცესი კონფიდენციალურია. ასევე, კონფიდენციალურია ინფორმაცია, რომელიც ცნობილი გახდა მედიაციის პროცესის მიმდინარეობისას, ან არსებითად გამომდინარეობს მედიაციის პროცესიდან.²⁹⁴

²⁹² შეად., *Mediation Clauses*, 2016.

²⁹³ „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-3 მუხლი.

²⁹⁴ იქვე, მე-10 მუხლი.

ამასთან, მხარეებს სრული უფლება აქვთ, რომ შეთანხმდნენ, კონფიდენციალურობის გამორიცხვაზე და პროცესი გახადონ საჯარო, ასევე, დაადგინონ კონფიდენციალურობის დაცვის უფრო მაღალი სტანდარტი.²⁹⁵

კონფიდენციალურობის შეთანხმების აღსრულების მიზნით, იურისტმა შესაძლოა მხარეებს ურჩიოს შეთანხმება ზიანის ანაზღაურების ან/და კომპენსაციის გადახდის შესახებ, რაც მხარეს „აიძულებს“ აღასრულოს კონფიდენციალურობის ვალდებულება. კონფიდენციალურობის დარღვევით მიყენებული ზიანის განსაზღვრა ხშირ შემთხვევაში საკმაოდ პრობლემურია და შესაბამისი კვალიფიკაციის ექსპერტების ჩართულობას საჭიროებს ზიანის კალკულაციის მიზნით, აქედან გამომდინარე, ფიქსირებული კომპენსაციის ანაზღაურების ვალდებულება შესაძლოა უფრო გამართლებული იყოს, რაც მხარესდამატებით ზიანის არსებობის მტკიცების ტვირთს აარიდებს. აღნიშნული საკითხის შეთანხმებას, შესაძლოა, განსაკუთრებული მნიშვნელობა მიენიჭოს დავის სპეციფიკის გათვალისწინებით, როდესაც დავის დეტალების გასაჯაროებამ მხარეს შეიძლება მნიშვნელოვანი ზიანი მიაყენოს.

5.2.8. მედიაციის ადგილი

მედიაციის ადგილზე შეთანხმებას განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება, იმ შემთხვევაში თუ, ხელშეკრულება იდება იმ პირებს შორის, რომლებიც თავის საქმიანობას სხვადასხვა ქვეყანაში ახორციელებენ. ამას შესაძლოა სამართლებრივთან ერთად, ლოჯისტიკური დატვირთვაც ჰქონდეს. დავის მოცულობისა და სირთულის გათვალისწინებით, მედიაცია ხშირად ინტენსიურ შეხვედრებს მოითხოვს და თუ მხარეები სხვადასხვა ქვეყანაში იმყოფებიან და მედიატორსაც სხვა ქვეყნიდან აირჩევენ, ამან შესაძლოა შეაფერხოს მედიაციის ეფექტიანი წარმართვა. დღევანდელ სამყაროში დისტანციური არხების გამოყენება მედიაციის პროცესში ხშირია, თუმცა, ამ პრაქტიკამ შესაძლოა სრულად ვერ ჩაანაცვლოს უშუალო შეხვედრების საჭიროება.²⁹⁶

რაც შეეხება სამართლებრივ ნაწილს, დავის განხილვის ადგილის შეთანხმებას საერთაშორისო კომერციული დავების განხილვისას მნიშვნელოვანი როლი ენიჭება, ვინაიდან სწორედ დავის განხილვის ადგილას მოქმედი სამართალი მოქმედებს დავის გადანყვევების პროცედურაზე და ამას შესაძლოა, გადამწყვეტი მნიშვნელობა ჰქონდეს მედიაციის შეთანხმების აღსრულებაზე.

მაგალითისთვის, „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მიხედვით, მედიაციის თაობაზე შეთანხმების არსებობისას, რომლითაც მხარეები თა-

²⁹⁵ იქვე. იხ., Bhosale, Kanuga, 2022, 4.

²⁹⁶ იქვე.

ნხმდებიან, არ მიმართონ სასამართლოს ან არბიტრაჟს განსაზღვრული ვადის ან გარემოების დადგომამდე, სასამართლო ან არბიტრაჟი არ განიხილავს დავას მედიაციის თაობაზე შეთანხმებით გათვალისწინებული პირობების შესრულებამდე. თუმცა, იგივე საკანონმდებლო დათქმა შესაძლოა არ არსებობდეს იმ ქვეყნის კანონმდებლობაში, რომელზეც მხარეები არიან შეთანხმებულები, რომ იქნება სამედიაციო და საარბიტრაჟო განხილვის ადგილი. ასეთ დროს, არსებობს რისკი, არაკეთილსინდისიერმა მხარემ პირდაპირ არბიტრაჟს მიმართოს და არბიტრაჟმაც შესაძლოა პირდაპირ დაიწყოს საარბიტრაჟო განხილვა, ვინაიდან, მისი განხილვის ადგილას მოქმედი სამართალი არ ავალდებულებს, რომ უარი თქვას ასეთ განხილვაზე, რითაც არაკეთილსინდისიერ მხარეს მედიაციისთვის თავის არიდების შესაძლებლობა ექნება. აქედან გამომდინარე, იურისტმა ყველა რისკი უნდა შეაფასოს და განსაზღვროს ხელშეკრულებაში დავის გადაწყვეტის მუხლის ფორმულირებისას, მათ შორის, ადგილის განსაზღვრისას, რათა დავის გადაწყვეტის დათქმა იყოს აღსრულებადი.

5.2.9. მედიაციის ხარჯები

მედიაციის პროცესი დაკავშირებულია შესაბამის ხარჯებთან, როგორც შეიძლება იყოს მედიატორის, საჭიროების შემთხვევაში კი ექსპერტის, თარჯიმნის, შეხვედრის ორგანიზებისა და ა.შ.. „მედიაციის შესახებ საქართველოს კანონის მიხედვით, თუ მედიაციის თაობაზე შეთანხმებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული, მხარის მიერ განეულ ხარჯებს ეს მხარე ანაზღაურებს, ხოლო მედიაციის პროცესთან დაკავშირებული საერთო ხარჯები მხარეებს შორის თანაბრად ნაწილდება,²⁹⁷ რაც ხარჯების სამართლიანი გადანაწილების პრინციპს ეფუძნება.

საერთაშორისო პრაქტიკაში დავის წარმოშობის შემდეგ მედიაციის ხარჯებზე შეთანხმება ერთ-ერთ ყველაზე პრობლემურ საკითხად არის მიჩნეული.²⁹⁸ ხარჯების განაწილება წმინდა შეთანხმების საგანია და სასურველია, აღნიშნულ საკითხთან დაკავშირებით მხარეთა შორის წინასწარ იქნას შეთანხმება მიღწეული, რათა დავის წარმოშობის შემდგომ, ხარჯებზე შეუთანხმებლობამ სამედიაციო განხილვა არ დააბრკოლოს. ამასთან, შესაძლებელია, მხარეებმა წინასწარ განსაზღვრონ მედიატორის საათობრივი ანაზღაურების ზედა ზღვარი, რაც წინასწარ მეტად განჭვრეტადს გახდის მედიაციასთან დაკავშირებულ ხარჯებს.²⁹⁹

²⁹⁷ „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-11 მუხლის მე-2 პუნქტი.

²⁹⁸ იხ., Golann D., *Mediation Advocacy, The Role of Lawyers*, 2013, 8. <<https://www.jamsadr.com/files/uploads/documents/international/mediation-advocacy-ebook.pdf>>

²⁹⁹ Bhosale, Kanuga, 2022, 4.

მედიაციის შინაარსის გათვალისწინებით, მხარეები ხშირად თანხმდებიან ხარჯების თანაბრად გადანაწილებაზე, თუმცა, ურთიერთობის სპეციფიკის გათვალისწინებით, შესაძლებელია სხვაგვარი შეთანხმებაც იქნეს მიღწეული. მაგალითად, შრომითი ხელშეკრულების შემთხვევაში, შესაძლებელია, მხარეები შეთანხმდნენ, რომ დამსაქმებელმა, რომელსაც შრომითი ხელშეკრულება „ძლიერ“ მხარედ მიიჩნევს, დავის მედიაციის გზით მორიგების მიზნით, უფრო მეტი ხარჯი გაიღოს. არათანაბარი გადანაწილება ბადებს კითხვებს, ხომ არ ექნება ამას მედიატორის მიუკერძოებლობაზე გავლენა, თუმცა, ეს შეიძლება, ურთიერთობის სპეციფიკით აიხსნას და გამართლდეს, რაც ასევე, მედიაციის პოპულარიზაციისთვისაც, შესაძლოა, კარგი ხერხი იყოს.

5.2.10. მედიაციის განხილვის ენა

მხარეებს შესაძლებლობა აქვთ, თავად განსაზღვრონ მედიაციის წარმოების ენა საქმის გარემოებების გათვალისწინებით. განხილვის ენაზე წინასწარი შეთანხმების საჭიროება განსაკუთრებით დგება დღის წესრიგში, როდესაც მხარეები სხვადასხვა ქვეყნის წარმომადგენლები არიან, არ საუბრობენ ერთ ენაზე ან/და სურთ, რომ მედიატორი იყოს უცხოელი. ამასთან, მნიშვნელოვანია თავად მხარეთა შორის დადებული ხელშეკრულების და არსებული საქმიანი ურთიერთობის დოკუმენტაციის წარმოების ენა.³⁰⁰

მაგალითისთვის, თუ ერთი მხარე საქართველოში რეგისტრირებული კომპანიაა, ხოლო მეორე უკრაინაშია რეგისტრირებული და მათ ქართულ ენაზე დადეს სამშენებლო ხელშეკრულება, სამშენებლო დოკუმენტაცია აწარმოეს ქართულად და გადანყვეტენ, ინგლისურენოვანი მედიატორი შეარჩიონ, ამან შესაძლოა, რომ მედიაციის წარმოებისას გარკვეული დაბრკოლებები შექმნას და დროში განელოს პროცესი, თუ საჭირო გახდება ამ დოკუმენტაციის თარგმნა და ა.შ. ამასთან, მედიაციის პროცესის ეფექტიანობისთვის მნიშვნელოვანია, რომ ორივე მხარემ თავისუფლად შეძლოს პროცესში მონაწილეობა და კომუნიკაცია, რათა არ ჰქონდეთ ენობრივი ბარიერი და ამან დამატებითი გაურკვევლობა არ შექმნას. აქედან გამომდინარე, მხარეებმა სასურველია წინასწარ გაითვალისწინონ მთელი რიგი გარემოებები დავის განხილვის ენასთან დაკავშირებით.

5.2.11. მედიაციის შეწყვეტის პროცედურა

როგორც მედიაციის დაწყება, ასევე, მედიაციის დასრულება, შესაძლოა, მნიშვნელოვან სამართლებრივ საკითხებთან იყოს დაკავშირებული. თუ მხარეები შეთანხმებული არიან სავალდებულო მედიაციაზე, მედიაციის დასრულება ავტომატურად წარმოშობს მხარის უფლებას, მიმართოს არბიტრაჟს/სასამართლო

³⁰⁰ იქვე.

თლოს. ამასთან, „მედიაციის შესახებ“ კანონის მიხედვით, მედიაციის დასრულებით გრძელდება შეჩერებული მოთხოვნის ხანდაზმულობის ვადის დენა.³⁰¹

აქედან გამომდინარე, შესაძლებელია მედიაციის თაობაზე შეთანხმებით დეტალურად მონერსიგდეს შეწყვეტის ფორმა და პროცედურა, რა ჩაითვლება მაგალითად შეწყვეტად და ა.შ. ძირითად შემთხვევაში იურისტები, უპირატესობას წერილობითი ფორმით შეტყობინებას ანიჭებენ, რათა შემდგომში მისი გამოყენების საჭიროების შემთხვევაში, (თუ სადავო გახდა შეწყვეტის ვადა), შესაბამისი მტკიცებულება არსებობდეს.

5.3. მრავალსაფეხურიანი დავის გადაწყვეტის შეთანხმება

დღეის მდგომარეობით, საერთაშორისო კომერციულ ხელშეკრულებებში ხშირად შეხვდებით ე.წ. მრავალსაფეხურიანი დავის გადაწყვეტის შეთანხმებებს.³⁰² მაგალითისთვის, მხარეები შეიძლება შეთანხმდნენ, რომ დავის წარმოშობის შემთხვევაში, პირველ ეტაპზე ცდიან მოლაპარაკებას, შემდგომ მედიაციას და თუ ამ ყველაფერმა შედეგი ვერ გამოიღო, მხოლოდ ამის შემდგომ მიმართავენ არბიტრაჟს ან სასამართლოს.³⁰³ ბევრ საერთაშორისო დავის გადაწყვეტის ცენტრს აქვს შემუშავებული მრავალსაფეხურიანი დავის გადაწყვეტის შეთანხმების ფორმები და მხარეებს აქვთ შესაძლებლობა, საჭიროების შემთხვევაში შესაბამისი სერვისით ისარგებლონ.³⁰⁴

დავის გადაწყვეტის შეთანხმების მსგავსი ფორმულირება, მხარეებს შესაძლებლობას აძლევს, მაქსიმალურად ეფექტიანად დაგეგმონ დავის გადაწყვეტის პროცესი, ერთი მხრივ სცადონ დავის ურთიერთშეთანხმების საფუძველზე მოგვარება, ხოლო მეორე მხრივ, შეთანხმების მიუღწევლობის შემთხვევაში, განსაზღვრონ ის ორგანო, რომელიც უფლებამოსილი იქნება მიიღოს მხარეთათვის სავალდებულო გადაწყვეტილება.

მსგავსი შეთანხმებების მომზადებისას მნიშვნელოვანია, მკაფიოდ განისაზღვროს თითოეულ პროცედურასთან მიმართებით მხარეთა ნება, დანებების და დასრულების პროცედურა, რათა ამან არ გამოიწვიოს დავის განხილვის პროცედურის გაჭიანურება.

³⁰¹ „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-12 მუხლი.

³⁰² Blackaby, Partasides, Redfern, Hunte, Redfern and Hunter on International Arbitration, 6th Edition, Oxford University Press, 2015, para. 2.88 – 2.93.

³⁰³ Bhosale, Kanuga, 2022, 3.

³⁰⁴ იხ., ICC-ის მრავალსაფეხურიანი სამედიაციო დათქმა: <https://iccwbo.org/dispute-resolution/dispute-resolution-services/adr/mediation/mediations-clauses/> ასევე, იხ., VIAC მრავალსაფეხურიანი სამედიაციო დათქმა: <https://www.viac.eu/en/mediation/content/rules-of-arbitration-and-mediation-2021-model-clause-2-obligation-to-refer-disputes-to-mediation-followed-by-arbitration>>[19.12.2025]

მრავალსაფეხურიანი დავის გადაწყვეტის დათქმა შესაძლებელია ჩამოყალიბდეს შემდეგნაირად:

„წინამდებარე ხელშეკრულებიდან გამომდინარე, მასთან დაკავშირებული ყველა და ნებისმიერი დავა მხარეთა შორის გადაწყდება მოლაპარაკებით. მხარეთა მიერ [დროის პერიოდი] განმავლობაში შეთანხმების მიუღწევლობის შემთხვევაში, თუ მხარეები ვერ შეთანხმდებიან მოლაპარაკების ვადის გაგრძელებაზე, თითოეულ მხარეს უფლება აქვს, მიმართოს მედიაციას წარმოშობილი დავის გადაწყვეტის მიზნით. მხარეები თანხმდებიან, რომ მედიაცია წარიმართება [სამედიაციო ცენტრის დასახელება] სამედიაციო წესების შესაბამისად.

მხარეთა მიერ [დროის პერიოდი] განმავლობაში მედიაციის გზით შეთანხმების მიუღწევლობის შემთხვევაში, თუ მხარეები არ შეთანხმდებიან მედიაციის ვადის გაგრძელებაზე, თითოეულ მხარეს უფლება აქვს მიმართოს არბიტრაჟს დავის გადაწყვეტის მიზნით. მხარეები თანხმდებიან, რომ დავა არბიტრაჟის მიერ განხილულ იქნეს [საარბიტრაჟო ცენტრის დასახელება] საარბიტრაჟო წესების შესაბამისად.“

აღნიშნული დათქმა საქართველოს მოქმედი კანონმდებლობის შესაბამისად აკმაყოფილებს, სამედიაციო და საარბიტრაჟო შეთანხმების ნამდვილობის წინაპირობებს, თუმცა, სასურველი და რეკომენდებულია, მხარეთა შორის არსებული ურთიერთობის გათვალისწინებით, მიეთითოს ყველა ის საკითხი, რომელიც განხილულია ამ თავში.

6. მედიაციის მომზადების ეტაპი

6.1. დავის მედიაციასწარმართვა

კლიენტი ხშირად ითხოვს ადვოკატისგან რჩევას, მიიღოს თუ არა მონაწილეობა მედიაციის პროცესში. იმისთვის, რომ ადვოკატი დაეხმაროს კლიენტს ინფორმირებული გადაწყვეტილების მიღებაში, ადვოკატმა თავად უნდა შეაფასოს გარკვეული საკითხები, რომელიც დაეხმარება სათანადო რჩევის გაცემაში. უდავო ფაქტია, რომ მედიაცია ყველა შემთხვევაში ვერ იქნება ეფექტური საშუალება ყველა დავის გადასაწყვეტად, არსებობს შემთხვევები, როცა დავა შეიძლება არ იყოს მედიაციასწარმართვიანი.³⁰⁵

- i. დავის შინაარსი და მედიაციასთან შესაბამისობა; დეტალურად უნდა მოხდეს დავის შინაარსის შეფასება, რამდენად შესაძლებელია ამ დავის გადაწყვეტა მედიაციის გზით და ხომ არ გამოიწვევს ეს ახალ დავებს;

³⁰⁵ Chen Yan, 2018, 49.

- ii. რამდენად დასაბუთებული და არგუმენტირებულია კლიენტის პოზიცია; ხშირია შემთხვევა, როდესაც მხარეს აქვს უსამართლობის განცდა და სჯერა, რომ ის აუცილებლად მოიგებს სასამართლოში ამ დავას, თუმცა, ადვოკატის მხრიდან სიტუაციის შეფასების შედეგად, შეიძლება გამოიკვეთოს, რომ სამართლებრივი პერსპექტივიდან, მხარის პოზიცია არც თუ ისე დამაჯერებელია. ამ საკითხის სწორად გაანალიზების შედეგად, მხარე შესაძლოა დარწმუნდეს, რომ უნდა სცადოს მედიაცია;
- iii. კლიენტის რეალური ინტერესები და საჭიროებები; არსებობს შემთხვევები, როდესაც მხარეს სურს დავის ინიცირება კონკრეტული სამართლებრივი მოთხოვნით, მაგრამ მისი რეალური ინტერესი აბსოლუტურად განსხვავებულია, რისი მიღწევაც სასამართლოში დავის მოგების შემთხვევაშიც კი შეუძლებელია;
- iv. დრო და ხარჯი; აუცილებელია ადვოკატის მხრიდან შეფასდეს ის დრო და ხარჯი, რაც შესაძლოა უკავშირდებოდეს აღნიშნული დავის წარმოებას, ერთი მხრივ, მედიაციაში, ხოლო, მეორე მხრივ, სასამართლოში ან არბიტრაჟში დავის წარმოებისას, ამით ადვოკატი ეხმარება კლიენტს ინფორმირებული გადაწყვეტილების მიღებაში. შესაძლო ამ ფაქტორის გათვალისწინებით, კლიენტმა გადაწყვიტოს დავის შეთანხმებით დასრულება უფრო ნაკლები შედეგით, მაგრამ უფრო სწრაფად;
- v. რა არის მედიაციის ალტერნატივა – სასამართლო/არბიტრაჟი. ადვოკატის მხრიდან უნდა გაანალიზდეს, რა ალტერნატივა აქვს მხარეს მედიაციის გარეშე, სად მოუწევს დავის გაგრძელება, სასამართლოში თუ არბიტრაჟში, ასევე, მნიშვნელოვანია იმის შეფასებაც, თუ რომელი ქვეყნის სასამართლოში/არბიტრაჟში, მხარის მოთხოვნის დაკმაყოფილების შემთხვევაშიც კი, რამდენად ალსრულებადი იქნება ის გადაწყვეტილება;
- vi. კლიენტის საქმიანობის ცოდნა ფართო ჭრილში; ადვოკატმა უნდა გამოიკვლიოს კლიენტის საქმიანობის სფერო და სპეციფიკა, ხომ არ დააზიანებს საჯარო განხილვები მის საქმიანობასა და ბიზნესინტერესებს. ამასთან, ხომ არ იძლევა მისი საქმიანობა დავის ფართო ჭრილში გადაწყვეტის შესაძლებლობას;
- vii. გარდა სადავო საკითხებისა, კლიენტს და მეორე მხარეს შორის არსებული პირადი და პროფესიული ურთიერთობა; ხშირ შემთხვევაში დავის წარმოშობის მიზეზი სწორედ პირადი ან პროფესიული ურთიერთობა შეიძლება გახდეს ან პირიქით, ამ ურთიერთობამ ხელი შეუწყო დავის გადაწყვეტის პროცესს. ამასთან, სასამართლო/საარბიტრაჟო წარმოებამ შესაძლოა მნიშვნელოვნად დააზიანოს მხარეთა შორის არსებული პირადი და

პროფესიული ურთიერთობა. შესაბამისად, ამ ინფორმაციის დეტალური ანალიზი, ადვოკატს ხელს შეუწყობს შესაბამისი რჩევის მომზადებაში;

- viii. ხომ არ ადგება კლიენტს ამ დრო ზიანი; მედიაცია დაკვეთიებულია გარკვეული დროსთან, შესაბამისად არსებობს გარკვეული რისკი, რომ ამ დროის განმავლობაში კლიენტის მიადგეს ზიანი და აუცილებელია სასამართლო/საარბიტრაჟო პროცესის ინიცირება. მაგალითად, ისეთ შემთხვევაში, როდესაც მოპასუხე ასხვისებს მის საკუთრებაში არსებულ ქონებას და სასამართლო/საარბიტრაჟო უზრუნველყოფის ღონისძიების გამოყენების გარეშე შეუძლებელი იქნება შემდგომ გადაწყვეტილების აღსრულება;
- ix. ხომ არ არსებობს მონაწილეობის სხვა ნეგატიური ეფექტები კონკრეტული საქმის სპეციფიკის გათვალისწინებით.³⁰⁶

აღნიშნული გარემოებების გაანალიზების შედეგად, თუ ადვოკატი მივა იმ დასკვნამდე, რომ:

- i. მედიაციის გზით შეთანხმებით, უფრო ღირებული შედეგის მიღწევაა შესაძლებელი, ვიდრე სასამართლო/საარბიტრაჟო განხილვით, მათ შორის, ხარჯებისა და დროის გათვალისწინებით;
- ii. მხარეები პირდაპირ მოლაპარაკებით ვერ აღწევენ შეთანხმებას და მესამე ნეიტრალური პირის ჩართვა შესაძლოა, დაეხმაროს მათ მოლაპარაკების ბარიერების დაძლევაში.³⁰⁷ ადვოკატმა რეკომენდებულია, რომ კლიენტს ურჩიოს მედიაციის გზით დავის გადაწყვეტა.

ამასთან, არსებობს გარკვეული გარემოებები, რომლის გათვალისწინებითაც, შესაძლებელია, არ ღირდეს მედიაცია, მაგალითად:

- i. მოსარჩელის მოთხოვნა იმდენად უსაფუძვლოა, რომ შეუძლებელია რამეზე დათანხმება;
- ii. კლიენტს სასამართლო გადაწყვეტილება სჭირდება, რითაც განისაზღვრება/დადგინდება ქცევის სტანდარტი, რომლის მიხედვითაც შემდგომ გააგრძელებს საქმიანობას, მაგალითად, შრომითსამართლებრივ ურთიერთობებში ან სამომხმარებლო დავაში;
- iii. არსებულ დავაზე შეთანხმება გამოიწვევს სხვა ახალი იდენტური დავების ინიცირებას და კლიენტს სჭირდება სასამართლოში დაამტკიცოს თავისი სიმართლე;
- iv. სურს გარკვეული ინფორმაციის მოპოვება, რომლის გამოთხოვის შესაძლებლობაც, დავის სასამართლო წესით განხილვისას ექნება.³⁰⁸

³⁰⁶ Goodman, 2010, 28; Chen Yan, 2018, 50.

³⁰⁷ Golann D., Mediation Advocacy, The Role of Lawyers, 2013, 8.

³⁰⁸ იქვე.

6.2. კლიენტის მომზადება მედიაციისთვის

მედიაციის პროცესში კლიენტის სათანადო მომზადებას არსებითი როლი ენიჭება, ვინაიდან სამედიაციო განხილვისას მას გაცილებით აქტიური როლი აქვს, ვიდრე შეიძლება სასამართლო/საარბიტრაჟო განხილვისას ჰქონდეს.³⁰⁹ წარმომადგენლის მოვალეობაა, სათანადოდ მოამზადოს კლიენტი მედიაციისთვის, აუხსნას მედიაციის არსი, როგორ მუშაობს ის და რა როლი აქვს მედიატორს, წარმომადგენელსა და თავად კლიენტს.³¹⁰ თუ ამის შესახებ კლიენტს არ ექნება სათანადო ინფორმაცია, ამან შეიძლება მას არასწორი მოლოდინები შეუქმნას, როგორც მედიატორის, ასევე, ადვოკატის მიმართ და დააზიანოს პროცესი. კლიენტს შეიძლება დარჩეს განცდა, რომ ადვოკატი სათანადოდ არ იცავს მის პოზიციებს, თუკი ადვოკატი მეტ აქცენტს აკეთებს ორივე მხარის ინტერესების გათვალისწინებასა და ამ გზით დავის გადაწყვეტაზე.³¹¹ კლიენტი კარგად უნდა იყო ინფორმირებული, რომ მედიატორი არ იღებს გადაწყვეტილებას და მედიაციას არ ჰყავს ნაგებული და მოგებული მხარე. შესაძლოა კლიენტს მოუწიოს კომპრომისზე წასვლა შეთანხმების მისაღწევად.³¹²

მნიშვნელოვანი ნაწილია კლიენტისთვის იმის ახსნა, თუ რას, როდის და რატომ აკეთებს კონკრეტულ შემთხვევაში მედიატორი. ვინაიდან, კონკრეტულ შემთხვევაში მედიატორის ქცევა შესაძლებელია არ იყოს კლიენტისთვის გასაგები, რომელიც პირველად მონაწილეობს სამედიაციო განხილვაში. ეს მნიშვნელოვანია, იმისთვის, რომ კლიენტმა არ დაკარგოს ნდობა მედიატორისა და თავად მედიაციის პროცესის მიმართ.³¹³

აუცილებელია, განსახილველი საკითხის სამართლებრივი და კომერციული ასპექტები და რისკები, კლიენტის ბიზნესს, პერსონალური და კომერციული საჭიროებების გათვალისწინებით შეფასდეს.³¹⁴ ადვოკატმა სათანადოდ უნდა დაუთმოს კლიენტის ინტერესების გამოკვეთას, რაც მათ შესაძლებლობას მისცემს, სწორად დაგეგმონ მედიაციის პროცესი და განიხილონ დავის გადაწყვეტის შესაძლო გზები.³¹⁵

ადვოკატმა აუცილებლად უნდა მოამზადოს კლიენტი იმისთვის, რომ მან მომავალზე ორიენტირება შეძლოს და არა წარსულზე. ამავდროულად, მეორე მხარეს მისცეს შესაძლებლობა, ისაუბროს მისი თვალთ დანახულ პრობლე-

³⁰⁹ Lawrance, 2000, 428.

³¹⁰ Feehily, 2022, 145.

³¹¹ Lawrance, 2000, 428.

³¹² Loh, 2008, 312.

³¹³ Walker, Smith, 2013, 155.

³¹⁴ Lawrance, 2000, 428.

³¹⁵ Feehily, 2022, 145.

მაზე, მათ შორის, გამოხატოს თავისი ემოციები.³¹⁶ გაცილებით მარტივდება ადვოკატის საქმე, იმ შემთხვევაში, თუ მას უკვე გამოცდილი მხარე ჰყავს, რომელსაც მიღებული აქვს მონაწილეობა მედიაციის პროცესში და წარმატებით აქვს საქმე დასრულებული,³¹⁷ იცის მეორე მხარის წარმომდგენელთან ერთად მედიატორის შერჩევა, შეხვედრა, პრაქტიკული საკითხის ორგანიზება, ანაზღაურება, შეხვედრები, ფორმატი და ა.შ.³¹⁸

6.3. წარმომადგენლის უფლებამოსილების განსაზღვრა

იმისათვის, რომ მედიაცია იყოს წარმატებული, მნიშვნელოვანია მასში მონაწილეობის იღებდეს კლიენტის მხრიდან გადაწყვეტილების მიმღები პირი, რომელსაც აქვს შესაბამისი უფლებამოსილება მედიაციის მიმდინარეობისას ადგილზე მიიღოს კონკრეტული გადაწყვეტილებები, უპასუხოს მხარის შეთავაზებას და მოახდინოს მისივე შეთავაზების მოდიფიცირება.³¹⁹

ისეთ შემთხვევებში, როდესაც ადვოკატი დამოუკიდებლად, კლიენტის გარეშე გეგმავს მედიაციის პროცესში მონაწილეობას, მომზადების ეტაპზე, კლიენტთან უნდა შეათანხმოს და განსაზღვროს მისი უფლებამოსილების ფარგლები, რათა მისი მონაწილეობა ეფექტიანი იყოს.³²⁰ მან ზუსტად უნდა იცოდეს ის წითელი ხაზები, რომლის ფარგლებშიც აქვს მოქმედების თავისუფლება. ხშირია შემთხვევები, როდესაც ადვოკატი მედიაციის პროცესში, მხოლოდ იმისთვის არის მზად, რომ მოისმინოს მეორე მხარის პოზიცია ან შეთავაზება, რათა შემდგომ კლიენტს გადასცეს ეს ინფორმაცია. ასეთი მიდგომა ყოველთვის აფერხებს მედიაციის პროცესს და არაეფექტურია. მეორე მხრივ, თუ ადვოკატი სცდება თავის უფლებამოსილებას და იმაზე მეტ საკითხზე იღებს გადაწყვეტილებას, ვიდრე ეს კლიენტთან ჰქონდა შეთანხმებული, ესეც ზრდის მედიაციის პროცესის დაზიანების რისკებს და შესაძლოა, ადვოკატის პასუხისმგებლობის საკითხიც კი დადგეს დღის წესრიგში.

ისიც გასათვალისწინებელია, რომ ადვოკატის მხრიდან წინასწარ დაგეგმვის მიუხედავად, მედიაციის პროცესი, სასამართლო თუ საარბიტრაჟო პროცესისგან განსხვავებით, შესაძლოა წინასწარ დადგენილი სცენარისგან აბსოლუტურად განსხვავებულად წარიმართოს და ცხადია, ადვოკატს დამატებითი კონსულტაციები დასჭირდეს კლიენტთან.

³¹⁶ Lawrance, 2000, 428.

³¹⁷ Clarck, 2012, 36.

³¹⁸ Feehily, 2022, 145.

³¹⁹ McIlwrath, Savage, 2010, para. 4-096.

³²⁰ იქვე.

6.4. მედიატორის არჩევა

მედიაციის ერთ-ერთი მთავარი ბენეფიტი სწორედ ის არის, რომ მხარეებს თავად აქვთ შესაძლებლობა აირჩიონ დამოუკიდებელი მესამე პირი, რომელიც დაეხმარებათ დავის მოგვარებაში. ამ შესაძლებლობის მართებულად რეალიზაცია თავად მხარეებზეა დამოკიდებული, რამდენად შეძლებენ მათი საქმისთვის შესაფერისი მედიატორის შერჩევას.³²¹ ხშირად აღნიშნავენ, რომ სწორი მედიატორის შერჩევა, შესაძლოა ყველაზე მნიშვნელოვანი იყოს მედიაციის პროცესში.³²²

ამ პროცესშიც წარმომადგენლის ჩართულობა მნიშვნელოვანია, რომელიც უნდა დაეხმაროს მხარეს მედიატორის შერჩევისას. ხშირია შემთხვევები, როდესაც იურისტი წარმომადგენლები უპირატესობას იურისტ მედიატორებს ანიჭებენ, ვინაიდან, მიიჩნევენ, რომ მათთან საერთო ენის გამონახვა, პრობლემის აღქმა, დავის სამართლებრივი პერსპექტივის ანალიზი და სამართლებრივი გადაწყვეტის მოძიება უფრო მარტივი იქნება.³²³ აქ არსებობს რისკიც, რომ სამედიაცო განხილვა უფრო მეტად ფორმალური გახდეს და დაემსგავსოს საარბიტრაჟო განხილვას, თუმცა გამოცდილი მედიატორი, რომელიც მედიაციის ტექნიკებს კარგად ფლობს, ამის თავიდან არიდებას შეძლებს. ამასთან, არაიურისტ მედიატორებს თავისი უპირატესობები გააჩნიათ და შესაძლებლობა აქვთ, აბსოლუტურად განსხვავებული დავის გადაწყვეტის ხედვა შესთავაზონ მხარეებს.³²⁴

მედიატორის შერჩევისას გადამწყვეტია მეორე მხარის წარმომადგენელთან სათანადო კომუნიკაცია, პრაქტიკული საკითხის ორგანიზება, ანაზღაურება, შეხვედრების ფორმატი და ა.შ.³²⁵ ამასთან, თუ მხარეები წინასწარ შეთანხმებულები არიან მედიატორობის კანდიდატის კრიტერიუმებზე ეს მედიატორის შერჩევის პროცესს ამარტივებს.

ქართულ სინამდვილეში, ამოსვალ წერტილია, რომ მედიატორი მედიატორთა ასოციაციის რეესტრში რეგისტრირებული იყოს,³²⁶ რათა პროცესი მედიაციად დაკვალიფიცირდეს.³²⁷ ამასთან, მსგავსი რეესტრის არსებობა ამარტივებს მხარეებისთვის და ადვოკატისთვის შერჩევის პროცესს და მათ შესაძლებლობას აძლევს შეარჩიონ მედიატორი.³²⁸

³²¹ Abramson, 2011, 8.

³²² Goodman, 2010, 46.

³²³ იქვე.

³²⁴ იქვე.

³²⁵ Feehily, 2022, 145.

³²⁶ „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-2 მუხლის „ე“ ქვეპუნქტი.

³²⁷ იქვე, მე-2 მუხლის „ა“ ქვეპუნქტი.

³²⁸ იხ., <<https://mediators.ge/ka/mediators/all/worldwide/all/all/0/1/>> [19.12.2025]

კანონი მხარეებს სთავაზობს მედიატორის შერჩევის დროს გასათვალისწინებელი გარემოებების ჩამონათვალს, როგორცაა პრაქტიკული გამოცდილება, შესაბამისი სადავო საკითხის მიმართ გამოცდილება, აღიარებული ორგანიზაციის მიერ აკრედიტაცია, რეპუტაცია და ავტორიტეტი.³²⁹

ადვოკატმა სასურველია, ასევე ყურადღება უნდა გაამახვილოს შემდეგ საკითხებზე:

- i. დავის სპეციფიკა და შეუთანხმებელი საკითხები;
- ii. მედიატორის განათლება და მიმდინარე ან ყოფილი პროფესია. ეს დამოკიდებულია დავის სპეციფიკაზე, მაგალითად, მეტად სამართლებრივი საკითხების მოსაგვარებლად მხარეები შეიძლება შეთანხმდნენ ყოფილ მოსამართლეზე, ან გამოცდილ იურისტზე, რომელსაც მსგავს საკითხებზე მუშაობის მრავალწლიანი გამოცდილება აქვს. ამისგან განსხვავებით, თუ საქმე ეხება საოჯახო დავას, შესაძლებელია, გამართლებული იყოს ფსიქოლოგი მედიატორს შერჩევა³³⁰ და ა.შ.
- iii. იურისტმა ასევე გულდასმით უნდა გამოიკვილოს საკითხი, ხომ არ არსებობს მედიატორის ინტერესთა კონფლიქტი მხარეებთან.³³¹

6.5. მედიატორთან პირველადი კომუნიკაცია და ნდობის ჩამოყალიბება

პირველივე ეტაპზე ადვოკატმა უნდა შეძლოს მედიატორთან სათანადო კომუნიკაციის დამყარება და ნდობის ჩამოყალიბება, რაც მედიატორს დაარწმუნებს იმაში, რომ ადვოკატი მზად არის, კლიენტის საუკეთესო ინტერესების გათვალისწინებით, კეთილსინდისიერად მონაწილეობდეს მედიაციის პროცესში. ადვოკატი უნდა შეეცადოს, მედიატორს არსებული კონფლიქტის გადასაწყვეტად, პროდუქტიული სამუშაო გარემოს შექმნაში დაეხმაროს – ისე რომ, არ უგულბებლყოს კლიენტის ინტერესები.³³²

ხშირია შემთხვევები, როდესაც პირველივე შეხვედრისთანავე ადვოკატი მედიაციის მიმართ სკეპტიკურად არის განწყობილი, ან სათანადოდ არ თანამშრომლობს მედიატორთან, ცდილობს თავად წარმართოს პროცესი, დაადგინოს თავისი დღის წესრიგი და არ მიჰყევს მედიაციის ეტაპებს.³³³ ადვოკატის მსგავსი მიდგომა ყოველთვის დამაზიანებელია მედიაციის პროცესისთვის,

³²⁹ „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონი, მუხლი 5.

³³⁰ Golann D., *Mediation Advocacy, The Role of Lawyers*, 2013, 8.

³³¹ მორჩილაძე, 2021, 15-16.

³³² Lawrance, 2000, 431.

³³³ Kovach, 2004, 34.

რაც კლიენტის ინტერესებსაც აზიანებს და ვერც ადვოკატი ასრულებს თავის მთავარ ფუნქციას. ასეთ დროს ადვოკატი მედიატორისთვის კარგავს სანდოობას, იქცევა დამატებით დაბრკოლებად, რომელსაც მედიატორი უნდა გაუმკლავდეს, რაც გაცილებით ართულებს ეფექტიანი პროცესის წარმართვას.

ამისგან განსხვავებით, თუ მედიატორი დაინახავს ადვოკატში სანდო პარტნიორს, რომელიც ხელს უწყობს მედიაციის პროცესს კლიენტის ინტერესების დაცვის მიზნით, ეს ყოველთვის სასარგებლოა და ზრდის შეთანხმების მიღწევის შესაძლებლობას.

ადვოკატმა მედიატორს სასურველია მიაწოდოს შემდეგი ინფორმაცია:

- i. მხარეთა შორის დავამდე არსებული ურთიერთობა, რაც მედიატორს მისცემს შესაძლებლობას იპოვოს მხარეთა ინტერესების გადაკვეთის წერტილები;
- ii. დავის წარმოშობის მიზეზები. ეს ინფორმაცია მედიატორს ეხება გაანალიზოს კონფლიქტის გამომწვევი მიზეზები;
- iii. მოლაპარაკების მცდელობის შესახებ ინფორმაცია. მედიატორი ინფორმირებული იქნება, იმ ბარიერების შესახებ, რამაც შეუშალა ხელი შეთანხმების მიღწევაში;
- iv. კლიენტის ინტერესები და საჭიროებები, რომლის დაკმაყოფილების სურვილიც ექნება მედიაციის მიმდინარეობისას და მედიატორს მისცემს შესაძლებლობას ეძებოს გამოსავალი;
- v. დავის გადაჭრის შესაძლო გზები. მხარეთა ხედვა მედიატორს ეხმარება იმ პოტენციური გზების ძიებაში, რამაც შეიძლება უზრუნველყოს დავის გადაწყვეტა;
- vi. კლიენტის და მისი ხედვა მეორე მხარის ინტერესების შესახებ – მედიატორს აძლევს შესაძლებლობას, შეაფასოს თუ რამდენად მზად არის, გაითვალისწინოს მხარის ინტერესები და მისი პერსპექტივიდან შეაფასოს არსებული სიტუაცია;
- vii. მისი ხედვით რა აბრკოლებს შეთანხმებას, სამართლებრივი, კომერციული და ემოციური საკითხები, რაზეც მედიატორს მოუწევს მუშაობა;
- viii. მისი კლიენტის ხასიათის, ემოციებისა და სენსიტიური საკითხების შესახებ, რაც მედიატორს ეხმარება, დაგეგმოს და სათანადოდ მოემზადოს მხარეებთან პირველი შეხვედრისთვის.³³⁴

³³⁴ Lawrance, 2000, 431.

6.6. წინასამედიაციო წარდგინებები

საერთაშორისო პრაქტიკაში აპრობირებულია მედიაციის პროცესის დაწყებამდე მხარეთა შორის წერილობითი პოზიციების/წარდგინებების წარდგენა, სადაც ასახულია მხარის პერსპექტივა არსებულ დავასთან მიმართებით, წარმოშობის მიზეზები, მისი პოზიცია და გადაჭრის შესაძლო გზები.³³⁵ აღნიშნული დოკუმენტის მიზანია, მოხდეს მედიატორისა და მხარეების ინფორმირება არსებული დავის შესახებ, ასევე, გაეცნონ მხარეთა პოზიციებს, განსაზღვრონ სად იმყოფებიან მოლაპარაკების დაწყების ეტაპზე, რა საკითხებს აღიქვამენ პრობლემურად და რაში ხედავენ გამოსავალს.³³⁶

წერილობითი პოზიცია არ უნდა იყოს სარჩელის იდენტური და მისი წარდგენის მიზანი არ არის, მედიატორი დაარწმუნოს მხარის სიმართლეში, არამედ გადმოსცეს დავის არსი და ახსნას მხარის პოზიცია რითია განპირობებული.³³⁷ რეკომენდებულია, რომ აღნიშნული დოკუმენტი არ იყოს ძალიან დიდი და მოიცავდეს 3-5 გვერდს, თუმცა, დავის კომპლექსურობიდან გამომდინარე, შესაძლებელია, უფრო მოცულობითიც იყოს. მიღებული პრაქტიკაა, რომ წერილობით პოზიციასთან ერთად, მხარემ წარადგინოს შესაბამისი მნიშვნელოვანი (და არა ყველა) მტკიცებულებები, რომელიც ამყარებს მის პოზიციას.³³⁸

გარდა წერილობითი პოზიციისა, რომელიც გადაეცემა, როგორც მედიატორს ასევე, მეორე მხარეს, ადვოკატს უფლება აქვს წარადგინოს დოკუმენტი, რომელიც განკუთვნილია მხოლოდ მედიატორისთვის (*Mediator's eyes only' memoranda*), სადაც მოცემულია კონფიდენციალური და მხარისთვის სენსიტიური (კომერციული, სამართლებრივი თუ პირადი) ინფორმაცია, რომლის გაჟღერებაც მეორე მხარესთან არ სურს.³³⁹

წინასამედიაციო წარდგინებისას სასურველია ადვოკატმა გაითვალისწინოს შემდეგი:³⁴⁰

- i. წარდგინება გაკეთდეს შეხვედრამდე გონივრული დროით ადრე, რათა მედიატორს და მეორე მხარეს ჰქონდეთ მისი გაცნობისა და გაანალიზების შესაძლებლობა;
- ii. წარდგინება მომზადებული უნდა იყოს და ეტყობოდეს თანამშრომლობის ტონი და სურვილი, არ უნდა ხდებოდეს მეორე მხარის დადანაშაულება და შეურაცხყოფა, რათა არ გამოიწვიოს კონფლიქტის გაღრმავება;

³³⁵ McIlwraith, Savage, 2010, para. 4-114.

³³⁶ იქვე.

³³⁷ იქვე, 4-113.

³³⁸ იქვე.

³³⁹ იქვე.

³⁴⁰ Quinn, 2014.

- iii. მხარე არ უნდა მოერიდოს იმ სისუსტის აღნიშვნას, რომელიც შეიძლება მის პოზიციას გააჩნდეს და წარმოაჩინოს შესაბამისი გამოსავალი. წარდგინებაც კონფიდენციალურია და ვერ იქნება გამოყენებული მის საწინააღმდეგოდ;
- iv. წარდგინება უნდა იყოს ლაკონიური და ამბობდეს მთავარ სათქმელს არსებული ფაქტების, ძირითადი სამართლებრივი საკითხების, შეთანხმების დამაბრკოლებელი გარემოებებისა და შესაძლო გადაჭრის გზების შესახებ;
- v. უნდა დაერთოს საქმისთვის მნიშვნელოვანი ძირითადი მტკიცებულებები, რომელიც ადასტურებს მხარის მიერ მითითებულ ფაქტებს და ხნის თუ რას ეფუძნება მისი პოზიცია. მართალია, ეს არ არის მტკიცებითი პროცესი, მაგრამ მოლაპარაკების პირობების განსაზღვრისას, მხარეთა პოზიციებს მნიშვნელოვანი როლი აქვს;
- vi. სასურველია, რომ წარდგინება კონფიდენციალური ინფორმაციის გარეშე გაუზიაროთ მეორე მხარეს, მაშინაც კი, თუ ის უარს აცხადებს წარმოგიდგინოთ თავისი პოზიცია. ეს კარგი საშუალებაა, მეორე მხარეს მიეცეს შესაძლებლობა საკითხი დაინახოს სხვა პერსპექტივიდანაც;
- vii. სასურველია, დამატებით მხოლოდ მედიატორისთვის განკუთვნილი ინფორმაციის წარდგენა, (*Mediator's eyes only' memoranda*) სადაც მედიატორს კონფიდენციალური და სენსიტიური ინფორმაცია მიეწოდება, რომლის წინასწარ გაანალიზებაც მას დაეხმარება მედიაციის სწორად წარმართვაში და შესაძლებლობა ექნება, დამატებით ინფორმაციას – „*Story behind the story*“-ის გაეცნოს.

7. სამედიაციო შეხვედრა

7.1. წარმომადგენლობა საერთო შეხვედრაზე

რეკომენდებულია, რომ ადვოკატმა პირველ საერთო შეხვედრაზე უზრუნველყოს კლიენტის დასწრება, რათა მათ შორის კომუნიკაცია შედგეს და ნდობა ჩამოყალიბდეს, როგორც პიროვნული, ასევე, პროცესის მიმართ.³⁴¹

დამკვიდრებული პრაქტიკის მიხედვით, მხარეთა პირველ საერთო შეხვედრაზე მედიატორის შესავალ სიტყვას მოსდევს მხარეთა შესავალი სიტყვები (*Opening Statements*).³⁴² შესავალ სიტყვაში მხარეს ეძლევა შესაძლებლობა, მედიატორს და მეორე მხარეს წარუდგინოს მისი ხედვა არსებული დავის შე-

³⁴¹ Lawrance, 2000, 438.

³⁴² Kovach, 2004, 34.

სახებ. მიუხედავად იმისა, რომ შესავალი სიტყვები მაინც უფრო ფორმალურია და მხარე ცდილობს თავის პოზიციის დასაბუთებას, რათა გაიმყაროს პოზიციები მოლაპარაკებებში, შესავალი სიტყვა არ უნდა დაემსგავსოს სასამართლო/საარბიტრაჟოს განხილვის ახსნა-განმარტებას. მხარეს არ უნდა ჰქონდეს იმის მოლოდინი, რომ სამართლებრივი არგუმენტები და მტკიცებულებები თავისი პოზიციის გასამყარებლად სრულად უნდა წარადგინოს.³⁴³

ხშირად ისმის კითხვა იმის შესახებ, თუ როგორ უნდა გადანაწილდეს კლიენტსა და ადვოკატს შორის როლები შესავალი სიტყვისას. ნებისმიერი შემთხვევაში, კლიენტს უნდა გააჩნდეს გარკვეული როლი, ეს მნიშვნელოვანია, როგორც მედიატორისთვის, ასევე, მეორე მხარისთვის. დამკვიდრებულ მიდგომაა, რომ კლიენტი საუბრობს იმ მოვლენებზე, რომელიც წინ უსწრებდა დავას, ხაზს უსვამს ამ მოვლენების გავლენაზე მის ბიზნესს თუ პირად საქმეებზე, ფინანსურ საკითხებზე და ა.შ., ადვოკატი კი, სამართლებრივად მნიშვნელოვან ფაქტებსა და არგუმენტებს აჯამებს.³⁴⁴

შესავალი სიტყვისას ადვოკატი უნდა დაეხმაროს მხარეს იმის გააზრებაში, რომ შესავალი სიტყვა არ არის განკუთვნილი მხოლოდ მედიატორისთვის, რომ დარწმუნდეს მის სამართლებში, არამედ მეორე მხარესაც აუხნას მისი ხედვა და პოზიცია. შესაბამისად, კლიენტი უნდა იყოს სათანადოდ მომზადებული, რომ შეძლოს შესაფერისი ტონის შერჩევა, მხარესთან პირდაპირი კომუნიკაცია და დავის მოგვარების გარემოს შექმნა.³⁴⁵

კონსტრუქციული, არგუმენტირებული და თანმიმდევრული პოზიციის წარმოსადგენად შესაძლოა გამოყენებული იყოს:

- i. პრეზენტაცია ტექნიკური საშუალებებით, სადაც სიტყვიერთან ერთად, თვალთ ალქმადი იქნება მხარის მიერ დანახული პრობლემური საკითხები სტრუქტურირებულად. პრეზენტაციის ძირითადი ნაწილი არ უნდა იყოს დახუნძლული სამართლებრივი ელემენტებით და უნდა აძლევდეს მხარეებს პირდაპირი კომუნიკაციის საშუალებას;³⁴⁶
- ii. მხარის პოზიციის დაფიქსირებისას შესაძლებელია გამოყენებულ იქნეს ობიექტური და მნიშვნელოვანი მტკიცებულებები, იმისათვის რომ მეორე მხარისთვის გასაგები იყოს თუ საიდან გამომდინარეობს კლიენტის პოზიცია.³⁴⁷ მაგალითად, როდესაც მხარე ასახელებს ზიანის ოდენობას, შესაძლებელია მან წარადგინოს ავტორიტეტული ექს-

³⁴³ McIlwraith, Savage, 2010, para. 4-123.

³⁴⁴ Golann D., Mediation Advocacy, The Role of Lawyers, 2013, 8.

³⁴⁵ Abramson, 2011, 8.

³⁴⁶ McIlwraith, 2010, para. 4-123.

³⁴⁷ იქვე.

პერტის ზიანის შეფასების ანგარიში იმის ასახსნელად, რომ ეს ობიექტური მოცემულობაა და არა მისი სუბიექტური შეხედულება;

- iii. ადვოკატმა მედიაციის მიმდინარეობისას შესაძლოა, მოითხოვოს მონმის ან ექსპერტის მონაწილეობა.³⁴⁸ მხარეები შესაძლოა თავად შეთანხმდნენ მედიაციის მიმდინარეობისას ექსპერტის ჩართულობაზე, რომელსაც სთხოვენ შესაბამისი ანგარიშის წარმოდგენას. მონმის გამოკითხვის და ექსპერტის განმარტების/საექსპერტო მოსაზრების მიზანიც უნდა იყოს, არა მედიატორის დარწმუნება და მხარის პოზიციის დადასტურება, არამედ მხარეთათვის ობიექტური ინფორმაციის/მოსაზრების წარდგენა, რომელმაც ხელი უნდა შეუწყოს მათ შორის მოლაპარაკების წარმოებას.³⁴⁹

7.2. წარმომადგენლობა ინდივიდუალურ შეხვედრაზე

მედიაციის მიმდინარეობისას მედიატორთან ინდივიდუალური შეხვედრის შესაძლებლობა საკანონმდებლო დონეზე განმტკიცებული³⁵⁰ და მისი კონფიდენციალურობა უზრუნველყოფილია.³⁵¹ პრაქტიკაში ერთმანეთისგან შეიძლება გაიმიჯნოს ინდივიდუალური შეხვედრები იმის მიხედვით, თუ რა ეტაპზე გამოიყენებს მას მედიატორი ან მხარე. **Early Caucusing** – ადრეული ინდივიდუალური და **Later Caucusing** – მოგვიანებითი ინდივიდუალური შეხვედრა.³⁵² ინდივიდუალური შეხვედრა შესაძლოა გამოიყენებულ იქნას რამდენიმე მიზნით, იმის გათვალისწინებით თუ რა ეტაპზე ხდება:

- i. შესაძლოა მხარემ ინდივიდუალური შეხვედრა გამოიყენოს ინფორმაციის გაცვლის მიზნით. ინდივიდუალურ შეხვედრაზე მხარისგან, როგორც წესი, ჟღერდება ისეთი ინფორმაცია, რომელსაც არასდროს იტყოდა მეორე მხარის თანდასწრებით, მაგრამ მნიშვნელოვანია მისი ცოდნა მედიატორისთვის პროცესის მხარდასაჭერად. ასევე, შესაძლებელია მედიატორისგანაც მიიღოს მეორე მხარის შესახებ ინფორმაცია, რომელიც მეორე მხარემ არ გაამჟღავნა საერთო შეხვედრაზე, მაგრამ მედიატორს აქვს მისგან თანხმობა ამ ინფორმაციის გაზიარებაზე.³⁵³ ინფორმაციის გაზიარება, როგორც წესი, ხდება **Early Caucusing**-ის დროს;

³⁴⁸ იქვე.

³⁴⁹ Nadja, 2009, 8.

³⁵⁰ „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-8 მუხლის მე-7 პუნქტი.

³⁵¹ იქვე, მე-10 მუხლის მე-3 პუნქტი.

³⁵² Golann D., *Mediation Advocacy, The Role of Lawyers*, 2013, 8.

³⁵³ Abramson, 2011, 8.

- ii. ინდივიდუალურ შეხვედრას ხშირად მიმართავენ კონკრეტული შეთავაზებების გაცვლის ან/და მედიატორთან განხილვის მიზნით. მოლაპარაკების წარმოებისას მხარეებს ხშირად აქვთ მეორე მხარის მიერ შეთავაზებული წინადადების მიუღებლობა, არა იმიტომ რომ შეთავაზების შინაარსი არ მოსწონთ, არამედ იმიტომ, რომ მეორე მხარისგან მომდინარეობს და ის ვერ იქნება კარგი.³⁵⁴ ასეთ დროს, მედიატორის მეშვეობით შეთავაზების გაკეთება, შესაძლოა, კარგი გამოსავალი იყოს და მხარეებს შეთანხმების მიღწევაში დაეხმაროს. მოლაპარაკებების პირობების გაცვლა, როგორც წესი, **Later Caucusing**-ზე ხდება, როდესაც უკვე მხარეთა შორის მოლაპარაკებებია დაწყებული.
- iii. მედიატორები ინდივიდუალური შეხვედრისას ხშირად იყენებენ ე.წ. **“Reality Testing”**-ის მეთოდს, რათა მხარეს მისცეს შესაძლებლობა უფრო მეტად დაფიქრდეს და გაიაზროს საქმესთან დაკავშირებული რისკები, მისი მიზნები და ინტერესები. ამ დროს მედიატორი, შესაძლებელია, უფრო მეტად შემფასებელი გახდეს და მხარეს სამართლებრივი თუ ფაქტობრივი გარემოებების შეფასებაში დაეხმაროს.³⁵⁵ ამ ეტაპზე მნიშვნელოვანია, ადვოკატი ღიად ესაუბროს მედიატორს მისი მხარის სუსტ, ხოლო მეორე მხარის ძლიერ პოზიციებზე, რითაც მედიატორს აჩვენებს, რომ მისგან ყველა ეს რისკი გაანალიზებულია, შეფასებულია და მისი კლიენტის შეთავაზება ამის შედეგად არის ჩამოყალიბებული.³⁵⁶

იმისათვის, რომ ადვოკატმა შეძლოს ინდივიდუალური შეხვედრების ეფექტიანად გამოყენება და მედიატორის დახმარება, სასურველია, მომზადების ეტაპზე ადვოკატმა კლიენტთან კონსულტაციის შედეგად განსაზღვროს:

- i. სჭირდება თუ არა ინდივიდუალური შეხვედრა და რა მიზნით?
- ii. როდის და რა ეტაპზე მოითხოვს მედიატორთან ინდივიდუალურ შეხვედრას?
- iii. რა ინფორმაციას გაუმჟღავნებს მედიატორს ინდივიდუალურ შეხვედრაზე?
- iv. არსებობს შეთავაზება, რომელიც მედიატორის მეშვეობით უნდა გაკეთდეს?
- v. ვინ მიიღებს მონაწილეობას მედიატორთან ინდივიდუალურ შეხვედრაში? ადვოკატი კლიენტთან ერთად? მხოლოდ კლიენტი თუ მხოლოდ ადვოკატი?

³⁵⁴ McIlwraith, Savage, 2010, para. 4-124.

³⁵⁵ იქვე, 4-125.

³⁵⁶ Lawrance, 2000, 438.

შესაძლებელია ამ კითხვებზე პასუხები მედიაციის მიმდინარეობისას შეიცვალოს, მაგალითად, რაიმე ისეთი ინფორმაცია გახდეს ადვოკატისთვის ცნობილი საერთო შეხვედრაზე, რამაც აუცილებელი გახადოს ინდივიდუალური შეხვედრა ან/და პირიქით, თუმცა, ამ კითხვებზე წინასწარ მომზადება ადვოკატს ეხმარება, დაგეგმოს და მართოს მისი მხრიდან მედიაციის პროცესი.

7.3. მოლაპარაკების წარმოება

მედიაცია მოლაპარაკების გარეშე არ არსებობს და მედიაციის დაწყებიდანვე მისი თანმდევია, როდესაც მხარეები ირჩევენ მედიატორს, ათანხმებენ პროცედურულ საკითხებს და ა.შ., ასეა – დასრულებამდე. შესაბამისად, მედიაციაში კარგი წარმომადგენელი, კარგი მომლაპარაკებელიც უნდა იყოს.

მოლაპარაკების წარმოებას და ადვოკატის როლს, წინამდებარე ნიგში მნიშვნელოვანი წილი ეთმობა და შესაბამისად, ამ ნაწილში ყურადღება მხოლოდ მედიაციის პროცესში წარმოებული მოლაპარაკების სპეციფიკაზე გამახვილდება.

მედიაციის პროცესში მოლაპარაკების წარმოებისას ადვოკატმა უნდა გადანყვიტოს, თუ რა ტიპის მომლაპარაკებელი იქნება, აირჩევს დისტრიბუციული მოლაპარაკების თუ ინტერესებზე დამყარებულ მოლაპარაკების სტილს.³⁵⁷

მედიაციის მიზნებისთვის, უფრო მეტად მხარდაჭერილია ინტერესებზე დამყარებულ მოლაპარაკების წარმოება,³⁵⁸ თუმცა, შესაძლებელია, დისტრიბუციული მიდგომის გამოყენება საქმის სპეციფიკის, მხარეთა ინტერესებისა და შესაძლებლობების გათვალისწინებით.³⁵⁹ სტილის ცვლელადობა მედიაციის პროცესის განმავლობაში არ არის მიზანშეწონილი და არასწორ წარმოდგენებს შეუქმნის მედიატორსა და მეორე მხარეს.

მედიაციისას მოლაპარაკების წარმოებისას, ადვოკატის ფუნქციაა, ერთი მხრივ, გადააზღვიოს ის რისკები, რაც შეიძლება ამა თუ იმ გადაწყვეტას ჰქონდეს, თუმცა, ამავდროულად, მხარე წაახალისოს, მიიღოს და განიხილოს მეორე მხარისგან თუ მედიატორისგან შემოთავაზებული წინადადებები, რათა არ მოხდეს მათი ავტომატური დაბლოკვა.³⁶⁰

მედიაციაში ინტერესებზე დამყარებული მოლაპარაკების წარმოება მხარეებს აძლევს შესაძლებლობას:

³⁵⁷ ოსტერმილერი, სვენსონი, 2014, 22-23.

³⁵⁸ Clark, 2012, 107.

³⁵⁹ Abramson, 2011, 4.

³⁶⁰ Lawrance, 2000, 426

- i. იპოვონ Win-Win გამოსავალი და არა Win-Lose;
- ii. წარმომადგენელს ეძლევა შესაძლებლობა, გასცდეს სამართლებრივ გადაწყვეტას, სასამართლო პრეცედენტებს და შეძლოს დავის ახლებური გადაწყვეტა;
- iii. წარმომადგენელს შესაძლებლობა აქვს, მედიატორთან და მეორე მხარესთან ერთად იმუშაოს და მხარეთა ინტერესების დაბალანსების გზით მოხდეს დავის გადაჭრა.

რა უნდა გააკეთოს ადვოკატმა მედიაციაში მოლაპარაკებისას:

- i. გამოიყენოს მედიატორის შეთავაზების გასაცვლელად; მოლაპარაკებებში აღიარებული კონცეფციას წარმოადგენს ე.წ. “Reactive Devaluation”, რაც გულისხმობს მხარის მიერ შეთავაზების დაბლოკვას, მხოლოდ იმიტომ, რომ ეს შეთავაზება მეორე მხარისგან მომდინარეობს და ვერ იქნება კარგი;³⁶¹
- ii. მედიატორის დახმარებით მოახდინოს მეორე მხარისთვის მნიშვნელოვანი, მაგრამ არასამართლებრივი საკითხების იდენტიფიცირება და მოახდინოს შეთავაზების ისე მოდიფიცირება, რაც უზრუნველყოფს მეორე მხარის მიერ, ამ ინტერესების დაკმაყოფილებას;
- iii. მიიღოს რჩევა მედიატორისგან მოლაპარაკების ტაქტიკის შესახებ, ვინაიდან, მედიატორი პროცესის მესამე, ობიექტური დამკვირვებელია და მას ორივე მხარისგან უფრო მეტი ინფორმაცია აქვს და მისი რჩევა შესაძლოა ღირებული იყოს ამ პროცესში;
- iv. გამოიყენოს მედიატორის მოქნილობა და დაეხმაროს მას იმ ბარიერების იდენტიფიცირებაში, რაც შესაძლოა ხელს უშლიდეს შეთანხმების მიღწევას.³⁶²

8. მედიაციის დასრულება

მედიაციის შესახებ კანონი დეტალურად განსაზღვრავს იმ შემთხვევებს, როდესაც მედიაცია მიიჩნევა დასრულებულად:

- i. თუ მხარეები წერილობით შეთანხმდნენ დავის ურთიერთშეთანხმებით დასრულებაზე – მხარეთა შეთანხმების დღიდან;
- ii. თუ მხარეები წერილობით შეთანხმდნენ მედიაციის შეწყვეტაზე – მხარეთა შეთანხმების დღიდან;
- iii. თუ მხარემ წერილობით უარი განაცხადა მედიაციაში მონაწილეობის გაგრძელებაზე – მხარის მიერ უარის განცხადების დღიდან;

³⁶¹ McIlwrath, Savage, 2010, para. 4-123.

³⁶² Golann D., Mediation Advocacy, The Role of Lawyers, 2013, 8.

- iv. თუ ამოიწურა მედიაციისათვის განსაზღვრული ვადა – ამ ვადის ამოწურვის დღიდან;
- v. თუ მხარეებთან კონსულტაციის შემდეგ მედიატორმა განაცხადა, რომ მედიაციის გაგრძელება არაგონივრული და გაუმართლებელია, – მედიატორის მიერ ამ განცხადების გაკეთების დღიდან.³⁶³

ხოლო შედეგობრივი თვალსაზრისით, მედიაცია შესაძლოა დასრულდეს:

- i. მხარეთა შეთანხმებით;
- ii. მხარეთა ნაწილობრივი შეთანხმებით;
- iii. მხარეთა შეუთანხმებლობით.

ადვოკატის როლი განსხვავებულია, იმის გათვალისწინებით, თუ შედეგობრივი თვალსაზრისით, როგორ სრულდება მედიაცია, უწევს მას სამედიაციო მორიგების მომზადება, თუ დავის შემდგომი სტრატეგიის დევეგმვა.

8.1. მედიაციის დასრულება მხარეთა შეთანხმებით

საუკეთესო შემთხვევაში მედიაციის პროცესი სრულდება დავის გადაწყვეტის შესახებ მხარეთა შეთანხმებით, რაც მედიაციის შემადგენელი ნაწილია. შეთანხმებაზე ხელმოწერით, დასტურდება, რომ მხარეებმა გადაწყვიტეს დავა და მიაღწიეს სამართლებრივად მბოჭავ შეთანხმებას, რასაც, როგორც მნიშვნელოვანი სამართლებრივი, ასევე, ფსიქოლოგიური დატვირთვაც გააჩნია.³⁶⁴

აღნიშნულ შეთანხმებას „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონი უწოდებს სამედიაციო მორიგებას – მედიაციის შედეგად დავის ურთიერთშეთანხმებით დასრულების შესახებ წერილობითი დოკუმენტი, რომლის შესრულება სავალდებულოა.³⁶⁵ ამ შემთხვევაშიც გასათვალისწინებელია, რომ კანონის მიერ სამედიაციო მორიგების ნამდვილობისთვის დადგენილია სავალდებულო წერილობითი ფორმა. ამასთან, სავალდებულოა, რომ წერილობით დოკუმენტს ხელი მხარეებთან ერთად მედიატორმაც მოაწეროს.³⁶⁶

გარდა საკანონმდებლო მოთხოვნებისა, ყველა არსებით პირობაზე შეთანხმების შემდგომ, გადამწყვეტია მისი სწორად ასახვა წერილობით დოკუმენტ-

³⁶³ „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-9 მუხლი.

³⁶⁴ Berger, 2015, para. 14-1.

³⁶⁵ „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-2 მუხლის „ი“ ქვეპუნქტი. კანონი ასევე, იცნობს ტერმინს – „საერთაშორისო სამედიაციო მორიგება“ – კომერციული დავის მოგვარების მიზნით მიღწეული და დადებული წერილობითი შეთანხმება, რომელიც, „მედიაციის შედეგად მიღწეული მორიგების შესახებ საერთაშორისო შეთანხმებების თაობაზე“ გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის 2019 წლის 7 აგვისტოს კონვენციის შესაბამისად, საერთაშორისო შეთანხმებაა.

³⁶⁶ იქვე, მე-9 მუხლის მე-3 პუნქტი.

ტში. პრაქტიკაში არის შემთხვევები, როდესაც წარმომადგენლების მიერ სამედიაციო მორიგების მომზადებას ბევრად უფრო მეტი დროს სჭირდება, ვიდრე თავად მედიაციის პროცესს და მხარეთა შეთანხმებას არსებით პირობებზე.

სამედიაციო მორიგების მომზადების ეტაპზე, ბევრი პრაქტიკული საკითხია გასათვალისწინებელი, მაგალითად, სამედიაციო მორიგების მომზადების ვადა, ვინ უზრუნველყოფს პირველადი პროექტის მომზადებას და რა საკითხები უნდა იქნას გათვალისწინებული. მხარეებს ხშირად აქვთ მოლოდინი, რომ შეთანხმების ტექსტი მედიატორმა უნდა მოამზადოს, რაც არ არის მართებული.³⁶⁷

ამ ეტაპზე განსაკუთრებული როლი ენიჭება წარმომადგენლის/ადვოკატის ჩართულობას, რათა სრულად იქნას გაანალიზებული ის სამართლებრივი რისკები, რომელიც შეიძლება ახლდეს სამედიაციო შეთანხმების მომზადებას და ამასთან, გამოირიცხოს მისი აღსრულების დამაბრკოლებელი გარემოებები.³⁶⁸

ზოგიერთი მედიატორი ითხოვს, რომ მედიაციის მიმდინარეობისას, როგორც კი მოხდება მხარეთა არსებით პირობებზე შეთანხმება, მხარეებმა და მათმა წარმომადგენლებმა, მისი თანდასწრებით უზრუნველყონ სამედიაციო მორიგების მომზადება.³⁶⁹ ამას შესაძლოა ჰქონდეს, როგორც დადებითი, ასევე, უარყოფითი მხარეები. ერთი მხრივ, შესაძლოა გადანყვებილების მიმღებ პირებთან ერთად ადვოკატებისა და მედიატორის მუშაობა დოკუმენტის ტექსტზე აღმოჩნდეს ეფექტიანი, რათა მიღწეული შეთანხმება სრულად იქნას ასახული წერილობით ფორმაში და არ დაიკარგოს შეთანხმების მომენტუმი, თუ სამედიაციო მორიგების მომზადება გადაიდება სხვა დროისთვის.³⁷⁰ თუმცა, მეორე მხრივ, თუ ამ ყველაფერს წინ უძღვის რთული და მრავალსაათიანი მოლაპარაკებები, შესაძლოა, მხარეებს და მათ წარმომადგენლებს აღარ ჰქონდეთ შესაბამისი დრო და ენერჯია, რომ გააგრძელონ მუშაობა შეთანხმების ტექსტზე. ასეთ დროს, იზრდება რისკი, რომ გარკვეული ტექსტობრივი ფორმულირებები ვერ შეფასდეს სათანადოდ და დაშვებულ იქნას შეცდომები. მსგავს ვითარებაში, ცხადია, ადვოკატის მხრიდან არ არის გამართლებული ზედმეტი რისკის აღება და შეუძლია, შეთანხმების ტექსტზე სამუშაოდ გარკვეული დრო მოითხოვოს.

³⁶⁷ Berger, 2015, para. 14-1.

³⁶⁸ საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის 36332-ე მუხლის თანახმად, სასამართლო უარს იტყვის სამედიაციო მორიგების აღსრულებაზე, თუ სამედიაციო მორიგების შინაარსი ეწინააღმდეგება საქართველოს კანონმდებლობას ან თუ, სამედიაციო მორიგების შინაარსიდან გამომდინარე, მისი აღსრულება შეუძლებელია.

³⁶⁹ McGuire, 2016, 57.

³⁷⁰ McIlwraith, Savage, 2010, paras. 4-129-130.

რეკომენდებულია, რომ მხარეებმა შეათანხმონ სამედიაციო მორიგების ტექსტის მომზადების ვადა და წარმომადგენელმა აილოს მომზადების ინიციატივა. მეორე მხარის მიერ მომზადებულ ტექსტი ყოველთვის მისი პერსპექტივიდან მზადდება და შემდგომ მისი მოდიფიცირება მნიშვნელოვან ძალისხმევას მოითხოვს.

სამედიაციო მორიგების პროექტის მომზადების შემდგომ, რეკომენდებულია, მისი განხილვა და ტექსტის საბოლოო ფორმირება მოხდეს მედიატორის მონაწილეობით.³⁷¹

სამედიაციო მორიგებაში სასურველია გათვალისწინებულ იქნას შემდეგი საკითხები:

- i. შეთანხმების ფარგლები, მოთხოვნები/პრეტენზიების, რომლის გადანყვეტაზეც მხარეები შეთანხმდნენ;
- ii. შეთანხმებულ საკითხებზე, სამომავლო დავის გამოორიციხვა და მოთხოვნებზე უარის თქმა;
- iii. მხარეთა ვალდებულებები, რომელიც იკისრეს დავის მოგვარების მიზნით; სამედიაციო მორიგება შესაძლებელია ითვალისწინებდეს ისეთ პირობას, რომელიც არ ექვემდებარება იძულებით აღსრულებას. მაგალითად, ბოდიშის მოხდა. მნიშვნელოვანია, რომ ამაზე კლიენტს წინასწარ მიენოდოს ინფორმაცია;
- iv. გადახდის პირობები და ვადები;
- v. სხვა ნაკისრი ვალდებულებების შესრულების ვადები;
- vi. კონფიდენციალურობა, რაც ხშირ შემთხვევაში, სამედიაციო მორიგების არსებითი პირობაა, რათა გამოირიცხოს შემდეგ პრეცედენტები;
- vii. ხარჯების განაწილება;
- viii. სამედიაციო მორიგების დარღვევის შეუსრულებლობის შედეგები და იძულებითი აღსრულება.³⁷²

ზოგიერთი სამედიაციო ცენტრი მხარეებს სთავაზობს სამედიაციო მორიგების ფორმებს, რაც მხარეებს ეხმარება, ჰქონდეთ სამუშაო ვერსია, მაგრამ, ცხადია, ძირითადი საკითხები კონკრეტულ დავასა და მიღწეულ შეთანხმებაზე მორგებას საჭიროებს.³⁷³

³⁷¹ იქვე.

³⁷² შეად., მორჩილაძე, 2021, 29; McGuire, 2016, 58.

³⁷³ CEDR's Model Documents, <<https://learn.cedr.com/model-mediation-documents>>; [19.12.2025]

Model Settlement Agreement, <https://www.rics.org/content/dam/ricsglobal/documents/dispute-resolution-service/ACRE_Mediation_Model_Settlement_Agreement.pdf>. [19.12.2025]

8.2. მედიაციის დასრულება მხარეთა ნაწილობრივი შეთანხმებით

მხარეთა შორის კომპლექსური დავის მიმდინარეობისას, როდესაც მხარეებს შორის სადავო რამდენიმე საკითხი, რომელიც შესაძლოა დამოუკიდებლად გადაწყდეს, მედიაცია იძლევა შესაძლებლობას, რომ მხარეებმა მიაღწიონ ნაწილობრივ შეთანხმებას და ამ გზით დაავინრონ სადავო საკითხთა წრე. ამ მიდგომით, მხარეებს შესაძლებლობა აქვთ, დავის წარმოება მხოლოდ შეუთანხმებელ საკითხებზე განაგრძონ, რაც მათთვის გარკვეულწილად, დროისა და ხარჯის დაზოგვის შესაძლებლობაა.

ზოგიერთ შემთხვევაში, ცხადია, ამის მიღწევა არ არის მარტივი, ვინაიდან, მხარეები ამას მოლაპარაკების სტრატეგიისთვის იყენებენ და აქვთ მიდგომა, რომ „ვთანხმდებით ყველაფერზე, ან არაფერზე“. ასეთ ვითარებაში, ადვოკატი მედიატორთან ერთად უნდა შეეცადოს, როგორც თავის კლიენტს, ასევე, მეორე მხარეს აუხსნას, ნაწილობრივი შეთანხმების ბენეფიტები, რაც მხარეებს შესაძლებლობას აძლევს, ნაწილობრივ გადაწყვიტონ დავა, დაავინრონ დავის ფარგლები და მოახდინონ რესურსების ოპტიმიზაცია.

8.3. მედიაციის დასრულება შეუთანხმებლობით

მედიაცია, ცხადია, ვერ უზრუნველყოფს ყველა და ნებისმიერი დავის გადწყვეტას, შესაბამისად, არის შემთხვევები, როდესაც მედიაცია მხარეთა შეუთანხმებლობით სრულდება. „მედიაციის შესახებ“ კანონის შესაბამისად, შეუთანხმებლობით დავის დასრულებას, ორი მნიშვნელოვანი სამართლებრივი საკითხი უკავშირდება.

პირველი ხანდაზმულობასთანაა კავშირში და იმ შემთხვევაში, თუ მხარეთა შორის ვერ შედგება სამედიაციო მორიგება, ხანდაზმულობის ვადის დენა გრძელდება,³⁷⁴ რაც აუცილებლად გათვალისწინებულ უნდა იქნას ადვოკატის/წარმომადგენლის მიერ დავის გაგრძელების შემდგომი სტრატეგიისა და კლიენტის სამომავლო ინტერესების დაცვის მიზნით. მეორე – მედიაციის უშედეგოდ დასრულების შემთხვევაში, მხარეს წარმოეშობა უფლება, გააგრძელოს საკუთარი უფლებებისა და ინტერესების დაცვა დავის სხვა გადაწყვეტის მექანიზმების მეშვეობით და მიმართოს არბიტრაჟს/სასამართლოს.

³⁷⁴ „მედიაციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-12 მუხლი; საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის 132-ე მუხლი.

ნანილი III. ადვოკატის როლი არბიტრაჟში

შესავალი

არბიტრაჟი, როგორც დავის გადაწყვეტის ალტერნატიული საშუალება, ის სფეროა, სადაც ადვოკატისა და იურისტის როლი განსაკუთრებულია, რამეთუ შესაბამისი სამართალურიეროების (უპირატესად, სახელშეკრულებო ურთიერთობის) მონაწილე მხარეებისთვის არბიტრაჟის შესახებ პირველადი ინფორმაციის მიწოდება, ძირითად შემთხვევებში, სწორედაც რომ მათი მხრიდან ხდება. აღნიშნული, როგორც წესი, სახელშეკრულებო მოლაპარაკებების ეტაპზე იჩენს თავს, როდესაც ხელშეკრულების პირველადი ვერსიის შედგენის პროცესში, მხარეები შესაძლო სადავო ურთიერთობების მომწესრიგებელი მუხლების მოლაპარაკებებს იწყებენ.

ამ დროს ხელშეკრულებაზე მომუშავე იურისტის როლია, რომ შესაბამისი კონსულტაცია გაუწიოს მის მარწმუნებელს (კლიენტს) და განუმარტოს, რომ დავათა გადაწყვეტის ტრადიციულ საშუალებას – სასამართლოს, ალტერნატივა აქვს არბიტრაჟის, მედიაციისა თუ მოლაპარაკებების სახით, რომელთა მომწესრიგებელი მექანიზმების გათვალისწინება ხელშეკრულებით არის შესაძლებელი, ხოლო ასეთი შეთანხმების მიღწევის შემთხვევაში – აუცილებელიც კი.

შესაბამისად, ხელშეკრულების თაობაზე მოლაპარაკებების წარმართვის საწყის ეტაპზევე განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს ადვოკატის მიერ გაწეულ სწორ კონსულტაციას, რათა შესაძლო დავის წარმოშობის შემთხვევაში, სწორი სტრატეგია იქნეს დაგეგმილი და სახელშეკრულებო დათქმებით განმტკიცებული. აღნიშნული სტრატეგიის განმსაზღვრელი, საკუთრივ მატერიალურსამართლებრივი თუ პროცესუალურსამართლებრივი ფაქტორების გარდა, ის ბიზნეს, კომერციული, ეკონომიკური, პოლიტიკური, სოციალური და ფაქტობრივი გარემოებებია, რომელთა შესახებ ხელშეკრულებაზე მომუშავე ადვოკატმა პირველადი ინფორმაცია მისი მარწმუნებლისგან უნდა მიიღოს და შემდგომ ხელშეკრულებაში სწორი სამართლებრივი ფორმით ასახოს, რამეთუ სწორედაც, რომ მარწმუნებლები წარმოადგენენ პირველად წყაროს ურთიერთობის შინაარსობრივი კონტექსტისა და შესაბამისი სფეროსა თუ ინდუსტრიისთვის დამახასიათებელი და დამკვიდრებული ფაქტორების თაობაზე მონაცემების მისაღებად.

ადვოკატის ეს როლი კიდევ უფრო კომპლექსურ ხასიათს იძენს, როდესაც სახელშეკრულებო ურთიერთობას შემხებლობა საქართველოს მართლმართვის გარდა სხვა ქვეყნის სამართლებრივ სივრცესთანაც აქვს, კერძოდ კი, როდესაც სახეზე ე.წ. „უცხოური ელემენტი“, რაც სახელშეკრულებო ურთიერთობას საერთაშორისო კერძო სამართლებრივ ურთიერთობად³⁷⁵ აქცევს და ზემოაღნიშნული ფაქტორების გათვალისწინება ადვოკატს მინიმუმ ორი ქვეყნის სამართლებრივი სისტემის ფარგლებში უწევს.

შესაბამისად, როგორც ყველა განვითარებულ იურისდიქციაში, ასევე, საქართველოშიც, ადვოკატებს უწევთ, როგორც ადგილობრივ, ისე საერთაშორისო საარბიტრაჟოსამართლებრივ ურთიერთობებში მათი მარწმუნებლების წარმოდგენა. ამიტომაც, ქვემოთ განვითარებული მსჯელობებიც სწორედ ამ ორი მიმართულებით არის კონტექსტუალურად წარმოდგენილი, მითუმეტეს, რომ „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონი, მსგავსად 90-ზე მეტი ქვეყნისა, „საერთაშორისო კომერციული არბიტრაჟის შესახებ“ UNCITRAL-ის მოდელურ კანონს ეფუძნება.³⁷⁶

ზემოაღნიშნულის გათვალისწინებით, ამ თავის მიზანია, გასცეს პასუხები იმ კითხვებს, რომლებიც შეიძლება ადვოკატებს გაუჩნდეთ დავების არბიტრაჟის გზით გადაწყვეტის კონტექსტში სხვადასხვა ეტაპზე, იმ ფარგლებში, რა ფარგლებშიც ამის გაკეთების საშუალებას აღნიშნული წიგნის ფორმატი იძლევა; რალა თქმა უნდა, ეს თავი არ არის ამ კითხვებზე პასუხის გაცემის ამომწურავი წყარო, თუმცა, შეიცავს დასმულ საკითხებთან მიმართებით საწყისი გადაწყვეტისა და შემდგომი განვითარების გზების შესახებ სათანადო და საფუძვლიან ინფორმაციას, რაც გამოადგებათ მის ადრესატებს, უპირატესად, ადვოკატებს – შესაბამის საკითხებზე მუშაობისას და ასევე, არაადვოკატ იურისტებს, მოსამართლეებს, ნოტარიუსებსა და სტუდენტებს.

1. ადვოკატის სტატუსი და ეტიკა

1.1. ძირითადი პრინციპები

საქართველოში ადვოკატის საქმიანობა მოწესრიგებულია „ადვოკატთა შესახებ“ საქართველოს კანონით³⁷⁷, რომლის თანახმადაც, საქართველოში საად-

³⁷⁵ იხ., „საერთაშორისო კერძო სამართლის შესახებ“ საქართველოს კანონის პირველი მუხლი.

³⁷⁶ შეად., კეკელიძე, ტყემალაძე, 2017, 1-2; UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration (1985), with amendments as adopted in 2006, https://uncitral.un.org/en/texts/arbitration/modellaw/commercial_arbitration/status

³⁷⁷ იხ., „ადვოკატთა შესახებ“ საქართველოს კანონი.

ვოკატო საქმიანობას ახორციელებს ადვოკატი (მუხლი 1.1.), ხოლო ადვოკატი არის თავისუფალი პროფესიის პირი, რომელიც ემორჩილება მხოლოდ კანონსა და პროფესიული ეთიკის ნორმებს და განეწიანებულია საქართველოს ადვოკატთა ასოციაციაში (მუხლი 1.2.). ამასთან, ამავე კანონის მე-2 მუხლი განსაზღვრავს, რომ: „საადვოკატო საქმიანობა მოიცავს: ადვოკატის მიერ იურიდიული რჩევის მიცემას იმ პირისათვის, რომელმაც მას დახმარებისათვის მიმართა (კლიენტი); კლიენტის წარმომადგენლობას საკონსტიტუციო დავის, სისხლის, სამოქალაქო ან ადმინისტრაციული სამართლის საქმეზე სასამართლოში, არბიტრაჟში დაკავების, გამოძიების ორგანოებში; მესამე პირის მიმართ სამართლებრივი დოკუმენტების მომზადებას და კლიენტის სახელით ნებისმიერი დოკუმენტაციის წარდგენას; ისეთი იურიდიული დახმარების განევას, რომელიც არ უკავშირდება მესამე პირის წინაშე წარმომადგენლობას.“ შესაბამისად, ნათელია, რომ ადვოკატი, საქართველოში, კანონით მისთვის მინიჭებული სტატუსის გათვალისწინებით, წარმომადგენს იმ პირს, რომელსაც შეუძლია გასწიოს საადვოკატო საქმიანობა, ხოლო ასეთი საქმიანობა კი მოიცავს კლიენტის წარმომადგენლობას არბიტრაჟშიც. როგორც ზემოთ აღინიშნა, ადვოკატი, თავისი პროფესიული საქმიანობის (საადვოკატო საქმიანობის) განხორციელებისას კანონთან ერთად უნდა ხელმძღვანელობდეს პროფესიული ეთიკის ნორმებით.

ადვოკატის პროფესიული ეთიკის ნორმები საქართველოში მოწესრიგებულია „ადვოკატთა პროფესიული ეთიკის“ კოდექსით³⁷⁸, რომელსაც საქართველოს ადვოკატთა ასოციაციის საერთო კრება ამტკიცებს.³⁷⁹ იმის გათვალისწინებით, რომ ადვოკატები მნიშვნელოვანი სტატუსის მქონე პირები არიან საარბიტრაჟო პროცესში, „ადვოკატთა შესახებ“ საქართველოს კანონი სპეციალურ მოწესრიგებას ადგენს ინტერესთა შეუთავსებლობის თაობაზე, რომლის თანახმადაც: „დაუშვებელია ადვოკატის მიერ პროფესიული ფუნქციების შესრულება იმ საქმეზე, რომელზედაც მან უკვე განახორციელა მოსამართლის, პროკურორის, გამოძიებლის, მედიატორის, არბიტრის, აღმასრულებლის, მოსამართლის თანაშემწის, სასამართლო სხდომის მდივნის, თარჯიმნის, დამსწრის, მოწმის, ექსპერტის, სპეციალისტის, საჯარო მოსამსახურის ან ნოტარიუსის სტატუსით და საპროცესო კანონმდებლობით გათვალისწინებული სხვა უფლებამოსილებანი.“³⁸⁰ აღნიშნული ჩანაწერიდან ნათლად ჩანს, რომ ადვოკატს საარბიტრაჟო განხილვაში მხარის იურიდიული წარმომადგენლო-

³⁷⁸ იხ., ადვოკატთა პროფესიული ეთიკის კოდექსი.

³⁷⁹ იხ., „ადვოკატთა შესახებ“ საქართველოს კანონის 24-ე მუხლის მე-3 პუნქტის „გ“ ქვეპუნქტი.

³⁸⁰ იქვე, მე-8 მუხლის მე-3 პუნქტი; გასიტაშვილი, ზამბახიძე, კორძახია, ლორია, მე-სხიშვილი, მოლიტერნი, ხუბულური, 2021, 194.

ბის გარდა, ასევე შეუძლია, რომ არბიტრიც იყოს, თუმცა, საგულისხმოა, რომ იგი ერთსა და იმავე საარბიტრაჟო პროცესში ორივე როლს ვერ შეითავსებს. ამასთან, გასათვალისწინებელია, რომ „ადვოკატთა პროფესიული ეთიკის“ კოდექსის მე-9 მუხლით განსაზღვრულია სპეციალური წესები, რომლებიც აწესრიგებს ადვოკატის ურთიერთობას სასამართლოსთან,³⁸¹ რომლის თანახმადაც:

- ადვოკატი, რომელიც მონაწილეობს საქმეში საქართველოს ან უცხო ქვეყნის სასამართლოს ან ტრიბუნალის წინაშე, ვალდებულია დაიცვას და პატივი სცეს ამ სასამართლოში თუ ტრიბუნალში მოქმედ ქცევის წესებს (მუხლი 9.1.).
- ადვოკატი არ უნდა დაუკავშირდეს ან შეხვდეს მოსამართლეს კონკრეტულ საქმეზე, მონაწილედ მხარის ადვოკატთან შეთანხმების გარეშე, გარდა საპროცესო კანონმდებლობით ნებადართული შემთხვევებისა (მუხლი 9.2.).
- ადვოკატმა არ უნდა მიაწოდოს სასამართლოს წინასწარი შეცნობით ყალბი მტკიცებულება (მუხლი 9.3.).

ნიშანდობლივია, რომ სასამართლოსთან ადვოკატის ურთიერთობის წესები გასათვალისწინებელი და მოქმედა საარბიტრაჟო პროცესშიც, რაც „ადვოკატთა პროფესიული ეთიკის“ კოდექსის მე-9 მუხლითვეა განმტკიცებული, კერძოდ:

- ადვოკატისა და სასამართლოს ურთიერთობის მარეგულირებელი წესები ასევე ვრცელდება ადვოკატის ურთიერთობაზე პროცესის მონაწილეებთან, აგრეთვე, არბიტრაჟთან და ნებისმიერ სხვა პირთან, რომელიც ახორციელებს მართლმსაჯულებას ან სასამართლოს მსგავს ფუნქციას (მუხლი 9.4.).

ყოველივე ზემოაღნიშნულის გათვალისწინებით, ადვოკატებზე საარბიტრაჟო პროცესის ფარგლებშიც ვრცელდება „ადვოკატთა პროფესიული ეთიკის“ კოდექსით დადგენილი ნორმები, რომელთა განუხრელი დაცვაც მათი პროფესიული მოვალეობაა. ასევე გასათვალისწინებელია, რომ საერთაშორისო საარბიტრაჟო პროცესში ჩართულმა ადვოკატმა, საქართველოში მოქმედი პროფესიული ეთიკის ნორმების გარდა, ასევე, შემდეგი ნორმები უნდა დაიცვას³⁸²:

- საარბიტრაჟო განხილვის ადგილას მოქმედი წესები და ნორმები, თუ განხილვის ადგილი საქართველოს ფარგლებს გარეთ არის;

³⁸¹ იხ., ადვოკატთა პროფესიული ეთიკის კოდექსის მე-9 მუხლი.

³⁸² შეად., ინგლისისა და უელსის სამართალში კვალიფიკაციის მქონე ადვოკატების მაგალითზე: Ethical Obligations of Lawyers Qualified to Practise in England and Wales Acting as Legal Representatives in International Arbitration, <https://www.lexisnexis.co.uk/legal/guidance/ethical-obligations-of-lawyers-qualified-to-practise-in-england-wales-acting-as-legal-representatives-in-international-arbitration>

- მტკიცებულებათა მოპოვების ადგილზე მოქმედი წესები, თუ ასეთი საპროცესო მოქმედებების განხორციელება საქართველოს ფარგლებს გარეთ ხდება;
- მხარეთა მიერ საარბიტრაჟო შეთანხმების ფარგლებში შეთანხმებული წესები – ე.წ. „რბილი სამართალი/Soft Law“ – მაგალითად, ადვოკატთა საერთაშორისო ასოციაციის სახელმძღვანელო საერთაშორისო არბიტრაჟში ინტერესთა კონფლიქტის თაობაზე (**IBA Guidelines on Conflicts of Interest in International Arbitration**);³⁸³ ასევე, ამავე ასოციაციის მიერ შემუშავებული სახელმძღვანელო საერთაშორისო არბიტრაჟში მხარის წარმომადგენლობის შესახებ (**IBA Guidelines on Party Representation in International Arbitration**),³⁸⁴ „[...]რომლებიც განსაზღვრავს წარმომადგენლის მოქმედების ფარგლებსა და მხარის საერთაშორისო არბიტრაჟში წარმომადგენლობის წესებს, რაც, თავის მხრივ, ექვემდებარება სხვადასხვა კოლიზიურ ნორმას. სახელმძღვანელოს არა აქვს სავალდებულო ძალა მანამდე, სანამ მხარეები არ შეთანხმდებიან მის გამოყენებაზე.“³⁸⁵
- წესები, რომლებიც დადგენილია შესაბამისი საარბიტრაჟო ინსტიტუტის ან ორგანიზაციის მიერ, ან რომელთა გამოყენებაც ირიბად ან ცალსახად განსაზღვრულია ამავე საარბიტრაჟო ინსტიტუტის მიერ;
- ზოგადად იმ იურისდიქციაში მპოჭავი ხასიათის ნორმები, სადაც განიხილება საარბიტრაჟო დავა და რომელთა გამოყენებაც და მოქმედებაც დადგენილია შესაბამისი კანონით.

ზემოაღნიშნული სხვადასხვა ქვეყნის სამართლის ნორმებისა თუ აღიარებული ორგანიზაციის მიერ შემუშავებული „რბილი სამართლის“ გამოყენების საჭიროება საერთაშორისო დავებისთვის დამახასიათებელი მოცემულობაა, რომელთა გადაჭრის გზები დღევანდელ პირობებში მარტივად შესაძლებელია შესაბამისი ქვეყნების სამართლის კვალიფიკაციის მქონე იურისტების ექსპერტებად ან/და კონსულტანტებად ჩართვისა თუ უცხო ქვეყნის სამართალზე ხელმისაწვდომი ბაზების არსებობის გათვალისწინებით.

ამასთან აღსანიშნავია, რომ მხარეს უფლება აქვს, საარბიტრაჟო განხილვის ნებისმიერ სტადიაზე წარმოდგენილი იყოს ადვოკატის ან სხვა წარმომადგენლის მეშვეობით.³⁸⁶

³⁸³ იხ., IBA Guidelines on Conflicts of Interest in International Arbitration <https://www.ibanet.org/document?id=Guidelines-on-Conflicts-of-Interest-in-International-Arbitration-2024>.

³⁸⁴ იხ., IBA Guidelines on Party Representation in International Arbitration, <https://www.ibanet.org/MediaHandler?id=6F0C57D7-E7A0-43AF-B76E-714D9FE74D7F>.

³⁸⁵ ინჯია, ლაპიაშვილი, 2017, 36.

³⁸⁶ იხ. „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის 28-ე მუხლი.

1.2. ადვოკატი, როგორც არბიტრი

როგორც ზემოთ აღინიშნა, ადვოკატებს უფლება აქვთ, რომ საარბიტრაჟო პროცესში ჩაერთონ არბიტრის სტატუსით. მსოფლიოს საუკეთესო პრაქტიკის გათვალისწინებით, უმეტეს შემთხვევაში, სწორედაც, რომ მოქმედი ადვოკატები წარმოადგენენ არბიტრებს, რამეთუ მათი პროფესიული გამოცდილება და კვალიფიკაცია ყველაზე კარგ პოზიციაში აყენებთ ადვოკატებს, რათა სათანადოდ გაუძღვნენ საარბიტრაჟო პროცესს.

თუმცა, თვალსაჩინოა ის ტენდენციაც, რომ არაადვოკატი იურისტები, ყოფილი ადვოკატები, ყოფილი მოსამართლეები ძირითადად ორიენტირებულები არიან იმაზე, რომ საარბიტრაჟო პროცესებში არბიტრის პრაქტიკით შემოიფარგლონ და სხვა იურიდიული საქმიანობა აღარ განახორციელონ (გარდა აკადემიურისა), რათა თავიდან აირიდონ შესაძლო ინტერესთა კონფლიქტების წარმოშობა. აღნიშნული ბუნებრივია, რადგან მოქმედი ადვოკატები მომსახურებას უწევენ სხვადასხვა სუბექტებს, როგორც კლიენტებს, ხოლო ადვოკატს, როგორც წესი, არ შეუძლია არბიტრობა იმ საქმეზე, სადაც მისი კლიენტია ერთ-ერთი მოდავე მხარე, თუნდაც განსახილველ საქმესთან მიმართებით ასეთ ადვოკატს არანაირი შემხებლობა არ ჰქონდეს.

ადვოკატის, როგორც არბიტრის, ეთიკის წესები ცალკე მონესრიგების საგანია და აღნიშნულთან დაკავშირებით საქართველოს არბიტრთა ასოციაციას (Georgian Association of Arbitrators (GAA))³⁸⁷ შემუშავებული აქვს „არბიტრთა ეთიკის კოდექსი“ და „დებულება არბიტრთა დისციპლინური პასუხისმგებლობისა და დისციპლინური წარმოების შესახებ.“³⁸⁸ „არბიტრთა ეთიკის კოდექსის“ თანახმად³⁸⁹, ის: „გამოიყენება ყველა ისეთი საარბიტრაჟო განხილვის დროს, როდესაც დავა საბოლოო გადაწყვეტილების მისაღებად გადაეცემა საქართველოს არბიტრთა ასოციაციის წევრ ერთ ან მეტ არბიტრს. ეს კოდექსი ვრცელდება იმ შემთხვევებზე, როდესაც მის გამოყენებას ითვალისწინებს მხარეთა შეთანხმება, შესაბამისი საარბიტრაჟო წესები ან კანონი. ყველა ასეთ შემთხვევაში, არბიტრები უნდა დაექვემდებარონ ამ კოდექსით დადგენილ ქცევის წესებს.“

³⁸⁷ იხ., საქართველოს არბიტრთა ასოციაცია <<https://gaa.ge/>>[19.12.2025]

³⁸⁸ იხ., „არბიტრთა ეთიკის კოდექსი“ და „დებულება არბიტრთა დისციპლინური პასუხისმგებლობისა და დისციპლინური წარმოების შესახებ“, <[https://gaa.ge/%E1%83%94%E1%83%97%E1%83%98%E1%83%99%E1%83%98%E1%83%A1-%E1%83%99%E1%83%9D%E1%83%93%E1%83%94%E1%83%A5%E1%83%A1%E1%83%98-%E1%83%93%E1%83%90-%E1%83%93%E1%83%94%E1%83%91%E1%83%A3%E1%83%9A%E1%83%94/](https://gaa.ge/%E1%83%94%E1%83%97%E1%83%98%E1%83%99%E1%83%98%E1%83%A1-%E1%83%99%E1%83%9D%E1%83%93%E1%83%94%E1%83%A5%E1%83%A1%E1%83%98-%E1%83%93%E1%83%90-%E1%83%93%E1%83%94%E1%83%91%E1%83%A3%E1%83%9A%E1%83%94/>)>[19.12.2025]

³⁸⁹ იხ. „არბიტრთა ეთიკის კოდექსის“ შესავალი.

„არბიტრთა ეთიკის კოდექსი“ ეფუძნება შემდეგ 8 პრინციპს:

- პრინციპი I.
არბიტრმა უნდა უზრუნველყოს საარბიტრაჟო პროცესის კეთილსინდისიერად და სამართლიანად წარმართვა
- პრინციპი II.
არბიტრი მოვალეა განაცხადოს თავისი ინტერესების ან იმ ურთიერთობების შესახებ, რომლებმაც შესაძლოა გავლენა იქონიოს მის მიუკერძოებლობაზე, ან გამოიწვიოს მიკერძოებულობის შთაბეჭდილება
- პრინციპი III.
არბიტრი უნდა მოერიდოს მხარეებთან არასათანადო კომუნიკაციას
- პრინციპი IV.
არბიტრმა საარბიტრაჟო განხილვა უნდა წარმართოს ჯეროვნად და კეთილსინდისიერად
- პრინციპი V.
არბიტრმა გადაწყვეტილება უნდა მიიღოს კეთილსინდისიერად, დამოუკიდებლად და გააზრებულად
- პრინციპი VI.
არბიტრი ვალდებულია დაიცვას იმ ინფორმაციის კონფიდენციალობა, რომელიც მისთვის ცნობილი გახდა საარბიტრაჟო განხილვის პროცესში
- პრინციპი VII.
არბიტრმა ჰონორარი და არბიტრაჟთან დაკავშირებული ხარჯები უნდა განსაზღვროს გონივრულად და კეთილსინდისიერად
- პრინციპი VIII.
არბიტრს შეუძლია ჩაერთოს საარბიტრაჟო მომსახურების კეთილსინდისიერ პოპულარიზაცისა და რეკლამირებაში.

აღნიშნული პრინციპები კონსტიტუციური მნიშვნელობისაა, თუმცა, ვინაიდან წინამდებარე თავის განხილვის საგანი ადვოკატის სტატუსია, ამ კონტექსტში საყურადღებოა პრინციპი II, რომელიც არბიტრად დანიშნული პირის მიერ შესაბამისი განცხადების გაკეთებას ეხება, კერძოდ, აღნიშნული პრინციპის ქვეშ არსებული მოწესრიგების თანახმად: „პირს, რომელსაც ეთხოვა არბიტრის მოვალეობის შესრულება, თანხმობის მიცემამდე ვალდებულია განაცხადოს:

- ა) ნებისმიერი სახის პირდაპირი ან არაპირდაპირი, ფინანსური თუ პირადი ინტერესების შესახებ, რომელიც მას შეიძლება გააჩნდეს დავის განხილვის შედეგების მიმართ;
- ბ) მისთვის ცნობილი არსებული თუ წარსული ფინანსური, საქმიანი, პროფესიული ან პირადი ურთიერთობების შესახებ, რამაც შეიძლება

მხარეებს შეუქმნას არბიტრის მიუკერძოებლობის ან დამოუკიდებლობის გონივრული ეჭვი. პოტენციურმა არბიტრმა უნდა განაცხადოს იმ ურთიერთობების შესახებ, რომლებიც მას აქვს რომელიმე მხარესთან, მათ ადვოკატებთან, დანარჩენ არბიტრებთან ან/და შესაძლო მოწმებთან. პირმა, რომელსაც არბიტრის მოვალეობის შესრულება ეთხოვა, უნდა განაცხადოს ასევე მისი ოჯახის წევრების, ამჟამინდელი დამსაქმებლების ან საქმიანი პარტნიორების ურთიერთობების შესახებ აღნიშნულ პირებთან;

- გ) განსახილველ საქმესთან დაკავშირებით ნებისმიერი სახის ინფორმაციის ფლობის შესახებ;
- დ) ნებისმიერი სხვა ურთიერთობის ან ინტერესის შესახებ, რომლის გამჟღავნება მას ევალება მხარეთა შეთანხმებით, საარბიტრაჟო ინსტიტუტის წესების ან კანონმდებლობის შესაბამისად.“

ქართულ სინამდვილეში არსებული მასშტაბებისა და იურიდიულ წრეებში კოლეგების ურთიერთობებიდან გამომდინარე, განსაკუთრებით იმის გათვალისწინებით, რომ ბევრი კოლეგა-ადვოკატი ერთმანეთს კარგად იცნობს, ზემოაღნიშნული განცხადების გაკეთება ხშირ შემთხვევაში შეიძლება დადგეს დღის წესრიგში. აღნიშნული ვალდებულება უდავოდ წარმოეშობა იმ ადვოკატს, რომელიც არბიტრად ინიშნება საქმეზე, ხოლო საქმეში ჩართული მოდავე ერთ-ერთი მხარე მისი:

- ყოფილი ან მოქმედი კლიენტია; ან
- სადაც თავად მუშაობს, იმავე იურიდიული ფირმის კლიენტია, თუნდაც ისეთ შემთხვევებში, როდესაც თავად არ ემსახურება ამ კლიენტს და მისი სხვა პარტნიორი ემსახურება კლიენტს, რომელიც მონაწილეობს აღნიშნულ საარბიტრაჟო დავაში ან თუნდაც არ მონაწილეობდეს; ან
- ნათესაური ან ახლო ურთიერთობა აქვს რომელიმე მხარესთან ან საქმეში ჩართულ რომელიმე ადვოკატთან ან თუნდაც სხვა არბიტრებთან.

აღნიშნული ტიპის ურთიერთობები მინიმუმ განცხადების გაკეთების ვალდებულებას წარმოშობს, ხოლო თუ ეს ურთიერთობები არბიტრის მიუკერძოებლობაზე ან/და დამოუკიდებლობაზე გავლენას მოახდენს, მაშინ, ბუნებრივია, რომ მისი აცილების საკითხიც დადგება.

საერთაშორისო საარბიტრაჟო განხილვისას ამ მხრივ საყურადღებოა, ზემოაღნიშნული ადვოკატთა საერთაშორისო ასოციაციის სახელმძღვანელო – საერთაშორისო არბიტრაჟოში ინტერესთა კონფლიქტის თაობაზე (IBA Guidelines on Conflicts of Interest in International Arbitration),³⁹⁰ რომელიც კიდევ

³⁹⁰ იხ., ინჯია, ლაპიაშვილი, 2017, 35. საერთაშორისო ადვოკატთა ასოციაციის სახელმ-

უფრო დეტალურად აწესრიგებს ინტერესთა კონფლიქტის საკითხებს საერთაშორისო კონტექსტის გათვალისწინებით. განსაკუთრებით საყურადღებოა შესაბამისი რეგულირებები ე.წ. წითელ სიასთან, ნარინჯისფერ სიასა და მწვანე სიასთან მიმართებით იურიდიული ფირმებისა და დანიშნული ადვოკატი-არბიტრების ურთიერთობების კონტექსტში, სადაც დეტალურადაა ჩამოყალიბებული წესები, თუ რა ტიპის ურთიერთობებმა შეიძლება შექმნას ინტერესთა კონფლიქტი ადვოკატი-არბიტრსა და შესაბამის იურიდიულ ფირმებს შორის არსებული ურთიერთობების გათვალისწინებით (იხ. სახელმძღვანელოს დებულებები: ზოგადი სტანდარტი 6, მუხლები 2.1., 3.1., 3.2., 3.3., 4.2).

1.3. ადვოკატი და არბიტრაჟი სია

მსოფლიოში დამკვიდრებულ საუკეთესო პრაქტიკაა ის, რომ წამყვან საარბიტრაჟო ინსტიტუტებს, როგორც არის, მაგალითად, სინგაპურის საერთაშორისო საარბიტრაჟო ცენტრი (SIAC³⁹¹), ვენის საერთაშორისო საარბიტრაჟო ცენტრი (VIAC³⁹²), საერთაშორისო სავაჭრო პალატასთან არსებული არბიტრაჟი (ICC³⁹³), სპორტული საარბიტრაჟო სასამართლო (CAS³⁹⁴) და სხვა ინსტიტუციური არბიტრაჟები, მათ განსაზღვრული აქვთ იმ არბიტრაჟი სია, რომელთა დანიშვნაც შეუძლიათ მხარეებს საარბიტრაჟო განხილვის მიზნებისთვის. ამასთან, აღნიშნული სია ამომწურავი არ არის და არ ნიშნავს, რომ მხოლოდ სიაში მყოფი არბიტრების დანიშვნა შეიძლება ამა თუ იმ საარბიტრაჟო ინსტიტუტში დავის განხილვისას. პირიქით, მხარეებს არბიტრებად აღნიშნულ სიებში არმყოფი პირების დასახელებაც შეუძლიათ, თუკი ამას ისინი ისურვებენ.

შესაბამისად გამოდის, რომ აღნიშნულ სიებში ყოფნა, მხოლოდ დამატებითი კომფორტია საარბიტრაჟო დავაში ჩართული მხარეებისთვის, რამეთუ მათ შეუძლიათ შესაბამის სფეროში სპეციალიზაციისა და გამოცდილების მქონე, კონკრეტულ იურისდიქციაში კვალიფიცირებული და კონკრეტული ენების მცოდნე არბიტრები აირჩიონ, რომელთა სისტემატიზირებული მოძიების

ძღვანელო წესები, რომლებიც ადგენენ არბიტრების ინტერესთა კონფლიქტის კრიტერიუმებს და მათ მიერ ინტერესთა კონფლიქტის შესაძლო გამომწვევი გარემოებების გამჟღავნების წესებს. აღნიშნული წესები ე.წ. „რბილი სამართალია“, რომელსაც არა აქვს სავალდებულო ძალა მანამდე, სანამ მხარეები არ შეთანხმდებიან მის გამოყენებაზე.

³⁹¹ About YSIAC, <<https://siac-staging.cloudwps.net/about-ysiac>>

³⁹² Arbitrator Search, <https://www.viac.eu/en/arbitration-basics/arbitratorsearch/>.

³⁹³ ICC United Kingdom Arbitrator & ADR Database, <<https://www.iccarbitratorsdatabase.uk/>>

³⁹⁴ List of arbitrators (General List), <https://www.tas-cas.org/en/arbitration/liste-des-arbitres-liste-generale.html>.

საშუალებათა მოცემული, საარბიტრაჟო ინსტიტუტების მიერ წარმოდგენილ ბაზებში. მეორე მხრივ, აღნიშნულ სიებში მოხვედრას ცალკეული წინაპირობები აქვს და საარბიტრაჟო ინსტიტუტებში შექმნილი შესაბამისი კომისიები ადგენენ იმ კრიტერიუმებს, რომლებთან შესაბამისობის დადგენის გზით, სათანადო კვალიფიკაციისა და გამოცდილების ქონის შემთხვევაში, ხდება განაცხადის წარმდგენი კანდიდატების სიებში შეყვანა. აღნიშნული კი, ყოველი პრაქტიკოსი თუ აკადემიური წრის წარმომადგენელი იურისტისთვის დიდი პრესტიჟის საფუძველია, თუმცა, არამც და არამც არ გულისხმობს ეს იმას, რომ სიაში მყოფი იურისტი საარბიტრაჟო ინსტიტუტთან ისეთ აფილირებაში იმყოფებოდეს, რომ ეს მას უკრძალავდეს ამავე საარბიტრაჟო ინსტიტუტში კლიენტის წარმომადგენლობას ადვოკატის რანგში.

ამ მხრივ აღსანიშნავია, რომ საქართველოშიც დამკვიდრდა პრაქტიკა საარბიტრაჟო ინსტიტუტების მიერ არბიტრთა სიების განსაზღვრის კუთხით. მაგალითად, საქართველოს სავაჭრო და სამრეწველო პალატასთან არსებული საქართველოს საერთაშორისო საარბიტრაჟო ცენტრს (GIAC³⁹⁵) და საქართველოს ბიზნეს ასოციაციასთან არსებულ დავების განმხილველ ცენტრს (DRC³⁹⁶) არბიტრთა საკმაოდ მოცულობითი სიები აქვს წარმოდგენილი სხვადასხვა ნაციონალობის, სპეციალიზაციისა და იურისდიქციაში კვალიფიკაციის მქონე არბიტრების სახით. წლების განმავლობაში განვითარებული აღნიშნული მიდგომის დამკვიდრება კიდევ უფრო აახლოვებდა საქართველოს საარბიტრაჟო სფეროს მსოფლიოში დამკვიდრებულ საუკეთესო პრაქტიკასა და მიდგომებთან, რაც კიდევ ერთი წინ გადადგმული ნაბიჯი იყო „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონში 2015 წლის ცვლილებების დეკლარირებულ მიზანთან მიმართებით, რომლის თანახმადაც, ამ ცვლილებების მთავარი მიზანი იყო:

„არბიტრაჟის შესახებ საქართველოს კანონის შესაბამისობაში მოყვანა „საერთაშორისო კომერციული არბიტრაჟის შესახებ“ UNCITRAL-ის მოდელურ კანონთან, საქართველოში არბიტრაჟის ინსტიტუტისადმი მეგობრულად განწყობილი გარემოს შექმნა, კანონში არსებული ხარვეზების გამოსწორება, არბიტრაჟის ინსტიტუტის, როგორც დავების გადაწყვეტის ალტერნატიული მექანიზმის, სანდოობის და პოპულარობის გაზრდისა და მისი განვითარების ხელშეწყობა“.³⁹⁷

³⁹⁵ არბიტრები, <https://giac.ge/ka/arbitrators>.

³⁹⁶ არბიტრები, <<https://drc-arbitration.ge/page/arbitres>>

³⁹⁷ იხ. განმარტებითი ბარათი „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონში ცვლილებების შეტანის თაობაზე“ საქართველოს კანონის პროექტზე, 10.12.2015; კეკელიძე, ტყემალაძე, 2017, 2.

თუმცა, ბოლო 2 წელიწადში, საქართველოს სააპელაციო სასამართლოს მიერ სამ სხვადასხვა საქმეზე მიღებულმა ერთმანეთის მსგავსმა სასამართლო გადაწყვეტილებამ, საერთაშორისო საუკეთესო პრაქტიკასთან შეუსაბამო ტენდენციები და სამართლებრივი შედეგები გამოავლინა. კერძოდ, საგულისხმოა, 2023 წელს მიღებული გადაწყვეტილება 2 საქმეზე და 2024 წელს დამატებით მიღებული კიდევ ერთი გადაწყვეტილება მესამე საქმეზე, რომელთა საერთო მახასიათებელი ის არის, რომ სამივე შემთხვევაში, საქართველოს სააპელაციო სასამართლომ დაადგინა, რომ შესაბამისი საარბიტრაჟო ინსტიტუტები კომპეტენტურები არ არიან იმ საფუძვლით, რომ ერთ-ერთი მხარის იურისტი/ადვოკატი შესაბამისი დავის განმხილველი საარბიტრაჟო ინსტიტუტის არბიტრთა სიაში ირიცხებოდა.³⁹⁸

აღსანიშნია, რომ სამივე საქმეზე მიღებული გადაწყვეტილება იძლევა დასკვნის გაკეთების საშუალებას, თითქოს თუ სახელშეკრულებო მოლაპარაკების დასაწყისშივე მოხდება მეორე მხარის ინფორმირება იმის თაობაზე, რომ ხელშეკრულების შედგენის პროცესსა და მოლაპარაკებებში ჩართული იურისტი/ადვოკატი იმ საარბიტრაჟო ინსტიტუტის არბიტრთა სიაშია, რომლის საარბიტრაჟო დათქმაც შეთავაზებულია ხელშეკრულებაში დავათა გადაწყვეტის მომწესრიგებელ ნორმად, რის საფუძველზეც სწორედ ამავე საარბიტრაჟო ინსტიტუტის მიერ მოხდება ასეთი დავის გადაწყვეტა, მაშინ, ასეთ ინფორმირებაზე მეორე მხარის ინფორმირებულივე თანხმობის შემთხვევაში, შესაძლოა, არბიტრაჟის კომპეტენციის საკითხი მიუკერძოებლობისა და ობიექტურობის საფუძვლით კითხვის ნიშნის ქვეშ აღარ დადგეს.

სააპელაციო სასამართლოს ზემოაღნიშნული სამი გადაწყვეტილების გამო, ბევრმა ადვოკატმა დაიწყო საარბიტრაჟო ინსტიტუტების არბიტრთა სიებიდან თავიანთი თავის ამოღება, რათა ზემოაღნიშნული სამი გადაწყვეტილების მსგავსი გაუგებარი შემთხვევები, მინიმუმ, სამომავლოდ მაინც თავიდან აირიდონ. თუმცა, საფიქრალია, რამდენადაა ეს მიდგომა შექმნილი სიტუაციის გამოსწორების გამართლებული გზა.

ყოველივე ზემოაღნიშნულის საფუძველზე, უნდა ითქვას, რომ მინიმუმ ინფორმირება და ინფორმირებული თანხმობის მოპოვების მექანიზმი უნდა გამოიყენოს იმ ადვოკატმა, რომელიც იმ საარბიტრაჟო ინსტიტუტის არბიტრთა სიაში ირიცხება, რომლის მიერ დავის გადაწყვეტის თაობაზე საარბიტრაჟო დათქმის შეთანხმებას ახდენენ მხარეები ხელშეკრულებით. აღნიშნული ერთგ-

³⁹⁸ იხ., Arveladze, 2024; შეად., საქართველოს თბილისის სააპელაციო სასამართლოს სამოქალაქო საქმეთა პალატის 2023 წლის 4 სექტემბრის N23/3653-23 განჩინება. თბილისის, სააპელაციო სასამართლოს სამოქალაქო საქმეთა პალატის 2023 წლის 11 მაისის N23/1605-23 განჩინება; თბილისის, სააპელაციო სასამართლოს სამოქალაქო საქმეთა პალატის 2024 წლის 10 ივლისისა N23/7212-23 განჩინება.

ვარი ცალმხრივი განცხადების წერილის ფორმითაც შეიძლება (ე.წ. Side Letter) გაკეთდეს (იხ. მაგალითი ქვემოთ) ან ამავე შინაარსის დოკუმენტის ორმხრივი ხელმოწერით:

იხ. Side Letter-ის ნიმუში:

ვინ: XXX

ვის: YYY

უფლებამოსილი წარმომადგენელი

ბატონო/ქალბატონო,

საკითხი: საარბიტრაჟო დათქმასთან დაკავშირებით დადასტურება და უარი სამომავლო პრეტენზიების დაყენების თაობაზე.

ვადასტურებთ, რომ XXX-ს (გამყიდველი) და YYY-ს (მყიდველი) შორის 2023 წლის 27 დეკემბერს დადებული აქციების ნასყიდობის ხელშეკრულების (ხელშეკრულება) საფუძველზე, გწერთ შემდეგ საკითხთან დაკავშირებით: ხელშეკრულების 23-ე მუხლში გათვალისწინებულია არბიტრაჟის დებულება.

გამყიდველი ადასტურებს, რომ მყიდველის ერთ-ერთი წარმომადგენელი, (ადვოკატის სახელი, გვარი, სიითი ნომერი), არის ZZZ საარბიტრაჟო ინსტიტუტის არბიტრების სიაში. გამყიდველი პირდაპირ უარს აცხადებს ნებისმიერ უფლებაზე, რომ დააყენოს, გაასაჩივროს ან წამოაყენოს რაიმე სახის პრეტენზია, შეპასუხება ან სხვა მსგავსი ქმედება იმ ფაქტის საფუძველზე, რომ (ადვოკატის სახელი, გვარი, სიითი ნომერი) არის ZZZ საარბიტრაჟო ინსტიტუტის არბიტრთა სიაში. ეს უარი მოიცავს, მაგრამ არ შემოიფარგლება, მიუკერძოებლობის, ობიექტურობის, ინტერესთა კონფლიქტის, არბიტრაჟის იურისდიქციის ან/და კომპეტენციის არქონის შესახებ პრეტენზიებს, რომლებიც შეიძლება წარმოიშვას (ადვოკატის სახელი, გვარი, სიითი ნომერი) ZZZ საარბიტრაჟო ინსტიტუტის არბიტრთა სიაში ყოფნის გამო.

გამყიდველი ეთანხმება ZZZ საარბიტრაჟო ინსტიტუტის იურისდიქციას ყველა იმ დავის გადანყევტაში, რომელიც წარმოიშობა ან დაკავშირებულია ხელშეკრულებასთან, როგორც ეს განსაზღვრულია ხელშეკრულების 23-ე მუხლში. გამყიდველი ადასტურებს, რომ ხელშეკრულების 23-ე მუხლში განსაზღვრული არბიტრაჟის დებულება არის ძალაში, სავალდებულო და აღსრულებადი. გამყიდველი თანხმდება არბიტრაჟის დებულების პირობების შესრულებაზე, მათ შორის არბიტრაჟის ენად ინგლისურის გამოყენებასა და არბიტრაჟის ადგილად თბილისის, (საქართველო) განსაზღვრას.

ეს წერილი რეგულირდება და განიმარტება იმ კანონმდებლობის შესაბამისად, რომელიც არეგულირებს საკუთრივ ხელშეკრულებას.

ზემოთქმულის მიუხედავად, ეს უარი ვრცელდება მხოლოდ იმ ფაქტზე, რომ (ადვოკატის სახელი, გვარი, სიითი ნომერი) არის ZZZ საარბიტრაჟო ინსტიტუტის არბიტრთა სიაში. ეს დადასტურება არ ზღუდავს მხარეთა სხვა არსებით და/ან საპროცესო უფლებებს, მათ შორის, მაგრამ არა მხოლოდ, (ადვოკატის სახელი, გვარი, სიითი ნომერი) იურიდიული წარმომადგენლობითი ხასიათის მონაწილეობით არბიტრაჟის პროცესში მხოლოდ მყიდველის წარმომადგენლის სტატუსით. ნებისმიერი გაუგებრობის თავიდან ასაცილებლად, გამყიდველი პირდაპირ ადასტურებს, რომ (ადვოკატის სახელი, გვარი, სიითი ნომერი) შეუძლია წარმოადგინოს მყიდველი ნებისმიერ არბიტრაჟში, მათ შორის ZZZ საარბიტრაჟო ინსტიტუტში.

პატივისცემით,

(სახელი, გვარი, ხელმოწერა)

1.4. საარბიტრაჟო შემადგენლობის ჩამოყალიბება

როგორც ზემოთ აღინიშნა, ადვოკატის მიერ საარბიტრაჟო დავის სწორად დაგეგმვის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ასპექტს წარმოადგენს არბიტრის ან/და არბიტრების არჩევა და საარბიტრაჟო ტრიბუნალის შემადგენლობის ჩამოყალიბება.

ამ მხრივ, ადვოკატებს სახელშეკრულებო მოლაპარაკების დაწყებისთანავე მართებთ თადარიგის დაჭერა ისეთ საკითხებთან მიმართებით, როგორც არის:

- არბიტრთა რაოდენობა;
- არბიტრის კვალიფიკაცია;
- არბიტრის შესაძლო აცილება.

არბიტრთა რაოდენობას თაობაზე გადანყვეტილება მიიღება რამდენიმე ფაქტორის ერთობლივი გაანალიზება-შეფასების შედეგად. ეს ფაქტორები, როგორც წესი, შემდეგია:

- პოტენციური საქმის მასშტაბი, სპეციფიკა, კომპლექსურობის ხარისხი და ხარჯები.

რაც უფრო მარტივი კატეგორიის შეიძლება იყოს სახელშეკრულებო ურთიერთობა და შემდგომში დავა, მით უფრო უპრიანია, რომ დავის ერთი არბიტრის მონაწილეობით გადანყვეტა მოხდეს, რამეთუ აღნიშნული ნაკლებ

ხარჯებთან იქნება დაკავშირებული და ერთი არბიტრის პირობებშიც შეიძლება სამართლებრივი საკითხების მარტივად განხილვა.

იმ შემთხვევაში, თუ დავა კომპლექსური ხასიათის არის, რამდენიმე ისეთ სფეროს შეეხება, რომელსაც ინდუსტრიისთვის დამახასიათებელი სპეციფიკური ცოდნა სჭირდება (მაგ: ინჟინერია, ინოვაციური ტექნოლოგიები, ბიო-პროდუქცია, ავტონდუსტრია და სხვა) ან/და სახელშეკრულებო ურთიერთობა საერთაშორისო ხასიათის არის და შემხებლობა როგორც კონტინენტური ევროპის, ასევე საერთო სამართლის სისტემასთანაც აქვს, ან/და ასეთ ხელშეკრულებაში რამდენიმე გამოსაყენებელი სამართალია შეთანხმებული (მაგ: ძირითად ხელშეკრულებაზე – ქართული სამართალი, საარბიტრაჟო შეთანხმების ნამდვილობაზე – ფრანგული სამართალი, დავის პროცედურაზე – ინგლისური არბიტრაჟის პროცედურული წესები, საარბიტრაჟო განხილვის ადგილის სამართალი კი – იტალიური), მაშინ, ცხადია, რომ უმჯობესია, აღნიშნული ფაქტორების გათვალისწინებით, 3 არბიტრის ჩართულობით მოხდეს დავის გადაწყვეტა, სადაც მხარეების ადვოკატებს მიეცემათ შესაძლებლობა, რომ კანდიდატთა ზემოაღნიშნული ფაქტორების გათვალისწინებით, შერჩევის გზით მოახერხონ ისეთი ტრიბუნალის შემადგენლობის შერჩევა, რომელიც თავიანთი სპეციფიკური გამოცდილებითა და ცოდნა-კვალიფიკაციით შეძლებენ ზემოაღნიშნული კომპლექსური კომპონენტების დაფარვასა და საქმის უკეთ გადაწყვეტას.

არბიტრთა დანიშვნის წესი განერილია კანონით, რომელიც მხარეებს შესაძლებლობას აძლევს, აღნიშნული პროცესი სრულად მათ შეთანხმებასა და შეთანხმებულ წესებს დაუქვემდებარონ. ასეთი შესაძლებლობის გამოუყენებლობის პირობებში კი, კანონისმიერი ჩანაწერი მოქმედებს, კერძოდ: „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-11 მუხლის ქვემოთ მითითებული ნაწილების თანახმად:

1. დაუშვებელია პირის არბიტრად დანიშვნა მისი თანხმობის გარეშე. არბიტრობაზე თანხმობა პირმა უნდა განაცხადოს წერილობით.
2. არბიტრის (არბიტრების) და არბიტრაჟის თავმჯდომარის დანიშვნის პროცედურა დგინდება მხარეთა შეთანხმებით.
3. არბიტრის (არბიტრების) და არბიტრაჟის თავმჯდომარის დანიშვნაზე მხარეთა შეთანხმების არარსებობისას ან შეთანხმებული პროცედურის განხორციელების შეუძლებლობის შემთხვევაში:
 - ა) სამი არბიტრისაგან შემდგარი არბიტრაჟის შემთხვევაში თითოეული მხარე ნიშნავს ერთ არბიტრს და ამ წესით დანიშნული ორი არბიტრი ნიშნავს არბიტრაჟის თავმჯდომარეს. თუ ერთ-ერთი მხარე არ დანიშ-

ნავს არბიტრს მეორე მხარის მოთხოვნის მიღებიდან 30 დღის ვადაში ან თუ ორი არბიტრი მათი დანიშვნიდან 30 დღის ვადაში ვერ შეთანხმდება მესამე არბიტრის დანიშვნაზე, ერთ-ერთი მხარის მოთხოვნის საფუძველზე არბიტრს ნიშნავს სასამართლო განცხადების წარმოებაში მიღებიდან 30 დღის ვადაში;

ბ) ერთი არბიტრისაგან შემდგარი არბიტრაჟის შემთხვევაში, თუ მხარეები ვერ შეთანხმდებიან არბიტრის დანიშვნაზე, ერთ-ერთი მხარის მოთხოვნის საფუძველზე არბიტრს ნიშნავს სასამართლო განცხადების წარმოებაში მიღებიდან 30 დღის ვადაში.“

პრაქტიკა იცნობს ისეთ შემთხვევებსაც, როდესაც ერთი არბიტრით დავის გადანყვეტაზე შეთანხმებისას, მხარეები ხელშეკრულებაში პირდაპირ უთითებენ იმ პირის ვინაობას, ვისაც სურთ, რომ დავის გადანყვეტა მიანდონ, შესაძლო დავის წარმოშობის შემთხვევაში.

აქვე საფიქრალია არბიტრის აცილების საფუძველებისა და წესების წინასწარ გათვალისწინება, რათა მაღალი ხარისხის სიცხადე და მოლოდინი ჰქონდეთ მხარეებს იმის თაობაზე, რომ მათ მიერ დასახელებული და შერჩეული არბიტრები ზემოაღნიშნული ინტერესთა კონფლიქტისა და ობიექტურობა-დამოუკიდებლობის კრიტერიუმების გათვალისწინებით, არ დაექვემდებარებიან აცილებას.

ყოველივე ეს ცხადყოფს, რომ ადვოკატებს განსაკუთრებული წინდახედულობა მართებთ არბიტრთა შერჩევისა და ტრიბუნალის ჩამოყალიბების პროცესში. აღნიშნულის თაობაზე კი, სათანადო თადარიგის დაჭერა ხელშეკრულების მოლაპარაკების პროცესის დასაწყისიდანვე გონივრულია.

2. საარბიტრაჟო შეთანხმება

საარბიტრაჟო პროცესისა და მთლიანად არბიტრაჟის არსებობის ცენტრალური საკითხი³⁹⁹ და უმთავრესი წინაპირობაა⁴⁰⁰ საარბიტრაჟო შეთანხმება, რომელიც მხარეთა ნების ავტონომიისა და სახელშეკრულებო თავისუფლების პრინციპის გათვალისწინებით, თავის გამონახატულებას არბიტრაჟში, როგორც საპროცესო სამართალშიც, პოულობს.

როგორც წესი, მთლიანად არბიტრაჟს ლაიტმოტივად გასდევს მისი კონსესუალური ბუნება, რამეთუ, სწორედაც, რომ მხარეთა კონსესუსზე დამოკიდებული არბიტრაჟი ზოგადად შედგება თუ არა, გარდა ისეთი საგამონაკლისო

³⁹⁹ Bermann, 2017, 129; ქართული სამართლის კონტექსტში იხ., ცერცვაძე, 2012; Tsertsvadze, 2009, 2011.

⁴⁰⁰ Graffi, 2011, 20.

შემთხვევებისა, როდესაც ცალკეული კატეგორიის საქმეები მხარეთა კონსულტაციური შეთანხმების არარსებობის პირობებშიც კი შეიძლება, რომ არბიტრაჟის გზით გადაწყდეს⁴⁰¹. ეს შეიძლება მოხდეს საერთაშორისო საინვესტიციო არბიტრაჟში, როდესაც საარბიტრაჟო განხილვა შეიძლება დაიწყოს საერთაშორისო ინვესტიციის დაცვის დებულებების, შესაბამისი კონვენციის ან საკანონმდებლო აქტის საფუძველზე.⁴⁰²

შესაბამისად, ადვოკატის მთავარი როლი, სწორედ სათანადო საარბიტრაჟო შეთანხმების შედგენაა. კარგად და სათანადოდ შედგენილი საარბიტრაჟო შეთანხმების სამართლებრივი შედეგი კი, თავის მხრივ შესაძლებლობას ანიჭებს მხარეებს, რათა მყარად იგრძნონ თავი ისეთ მნიშვნელოვან საკითხებთან მიმართებით, როგორც არის:

- მხარეთა უფლებები და მოვალეობები, რათა წარმართონ საარბიტრაჟო პროცესი;
- საარბიტრაჟო ტრიბუნალის კომპეტენცია, რათა გადაწყვიტოს დავა;
- ეროვნულ სასამართლოთა მოვალეობა, რათა მხარეებს მიუთითონ დავის არბიტრაჟში განხილვაზე;
- მხარეთა უფლებები, რათა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების აღსრულება მოახდინონ მათ შორის შეთანხმებული საარბიტრაჟო დათქმის საფუძველზე, ასევე, ნიუ-იორკის 1958 წლის კონვენციისა⁴⁰³ და სხვა საერთაშორისო ხელშეკრულებებისა თუ ეროვნული კანონმდებლობის საფუძველზე, ყოველი კონკრეტული შემთხვევის გათვალისწინებით.⁴⁰⁴

როგორც წესი, საარბიტრაჟო შეთანხმება ორი ფორმით იჩენს ხოლმე თავს პრაქტიკაში: (i) უფრო ხშირად ეს წინასწარ ხელშეკრულებითვე გათვალისწინებული დავათა გადაწყვეტის მუხლია (ე.წ. საარბიტრაჟო დათქმა, **Arbitration Clause**), რომელსაც მხარეები ხელშეკრულების შედგენის ეტაპზევე ათანხმებენ, რაც შეიძლება ხანგრძლივი მოლაპარაკებების ბოლო საათზე ხდებოდეს ხელშეკრულებაში სტანდარტული მუხლის ინკორპორირების გზით, ან შესაძლოა ცალკე დოკუმენტიც იყოს.⁴⁰⁵ ხოლო (ii) უფრო და უფრო იშვიათობას წარმოადგენს შემთხვევები, როდესაც დავა უკვე წარმოშობილია, სასამართლოშიც

⁴⁰¹ Born, 2012, 34.

⁴⁰² იქვე, 42, 415-416.

⁴⁰³ ნიუ-იორკის 1958 წლის კონვენცია „უცხოური საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებების ცნობისა და აღსრულების შესახებ“. დეტალური განმარტებებისა და კომენტარებისათვის შეად., ICCA-ს სახელმძღვანელო 1958 წლის ნიუ-იორკის კონვენციის განმარტებაზე, 2013; The UNCITRAL Secretariat Guide on the New York Convention, 2017.

⁴⁰⁴ Graffi, 2011, 20, 21.

⁴⁰⁵ იქვე, 21.

კი არის უკვე საქმე დაწყებული და მაგ ეტაპზე, ან დავის წარმოშობიდან სასამართლოში საქმის დაწყებამდეც ხდება მხარეთა მიერ საარბიტრაჟო შეთანხმების გაფორმება (ე.წ. **Submission Agreement**⁴⁰⁶ (“**compromise**”)); ასეთ შემთხვევებში, როგორც წესი, საარბიტრაჟო შეთანხმების ფორმა გაცილებით უფრო ფართოა და ბევრ ისეთ საკითხს ანესრიგებს, რომელიც წამყვანი საერთაშორისო საარბიტრაჟო ინსტიტუტების მიერ შემოთავაზებულ სტანდარტულ საარბიტრაჟო მუხლებშია.

მიუხედავად მისი იშვიათი ხასიათისა, საქართველოს სინამდვილეშიც ყოფილა ე.წ. **Submission Agreement**-ის გამოყენების შემთხვევები, როდესაც ერთსა და იმავე მხარეებს შორის, ერთმანეთთან დაკავშირებული ურთიერთობებიდან წარმოშობილი რამდენიმე პარალელურად მიმდინარე დავა საქართველოს სასამართლოებში იყო ინიცირებული და შემდგომ ე.წ. კომპრომისი (“**compromise**”⁴⁰⁷) იქნა მიღწეული მხარეთა შორის და საკმაოდ მრავლისმომცველი მოწესრიგების მქონე საარბიტრაჟო შეთანხმების ფარგლებში გაგრძელდა დავა საერთაშორისო საარბიტრაჟო ინსტიტუტში, ხოლო საქართველოში მიმდინარე დავები შეწყდა. ასეთი საარბიტრაჟო შეთანხმების შედგენა-მოლაპარაკება ის ხანგრძლივი პროცესია, რომელშიც ადვოკატის როლი განსაკუთრებულია. ხოლო თუ დავა „უცხოური ელემენტის“ მქონეა და შემხებლობა საქართველოს სამართლებრივი სივრცის გარდა, სხვა ქვეყნის სამართალთანაც აქვს, მაშინ მხოლოდ ერთი ქვეყნის იურისდიქციაში შესაბამისი კვალიფიკაციის მქონე ადვოკატის ჩართულობა არ კმარა სასურველი შედეგის მისაღწევად და საჭიროა, რომ შესაბამისი შემხებლობის მქონე ქვეყნ(ებ)ის სამართლის მცოდნე ადვოკატებიც იყვნენ საარბიტრაჟო შეთანხმების მოლაპარაკებებში ჩართული.

პრაქტიკა აჩვენებს, რომ ხშირ შემთხვევებში საარბიტრაჟო შეთანხმების/მუხლების შედგენა ხდება კომპანიის შიდა ისეთი იურისტების, ან ბიზნესის არაიურისტი წარმომადგენლების მიერ, რომლებსაც შეიძლება შედარებით მცირე ან არასათანადო პრაქტიკული გამოცდილება ჰქონდეთ, როგორც ადგილობრივ, ასევე, საერთაშორისო არბიტრაჟოში; მოგვიანებით კი, თუ დავა წარმოიშობა ხელშეკრულებასთან დაკავშირებით, მოსამართლეებისა და არბიტრების საფიქრალია, საარბიტრაჟო შეთანხმება მისი აღსრულებისთვის საჭირო მინიმალურ სტანდარტს მაინც რამდენად პასუხობს. ეს ყოველივე მიდის ცენტრალურ საკითხამდე – საარბიტრაჟო შეთანხმების ნამდვილობამდე, განსაკუთრებით ისეთ შემთხვევებში, როდესაც პრინციპული მხარე სადავოს

⁴⁰⁶ შეად., Cooley J.W., Lubet S., *Arbitration Advocacy*, 2nd ed., 2003, 21; Born, 2012, 34.

⁴⁰⁷ Born, 2012, 34.

ხდის საარბიტრაჟო შეთანხმების ნამდვილობას დროის გაჭიანურების ტაქტიკის ამოქმედების მიზნით. ეს ყოველივე კი, კიდევ უფრო რთულდება, თუ საარბიტრაჟო შეთანხმების ნამდვილობაზე გამოსაყენებელი სამართალი მხარეებს სათანადო ფორმით არ აქვთ განსაზღვრული.⁴⁰⁸ ყოველივე ზემოაღნიშნული ცხადყოფს, თუ რამდენად მნიშვნელოვანი როლი აქვს ადვოკატს სათანადო საარბიტრაჟო შეთანხმების შედგენაში.

2.1. საარბიტრაჟო შეთანხმების შედგენა

საარბიტრაჟო შეთანხმების შედგენის პროცესის დაწყებამდე ადვოკატის მოვალეობაა, რომ კლიენტს აუხსნას, თუ რა უპირატესობები შეიძლება ჰქონდეს მოლაპარაკებების წარმართვას, მედიაციას, ან არბიტრაჟს სასამართლოსთან შედარებით და რა შესაძლო უარყოფითი მხარეებიც ახლდეს მასთან. ერთგვარი სტრატეგიის განსაზღვრაა საჭირო, როგორც არბიტრაჟამდე, ასევე, მისი დაწყების შემდგომაც.⁴⁰⁹ ამ მიმართულებით არსებითი ხასიათის საკითხებს, რომელთა ანალიზიც არის საჭირო, წარმოადგენს⁴¹⁰:

- ძირითადი სამართალურთიერთობის არბიტრაჟუნარიანობა (არბიტრაჟქვემდებარეობა) იმ იურისდიქციაში, რომელშიც დავის განხილვის ადგილის განსაზღვრა იგეგმება;
- საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების აღსრულებადობა გამიზნულ იურისდიქციაში/ქვეყანაში;
- იმ საარბიტრაჟო ინსტიტუტის ნეიტრალურობა და ხარისხი, რომლის განსაზღვრასაც განიხილავს მხარე საარბიტრაჟო შეთანხმებაში;
- საარბიტრაჟო ხარჯები, რაც დაკავშირებული იქნება დავის წარმოებასთან და სხვა ტრანზაქციული ხარჯები და დავის შედეგების მიხედვით ხარჯების გადანაწილების პრინციპი მხარეთა შორის;
- იურისდიქციები, რომელთანაც შემხებლობა შეიძლება ჰქონდეს დავას;
- მტკიცებულებითი სამართალი, რომელიც გამოყენებული იქნება ასეთ საარბიტრაჟო პროცესში;
- საქმის ძირითადი მასალების ენისა და საარბიტრაჟო განხილვის ენის ურთიერთმიმართება;
- და სხვა ფაქტორები, რომლებიც ყოველ ინდივიდუალურ შემთხვევაში თავის განსაკუთრებულ როლს ასრულებს.

⁴⁰⁸ Graffi, 2011, 21.

⁴⁰⁹ იხ., Rivkin, 2010, 151-172.

⁴¹⁰ იხ., Bortolotti, 2008, 112, 113.

მას შემდეგ, რაც ზემოაღნიშნულ საკითხებთან დაკავშირებით პოზიცია ჩამოყალიბდება, ადვოკატის ამოცანაა, რომ შეადგინოს საარბიტრაჟო შეთანხმება, არბიტრაჟის მუხლი, რომლის ინკორპორირებასაც მოახდენს ხელშეკრულებაში. როგორც ზემოთ აღინიშნა, ადვოკატმა შექმნილი სიტუაციიდან გამომდინარე შესაძლოა მნიშვნელოვნად ჩათვალოს საკითხის იმგვარად დაყენებაც, რომ კლიენტს აუხსნას თუ რატომ შეიძლება იყოს უმჯობესი ურთიერთობის მოლაპარაკებების გზით ან/და მედიაციის საშუალებით დარეგულირება. ამასთან, თავად საარბიტრაჟო შეთანხმების შედგენისას შეიძლება ამ ფაქტორების ფორმალური დაკანონებაც. კერძოდ, განსაკუთრებული მნიშვნელობა შეიძლება მიენიჭოს ე.წ. წინასაარბიტრაჟო პროცედურების ზედმინევენით შეთანხმებაში/საარბიტრაჟო დათქმაში განწერას და მისი დაუცველობის შედეგებს იმის მიხედვით, თუ რა სამართლებრივ ბუნებას დაუდგენენ მხარეები ასეთ პროცედურებს – იქნება ეს სავალდებულო ხასიათის მატარებელი, თუ ნებაყოფლობითი. საუბარია შემთხვევებზე, როდესაც საარბიტრაჟო დათქმაში ადვოკატი წერს რამდენიმე საფეხურიან მექანიზმს, სადაც უთითებს, რომ მხარეებს შორის უთანხმოების წარმოშობის შემთხვევაში, მხარეები ჯერ მაგალითად 60 დღის განმავლობაში უნდა შეეცადონ მოლაპარაკებების გზით შეთანხმების მიღწევას, ხოლო ამ ვადის უშედეგოდ გასვლის შემდეგ გადაერთონ მედიაციაზე, რომლის ჩასატარებლადაც ექნებათ 45 დღე და ამ უკანასკნელის შემთხვევაშიც, შედეგის მიუღწევლობისას, უკვე მიმართონ არბიტრაჟს. ეს საფეხურები შეიძლება გაინეროს საარბიტრაჟო შეთანხმებაში და იმის მიხედვით, თუ რა ტიპის ფორმულირება იქნება შეთანხმებული, განისაზღვრება მისი სავალდებულო ან ნებაყოფლობითი ხასიათი. შედეგების თვალსაზრისითაც საგულისხმოა, რომ იმ შემთხვევაში თუ დათქმის ფორმულირებიდან ცალსახად გამოვლინდება მხარეთა ნება, რომ მოლაპარაკებების ან/და მედიაციის ეტაპი სავალდებულოდ გასავლელი წინაპირობაა არბიტრაჟის დაწყებამდე, მაშინ, ამ ეტაპების გაუფლელად და მათი უგულვებლყოფით წარდგენილი საარბიტრაჟო სარჩელის დასაშვებობაზე უარი უნდა თქვას არბიტრაჟმა და მხარეებს უნდა მოუწოდოს პროცედურების დაცვა.⁴¹¹

მსოფლიო პრაქტიკის კვალდაკვალ, საქართველოში არსებულ საარბიტრაჟო ინსტიტუტებსაც უკვე შეთავაზებული აქვთ რამდენიმე საფეხურიანი დავის განხილვის მექანიზმები, რომელსაც შემოკლებით, მაგალითად, თბილისის საარბიტრაჟო ინსტიტუტი „მედ-არბ“-საც⁴¹² უწოდებს. თავად საარბიტრაჟო მუხლი კი უნდა იყოს ნათლად ჩამოყალიბებული, მარტივი ენით შედგენილი და

⁴¹¹ თავხელიძე, 2025.

⁴¹² იხ., თბილისი საარბიტრაჟო ინსტიტუტის მიერ შემუშავებული სპეციალური წესები: <<https://taiarbitration.com/regulations>>

რაც მთავარია, ნამდვილი. აღნიშნულის მიღწევის ყველაზე მარტივი საწყისი გზა კი, შესაბამისი საარბიტრაჟო ინსტიტუტების მიერ შემოთავაზებული სტანდარტული საარბიტრაჟო მუხლის გამოყენებაა მასში არსებითი ხასიათის ცვლილებების შეტანის გარეშე, გარდა ისეთი შემთხვევებისა, როდესაც ეს თავად სტანდარტული დათქმითვე არის შემოთავაზებული.⁴¹³

სახელშეკრულებო მოლაპარაკებებისას ხშირია შემთხვევები საადვოკატო პრაქტიკაში, რომ დავის გადანყვეტის საკითხის განხილვა ბოლოში ხდება მას შემდეგ, როდესაც ყველა კომერციულ პირობაზე მხარეთა შორის შეთანხმება მიღწეულია. ასეთ შემთხვევებში თითქოს იმის დრო აღარ რჩება ხოლმე, რომ დავის გადანყვეტის შემოთავაზებული საარბიტრაჟო დათქმის სიღრმისეული ანალიზი გაკეთდეს; ამას ადგილი განსაკუთრებით მაშინ აქვს, როდესაც ზოგადი შეთანხმება არსებობს რომელიმე ცნობილ საარბიტრაჟო ინსტიტუტზე, თუმცა, რთული ხდება კლიენტის დაყოლიება იმაზე, რომ შემთავაზებული, თუნდაც სტანდარტული საარბიტრაჟო დათქმა კიდევ უფრო დაიხვეწოს და მოერგოს გასაფორმებელი სახელშეკრულებო ურთიერთობის კონტექსტს.⁴¹⁴ აუცილებელია, რომ მსგავსი შემთხვევების გადაზღვევა მოახდინოს ადვოკატმა და სახელშეკრულებო მოლაპარაკების პროცესის საწყის ეტაპზევე, ე.წ. ხელშეკრულების პირველადი პროექტის („Draft“-ის) წარდგენისთანავე გაითვალისწინოს სრულყოფილად ჩამოყალიბებული საარბიტრაჟო დათქმა და გახადოს მოლაპარაკებების ყოველი რაუნდისას განხილვის საგანი, რათა ყველა შესაბამის კომერციულ პირობებზე მსჯელობის პარალელურად, საარბიტრაჟო დათქმაც მსჯელობის საგანი იყოს. აღნიშნულის ყველაზე მყისიერი ფორმით მიღწევის საშუალებას კი, როგორც ზემოთ აღინიშნა, საარბიტრაჟო ინსტიტუტების მიერ შემოთავაზებული სტანდარტული დათქმების გამოყენება წარმოადგენს.

მაგალითისთვის, საქართველოს საერთაშორისო საარბიტრაჟო ცენტრი (GIAC) სხვა წამყვანი საერთაშორისო საარბიტრაჟო ინსტიტუტების მსგავსად, მხარეებს თავის ოფიციალურ ვებგვერდზე სთავაზობს სტანდარტულ დათქმას, რომლის გამოყენებაც მარტივად არის შესაძლებელი მისი სათანადო შევსების გზით შესაბამის ხელშეკრულებაში ინკორპორირების გზით.

იხ. GIAC-ის სტანდარტული საარბიტრაჟო დათქმა⁴¹⁵:

ნებისმიერი დავა, რომელიც წარმოიშობა ამ ხელშეკრულებიდან გამომდინარე ან დაკავშირებულია მასთან, მის დარღვევასთან, შეწყვე-

⁴¹³ შეად., Bortolotti, 2008, 112, 113; McKimmie, Stebbing, McDougall, Proudfoot, Goodall, Furse, Kher, Barbone, 2021, 14-16.

⁴¹⁴ Bortolotti, 2008, 113.

⁴¹⁵ იხ., სტანდარტული საარბიტრაჟო დათქმა, <<https://giac.ge/ka/text/31/3/7/7>>

ტასთან ან ბათილად ცნობასთან, უნდა გადაეცეს ა(ა)იპ საქართველოს საერთაშორისო საარბიტრაჟო ცენტრს, არბიტრაჟის გზით საბოლოო გადაწყვეტილების გამოტანის მიზნით, საქართველოს საერთაშორისო საარბიტრაჟო ცენტრის საარბიტრაჟო წესების მიხედვით, ამ წესების შესაბამისად დანიშნული [(ერთი)/(სამი)] არბიტრის მიერ.

საარბიტრაჟო განხილვის ადგილად განისაზღვროს (ქალაქი, ქვეყანა), საარბიტრაჟო განხილვა წარიმართოს (მხარეთა მიერ არჩეული ენა) ენაზე.

ადვოკატმა საარბიტრაჟო დათქმის შედგენისას შემდეგი კრიტიკული ელემენტები უნდა გაითვალისწინოს საარბიტრაჟო მუხლში⁴¹⁶:

- (1) მხარეთა შეთანხმება არბიტრაჟზე;
- (2) მოიცავს თუ არა საარბიტრაჟო შეთანხმების ფარგლები მხარეთა შორის გადასაწყვეტ შესაძლო დავებს;
- (3) ინსტიტუციონალური საარბიტრაჟო წესები;
- (4) საარბიტრაჟო განხილვის ადგილი;
- (5) არბიტრთა როდენობა, კვალიფიკაცია და შერჩევის/დანიშვნის წესი;
- (6) საარბიტრაჟო განხილვის ენა;
- (7) გამოსაყენებელი სამართლის არჩევის მუხლი.

როგორც ზემოთ აღინიშნა, ცალკეულ შემთხვევებში, განსაკუთრებით ე.წ. "Submission Agreement"-ის შემთხვევაში, შედარებით ვრცელი საარბიტრაჟო მუხლი შეიძლება შეიცავდეს ისეთ საკითხებსაც, როგორც არის⁴¹⁷:

- (1) იურიდიული ხარჯების განაწილება;
- (2) პროცენტი და ვალუტა;
- (3) გასამჟღავნებელი საკითხების სტანდარტი, ე.წ. Disclosure-ი;
- (4) დაჩქარებული საარბიტრაჟო პროცედურა, ე.წ. Fast-Track Procedure;
- (5) დავის მრავალსაფეხუროვანი გადაწყვეტის მექანიზმი (მაგალითად, მოლაპარაკება-მედიაცია-არბიტრაჟი);
- (6) სახელმწიფოს სუვერენიტეტი;
- (7) კონფიდენციალურობა;
- (8) საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმებაზე უარი.

თუმცა, ზემოაღნიშნული დეტალური რეგულირებების საარბიტრაჟო დათქმაში განერა, რეკომენდებულია განსაკუთრებული გარემოებების არსებო-

⁴¹⁶ შეად., Born, 2012, 35; კეკენაძე, ტყემალაძე, 2017, 20.

⁴¹⁷ Born, 2012, 35.

ბისას, როდესაც ამის პრაქტიკული საჭიროება დგას. ზემოაღნიშნული კრიტიკული ელემენტების საარბიტრაჟო შეთანხმების შედგენისას საგულისხმოა შემდეგი ფაქტორები:

(1) მხარეთა შეთანხმება არბიტრაჟზე

საარბიტრაჟო დათქმიდან/მუხლიდან ცალსახად უნდა იკითხებოდეს, რომ მხარეების სურვილია, რომ დავა გადაწყვიტოს არბიტრაჟმა. ასევე მნიშვნელოვანია, რომ შესაბამისი მითითება კეთდებოდეს იმაზე, რომ მხარეთა სურვილია, „დავა არბიტრაჟმა გადაწყვიტოს საბოლოო გადაწყვეტილების გამოტანის გზით“. აღნიშნულით ხაზგასმა მოხდება იმაზე, რომ მხარეებს უბრალოდ დავათა გადაწყვეტის ალტერნატიული ფორმა არ აურჩევიათ და კონკრეტულად არბიტრაჟით სურთ დავის საბოლოო მბოჭავი გადაწყვეტილების მიღება.⁴¹⁸

(2) მოიცავს თუ არა საარბიტრაჟო შეთანხმების ფარგლები მხარეთა შორის გადასაწყვეტ შესაძლო დავებს

საარბიტრაჟო შეთანხმების ფარგლები ეს ის საკითხია, რომელიც პირდაპირ დაკავშირებულია საარბიტრაჟო შეთანხმების ფორმულირებაზე. კერძოდ კი, ყოველი სიტყვა თუ სიტყვათა ნყობა განსაკუთრებულ როლს თამაშობს სამართლებრივი შედეგის განსაზღვრის თვალსაზრისით. საარბიტრაჟო შეთანხმების ფარგლები ადვოკატს შეუძლია ფართოდ ჩამოაყალიბოს, რის შედეგადაც ნებისმიერი და ყველა სახის მოთხოვნა ან/და დავა, რაც კი შეიძლება წარმოიშვას ხელშეკრულებასთან დაკავშირებით ან/და მისგან გამომდინარე, გადაწყდება არბიტრაჟის გზით. თუმცა, ასეთივე წარმატებით შეუძლია ადვოკატს საარბიტრაჟო დათქმის ფარგლები ისე განეროს, რომ ცალკეული მოთხოვნები ან/და დავები (მაგალითად, ფულადი ხასიათის მოთხოვნები, ან ხელშეკრულების ბათილობა ან ნამდვილობა) გამოირიცხოს საარბიტრაჟო განხილვის ფარგლებიდან და მათზე დავათა გადაწყვეტა მიენდოს საერთო სასამართლოებს საერთო სასარჩელო წესით.⁴¹⁹

შესაბამისად, სიტყვათა ნყობა, როგორც არის: „ნებისმიერ“ ან/და „ყველა სახის“ დავა, (i) „რომელიც დაკავშირებულია ხელშეკრულებასთან“⁴²⁰, ან (ii) „წარმოიშობა ამ ხელშეკრულებიდან გამომდინარე“⁴²¹, ან (iii) „წარმოიშობა ამ ხელშეკრულების საფუძველზე“, ან (iv) „რომელიც დაკავშირებულია ამ ხელშეკ-

⁴¹⁸ იქვე.

⁴¹⁹ იქვე 37.

⁴²⁰ იხ., სტანდარტული საარბიტრაჟო დათქმა, <<https://giac.ge/ka/text/31/3/7/7>>

⁴²¹ იქვე.

რულებასთან, მის დარღვევასთან, შეწყვეტასთან ან ბათილად ცნობასთან“; (iv) „დავა, რომელიც დაკავშირებულია ამ ხელშეკრულების საგანთან“⁴²².

ზემოაღნიშნულ თითოეულ სიტყვათწყობას თავისი განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს სამართლებრივი შედეგების თვალსაზრისით. განსაკუთრებით საყურადღებოა ზემოთ მოყვანილი პირველი ორი ვარიაცია – (i) „რომელიც დაკავშირებულია ხელშეკრულებასთან“, და (ii) „ნარმოიშობა ამ ხელშეკრულებიდან გამომდინარე“, რადგანაც ორივე მათგანის მითითება საარბიტრაჟო დათქმაში გაცილებით აფართოებს საარბიტრაჟო დათქმის მოქმედების ფარგლებს და მაგალითად, იგი შეიძლება მოიცავდეს, როგორც წინარე სახელშეკრულებო ურთიერთობას, ისე ხელშეკრულების განმარტებისა თუ მისი დარღვევიდან გამომდინარე დავებს;⁴²³ უფრო მეტიც, ინგლისისა და უელსის სასამართლომ განმარტა, რომ „[...] დელიქტური სარჩელი „ნარმოიშობა“ ხელშეკრულებიდან, რომელიც შეიცავს არბიტრაჟის დებულებას, თუ არსებობს საკმარისად მჭიდრო კავშირი დელიქტურ სარჩელსა და ხელშეკრულებიდან გამომდინარე სარჩელს შორის. იმისათვის, რომ არსებობდეს ასეთი საკმარისად მჭიდრო კავშირი, როგორც მოსამართლემ აღნიშნა, მოსარჩელემ უნდა აჩვენოს ან ის, რომ სახელშეკრულებო მოთხოვნის გადანყვეტა აუცილებელია დელიქტური მოთხოვნის გადასაწყვეტად, ან ის, რომ სახელშეკრულებო და დელიქტური დავები ფაქტობრივად იმდენად მჭიდროდ არის ერთმანეთთან გადაჯაჭვული, რომ ერთის არბიტრაჟის გზით გადანყვეტის თაობაზე შეთანხმებამ შეიძლება მოიცვას მეორეც“.⁴²⁴

ინგლისისა და უელსის სასამართლოს მიერ 30 წელზე მეტი ხნის წინ განვითარებული და შემდგომში დამკვიდრებული, ზემოაღნიშნული მსჯელობა, ერთი შეხედვით, ქართულ მატერიალურსამართლებრივ სივრცეში შეიძლება

⁴²² შეად., McKimmie, Stebbing, McDougall, Proudfoot, Goodall, Furse, Kher, Barbone, 2021, 14; Born, 2012, 37.

⁴²³ შეად., Aggeliki Charis Compania aritima SA v Pigna SpA, 1 Lloyds Rep 87, იხ: <<https://vlex.co.uk/vid/aggeliki-charis-compania-maritima-793609537>>; კეკენაძე, ტყემალაძე, 2017, 37.

⁴²⁴ “[...] The question in a nutshell is whether the relevant claims and cross-claims arise out of the contract. It is common ground that the question must be answered in the light of the “Playa Larga” [1983] 2 Lloyd’s Rep 171, in which this Court upheld the dictum of Mustill J that a tortious claim does “arise out of” a contract containing an arbitration clause if there is a sufficiently close connection between the tortious claim and a claim under the contract. In order that there should be a sufficiently close connection, as the Judge said, the Claimant must show either that the resolution of the contractual issue is necessary for a decision on the tortious claim, or, that the contractual and tortious disputes are so closely knitted together on the facts that an agreement to arbitrate on one can properly be construed as covering the other [...]”, იხ., Aggeliki Charis Compania Maritima S.A. v Pagnan S.p.A. (The Angelic Grace), paragraph 9, <<https://vlex.co.uk/vid/aggeliki-charis-compania-maritima-793609537>>

არათავსებადად მოგვეჩვენოს; განსაკუთრებით, აღნიშნული არათავსებადობის სასარგებლო რეაქციის სიმძაფრეს შეიძლება სახელშეკრულებო და არასახელშეკრულებო მოთხოვნების კონტინენტური ევროპის სამართლის სისტემების დოქტრინის მიერ ნაკარნახები მკაფიო გამიჯვნის პრინციპი განაპირობებდეს⁴²⁵. თუმცა, საქართველოს უზენაესმა სასამართლომ („სუს“) სწორედაც რომ მსგავს საკითხთან დაკავშირებით ძალიან მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილება მიიღო შესაბამის საქმეზე.⁴²⁶ აღნიშნულ საქმეში, მხარე მიუთითებდა, რომ არბიტრაჟის მიერ განხილული დავა გამომდინარეობდა და გადაწყვეტილება მიღებულ იქნა უსაფუძვლო გამდიდრების ნორმებზე დაყრდნობით და არა მხარეთა შორის დადებული ხელშეკრულების საფუძველზე, რომელიც ითვალისწინებდა საარბიტრაჟო დათქმას/შეთანხმებას. აღნიშნულთან დაკავშირებით, სასამართლომ განმარტა, რომ: „უსაფუძვლო გამდიდრების ნესებზე მითითება არ ნიშნავს იმას, რომ მოთხოვნა არ შეიძლება იყოს დაკავშირებული ხელშეკრულებასთან. საკასაციო სასამართლოს დაუსაბუთებლად მიაჩნია საარბიტრაჟო დათქმის მოქმედებიდან ხელშეკრულებიდან გამომდინარე აუთვისებელი ავანსის დაბრუნების მოთხოვნის გამორიცხვა მხოლოდ იმ დასაბუთებით, რომ უსაფუძვლო გამდიდრებიდან გამომდინარე მოთხოვნები არასახელშეკრულებო (კანონისმიერ) მოთხოვნათა რიცხვს განეკუთვნება“.

უზენაესი სასამართლოს არგუმენტაციის ამოსავალია ის გარემოება, რომ აღნიშნული დავა „დაკავშირებული“ იყო იმ ხელშეკრულებასთან, „რომლიდანაც გამომდინარეობდა დავა“.

უფრო მეტიც, უზენაესმა სასამართლომ მნიშვნელოვანი განმარტებები გააკეთა ზემოაღნიშნულ დასკვნამდე მისასვლელად, კერძოდ: საკასაციო სასამართლო განმარტავს, რომ კანონმდებლის მიერ უსაფუძვლო გამდიდრების ნესებზე მითითება არ ნიშნავს იმას, რომ მოთხოვნა არ შეიძლება იყოს დაკავშირებული ხელშეკრულებასთან. საკასაციო სასამართლოს დაუსაბუთებლად მიაჩნია საარბიტრაჟო დათქმის მოქმედებიდან ხელშეკრულებიდან გამომდინარე აუთვისებელი ავანსის დაბრუნების მოთხოვნის გამორიცხვა მხოლოდ იმ დასაბუთებით, რომ უსაფუძვლო გამდიდრებიდან გამომდინარე მოთხოვნები არასახელშეკრულებო (კანონისმიერ) მოთხოვნათა რიცხვს განეკუთვნება. საკასაციო სასამართლოს მოსაზრებით, მოცემულ შემთხვევაში ხელშეკრულება 2005-ში არსებული დათქმა უნდა განიმარტოს თავად მხარეთა შორის არსებული

⁴²⁵ დელიქტურ და სახელშეკრულებო მოთხოვნათა ურთიერთმიმართების თაობაზე ვრცლად იხ., ჩაჩავა, 2010, 114-124.

⁴²⁶ იხ., საქართველოს უზენაესი სასამართლოს სამოქალაქო საქმეთა პალატის გადაწყვეტილება N:ა-3151-შ-83-2016.

ურთიერთობის შინაარსისა და ხელშეკრულებით გათვალისწინებული პირობების გათვალისწინებით, ამასთან, საკასაციო სასამართლოს არაერთხელ მიუთითებია, რომ „ხელშეკრულების განმარტების არსი მხარეთა მიერ გამოვლენილი საერთო ნების ნამდვილი შინაარსის, ხელშეკრულების რეალური მიზნის დადგენაში მდგომარეობს“.⁴²⁷

„მოცემულ შემთხვევაში შემსრულებლის მიერ მიღებული სარგებელი წარმოადგენს სწორედ ხელშეკრულება 2005-ის თანმდევ შედეგს, შემსრულებელმა ავანსი მიიღო სწორედ ხელშეკრულების პირობების შესაბამისად. იმ ვარაუდით, რომ მოხდებოდა მისი სრულად გახარჯვა (იხ. მოცემული განჩინების მე-5 პუნქტი). ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტა მხარეებს ათავისუფლებს ამ ხელშეკრულებით გათვალისწინებული ვალდებულებების სამომავლო შესრულებისაგან, მაგრამ არ ათავისუფლებს ამ ხელშეკრულების შესაბამისად უკვე შესრულებულის დაბრუნების ვალდებულებისაგან იმ შემთხვევაში, როცა შესრულება და საპასუხო შესრულება არაექვივალენტურია ხელშეკრულების მოქმედების (ხელშეკრულების შესრულების) პერიოდში. შესაბამისად, საკასაციო პალატას მიაჩნია, რომ მოცემულ შემთხვევაში აუთვისებელი ავანსის დაბრუნების მოთხოვნა გამომდინარეობს სწორედ ხელშეკრულებიდან, დაკავშირებულია მის შესრულებასთან და არ შეიძლება მიჩნეულ იქნეს ხელშეკრულების გარეშე მოთხოვნად.

გარდა ზემოაღნიშნულისა, საკასაციო სასამართლო მიუთითებს, რომ ხელშეკრულება 2005-ის თანახმად, მისი მოქმედება ძალაშია ფინანსური ვალდებულებების ნაწილში მათ სრულ შესრულებამდე (იხ. მოცემული განჩინების მე-7 პუნქტი). საარბიტრაჟო სასამართლომ აუთვისებელი ავანსის დაბრუნების ვალდებულება, მისი ბუნებიდან გამომდინარე, მიიჩნია სწორედ ფინანსურ ვალდებულებად და ხელშეკრულება 2005-ის შეწყვეტა დაუკავშირა აუთვისებელი ავანსის, როგორც ფინანსური ვალდებულების, შესრულებას. აქედან გამომდინარე, აუთვისებელი ავანსის დაბრუნების მოთხოვნა სრულად ექცევა ხელშეკრულების შესრულების პერიოდში წარმოშობილი დავების კატეგორიაში. შესაბამისად, საკასაციო სასამართლოს მიაჩნია, რომ მოწინააღმდეგე მხარის პრეტენზია საარბიტრაჟო სასამართლოს კომპეტენციის არარსებობის თაობაზე, დაუსაბუთებელია.“⁴²⁸

⁴²⁷ იხ., საქართველოს უზენაესი სასამართლოს სამოქალაქო საქმეთა პალატის გადაწყვეტილება N:ას-358-343-2016.

⁴²⁸ იხ., საქართველოს უზენაესი სასამართლოს სამოქალაქო საქმეთა პალატის გადაწყვეტილება Nა-3151-შ-83-2016.

საქართველოს უზენაესი სასამართლოს ზემოაღნიშნული გადაწყვეტილება კიდევ უფრო მეტად ცხადყოფს თუ რამდენად მნიშვნელოვანია, რომ ადვოკატმა საარბიტრაჟო დათქმის ხელშეკრულებაში ჩანერისას, დიდი ყურადღება მიაქციოს მთლიანი საარბიტრაჟო მუხლის ფორმულირებასა და მის თითოეულ სიტყვას, რათა მკაფიოდ დაადგინოს საარბიტრაჟო განხილვის ფარგლები. წინააღმდეგ შემთხვევაში, შეიძლება დადგეს ისეთი შედეგი, როდესაც მხარეებს შორის წარმოშობილი დავა ვერ განიხილოს არბიტრაჟმა. უფრო მეტიც, ზოგადი რეკომენდაციაა, რომ თუ განსაკუთრებულად მნიშვნელოვანი არ არის საარბიტრაჟო განხილვის ფარგლებიდან ცალკეულ საკითხთა წრის გამორიცხვა, ყოველთვის უმჯობესია, რომ ასეთი გამორიცხვებისგან თავი შეიკავოს ადვოკატმა, რადგან მსგავსი შემთხვევები პარალელური პროცესების სასამართლოში ინიცირების საფუძველი ხდება, რაც დამატებით იწვევს სასამართლოთა საერთაშორისო კომპეტენციისა და არბიტრაჟქვემდებარეობას შორის დავებს⁴²⁹ და ასეთი დავების შემთხვევაში საქმის გაჭიანურებას, რაც უარყოფითად შეიძლება აისახოს კლიენტის ინტერესებზე. ყოველივე ეს კი არასათანადოდ შედგენილი საარბიტრაჟო მუხლით შეიძლება იყოს განპირობებული, რის გამართულობასაც სწორედაც, რომ ადვოკატისგან მოელის კლიენტი. შესაბამისად, ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ სახელშეკრულებო ურთიერთობის კონტექსტის გათვალისწინებით სათანადოდ განისაზღვროს საარბიტრაჟო დავის ფარგლები (ე.წ. „Scope“-ი).

(3) ინსტიტუციონალური საარბიტრაჟო წესები

ინსტიტუციონალური არბიტრაჟი წარმოებს იმ პროცედურული წესების დაცვით, რომელიც შესაბამის საარბიტრაჟო ინსტიტუტს აქვს შემუშავებული და დადგენილი. ამიტომ, თუ ადვოკატს გადანყვეტილი აქვს საარბიტრაჟო დათქმით კონკრეტული საარბიტრაჟო ინსტიტუტის არჩევა, მაშინ რეკომენდებულია, რომ ამავე საარბიტრაჟო ინსტიტუტის წესები მიუთითოს საარბიტრაჟო დათქმაში, როგორც დავის გადანყვეტისას გამოსაყენებელი პროცედურული წესები.

მაგალითად, GIAC-ის სტანდარტული საარბიტრაჟო დათქმა, მსგავსად მსოფლიოს წამყვანი საარბიტრაჟო ინსტიტუტების მიერ შემოთავაზებული სტანდარტული დათქმებისა, პირაპირ უთითებს, რომ *„ნებისმიერი დავა, რომელიც წარმოიშობა ამ ხელშეკრულებიდან გამომდინარე ან დაკავშირებულია მასთან, მის დარღვევასთან, შეწყვეტასთან ან ბათილად ცნობასთან, უნდა გადაეცეს ა(ა)იპ საქართველოს საერთაშორისო საარბიტრაჟო ცენტრს, არბიტრაჟის გზით საბოლოო გადაწყვეტილების გამოტანის მიზნით, საქართველოს*

⁴²⁹ Born, 2012, 36.

საერთაშორისო საარბიტრაჟო ცენტრის საარბიტრაჟო წესების მიხედვით, ამ წესების შესაბამისად დანიშნული [(ერთი)/(სამი)] არბიტრის მიერ [...].“

იმ შემთხვევაში თუ არაინსტიტუციონალური არბიტრაჟის გზით ისურვებენ მხარეები დავის გადაწყვეტას, მაშინ ე.წ. *ad hoc* არბიტრაჟის შეთანხმებისას რეკომენდირებულია UNCITRAL-ის მოდელურ წესებზე მითითება საარბიტრაჟო განხილვისას გამოყენების მიზნით.⁴³⁰

(4) საარბიტრაჟო განხილვის ადგილი

საარბიტრაჟო განხილვის ადგილი ძალიან მნიშვნელოვანი სამართლებრივი შედეგების განმსაზღვრელი ფაქტორია და იგი მხოლოდ დავის განხილვის ფაქტობრივ ადგილად არ უნდა იქნეს აღქმული. უფრო მეტიც, შესაძლებელია, რომ საარბიტრაჟო განხილვის ადგილი ფაქტობრივად სხვა იყოს და საარბიტრაჟო შეთანხმებით კი სხვა. სამართლებრივი შედეგების თვალსაზრისით, უპირატესობა ენიჭება საარბიტრაჟო შეთანხმებით განსაზღვრულ საარბიტრაჟო განხილვის ადგილს. როგორც წესი, ფორმულირების თვალსაზრისით, იგი მართლაც განისაზღვრება, მაგალითად, როგორც ეს მოცემულია ქვემოთ:

„საარბიტრაჟო განხილვის ადგილად განისაზღვროს თბილისი, საქართველო.“

რაც შეეხება მასთან დაკავშირებულ სამართლებრივ შედეგებს, განსაკუთრებით საერთაშორისო არბიტრაჟის შემთხვევაში, იგი პირდაპირ კავშირშია და განსაზღვრავს შესაბამისი საარბიტრაჟო განხილვისას (i) გამოსაყენებელ საპროცესო სამართალს და იმ სასამართლოს, რომელსაც უნევს აღნიშნული სამართლის გამოყენება, (ii) სასამართლოებს, რომელთა ჩართულობითაც შეიძლება გახდეს საჭირო საარბიტრაჟო ტრიბუნალის ჩამოყალიბება, (iii) სასამართლოებს, რომელთა კომპეტენციაშიც შედის საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმება.⁴³¹

საერთაშორისო არბიტრაჟის შემთხვევაში მხარის პოზიციის მიხედვით შეიძლება განისაზღვროს სტრატეგია. თუ მიზანია, რომ სწრაფად და ეფექტიანად მოხდეს პროცესის წარმართვა, მაშინ, ბუნებრივია, რომ უპრიანი იქნება საარბიტრაჟო განხილვის ადგილად ისეთი ქვეყნის შერჩევა, სადაც ხშირად ხდება საარბიტრაჟო პროცესების განხილვა და განვითარებული საარბიტრაჟო სამართლებრივი რეგულირებებია. ხოლო, თუ უფრო მეტად დაცვითი სტრატეგიის გამოყენებაა დაგეგმილი, მაშინ შეიძლება, უფრო ნაკლებად განვითარებული იურისდიქციაც შეირჩეს,⁴³² თუმცა, ასეთი გადაწყვეტილებების მიღება ძალიან

⁴³⁰ იქვე, 37.

⁴³¹ შეად., იქვე; კეკენაძე, ტყემალაძე, 2017, 43.

⁴³² იხ., Bortolotti, 2008, 121, 122.

საფრთხილოა და კლიენტთან მჭიდრო კონსულტაციისა და მის მიერ მიღებული ინფორმირებული თანხმობის შემთხვევაში უნდა გადანყვიტოს ადვოკატმა.

ამიტომ, განსაკუთრებული ყურადღებით უნდა მოხდეს საარბიტრაჟო განხილვის ადგილის შერჩევა, მითუმეტეს, თუ საქმე საერთაშორისო არბიტრაჟს შეეხება.

(5) არბიტრთა რაოდენობა, კვალიფიკაცია და შერჩევის/დანიშვნის წესი

არბიტრთა რაოდენობისა და მათი შერჩევის/დანიშვნის წესის საარბიტრაჟო შეთანხმებაშივე განსაზღვრას განსაკუთრებული პრაქტიკული მნიშვნელობა აქვს, რამეთუ იგი ხელს უწყობს პროცესის ეფექტიან დაწყებას და წარმართვას და თავიდან არიდებს მხარეებს საქმის გაჭიანურებას. იმ შემთხვევაში, თუ მხარეები წინასწარ არ შეთანხმდებიან აღნიშნულ საკითხზე, მაშინ შესაბამისი საარბიტრაჟო ინსტიტუტის ან/და საარბიტრაჟო განხილვის ადგილას მყოფი სასამართლოს ჩართვა გახდება საჭირო არბიტრთა შერჩევისა და დანიშვნის საკითხის გადასაწყვეტად, რაც დროის თვალსაზრისით საკმაოდ ხანგრძლივი პროცესი შეიძლება აღმოჩნდეს.⁴³³

მხარეებს შეუძლიათ ერთი ან სამი არბიტრის მეშვეობით დავის გადანყვიტაზე შეთანხმდნენ. ასევე დასაშვებია, რომ კონკრეტულ არბიტრზე საარბიტრაჟო შეთანხმებითვე შეთანხმდნენ და ხელშეკრულებაშივე დაასახელონ ასეთი კანდიდატი. განმსაზღვრელი ამ პროცესში არის იმის დადგენა, თუ ვის აქვს არბიტრთა საბოლოო დანიშვნის უფლებამოსილება. როგორც წესი, ეს საკითხი საარბიტრაჟო განხილვის წესებით არის მოქნილად მონესრიგებული. ამიტომ, საარბიტრაჟო განხილვის წესებზე შეთანხმებისას ეს საკითხიც საყურადღებოა.

სტანდარტულად სამ არბიტრიან პროცესში მიღებული წესია ხოლმე, როდესაც თითოეულ მხარეს უფლება აქვს თავად დაასახელოს არბიტრი, ხოლო შემდეგ უკვე მათ მიერ არჩეულ არბიტრები ნიშნავენ მესამე, ტრიბუნალის თავმჯდომარე არბიტრს. არბიტრთა რაოდენობის განსაზღვრისას, მნიშვნელოვანია იმის შეფასება თუ (i) რამდენად კომპლექსური და მასშტაბური დავაა და (ii) დავის საგნის ღირებულების რა ოდენობაზეა საუბარი. რაც უფრო მასშტაბური და დიდ თანხასთან დაკავშირებული სახელშეკრულებო ურთიერთობაა სახეზე, მით უფრო მატულობს იმის მნიშვნელობა, რომ სამი არბიტრის ჩართულობით მოხდეს დავის გადანყვიტა. თუმცა, პატარა საქმეებზე ერთი არბიტრის განსაზღვრაც სავსებით საკმარისია. როგორც წესი, სამი არბიტრის მიერ დავის განხილვას უფრო მეტი საარბიტრაჟო ხარჯი ახლავს შედეგად. ამიტომ, ამ გარემოებების შესახებ უნდა

⁴³³ Born, 2012, 39.

მოსდეს ადვოკატის მიერ კონსულტაციის განევა კლიენტისთვის, სანამ არბიტრთა რაოდენობაზე გაკეთდება საარბიტრაჟო დათქმაში შესაბამისი მითითება. ცალკეულ შემთხვევებში ისიც შესაძლებელია, რომ არბიტრთა რაოდენობა საარბიტრაჟო შეთანხმებით არ განისაზღვროს და მისი განსაზღვრა საარბიტრაჟო ინსტიტუტს ან შესაბამის სასამართლოს მიანდონ მხარეებმა, თუმცა, პრაქტიკული თვალსაზრისით, გამოცდილება აჩვენებს, რომ ამ საკითხის ღიად დატოვებას, შეიძლება, შემდგომ ზემოაღნიშნული გაჭიანურებული პროცედურები ახლდეს თან.⁴³⁴

რაც შეეხება არბიტრთა კვალიფიკაციას, თუ სპეციალური გარემოებები ამის საჭიროებას არ წარმოშობს, როგორც წესი, საარბიტრაჟო შეთანხმებაში არ ხდება არბიტრთა კვალიფიკაციის განმსაზღვრელი კრიტერიუმების განწერა. თუმცა, საგამონაკლისო შემთხვევებში შესაძლოა მხარეთა სურვილი იყოს, რომ ხაზგასმით მიეთითოს, მაგალითად, თუ რომელი სამართლის კვალიფიკაციის მქონე იურისტი უნდა იყოს არბიტრი.⁴³⁵ აღნიშნული იმისდა მიხედვით განისაზღვრება ხოლმე, თუ საკუთრივ დავაზე გამოსაყენებელი სამართალი რომელია. ასევე, შეიძლება ტექნიკური ცოდნის ან სპეციფიკური გამოცდილების საჭიროებაზე იყოს მითითება სახელშეკრულებო ურთიერთობის ინდუსტრიის გათვალისწინებით (მაგალითად: ინჟინერია, ბიო-ინდუსტრია, მეტალურგია, მედიცინა, ფარმაცევტიკა, სპორტი და სხვა).

(6) საარბიტრაჟო განხილვის ენა

განსაკუთრებული პრაქტიკული მნიშვნელობისაა საარბიტრაჟო განხილვის ენის თავიდანვე განსაზღვრა.⁴³⁶ აღნიშნული მითუმეტეს დიდ მნიშვნელობას იძენს საერთაშორისო არბიტრაჟის პირობებში, როდესაც ხელშეკრულება შეიძლება ინგლისურ ენაზე იყოს შედგენილი, ერთი მხარე ქართული კომპანია იყოს, ხოლო მეორე გერმანული. ასეთ შემთხვევებში, პრაქტიკული და პრაგმატული იქნება არჩევანის იმ ენის სასარგებლოდ გაკეთება, რომელ ენაზეც არის შედგენილი ხელშეკრულება და ძირითადი მტკიცებულებებიც. მაგალითად, საქართველოში, ქართულ საადვოკატო პრაქტიკაში უკვე ძალიან ხშირია შემთხვევები, როდესაც მინიმუმ ერთი მხარე უცხოურია, სახელშეკრულებო მოლაპარაკებების პროცესი ინგლისურ ენაზე წარმოებს და თავად ხელშეკრულებაც ინგლისურ ენაზე იწერება. ასეთ შემთხვევაში, ბუნებრივია რომ სამართლებრივი სიცხადის და ასევე თარგმნის ფაქტორით გამოწვეული დროითი, ხარისხობრივი და ხარჯებთან დაკავშირებული გარემოებების გათვალისწინებით, საარბიტრაჟო განხილვის ენად განისაზღვროს ინგლისური.

⁴³⁴ Bortolotti, 2008, 123.

⁴³⁵ იქვე, 124.

⁴³⁶ შეად., იქვე, 122; Born, 2012, 38.

თუმცა, ასევე ყოფილა შემთხვევები, საქართველოში საარბიტრაჟო განხილვის ადგილის მქონე არბიტრაჟისას, როდესაც ზემოაღნიშნული მოცემულობის მსგავსად, როგორც ხელშეკრულება, ასევე სახელშეკრულებო კომუნიკაცია-კორესპონდენცია თითქმის სრულად ინგლისურ ენაზე იყო შედგენილი და წარმართული, თუმცა, მხარეები საარბიტრაჟო განხილვის დასაწყისში, ე.წ. პროცედურული კონფერენციის ეტაპზე შეთანხმდნენ, რომ (i) განხილვები შედგება ქართულ ენაზე, ხოლო (ii) წერილობითი წარდგინებების, განცხადებებისა და მტკიცებულებების ენა იქნებოდა ინგლისური. ასეთმა პრაქტიკულმა მიდგომამ გაამარტივა საქმე და ქართულენოვან ქართველ იურისტებს მისცა საშუალება, მშობლიურ ენაზე მოეხდინათ საარბიტრაჟო პროცესის ზეპირსიტყვიერი კომუნიკაცია და პოზიციების დაფიქსირება.

(7) გამოსაყენებელი სამართლის არჩევის მუხლი

სტანდარტულ საარბიტრაჟო დათქმებს, როგორც წესი, თან ახლავს დავაზე გამოსაყენებელი სამართლის განმსაზღვრელი ჩანაწერი. მაგალითად, მსგავსი ფორმულირებით: *„ნებისმიერი და ყველა სახის დავა, რომელიც წარმოიშობა ამ ხელშეკრულებიდან გამომდინარე, ან დაკავშირებულია მასთან, მის დარღვევასთან, შეწყვეტასთან ან ბათილად ცნობასთან, უნდა გადაწყდეს ქართული სამართლი“*. სამართლის აღნიშნული ფორმით არჩევა ნიშნავს მატერიალური სამართლის არჩევას, რომლის გამოყენებითაც უნდა მოხდეს მატერიალურ-სამართლებრივი მოთხოვნების განხილვა და სამართლებრივი კვალიფიკაცია. თუმცა, საყურადღებოა, რომ თუ თავად საარბიტრაჟო შეთანხმების თაობაზე წარმოიშობა დავა, მაშინ, უშუალოდ საარბიტრაჟო შეთანხმებაზე გავრცელდება თუ არა, მხარეთა მიერ ძირითად ხელშეკრულებაზე გამოსაყენებელ სამართლად არჩეული სამართალი – დამოკიდებულია შესაბამისი დათქმების ფორმულირებასა და კონტექსტზე, რის შესახებაც შესაბამისი მსჯელობა შემდგომ თავებშია მოცემული.

2.2. არბიტრაჟში გამოსაყენებელი სამართალი

„არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონი მნიშვნელოვან მონესრიგებას შეიცავს გამოსაყენებელ სამართალთან დაკავშირებით. კერძოდ, 36-ე მუხლით განსაზღვრულია სამართლის ნორმათა გამოყენება საარბიტრაჟო განხილვისას, რომლის თანახმად:

„1. არბიტრაჟი დავას გადაწყვეტს მხარეთა მიერ არჩეული სამართლის იმ ნორმების შესაბამისად, რომლებიც დავის არსებით ნაწილზე ვრცელდება.

2. მხარეთა შეთანხმების არარსებობის შემთხვევაში საარბიტრაჟო განხილვისას გამოიყენება არბიტრაჟის მიერ განსაზღვრული სამართლის ნორმები.

3. ნებისმიერი მითითება რომელიმე ქვეყნის კანონმდებლობაზე ან სამართლებრივ სისტემაზე გულისხმობს ამ ქვეყნის მატერიალურ სამართალს და არა მის საპროცესო და კოლიზიურ ნორმებს.

4. არბიტრაჟი გადაწყვეტილების გამოტანისას ითვალისწინებს ხელშეკრულების პირობებს და იმ სავაჭრო ჩვეულებებსა და ტრადიციებს, რომლებიც ასეთი ხელშეკრულების მიმართ გამოიყენება.“

ზემოაღნიშნული საკანონმდებლო ნორმა ორ ტრადიციულ შემთხვევას გამოყოფს: (i) როდესაც მხარეებს არჩეული აქვთ შესაბამისი სამართალი და (ii) როდესაც ასეთი არჩევანი გაკეთებული არ არის. ეს მოცემულობა ადვოკატს აძლევს იმის საშუალებას, რომ თავადვე განსაზღვროს მისი კლიენტისთვის სასურველი სამართალი და შეათანხმოს იგი სათანადო ფორმით ხელშეკრულებაში.

არბიტრაჟში გამოსაყენებელი სამართლის საკითხი განსაკუთრებით კრიტიკულია საერთაშორისო არბიტრაჟის პირობებში. როგორც წესი, შესაძლებელია გამოიყოს 4 ტიპის შემთხვევა გამოსაყენებელ სამართალთან მიმართებით,⁴³⁷ ესენია:

- (1) ძირითად ხელშეკრულებასთან დაკავშირებით დავის არსებით ნაწილზე გამოსაყენებელი მატერიალური სამართალი;
- (2) საარბიტრაჟო შეთანხმებაზე გამოსაყენებელი სამართალი;
- (3) საარბიტრაჟო პროცესზე გამოსაყენებელი საპროცესო სამართალი;
- (4) საერთაშორისო კერძო სამართალი, რომელთა გამოყენებაც საჭიროა, რომ ზემოაღნიშნული თითოეული სამართალი განისაზღვროს.

ხელშეკრულებასა და საარბიტრაჟო შეთანხმებაზე მომუშავე ადვოკატის ამოცანაა, რომ სწორი ნავიგაცია შეძლოს ზემოაღნიშნულ 4 მიმართულებაში და ქვემოთ განხილული კონტექსტის გათვალისწინებით, განსაზღვროს თითოეულ შემთხვევაზე გამოსაყენებელი სამართალი.

2.2.1. ძირითად ხელშეკრულებაზე გამოსაყენებელი მატერიალური სამართალი

როგორც აღინიშნა, ძირითად ხელშეკრულებასთან დაკავშირებით წარმოშობილ სადავო საკითხებზე გამოსაყენებელი სამართლის განსაზღვრის შესაძლებლობა მხარეებს აქვთ⁴³⁸ და ადვოკატზეა დამოკიდებული, თუ რა ფორ-

⁴³⁷ შეად., Born, 2012, 39; Bermann, 2017, 129, 309.

⁴³⁸ Audit, Choice of the Applicable Law by the Parties, the Application of Substantive Law by International Arbitrators – Institute Dossier XI – 2014, ICC Dispute Resolution Library, JUS MUNDI.

მულირებას განსაზღვრავს ხელშეკრულებაში. სამართლის არჩევის მუხლის განსაზღვრისას, ადვოკატმა მხედველობაში უნდა მიიღოს იმ ქვეყნის იმპერატიული და ზეიმპერატიული ნორმები და საჯარო წესრიგი, რომელთანაც ძირითად ხელშეკრულებას აქვს „მჭიდრო კავშირი.“⁴³⁹ იმ შემთხვევაში კი, თუ მხარეები არ აირჩევენ გამოსაყენებელ სამართალს, მაშინ უკვე არბიტრმა უნდა განსაზღვროს, თუ რომელი მატერიალური სამართლით გადაწყდება დავა. როგორც ზემოთ აღინიშნა, „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის 36(2) მუხლით ზუსტად არ არის მითითებული, თუ როგორ და რა ფორმით უნდა მოახდინოს არბიტრმა გამოსაყენებელი სამართლის განსაზღვრა, რამეთუ მითითება კეთდება მხოლოდ იმაზე, რომ „მხარეთა შეთანხმების არარსებობის შემთხვევაში“ საარბიტრაჟო განხილვისას „გამოიყენება არბიტრაჟის მიერ განსაზღვრული სამართლის ნორმები.“ საკითხი იმის თაობაზე, თუ როგორ განისაზღვრება არბიტრაჟის მიერ გამოსაყენებელი მატერიალური სამართლის ნორმები დამკვიდრებული მიდგომების გათვალისწინებით, რამდენიმე მიმართულებით შეიძლება გადაწყდეს. კერძოდ, (i) ტრადიციული ისტორიული მიდგომის თანახმად – ე.წ. *lex arbitri*-ს პრინციპის გათვალისწინებით, როგორც წესი, გამოიყენება იმ ქვეყნის საერთაშორისო კერძო სამართლის ნორმები, რომელიც განსაზღვრულია საარბიტრაჟო განხილვის ადგილად და უკვე ასეთი ნორმების მითითებით ხდება ძირითად დავაზე გამოსაყენებელი მატერიალური სამართლის განსაზღვრა.⁴⁴⁰ (ii) თუმცა, არსებობს შემთხვევები, როდესაც შესაძლოა გამოყენებულ იქნას არა საარბიტრაჟო განხილვის ადგილას მოქმედი საერთაშორისო კერძო სამართლის ნორმები, არამედ საერთაშორისო კერძო სამართლის ის ნორმები, რომელსაც არბიტრი მიიჩნევს სათანადოდ ხელშეკრულებასთან შემხებლობაში მყოფი ყველა საერთაშორისო კერძო სამართლის ნორმების ერთობლივი განხილვა-შეფასების საფუძველზე (ე.წ. ირიბი მიდგომა)⁴⁴¹; (iii) დამატებით ასევე არსებობს არასტანდარტული ტენდენციებიც, რომლის შესაბამისადაც არბიტრმა შეიძლება საერთოდ არ გამოიყენოს რომელიმე ქვეყნის საერთაშორისო კერძო სამართლის ნორმები და თავად, მისი შეხედულებისამებრ პირდაპირ განსაზღვროს გამოსაყენებელი მატერიალური სამართალი (ე.წ. პირდაპირი მიდგომა).⁴⁴²

⁴³⁹ ქართული სამართლის შემთხვევაში საგულისხმოა „საერთაშორისო კერძო სამართლის შესახებ“ საქართველოს კანონის შემდეგი მუხლები: მე-5, მე-6, 35-ე მუხლის მე-3 პუნქტი და 38-ე.

⁴⁴⁰ Born, 2012, 40.

⁴⁴¹ კოლიზია კოლიზიურ სამართალს შორის (*conflict of conflict of laws*), ანუ საკითხი იმის თაობაზე, თუ საერთაშორისო კერძო სამართლის რომელი სისტემა უნდა იქნეს გამოყენებული. შეად., De Ly, 2011, 7; Born, 2012, 40.

⁴⁴² იქვე.

ზემოაღნიშნულ მიდგომათა კომპლექსურობა და მრავალფეროვნება აშკარა საფუძველს ქმნის ადვოკატისთვის დასკვნის გასაკეთებლად, რომ გამოსაყენებელი სამართლის არარჩევის შემთხვევაში, ძალიან რთული იქნება იმის განჭვრეტა, რომ რომელი მიდგომით რომელი მატერიალური სამართლის გამოყენებაზე გავა არბიტრი. ამიტომაც, ცალსახად რეკომენდებულია, რომ თუ მოლაპარაკებები ამის შესაძლებლობას იძლევა, ადვოკატმა შეათანხმოს გამოსაყენებელი სამართალი ხელშეკრულებაში შესაბამისი სამართლის არჩევის მუხლის განსაზღვრის გზით.

2.2.2. საარბიტრაჟო შეთანხმებაზე გამოსაყენებელი მატერიალური სამართალი

საკუთრივ საარბიტრაჟო შეთანხმება, მასთან მიმართებით ფართოდ დამკვიდრებული ავტონომიურობისა და განცალკევებულობის პრინციპის (“Separability Principle”) გათვალისწინებით, ძირითადი ხელშეკრულებისგან დამოუკიდებელი ხელშეკრულებაა და შესაბამისად, მასზე გამოსაყენებელი სამართალი ცალკე შეიძლება განისაზღვროს.⁴⁴³ აღნიშნული პრინციპი „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-16 მუხლის პირველი ნაწილით არის განმტკიცებული, ე.წ. „კომპეტენცია-კომპეტენციისთვის“ (“Kompetenz-Kompetenz”)⁴⁴⁴ პრინციპთან ერთად, რომლის თანახმადაც:

„არბიტრაჟი უფლებამოსილია მიიღოს დადგენილება საკუთარი კომპეტენციის შესახებ, საარბიტრაჟო შეთანხმების არსებობის თუ ნამდვილობის დადგენის ჩათვლით. ამ მიზნით საარბიტრაჟო დათქმა, რომელიც ხელშეკრულების ნაწილია, განიხილება საარბიტრაჟო შეთანხმებად, რომელიც არ არის დამოკიდებული ხელშეკრულების სხვა პირობებზე. ხელშეკრულების ბათილად ცნობა არ გამოიწვევს საარბიტრაჟო დათქმის ბათილობას.

უნდა აღინიშნოს, რომ პრაქტიკაში იშვიათად ხდება, როცა მხარეები უშუალოდ საარბიტრაჟო შეთანხმებაზე გამოსაყენებელ სამართალს ცალკე ათანხმებენ⁴⁴⁵, თუმცა, აღნიშნულის საჭიროებასა და პრაქტიკულ დანიშნულებას

⁴⁴³ შეად., Born, 2012, 40; კეკელიძე, ტყემალაძე, 2017, 49; სასამართლოების ექსკლუზიურ განსჯადობაზე შეთანხმების თაობაზე იხ: სვანაძე, საერთაშორისო ბიზნეს ხელშეკრულებების მოლაპარაკება და შედგენა საერთაშორისო ნასყიდობის სამართლის მაგალითზე, ქართული ბიზნეს-სამართლის მიმოხილვა, 2015, 51, 52; Svanadze, Rechtsnatur der internationalen Gerichtsstandsvereinbarung im georgischen Recht: Kann die ausschließliche Gerichtsstandsvereinbarung georgischen Gerichten als Abwehrmaßnahme gegen forum shopping im Ausland dienen? (Rechtsvergleichende Analyse), 2010.

⁴⁴⁴ დეტალურად იხ., ქარცივაძე, ჟიჟიაშვილი, მორჩილაძე, კეკელიძე, 2018, 9-41.

⁴⁴⁵ შეად., Bermann, 2012, 40.

ის განსაზღვრავს, რომ მისი ცალკე შეუთანხმებლობის შემთხვევაში, შეიძლება, სადავო გახდეს საკუთრივ საარბიტრაჟო შეთანხმებაზე გამოსაყენებელი სამართალი, თუ მაგალითად, მისი ნამდვილობის საკითხი დადგება დღის წესრიგში. ასეთ შემთხვევაშიც, არბიტრაჟს მოუწევს რამდენიმე მიდგომიდან ერთ-ერთის არჩევა, რათა განსაზღვროს, თუ რომელი მატერიალური სამართალი უნდა გავრცელდეს საკუთრივ საარბიტრაჟო შეთანხმებაზე. ეს მიმართულებები შეიძლება იყოს შემდეგი: (i) ძირითად ხელშეკრულებაზე გამოსაყენებელი სამართალი (რაც ყოველთვის მარტივად დასაბუთებადი შეიძლება არ იყოს); (ii) საარბიტრაჟო განხილვის ადგილზე მოქმედი სამართალი (ნიუ-იორკის 1958 წლის კონვენციის მუხლი V(1)(ა)-ს მითითების შესაბამისად)⁴⁴⁶; (iii) საერთაშორისო პრინციპები.⁴⁴⁷

შესაბამისად, იმისათვის, რომ თავიდან იქნეს არიდებული ხანგრძლივი საარბიტრაჟო განხილვები უშუალოდ საარბიტრაჟო შეთანხმებაზე გამოსაყენებელი სამართლის თაობაზე, რეკომენდებულია, რომ ეს თავიდანვე განისაზღვროს მხარეთა მიერ უშუალოდ საარბიტრაჟო შეთანხმებაშივე, მაგალითად, ამ ფორმით: „*წინამდებარე საარბიტრაჟო შეთანხმებაზე გამოსაყენებელი სამართალი არის ქართული სამართალი*“. ასეთი კონკრეტიზაციით, უკვე ნათელი იქნება, რომ ნებისმიერი დავა, რაც კი შეიძლება წარმოიშვას საარბიტრაჟო შეთანხმების შესრულების, განმარტებისა თუ ნამდვილობის თაობაზე, გადაწყდება მხარეთა მიერ არჩეული სამართალით.⁴⁴⁸ ასეთი დათქმა სასურველია, რომ მთლიანი საარბიტრაჟო შეთანხმების ნაწილი იყოს და მკაფიოდ გამოიყოს სხვა ზემოაღნიშნულ საარბიტრაჟო შეთანხმების კრიტიკულ ელემენტებთან ერთად.

2.2.3. საარბიტრაჟო პროცესზე გამოსაყენებელი საპროცესო სამართალი

საარბიტრაჟო პროცესზე გამოსაყენებელ სამართალთან მიმართებით, ჯერ კიდევ უფრო ნაკლები მოქნილობა რჩება ადვოკატებისთვის სამართლის არჩევის კუთხით, რამდენადაც მთავარი საპროცესოსამართლებრივი საკითხები მაინც საარბიტრაჟო განხილვის ადგილის საპროცესო სამართალს ექვემდებარება.⁴⁴⁹ ეს, ძირითადად, ისეთ საკითხებს ეხება, როგორცაა: უზრუნველყოფის ღონისძიებების გამოყენება, საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ფორმა, საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმება.⁴⁵⁰ თუმცა, ამ მიმართუ-

⁴⁴⁶ The UNCITRAL Secretariat Guide on the New York Convention, 2017, 150.

⁴⁴⁷ Born, 2012, 40.

⁴⁴⁸ Bermann, 2017, 145, 146.

⁴⁴⁹ De Ly, 2011, 8.

⁴⁵⁰ Bermann, 2017, 41.

ლებითაც შეინიშნება გარკვეული ლიბერალიზაცია და ადვოკატები ხშირად ცდილობენ სხვადასხვა პროცესუალური საკითხი დაუქვემდებარონ მათ მიერ არჩეულ პროცესუალურ სამართალს (რაც შეიძლება სარისკო იყოს პროცესის, როგორც საჯარო სამართლის სამართლებრივი ბუნების გათვალისწინებით) ან ე.წ. „რბილ სამართალს“, როგორც არის მაგალითად საერთაშორისო ადვოკატთა ასოციაციის სახელმძღვანელო წესები, რომლებიც ადგენენ საერთაშორისო არბიტრაჟში მტკიცებულების წარმოდგენისა და შეფასების პროცედურას. ამ სახელმძღვანელო წესებს არა აქვს სავალდებულო ძალა მანამდე, სანამ მხარეები არ შეთანხმდებიან მის გამოყენებაზე (IBA Rules on Taking Evidence in International Commercial Arbitration).⁴⁵¹

ზემოაღნიშნულის გათვალისწინებით, რეკომენდებულია, რომ ადვოკატმა პროცესუალურსამართლებრივ საკითხებთან მიმართებით, ძირითადი აქცენტი და სტრატეგიული გათვლა მაინც საარბიტრაჟო ადგილზე მოქმედ საპროცესო სამართალზე გააკეთოს, რათა თავიდან აირიდოს ის შესაძლო გაუთვალისწინებელი სამართლებრივი შედეგები, რაც საპროცესო სამართლის, როგორც საჯარო სამართლის, იმპერატიულ ეფექტს შეიძლება მოჰყვეს შედეგად.

2.2.4. საერთაშორისო კერძო სამართალი

როგორც უკვე აღინიშნა, თუ საქმე საერთაშორისო არბიტრაჟს შეეხება, მაშინ, შესაბამისი ქვეყნების საერთაშორისო კერძო სამართლის მითითებით ნორმებში ნავიგაცია სწორედაც, რომ ადვოკატის მთავარი ამოცანაა. ზემოაღნიშნულ სამივე შემთხვევაში: ((i) ძირითად ხელშეკრულებაზე გამოსაყენებელი მატერიალური სამართალი, (ii) საარბიტრაჟო შეთანხმებაზე გამოსაყენებელი მატერიალური სამართალი, (iii) საარბიტრაჟო პროცესზე გამოსაყენებელი საპროცესო სამართალი) გამოსაყენებელი სამართლის ნორმების იდენტიფიცირება, როგორც მხარეთა მიერ სამართლის არჩევის, ასევე, კანონისმიერი მითითების შემთხვევაში, შესაბამისი ქვეყნების საერთაშორისო კერძო სამართლის საფუძველზე წყდება ე.წ. *lex arbitri*-ს, ირიბი/არაპირდაპირი ან პირდაპირი მიდგომების გამოყენებით.

შესაბამისად, რეკომენდებულია, რომ ადვოკატმა, ხელშეკრულებისა და საარბიტრაჟო დათქმის წერისას, მაქსიმალური ორიენტირი აიღოს ყველა გამოსაყენებელი სამართლის არჩევაზე – ყველა განსახილველი შემთხვევისათვის და ეს გააკეთოს შესაბამისი საერთაშორისო კერძოსამართლებრივი ნორმების ანალიზის საფუძველზე, რათა დარწმუნდეს, რომ მის მიერ ხელშეკრულებითა და საარბიტრაჟო დათქმის ფარგლებში განსაზღვრული გამოსაყენებელი სამართლის მუხლი აღსრულებადი იქნება.

⁴⁵¹ ინჯია, ლაპიაშვილი, 2017, 36.

2.3. საარბიტრაჟო შეთანხმების ნამდვილობა

საარბიტრაჟო შეთანხმების შედგენისას ადვოკატის ამოცანაა, რომ ისეთი საარბიტრაჟო შეთანხმება შეადგინოს, რომელიც იქნება ნამდვილი და აღსრულებადი. ამ მიზნის მისაღწევად ადვოკატმა უნდა უზრუნველყოს შემდეგი საკითხების გადამოწმება:⁴⁵²

- არის თუ არა სახეზე ე.წ. არბიტრაჟუნარიანობა – ანუ, შეიძლება თუ არა, რომ დავა იყოს საარბიტრაჟო განხილვის საგანი? (არბიტრაჟუნარიანობა)
- დაცულია თუ არა მოთხოვნები წერილობით ფორმასთან დაკავშირებით? (წერილობითი ფორმა)
- არსებობს თუ არა მხარეთა შეთანხმება არბიტრაჟზე? (შეთანხმება არბიტრაჟზე)
- საარბიტრაჟო დავის ფარგლები ფარავს თუ არა დავის საგანს? (საარბიტრაჟო დავის ფარგლები)
- ხომ არ არის საარბიტრაჟო შეთანხმების ბათილობის, ძალადაკარგულობის ან მისი შესრულების შეუძლებლობის საფუძვლები სახეზე? (ბათილობა, ძალადაკარგულობა, შესრულების შეუძლებლობა)

თითოეული მათგანის მოკლე მიმოხილვა მოცემულია ქვემოთ: არბიტრაჟუნარიანობა (ადმინისტრაციული ხელშეკრულება, საინვესტიციო ხელშეკრულება, საკორპორაციოსამართლებრივი ურთიერთობა (წესდება, პარტნიორთა შეთანხმება): არბიტრაჟუნარიანობასთან დაკავშირებით ქართულ სამართლებრივ სივრცეში პასუხს „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის მუხლი 1(2)(ა)(ბ) განსაზღვრავს, რომლის თანახმადაც: „2. არბიტრაჟი უფლებამოსილია განიხილოს:

- ა) პირთა თანასწორობაზე დამყარებული კერძო ხასიათის ის ქონებრივი დავა, რომლის მოწესრიგებაც მხარეებს შეუძლიათ ერთმანეთს შორის;
- ბ) „საჯარო და კერძო თანამშრომლობის შესახებ“ საქართველოს კანონით გათვალისწინებული საჯარო და კერძო თანამშრომლობის ხელშეკრულებასთან დაკავშირებული დავა.“

კანონის აღნიშნული დანაწესით ხელმძღვანელობისას, ადვოკატი უნდა დარწმუნდეს, რომ ხელშეკრულება, რომელზეც მუშაობს, წარმოშობს ურთიერთობებს, რომელიც (i) პირთა თანასწორობაზე დამყარებული, (ii) კერძო ხასიათის, (iii) ქონებრივ ურთიერთობებს შეეხება. შესაბამისად, თუ ეს სამივე წინაპირობა სახეზე იქნება, მაშინ, ასეთი ურთიერთობებიდან წარმოშობილი, ან მათთან და-

⁴⁵² შეად., კეკენაძე, ტყემალაძე, 2017, 20; Bortolotti, 2008, 116; Eisemann-ის არაამომწურავ სიაზე მითითებით იხ., Shore, De Benedetti, De Nitto Prsone, 2022, 365-378; Le Goff, 2023, 17-34.

კავშირებული ქონებრივი დავები დაექვემდებარება საარბიტრაჟო განხილვას და არბიტრაჟუნარიანობაც სახეზე იქნება. აქვე მარტივი დასკვნის გაკეთებაა შესაძლებელი, რომ არაქონებრივი ურთიერთობები არ წარმოადგენს საქართველოში არბიტრაჟუნარიან საკითხებს. ასევე საგულისხმოა, რომ კანონი სპეციალურ მითითებას აკეთებს „საჯარო და კერძო თანამშრომლობის შესახებ“ საქართველოს კანონით გათვალისწინებული საჯარო და კერძო თანამშრომლობის ხელშეკრულებასთან დაკავშირებულ დავაზე, რითაც ქართველი კანონმდებელი ხაზგასმით უთითებს, რომ არბიტრაჟუნარიანია ისეთი საქმეებიც, რომელშიც ერთ-ერთი მხარე თუნდაც სახელმწიფოა. აღნიშნულს თავად „საჯარო და კერძო თანამშრომლობის შესახებ“ საქართველოს კანონის 35-ე მუხლის მეოთხე ნაწილიც განსაზღვრავს, რომლის თანახმადაც: „მხარეებს უფლება აქვთ, საჯარო და კერძო თანამშრომლობის ხელშეკრულებაში თავისუფლად განსაზღვრონ დავის გადაწყვეტის კონკრეტული მექანიზმი, მათ შორის, ეროვნული ან საერთაშორისო კომერციული არბიტრაჟი. თუ მხარეები საჯარო და კერძო თანამშრომლობის ხელშეკრულებაში არ განსაზღვრავენ დავის გადაწყვეტის სასურველ მექანიზმს, დავას განიხილავს საქართველოს სასამართლო.“

ეს კანონისმიერი დაკონკრეტება ძალიან საყურადღებოა საქართველოს სინამდვილისთვის, რამეთუ, ზოგადად, სახელმწიფოს მონაწილეობით გაფორმებულ ხელშეკრულებებიდან გამომდინარე დავების სამოქალაქო წესით სასამართლოში ან არბიტრაჟში განხილვა საკმაოდ მკაცრი წინაპირობების დაცვის შემთხვევაშია შესაძლებელი. ზოგადად, არსებობს ტენდენცია, რომ სახელმწიფოს მონაწილეობით დადებული ხელშეკრულებები უმეტესწილად ადმინისტრაციულ ხელშეკრულებებად დაკვალიფიცირდეს და შესაბამისად, მათთან დაკავშირებული დავები უწყებრივად ადმინისტრაციულ სასამართლოებს დაექვემდებაროს.⁴⁵³ აღნიშნული მიდგომისგან გადახვევის ვინრო შესაძლებლობას იძლევა საქართველოს ზოგადი ადმინისტრაციული კოდექსისა და საქართველოს ადმინისტრაციული საპროცესო კოდექსის ქვემოთ მოყვანილი ნორმების ურთიერთმეჯერებული ანალიზი და გამოყენება, კერძოდ: საქართველოს ზოგადი ადმინისტრაციული კოდექსის მუხლი 2(1)(ზ)-ს თანახმად:

„ადმინისტრაციული ხელშეკრულება – ადმინისტრაციული ორგანოს მიერ საჯარო უფლებამოსილების განხორციელების მიზნით ფიზიკურ ან იურიდიულ პირთან, აგრეთვე სხვა ადმინისტრაციულ ორგანოსთან დადებული სამოქალაქო-ქონსამართლებრივი ხელშეკრულება“. ხოლო, საქართველოს ადმინისტრაციული საპროცესო კოდექსის 25¹ მუხლის თანახმად, სახელშეკრულებო დავებთან მი-

⁴⁵³ იხ., საქართველოს ზოგადი ადმინისტრაციული კოდექსის მე-2 მუხლის პირველი ნაწილის „ზ“ ქვეპუნქტი.

მართებით, სასამართლოთა უწყებრივი ქვემდებარეობისა და არბიტრაჟუნარიანობის საკითხები შემდეგნაირად არის მოწესრიგებული:

1. „სახელშეკრულებო დავების გადაწყვეტა ხდება საერთო სასამართლოებისათვის მიმართვის გზით.
2. ადმინისტრაციული ხელშეკრულების დადებასთან, შესრულებასთან და შეწყვეტასთან დაკავშირებული დავები განიხილება საერთო სასამართლოების მიერ ადმინისტრაციული სამართალწარმოების წესით. ადმინისტრაციული ორგანოს მიერ კერძოსამართლებრივი ხელშეკრულების დადებასთან, შესრულებასთან და შეწყვეტასთან დაკავშირებული დავები განიხილება სამოქალაქო სამართალწარმოების წესით.
3. ადმინისტრაციული ორგანოს მიერ დადებული კერძოსამართლებრივი ხელშეკრულებიდან გამომდინარე დავა მხარეთა შეთანხმებით შეიძლება განსახილველად გადაეცეს არბიტრაჟს.“

როგორც მითითებული საკანონმდებლო ნორმებიდან ჩანს, იმისათვის რომ სახელმწიფოს/ადმინისტრაციული ორგანოს მონაწილეობით დადებული ხელშეკრულებიდან გამომდინარე დავასთან მიმართებით, არბიტრაჟის არბიტრაჟუნარიანობა სახეზე იყოს, აუცილებელია, რომ ადვოკატმა ხელშეკრულების დადების მომენტიდანვე შეაფასოს, თუ რამდენადაა აღნიშნული ხელშეკრულება ე.წ. კერძოსამართლებრივი ხელშეკრულება. ამ კუთხით, თუ კლიენტისთვის პრინციპული მნიშვნელობისაა, რომ ხელშეკრულებიდან გამომდინარე სამომავლო დავა დაექვემდებაროს საარბიტრაჟო განხილვას, სასურველია, რომ ადვოკატმა მიაღწიოს ხელშეკრულებაში ისეთი დათქმების განერას, რომლითაც მხარეები, ერთი მხრივ, დაადასტურებენ თავად ხელშეკრულების კერძოსამართლებრივ ბუნებას, ხოლო, მეორე მხრივ, განსაკუთრებით დიდი წარმატება იქნება, თუ სახელმწიფო ხელშეკრულებითვე უარს იტყვის სახელმწიფო იმუნიტეტზე განსახილველი ხელშეკრულების მიზნებისთვის.⁴⁵⁴ ეს უკანასკნელი რთული მისაღწევია, თუმცა, ზოგადი აღიარებული წესის თანახმად, თუ სახელმწიფო ან ადმინისტრაციული ორგანო საარბიტრაჟო დათქმის ხელშეკრულებაში გათვალისწინებაზე თანხმდება, მაშინ ეს მეორე მხარეს კანონიერ ნდობას უჩენს, რომ სახელმწიფო ხელშეკრულების კერძოსამართლებრივ ბუნებას აღიარებს.

არბიტრაჟუნარიანობასთან დაკავშირებით, პრაქტიკაში იმატა შემთხვევებმა, როდესაც საკორპორაციოსამართლებრივ ურთიერთობებში სურთ მხარეებს შესაძლო დავათა არბიტრაჟის გზით გადაწყვეტა. მაგალითად, პარტნიორთა შეთანხმებაში (Shareholders Agreement, SHA) ან/და კომპანიის წესდებაში ხდება საარბიტრაჟო დათქმის გათვალისწინება და შემდგომ, ყველაზე პრობლე-

⁴⁵⁴ Freyer, 2002, 263-267.

მურად დგება საკითხი იმის თაობაზე, თუ რამდენად შეიძლება კონკრეტული არბიტრაჟის არბიტრაჟუნარიანობა დადგინდეს პარტნიორთა კრების ოქმის ბათილობასთან დაკავშირებით; როგორც წესი, აღნიშნული საკითხის გადაწყვეტისას “*Inter pares*” პრინციპსა (თანასწორუფლებიანობის) და საკორპორაციო სამართალში მოქმედ “*Erga omnes*” ეფექტის (ყველა, განუსაზღვრელი პირების მიმართ უფლების განხორციელება) ურთიერთმიმართებით შეფასებაა განმსაზღვრელი, რათა ასეთ ურთიერთობაში ჩართულ ყველა მხარეს, არბიტრაჟთან დაკავშირებით ნება ჰქონდეს გამოხატული და საარბიტრაჟო დავაში სრულფასოვანი მონაწილეობის უფლება მიეცეს.⁴⁵⁵ შესაბამისად, იმ შემთხვევაში, თუ წესდებას ან/და პარტნიორთა შეთანხმებას ყველა მხარე მოაწერს ხელს და გამოხატავს თანხმობას არბიტრაჟში მონაწილეობაზე, ხოლო პარტნიორთა კრების ოქმის ბათილობას კი ექნება კერძოსამართლებრივი ბუნება და ქონებრივი ხასიათი, მაშინ ადვოკატის მიერ ამ ფაქტორების გათვალისწინებით, წესდებაში ან/და პარტნიორთა შეთანხმებაში განერილი საარბიტრაჟო დათქმის საფუძველზე პარტნიორთა კრების ოქმის ბათილობასთან დაკავშირებით წარმოშობილი დავა, შეიძლება არბიტრაჟის წესით განხილვას დაექვემდებაროს.

ასევე ცალსახაა, რომ არბიტრაჟუნარიანია ისეთი დავებიც, რომელიც უძრავ ქონებას შეეხება, თუნდაც უძრავი ქონება წარმოადგენდეს დავის საგანს და ის საქართველოს ტერიტორიაზე მდებარეობდეს. ამ მხრივ საქართველოს საერთაშორისო კერძო სამართლის მე-10 მუხლის „ა“ ქვეპუნქტით გათვალისწინებული რეგულირება არ გამორიცხავს იგივე საკითხის არბიტრაჟის გზით გადაწყვეტის შესაძლებლობას, რადგან აღნიშნული მუხლი ადგენს საქართველოს სასამართლოთა ექსკლუზიურ, გამომრიცხავ განსჯადობა სხვა ქვეყნის სასამართლოებთან მიმართებით და არა არბიტრაჟთან დაკავშირებით.⁴⁵⁶ აღნიშნული მუხლი ცალსახად უთითებს, რომ საქართველოს სასამართლოებს განსაკუთრებული საერთაშორისო კომპეტენცია აქვთ მხოლოდ იმ სარჩელებზე, რომლებიც ეხება უძრავ ქონებას, თუ ეს ქონება საქართველოშია, ხოლო არბიტრაჟის თაობაზე კანონში მითითება არ კეთდება.

⁴⁵⁵ დეტალურად შვეიცარიის, გერმანიისა და ინდოეთის პრაქტიკის მოკლე მიმოხილვით იხ., კვანტალიანი, 2025.

⁴⁵⁶ შუად: Svanadze, Recognition of USA Money Judgments in Germany as a Model for Recognition of Foreign Judgments in Georgia, 2009, 13, 14; Svanadze, Recognition of foreign judgments in Georgia: Is the Recognition of foreign judgments in Georgia predictable? (Comparative analyse), 2009, 7, 8; Svanadze, Grundlagen des deutsch-georgischen Anerkennungsrechts, 2014, 84; Svanadze, Jurisdiction Clauses and the Recognition and Enforcement of Foreign Judgements in Georgia (Brief comment on recent developments in Georgian Supreme Court case law), 2016, 5, 6; ქარცივაძე, ჟიჟი-აშვილი, მორჩილაძე, კეკელიძე, 2018, 157.

წერილობითი ფორმა:

„არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონი საარბიტრაჟო შეთანხმების ნამდვილობისათვის განსაზღვრავს წერილობით ფორმას. კერძოდ, კანონის მე-8 მუხლის თანახმად:

- „1. საარბიტრაჟო შეთანხმება არის შეთანხმება, რომლითაც მხარეები თანხმდებიან, განსახილველად გადასცენ არბიტრაჟს ყველა ან ზოგიერთი დავა, რომელიც წარმოიშვა ან შეიძლება წარმოიშვას მათ შორის ამა თუ იმ სახელშეკრულებო ან სხვა სამართლებრივი ურთიერთობიდან გამომდინარე.
2. საარბიტრაჟო შეთანხმება შეიძლება დაიდოს ხელშეკრულებაში საარბიტრაჟო დათქმის ან ცალკე შეთანხმების ფორმით.
3. საარბიტრაჟო შეთანხმება უნდა დაიდოს წერილობითი ფორმით.
4. საარბიტრაჟო შეთანხმება ითვლება წერილობითი ფორმით დადებულად, თუ მისი შინაარსი დაფიქსირებულია ნებისმიერი ფორმით, მიუხედავად საარბიტრაჟო შეთანხმების ან ხელშეკრულების დადების ფორმისა.
5. საარბიტრაჟო შეთანხმების წერილობითი ფორმით დადების შესახებ მოთხოვნა სრულდება ელექტრონული შეტყობინებით, თუ შეტყობინებაში მოცემული ინფორმაცია ხელმისაწვდომია მისი შემდგომი გამოყენებისათვის.
6. საარბიტრაჟო შეთანხმება ითვლება წერილობითი ფორმით დადებულად, თუ იგი გაფორმებულია საარბიტრაჟო სარჩელისა და საარბიტრაჟო შესაგებლის გაცვლით, როდესაც ერთი მხარე ამტკიცებს, ხოლო მეორე მხარე არ უარყოფს საარბიტრაჟო შეთანხმების არსებობას.
7. ხელშეკრულებაში არსებული მითითება ნებისმიერ დოკუმენტზე, რომელიც მოიცავს საარბიტრაჟო დათქმას, არის წერილობითი ფორმის საარბიტრაჟო შეთანხმება, თუ ამგვარი მითითება აღნიშნულ დათქმას ხდის ხელშეკრულების ნაწილად.
8. თუ ხელშეკრულების ან საარბიტრაჟო შეთანხმების ერთ-ერთი მხარეა ფიზიკური პირი ან ადმინისტრაციული ორგანო, საარბიტრაჟო შეთანხმება უნდა დაიდოს წერილობით, ისეთი დოკუმენტის მეშვეობით, რომელიც ხელმოწერილია მხარეების მიერ. ასეთ შეთანხმებაზე არ ვრცელდება ამ მუხლის მე-4–მე-6 პუნქტები.“

როგორც კანონის დანაწესიდან ჩანს, წერილობითი ფორმის მიმართ მოთხოვნები საკმაოდ მოქნილია, ერთადერთი გამონაკლისი ფიზიკური პირის ან ადმინისტრაციული ორგანოს მონაწილეობით დადებულ საარბიტრაჟო შეთანხმებას უკავშირდება, რომელიც აუცილებლად ისეთი წერილობითი ფორ-

მით უნდა დაიდოს, საიდანაც შესაბამის დოკუმენტზე მხარეების ხელმოწერები დასტურდება. ზემოაღნიშნული ზოგადი, მოქნილი მიდგომა ეხმიანება ნიუ-იორკის კონვენციის II მუხლით განმტკიცებულ დანაწესს.

შეთანხმება არბიტრაჟზე:

როგორც ზემოთაც აღინიშნა, ადვოკატმა უნდა უზრუნველყოს ისეთი მკაფიო ტექსტის ჩამოყალიბება, საიდანაც ნათლად დგინდება მხარეთა ნების გამოვლენა, სურვილი და მიზანი, რომ მათ შორის არსებული დავები გადაწყდეს არბიტრაჟის გზით. აღნიშნული მიზნის მისაღწევად რეკომენდებულია, რომ საარბიტრაჟო შეთანხმების ფორმულირებიდან იკითხებოდეს აღნიშნული დათქმის მბოჭავი და მავალდებულებელი ხასიათი, რაც როგორც წესი, გამოიხატება ისეთი სიტყვებისა და სიტყვათა ნყობის გამოყენებით, როგორც არის „[...] დავა განსახილველად „უნდა“ გადაეცეს ან „გადაეცემა“ არბიტრაჟს საბოლოო გადაწყვეტილების გამოტანის მიზნით“.⁴⁵⁷

საარბიტრაჟო დავის ფარგლები:

რაც შეეხება საარბიტრაჟო დავის ფარგლებს, აღნიშნული საკითხი დეტალურად არის გაანალიზებული 2.1. თავში.⁴⁵⁸

ბათილობა, ძალადაკარგულობა, შესრულების შეუძლებლობა:

საარბიტრაჟო შეთანხმების, როგორც გარიგების ბათილობის საფუძველია, მხარეთა ნების ნაკლი ან ბათილობის ისეთი შემთხვევები, როდესაც სახეზეა იძულება, მოტყუება, უკანონობა, თაღლითობა, თაღლითური ნაქეზება, შეცდომა ან საარბიტრაჟო შეთანხმების მხარეების უფლებამოსილების საკითხები ან ქმედუუნარობა.⁴⁵⁹

„არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-16 მუხლით განმტკიცებული საარბიტრაჟო შეთანხმების განცალკევებულობის პრინციპიდან გამომდინარეობს ის, რომ ძირითადი ხელშეკრულების ბათილობა არ იწვევს მასში განერილი საარბიტრაჟო შეთანხმების ბათილობას.⁴⁶⁰ აქვე აღსანიშნია, რომ პრაქტიკაში ხშირია შემთხვევები, როდესაც ადვოკატები ხელშეკრულებაში საარბიტრაჟო დათქმის პარალელურად, ალტერნატიულ დებულებას ითვალისწინებენ, დავის სასამართლოს გზით გადაწყვეტის თაობაზე. ასეთი ალტერნატი-

⁴⁵⁷ კეკენაძე, ტყემალაძე, 2017, 34.

⁴⁵⁸ იხ., ნაწილი III, თავი 2.1. საარბიტრაჟო შეთანხმების შედგენა, სადაც გაანალიზებულია საკითხი იმის თაობაზე, მოიცავს თუ არა საარბიტრაჟო შეთანხმების ფარგლები მხარეთა შორის გადასაწყვეტ შესაძლო დავებს.

⁴⁵⁹ შეად., ICCA-ს სახელმძღვანელო 1958 წლის ნიუ-იორკის კონვენციის განმარტებაზე, 2013, 69, 70; კეკენაძე, ტყემალაძე, 2017, 48.

⁴⁶⁰ კეკენაძე, ტყემალაძე, 2017, 48.

ული დებულებები, ზოგ იურისდიქციაში აღიარებულია, ზოგში კი იგი ბათილად მიიჩნევა.⁴⁶¹ ამიტომ, რეკომენდებულია, რომ ადვოკატებმა თავი შეიკავონ მსგავსი ალტერნატიული სამართლებრივი ბუნების მქონე დებულებების ხელშეკრულებაში გათვალისწინებისგან.

რაც შეეხება ძალადაკარგულობას, საარბიტრაჟო შეთანხმება შეიძლება მიჩნეულ იქნეს ძალადაკარგულად, თუ ის განსაზღვრული დროის განმავლობაში ძალაში იყო, მაგრამ შემდგომ განსაზღვრული ვადის გასვლის შემდეგ დაკარგა ძალა; საარბიტრაჟო შეთანხმებამ ძალა შეიძლება ასევე დაკარგოს იმ შემთხვევაში, თუ მის საფუძველზე უკვე საარბიტრაჟო განხილვები შედგა, საარბიტრაჟო გადანყვეტილება მიღებულია და ძალაში შესული, ან როდესაც იგივე მხარეებს შორის, იმავე დავაზე თუნდაც სასამართლოს გადანყვეტილება მიღებული, რომელიც ძალაში შევიდა (*res judicata* ან *ne bis in idem*)⁴⁶².

საარბიტრაჟო შეთანხმების შესრულების შეუძლებლობა სახეზეა მაშინ, როდესაც ობიექტური წინალობა არსებობს, რომლის გადალახვაც შეუძლებელია, მიუხედავად იმისა, რომ მხარეებს ამისი სურვილი აქვთ.⁴⁶³ ასეთი შემთხვევები შეიძლება იყოს შემდეგი:

- როდესაც საარბიტრაჟო შეთანხმებით განსაზღვრული არბიტრი გარდაიცვალა, ან არბიტრი მის დანიშვნაზე უარს აცხადებს, ხოლო არბიტრის შეცვლა მხარეთა შეთანხმებით გამორიცხებულია.⁴⁶⁴
- როდესაც საარბიტრაჟო შეთანხმებით განსაზღვრული საარბიტრაჟო ინსტიტუტი ლიკვიდირებულია და მისი უფლებამონაცვლე კი არ დგინდება.⁴⁶⁵
- როდესაც საარბიტრაჟო შეთანხმებაში მითითებული ინსტიტუტი არ არსებობს.⁴⁶⁶

ყოველივე ზემოაღნიშნულის გათვალისწინებით, რეკომენდებულია, რომ საარბიტრაჟო დათქმაზე მომუშავე ადვოკატმა, გადაამოწმოს საარბიტრაჟო ინსტიტუტი, მისი სწორი სახელწოდება, დასანიშნი არბიტრის ვინაობა, თავი აარიდოს ისეთი პირობების განერას, რომელიც არ უტოვებს მხარეებს მოქნილობას, რომ შეცვალონ დასახელებული არბიტრი და ამ გზით გამოირიცხება საარბიტრაჟო შეთანხმების შეუსრულებლობასთან დაკავშირებული შესაძლო რისკები.

⁴⁶¹ იქვე, 50, 51.

⁴⁶² ICCA-ს სახელმძღვანელო 1958 წლის ნიუ-იორკის კონვენციის განმარტებაზე, 2013, 70.

⁴⁶³ იქვე. შეად., კეკენაძე, ტყემალაძე, 2017, 56.

⁴⁶⁴ ICCA-ს სახელმძღვანელო 1958 წლის ნიუ-იორკის კონვენციის განმარტებაზე, 2013, 71.

⁴⁶⁵ კეკენაძე, ტყემალაძე, 2017, 56.

⁴⁶⁶ იქვე 58.

2.4. პათოლოგიური საარბიტრაჟო შეთანხმებები

უკვე 50 წელზე მეტი ხნის წინ, 1974 წელს ფრედერიკ ეიზემანმა პირველმა გამოიყენა და დაამკვიდრა ტერმინი „პათოლოგიური მუხლი“ (*“la clause d’arbitrage pathologique”*) იმ საარბიტრაჟო შეთანხმებების დასახასიათებლად, რომლებიც არსებითად ცდება მოდელური და სტანდარტული საარბიტრაჟო დათქმის არსებით პირობებს.⁴⁶⁷ რაც არ უნდა გასაკვირი იყოს, ასეთი პათოლოგიური მუხლები, პრაქტიკაში ჯერ კიდევ ხშირია, რაც კიდევ უფრო აფერხებს საარბიტრაჟო შეთანხმებების ეფექტიან აღსრულებას. ამასთან, მიმართებით საყურადღებოა, რომ საუკეთესო პრაქტიკით დადგენილი საერთაშორისოდ აღიარებული სტანდარტის თანახმად, ასეთი პრობლემური საარბიტრაჟო მუხლების მიმართ მოქმედებს მიდგომა, რომ მიუხედავად მათი გაუმართაობისა, „[...] ამგვარი საარბიტრაჟო შეთანხმებები უნდა დარჩეს ძალაში ხელშეკრულების განმარტების ზოგადი პრინციპის გათვალისწინებით, რომლის მიხედვითაც, ხელშეკრულების დებულებები უნდა განიმარტოს ისე, რომ მნიშვნელობა მიეცეს ყველა დებულებას, ნაცვლად იმისა, რომ რომელიმე დებულებას წაერთვას ძალა“.⁴⁶⁸ აღნიშნული მიდგომა ერთგვარი მცდელობაა, რათა პათოლოგიური საარბიტრაჟო დათქმები გადაურჩნენ გაბათილებას, ძალის დაკარგვას, ან მათი შესრულება მიჩნეულ იქნეს შეუძლებლად.

ასეთი პათოლოგიური საარბიტრაჟო დათქმების შემთხვევები შეიძლება გამომდინარეობდეს შემდეგი შემთხვევების არსებობისა⁴⁶⁹:

- როდესაც საარბიტრაჟო შეთანხმება ცალსახად არ განსაზღვრავს, რომ მხარეთა შორის დავა სავალდებულო წესით „უნდა“ განიხილოს არბიტრაჟმა და ტოვებს იმის საშუალებას, რომ მისი განმარტება ისე მოხდეს, რომ სასამართლოს განსჯადობა სრულად გამორიცხული არ არის;
- როდესაც საარბიტრაჟო შეთანხმებით ალტერნატიულად ორი ან მეტი საარბიტრაჟო ინსტიტუტია მითითებული და შეუძლებელია რაიმე პირობისა თუ კრიტერიუმის ამოკითხვა საარბიტრაჟო შეთანხმებიდან, რომლის მიხედვითაც, შეიძლება დადგინდეს რა წინაპირობების შემთხვევაში, რომელი საარბიტრაჟო ინსტიტუტი მიიჩნევა დავის განმხილველად. ასეთი შემთხვევები პარალელური დავების წარმოშობის რისკს წარმოშობს და ამიტომაც, შეიძლება მიჩნეულ იქნეს შეუსრულებ-

⁴⁶⁷ Shore, De Benedetti, De Nitto Prsone, 2022, 365-378.

⁴⁶⁸ ICCA-ს სახელმძღვანელო 1958 წლის ნიუ-იორკის კონვენციის განმარტებაზე, 2013, 72.

⁴⁶⁹ Shore, De Benedetti, De Nitto Prsone, 2022, 365-378.

ბელ საარბიტრაჟო დათქმებად, თუმცა, აღნიშნულთან მიმართებით, გამონაკლისია ისეთი შემთხვევები, როდესაც ცალსახად დგინდება წინაპირობები თუ როდის შეიძლება უპირატესობა მიენიჭოს ერთ საარბიტრაჟო ინსტიტუტს სხვა დანარჩენთან მიმართებით და სხვა დანარჩენი ინსტიტუტები, როდის შეიძლება გახდნენ რელევანტურები დავის განხილვასთან დაკავშირებით;⁴⁷⁰

- როდესაც მითითება კეთდება არბიტრაჟზე და სასამართლოზეც დამატებითი დაკონკრეტების გარეშე; ან, როდესაც ასეთ დათქმას ასიმეტრიული ხასიათი აქვს, რამეთუ ერთ მხარეს უდგენს მხოლოდ სასამართლოსთვის მიმართვის უფლებას, ხოლო მეორეს მხოლოდ არბიტრაჟისთვის მიმართვის უფლებას;
- როდესაც საარბიტრაჟო შეთანხმება ოფციური ხასიათისაა და მხარის არჩევანზეა დამოკიდებული;
- როდესაც საარბიტრაჟო დაწესებულება ან საარბიტრაჟო განხილვის წესები არ არის ზუსტად განსაზღვრული;
- როდესაც აღრეულია გამოსაყენებელი სამართალი და დავის გადანყვეტის მექანიზმი;
- როდესაც სახეზეა ე.წ. ცარიელი დებულება, რომლის მიხედვითაც მხოლოდ ის იკითხება, რომ დავა გადაწყდება არბიტრაჟში, ხოლო დანარჩენი ელემენტებიდან არცერთი არ არის სახეზე;
- როდესაც მითითება კეთდება არაარსებულ საარბიტრაჟო ინსტიტუტებზე ან/და საარბიტრაჟო წესებზე;
- როდესაც სახეზეა ე.წ. ჰიბრიდული საარბიტრაჟო მუხლები, რაც ისეთ შემთხვევებს გულისხმობს, როდესაც კონკრეტული საარბიტრაჟო ინსტიტუტია არჩეული, თუმცა, სხვა საარბიტრაჟო ინსტიტუტის წესებია შეთანხმებული. ასეთ შემთხვევებთან მიმართებით საყურადღებოა, რომ ზოგიერთი საარბიტრაჟო ინსტიტუტის წესები კრძალავს, რომ მის მიერ დავის ადმინისტრირება მოხდეს სხვა საარბიტრაჟო ინსტიტუტის წესების გამოყენების გზით.

ზემოაღნიშნული პათოლოგიური საარბიტრაჟო შეთანხმებების შემთხვევები – საარბიტრაჟო შეთანხმებაზე მომუშავე იურისტისთვის კარგი გზამკვლევაა, რათა არ გაიმეოროს მსგავსი შეცდომები და არ დააყენოს მის მიერ შედგენილი საარბიტრაჟო შეთანხმება: ბათილობის, ძალის დაკარგვის ან შესრულების შეუძლებლობის რისკის წინაშე.

⁴⁷⁰ იქვე, 59-60.

3. არბიტრაჟის დანყება

3.1. საარბიტრაჟო სარჩელი (საარბიტრაჟო განაცხადი)

„არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის 26-ე მუხლის (საარბიტრაჟო დავის განხილვის დანყება) თანახმად, საარბიტრაჟო დავის განხილვა იწყება არბიტრაჟში ამ დავის გადაცემის შესახებ შეტყობინების საარბიტრაჟო მოპასუხის მიერ მიღების დღეს, თუ მხარეთა შეთანხმებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული. ამავე კანონის 28-ე მუხლით (წარმომადგენლობა საარბიტრაჟო განხილვაში) განსაზღვრულია, რომ მხარეს უფლება აქვს, საარბიტრაჟო განხილვის ნებისმიერ სტადიაზე წარმოდგენილი იყოს ადვოკატის ან სხვა წარმომადგენლის მეშვეობით.

კანონის 24-ე მუხლის პირველი ნაწილი კი (საარბიტრაჟო განხილვის წესის განსაზღვრა) კიდევ ერთხელ უსვამს ხაზს, მხარეთა შეთანხმების თავისუფლება და ნების ავტონომიურობას და ადგენს, რომ საარბიტრაჟო განხილვის წესს განსაზღვრავენ მხარეები ამ კანონის მოთხოვნათა დაცვით.

დავის ინიცირებისას „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის 30-ე მუხლის (საარბიტრაჟო სარჩელი, საარბიტრაჟო შესაგებელი) თანახმად, საარბიტრაჟო მოსარჩელემ უნდა წარადგინოს საარბიტრაჟო სარჩელი, ხოლო საარბიტრაჟო მოპასუხეს უფლება აქვს წარადგინოს საარბიტრაჟო შესაგებელი.

3.1.1. ადვოკატის როლი საარბიტრაჟო მოსარჩელის პერსპექტივიდან

მხარეთა მიერ შეთანხმებულ ან არბიტრაჟის მიერ განსაზღვრულ ვადაში, საარბიტრაჟო მოსარჩელემ წერილობითი ფორმით უნდა წარმოადგინოს საარბიტრაჟო სარჩელი, რომელშიც მიუთითებს მხარეთა სახელებსა (სახელწოდებებსა) და მისამართებს (ადგილსამყოფლებს), მოთხოვნას, იმ გარემოებებსა და მტკიცებულებებს, რომლებიც ადასტურებს აღნიშნულ მოთხოვნას და საარბიტრაჟო სარჩელზე თანდართული საბუთების ნუსხა.⁴⁷¹ საარბიტრაჟო მოპასუხე წარმოადგენს შესაგებელს საარბიტრაჟო სარჩელში მითითებულ ფაქტებსა და გარემოებებზე.⁴⁷² საარბიტრაჟო სარჩელისა და შესაგებლის მიმართ მოქმედი კანონით განსაზღვრული ზემოაღნიშნული დებულებები მხოლოდ იმ შემთხვევაში გამოიყენება, როდესაც მხარეთა შეთანხმებით სხვა მოთხოვნები არ არის დადგენილი, ან როდესაც ასეთი შეთანხმება არ არსებობს.⁴⁷³

⁴⁷¹ იხ., „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის 30-ე მუხლის პირველი პუნქტი.

⁴⁷² იქვე, 30-ე მუხლის მე-2 პუნქტი.

⁴⁷³ იხ., 30-ე მუხლის მე-3 პუნქტი.

როგორც ზემოთ აღინიშნა, კარგად დაგეგმილი სტრატეგიის შემთხვევაში, ადვოკატი საარბიტრაჟო შეთანხმებითვე წინასწარ ათანხმებს საარბიტრაჟო განხილვის წესებს, სადაც არბიტრაჟის დაწყების სპეციალური მოწესრიგებუბია შემოთავაზებული. მაგალითად, GIAC-ის წესებით⁴⁷⁴ დეტალურადაა განსაზღვრული საარბიტრაჟო პროცესის დაწყებასთან დაკავშირებული პირობები და ასევე, აღსანიშნია ტერმინოლოგიური კომპონენტიც, რადგან GIAC-ის წესები საარბიტრაჟო სარჩელთან ერთად იცნობს ასევე საარბიტრაჟო განაცხადსაც,⁴⁷⁵ რომელიც უნდა შეიცავდეს:

- მხარეებისა და მათი წარმომადგენლების (არსებობის შემთხვევაში) სრულ სახელებსა და საკონტაქტო ინფორმაციას (მათ შორის, მისამართს, ტელეფონის ნომერს, ელფოსტის მისამართს და სხვ.);
- დავის მიმოხილვას და იმ ფაქტებს, რომლებიდანაც გამომდინარეობს მოთხოვნა;
- განცხადებას, თუ რა მოთხოვნები აქვს საარბიტრაჟო მოსარჩელეს და თითოეული მოთხოვნის ოდენობას. თუ მოთხოვნის (მოთხოვნების) კონკრეტული თანხით გამოხატვა შეუძლებელია – ამ მოთხოვნის (მოთხოვნების) მიახლოებით ფულად ღირებულებას საარბიტრაჟო განაცხადის წარდგენის დღისთვის;
- საარბიტრაჟო შეთანხმების სრულ პირობებს, რომელსაც ეყრდნობა საარბიტრაჟო მოსარჩელე მისი მოთხოვნის (მოთხოვნების) დაყენებისას, აგრეთვე, იმ ხელშეკრულებას ან სხვა დოკუმენტის ასლს, რომელშიც მოცემულია აღნიშნული საარბიტრაჟო შეთანხმება ან რომლიდანაც გამომდინარეობს საარბიტრაჟო მოსარჩელის მოთხოვნა (მოთხოვნები);
- დასანიშნ არბიტრთა რაოდენობას (საჭიროების შემთხვევაში);
- არბიტრის კანდიდატურის დასახელებას და მის საკონტაქტო ინფორმაციას, ან მოთხოვნას არბიტრის დანიშვნის შესახებ (არსებობის შემთხვევაში);
- არბიტრთან (არბიტრებთან), საარბიტრაჟო განხილვის ადგილთან, გამოსაყენებელ სამართალთან და საარბიტრაჟო განხილვის ენასთან დაკავშირებულ ყველა შესაბამის მოსაზრებასა და პოზიციას (საჭიროების შემთხვევაში).

ამასთან აღსანიშნია, რომ GIAC-ის წესების 28-ე მუხლის თანახმად, თუ საარბიტრაჟო მოსარჩელემ არ წარადგინა საარბიტრაჟო სარჩელი წესების მე-6

⁴⁷⁴ იხ., GIAC-ის წესების მუხლი 6. https://www.giac.ge/files/GIACArbitrationRules2024Geo_1714381954.pdf.

⁴⁷⁵ შეად., GIAC-ის წესების მე-6 და 28-ე მუხლები, https://www.giac.ge/files/GIACArbitrationRules2024Geo_1714381954.pdf

მუხლის მე-5 პუნქტის შესაბამისად, მან საარბიტრაჟო საქმის პროცედურული განრიგით გათვალისწინებულ ან საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მიერ სხვაგვარად განსაზღვრულ ვადაში უნდა წარმოადგინოს საარბიტრაჟო სარჩელი, რომელიც უნდა შეიცავდეს:

- ფაქტებს, რომლებზედაც საარბიტრაჟო მოსარჩელე აფუძნებს თავის მოთხოვნებს;
- სამართლებრივ არგუმენტებს, რომლებზედაც საარბიტრაჟო მოსარჩელე აფუძნებს თავის მოთხოვნებს;
- მტკიცებულებებს, რომლებსაც ეყრდნობა საარბიტრაჟო მოსარჩელე;
- საარბიტრაჟო სასარჩელო მოთხოვნებს.

ზემოაღნიშნულის ფონზე კი, საინტერესოა კანონისმიერი მოწესრიგება საარბიტრაჟო სარჩელის რეკვიზიტებთან მიმართებით, რომლის თანახმადაც, მხარეთა მიერ შეთანხმებულ ან არბიტრაჟის მიერ განსაზღვრულ ვადაში საარბიტრაჟო მოსარჩელემ წერილობითი ფორმით უნდა წარმოადგინოს:

- საარბიტრაჟო სარჩელი, რომელშიც მიუთითებს მხარეთა სახელებსა (სახელწოდებებსა) და მისამართებს (ადგილსამყოფლებს);
- მოთხოვნას;
- იმ გარემოებებსა და მტკიცებულებებს, რომლებიც ადასტურებს აღნიშნულ მოთხოვნას;
- საარბიტრაჟო სარჩელზე თანდართული საბუთების ნუსხა.

აღნიშნული მოთხოვნების კონტექსტში, ადვოკატს სათანადო ნავიგაცია უწევს, რათა ხელშეკრულების შედგენის ეტაპიდანვე, მასში საარბიტრაჟო შეთანხმების გათვალისწინებისას, უკვე გააზრებული ჰქონდეს, თუ როგორი სტრატეგიით დაგეგმოს საარბიტრაჟო წარმოების დაწყება.

3.1.2. ადვოკატის როლი საარბიტრაჟო მოპასუხის პერსპექტივიდან

ადვოკატი, რომელიც ჩართულია საარბიტრაჟო მოპასუხის მხარეს, ხშირად შეიძლება კლიენტის მიერ მიღებული ინფორმაციის საფუძველზე აღმოჩნდეს დილემის წინაშე, რომლის დროსაც გადასაწყვეტი ექნება: (i) მოამზადოს საარბიტრაჟო შესაგებელი და ჩაერთოს დავაში, თუ (ii) მოიძიოს და გამოიყენოს ის სამართლებრივი გზები და საშუალებები, რომელთა მეშვეობითაც, შეეცდება დავის სასამართლოში გადატანას და საარბიტრაჟო განხილვის შეწყვეტას ან მინიმუმ მისი მსვლელობის შეფერხებას.

აღნიშნული დილემა შეიძლება მრავალი ფაქტორით იყოს გათვალისწინებული, რაც ძირითადად, კლიენტის სურვილითა და განზრახულობით არის

ხოლმე განპირობებული. მაგალითად, შეიძლება კლიენტს არ ჰქონდეს სათანადო ინფორმაცია არბიტრაჟის შესახებ, ან ინსტანციურად დავის გადაწყვეტის სურვილი არ ჰქონდეს არბიტრაჟის გზით, თუნდაც საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულებას სააპელაციო სასამართლოს ან უზენაესი სასამართლოს ინსტანციაც სჭირდება იმის და მიხედვით საერთაშორისო დავა სახეზე თუ ადგილობრივი.⁴⁷⁶ ზოგჯერ კლიენტის ერთადერთი მიზანი საქმის განხილვის დროის, რაც შეიძლება მეტი ხნით გაჭიანურება იყოს და ასეთი მოთხოვნის შემთხვევაში, ადვოკატმა პროფესიული ეთიკით დაშვებულ გონივრულობის ფარგლებში და კეთილსინდისიერების დაცვით უნდა იმოქმედოს, რათა უფლების ბოროტად გამოყენების საფუძვლით მეორე მხარის ადვოკატს პრეტენზიების წამოყენების საშუალება არ მისცეს.

საარბიტრაჟო შესაგებლის მომზადების გზით თუ გადაწყვეტს ადვოკატი მოქმედებას კლიენტთან შეთანხმებითა და შესაბამისი ინფორმირებული თანხმობის საფუძველზე, მაშინ კანონის თანახმად, მან საარბიტრაჟო სარჩელში მითითებულ ფაქტებსა და გარემოებებზე უნდა წარადგინოს დასაბუთებული შესაგებელი; ამასთან, საგულისხმოა, რომ თუ საარბიტრაჟო მოპასუხე არ წარმოადგენს შესაგებელს საარბიტრაჟო სარჩელზე, არბიტრაჟი განაგრძობს საქმის განხილვას და შესაგებლის წარმოუდგენლობა არ შეიძლება ჩაითვალოს საარბიტრაჟო სარჩელის ცნობად.⁴⁷⁷ შესაბამისად, გამოდის, რომ კლასიკური გაგებით, სასამართლოს დავის მსგავსად, დაუსწრებელი გადაწყვეტილება არ გამოვა, თუმცა, მაინც საგულისხმოა, რომ უმნიშვნელოვანესია კვალიფიციური შესაგებლის წარდგენა უზრუნველყოს ადვოკატმა, რათა საარბიტრაჟო მოპასუხის ინტერესების დაცვის მინიმალური სტანდარტი იყოს უზრუნველყოფილი. ამასთან საყურადღებოა, რომ თუ ერთ-ერთი მხარე არასაპატიო მიზეზით არ ცხადდება საქმის განხილვაზე, ან არ წარმოადგენს თავის პოზიციასა და მტკიცებულებებს, არბიტრაჟს შეუძლია განაგრძოს საქმის განხილვა და გამოიტანოს გადაწყვეტილება მის ხელთ არსებული მტკიცებულებების საფუძველზე, თუ მხარეთა შეთანხმებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული.⁴⁷⁸

ისეთ შემთხვევაში კი, როდესაც ადვოკატს კლიენტისგან დავალება აქვს, რომ მაქსიმალურად უზრუნველყოს საარბიტრაჟო პროცესიდან დავის სასამართლოში გადატანა – ადვოკატის მთავარი ამოცანა იქნება, რომ შეძლოს შესაბამისი სამართლებრივი არგუმენტაციის განვითარება, რის საფუძველზეც,

⁴⁷⁶ იხ., „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის 44-ე მუხლის პირველი პუნქტი.

⁴⁷⁷ იხ., „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის მუხლი 30(5)..

⁴⁷⁸ იქვე, 33-ე მუხლი.

იგი საარბიტრაჟო შეთანხმების ბათილობას, ან ძალადაკარგულობას, ან კიდევ მისი შესრულების შეუძლებლობას დაასაბუთებს წინა თავებში განხილული საფუძვლების გათვალისწინებით.⁴⁷⁹ ამ მიმართულებით ადვოკატმა შეიძლება არბიტრაჟის იდეისა და ძირითადი საფუძვლების უგულებელმყოფელ გზასაც მიმართოს და არბიტრაჟის კომპეტენციის საკითხი სადავო გახადოს იმ საფუძვლით, რომ მეორე მხარის ადვოკატი იმ საარბიტრაჟო ინსტიტუტის სიაში ირიცხება, რომელიც შესაბამის დავას განიხილავს.⁴⁸⁰

3.1.3. ადვოკატის როლი, როდესაც სარჩელი არბიტრაჟის ნაცვლად სასამართლოშია წარდგენილი

განსაკუთრებული პროფესიული წინდახედულობა და ყურადღება მართებს ადვოკატს, როდესაც მხარეთა შორის გაფორმებული ხელშეკრულებით გათვალისწინებული ნამდვილი საარბიტრაჟო შეთანხმება, თუმცა, მოსარჩელე სარჩელით მაინც სასამართლოს მიმართავს იმ იმედით, რომ სასამართლო დაადგენს მის განსჯადობას ან საერთაშორისო კომპეტენციას და ამ გზით, მოსარჩელე თავს აარიდებს არბიტრაჟს. ასეთ შემთხვევაში, უმნიშვნელოვანესია, რომ მოპასუხის ადვოკატმა სწორი იურიდიული კონსულტაცია გაუწიოს კლიენტს და აუხსნას, რომ თუ დროულად არ მოხდება იმავე სასამართლოში პროტესტის დაფიქსირება, სადაც სარჩელია შეტანილი, ან თუ სასამართლოში პროტესტის გარეშე მოხდება შესაგებლის წარდგენა და დავის არსებით ნაწილში შედავება, მაშინ, მარტივად შეიძლება ჩაითვალოს, რომ ე.წ. კონკლუდენტური მოქმედებით მოხდა შეთანხმებული და ნამდვილი საარბიტრაჟო შეთანხმების გადათქმა და სასამართლოს განსჯადობაზე შეთანხმება. სწორედ აღნიშნული საკითხია შესაბამისი სამართლებრივი შედეგებით მონესრიგებული, როგორც „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონში, ასევე, საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსში.

კერძოდ, „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-9 მუხლის პირველი პუნქტი (საარბიტრაჟო შეთანხმება და დავის არსებით საკითხზე სარჩელის შეტანა სასამართლოში) ცალსახად განსაზღვრავს, რომ: „სასამართლო, რომელშიც შეტანილია სარჩელი იმ დავის არსებით საკითხზე, რომელიც საარბიტრაჟო შეთანხმების საგანია, ვალდებულია მხარის განცხადების საფუძველზე, რომელიც შესაგებლის წარდგენის ვადის გასვლამდე უნდა გაკეთდეს, შეწყვიტოს წარმოება და მიუთითოს მხარეებს არბიტრაჟზე. გარდა იმ შემთხვევისა, როდესაც სასამართლო დაადგენს, რომ საარბიტრაჟო შეთანხმება ბათილია, ძალადაკარგულია ან მისი შესრულება შეუძლებელია.“

⁴⁷⁹ იხ., ნაწილი III, თავი 2.3 და თავი 2.4.

⁴⁸⁰ აღნიშნული მიდგომის კრიტიკული ანალიზი იხ., ნაწილი III, ქვეთავი 1.3.

აღნიშნული მე-9 მუხლის მე-3 პუნქტი განსაზღვრავს განსაკუთრებით საგულისხმო დებულებას, რომლის თანახმადაც: „ამ მუხლის პირველ პუნქტში მითითებული სარჩელის წარდგენიდან სასამართლოში განსჯადობის საკითხის გადაწყვეტამდე საარბიტრაჟო განხილვა შეიძლება დაიწყოს. გაგრძელდეს და გამოტანილ იქნეს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება.“ ეს დებულება აშკარად აჩვენებს კანონმდებლის სულისკვეთებას იმის თაობაზე, რომ როდესაც ეს მოწესრიგება იქმნებოდა, კანონმდებლის ნება იყო არბიტრაჟისადმი მეგობრული გარემოს ჩამოყალიბება საქართველოში და პროცესის ეკონომიურობის მიზნებისთვის ასეთი დებულებით საარბიტრაჟო განხილვის შეუფერხებელი მსვლელობისთვის ხელშეწყობა. თუმცა, მსგავსი ფორმით დავების წარმართვა იშვიათად ხდება ხოლმე და შეიძლება ითქვას, რომ სწორედაც, რომ ადვოკატების მხრიდან სწორი ადვოკატირებისა და სათანადო აქცენტებისა და შუამდგომლობების დაყენებისას შეიძლება საარბიტრაჟო განხილვის დაწყება და წარმართვა, თუნდაც სასამართლო ჯერ კიდევ მის განსჯადობაზე მსჯელობდეს.⁴⁸¹

თავის მხრივ, საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის 272¹-ე მუხლი (საქმის წარმოების შეწყვეტა მხარის განცხადების საფუძველზე) აწესრიგებს იმავე საკითხს და სასამართლოს მიერ საქმის წარმოების არბიტრაჟის სასარგებლოდ შეწყვეტის წინაპირობას განსაზღვრავს. კერძოდ: „თუ მხარეებს დადებული აქვთ ხელშეკრულება, ან არსებობს მხარეთა შეთანხმება, რომ მათ შორის დავა გადასაწყვეტად არბიტრაჟს გადაეცეს, სასამართლო შეწყვეტს საქმის წარმოებას ერთ-ერთი მხარის განცხადების საფუძველზე. აღნიშნული განცხადება შესაგებლის წარდგენის ვადის გასვლამდე უნდა გაკეთდეს.“ შესაბამისად, ცალსახაა, რომ მოპასუხის ადვოკატმა სწორედაც, რომ ზემოაღნიშნული ნორმების მკაცრი დაცვით უნდა იმოქმედოს და შესაგებლის წარდგენისთვის განკუთვნილ ვადებშივე უნდა დააფიქსიროს განცხადება იმის თაობაზე, რომ მას არ სურს სასამართლოში დავის განხილვა და რომ დავა შეთანხმებულ არბიტრაჟს უნდა გადაეცეს.

პრაქტიკაში აღნიშნული განცხადება შესაგებელის წარდგენასთან ერთად კეთდება შესაგებლის ფორმაშივე ჩამოყალიბებული შუამდგომლობის სახით.

ამასთან, იმის გათვალისწინებით, რომ ქართულ სამოქალაქო პროცესში კლასიკური გაგებით ე.წ. „ბიფურკაცია“ (“Bifurcation”)⁴⁸² გათვალისწინებული

⁴⁸¹ შეად., უნსიტრალის მოდელური კანონის მუხლი 8(2), https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/19-09955_e_ebook.pdf

⁴⁸² იხ: ტერმინ Bifurcation-ის/ ბიფურკაციის დეფინიცია: „საარბიტრაჟო პროცესის დაყოფა ორ ეტაპად, რომელთაგანაც თითოეული ეხება სხვადასხვა საკითხს. მაგალითად, ერთ შემთხვევაში, საარბიტრაჟო წარმოება შეიძლება დაიწყოს იურისდიქციის დადგენისა და დავის არსებით ნაწილებად, სხვა შემთხვევაში, პასუხისმგებლობის

არ არის იმგვარად, რომ განყენებულად ჯერ განსჯადობის (პროცესუალურ-სამართლებრივი ნაწილი) საკითხი გადაწყვიტოს სასამართლომ და შემდეგ იმსჯელოს არსებით ნაწილზე (მატერიალურსამართლებრივი ნაწილი) თუ პროცესუალურად დავის განხილვას არ შეწყვეტს. ამიტომაც, თავის გადაზღვევის მიზნით უპრიანია რომ ადვოკატმა შესაგებლის წარდგენისას დავის არბიტრაჟისთვის გადაცემის თაობაზე განცხადებასთან ერთად ასევე კვალიფიციური მატერიალურსამართლებრივი შედავების ამსახველი არგუმენტები მინიმუმ შესაგებელშივე წერილობით დააფიქსიროს, რათა შემდგომ პროცესუალურად გაუთვალისწინებელი, მაგრამ პრაქტიკაში სასამართლოთა შეხედულებისამებრ გათვალისწინებადი ე.წ. „დაზუსტებული შესაგებლის“ პირობებში არ მოუწიოს იმის მატერიალურსამართლებრივი შედავების წარდგენის მცდელობა, რაც იმ შემთხვევაში შეიძლება გახდეს საჭირო, როდესაც სასამართლო 271¹ მუხლის საფუძველზე არ შეწყვეტს საქმის განხილვას არბიტრაჟის სასარგებლოდ.

აღნიშნული მიმართულებით, სასამართლოთა მიდგომა განსხვავდება და ვარირებს ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში. კერძოდ, სასამართლოების მიერ საარბიტრაჟო შეთანხმების ნამდვილობის შეფასება ან (i) ე.წ. *“Prima facie”* – „ერთი შეხედვის“ სტანდარტით ხდება ან (ii) არსებითი განხილვის სტანდარტის გამოყენებით.⁴⁸³ დღესდღეობით, საქართველოში ჭარბობს შემთხვევები, როდესაც სასამართლოები საარბიტრაჟო შეთანხმების ნამდვილობას არსებითი განხილვის სტანდარტით ამონმებენ, რამეთუ ხდება, როგორც საარბიტრაჟო შეთანხმების წერილობითი ფორმის, ასევე, მისი არსებითი პირობების, ბათილობის, შესრულების შეუძლებლობისა თუ ძალადაკარგულობის საფუძველების შემოწმება.⁴⁸⁴

ამასთან, ზემოაღნიშნული საკითხის გადაწყვეტისას, სასამართლოს განჩინებაზე საქმის წარმოების შეწყვეტის შესახებ შეიძლება კერძო საჩივრის შეტანა, რაც მხარეს დამატებითი შედავების საფუძველს აძლევს, რათა მაინც

დადგენისა და ზიანის ოდენობის განსაზღვრის ნაწილებად. ბიფურკაცია ძირითადად გამოიყენება კომპლექსური დავების დროს პროცედურული ეკონომიის მიზნით. რიგ შემთხვევებში, საარბიტრაჟო წარმოება შეიძლება დაიყოს სამ ეტაპად, რომელსაც მოიხსენიებენ, როგორც „ტრიფურკაციას“, ინჯია, ლაპიაშვილი, 2017, 19; შეად., Ugale A., Gurdova Sh., Bifurcation, 2025.

⁴⁸³ კეკენაძე, ტყემალაძე, 2017, 9.

⁴⁸⁴ იხ., თბილისის საქალაქო სასამართლოს სამოქალაქო საქმეთა კოლეგიის 2025 წლის 10 მარტის განჩინება N 2/829-25; თბილისის სააპელაციო სასამართლოს სამოქალაქო საქმეთა პალატის 2011 წლის 25 ოქტომბრის განჩინება N28/3055-11; თბილისის სააპელაციო სასამართლოს სამოქალაქო საქმეთა პალატის 2014 წლის 24 სექტემბრის განჩინება N28/4423-14; თბილისის საქალაქო სასამართლოს სამოქალაქო საქმეთა კოლეგიის 2016 წლის 28 სექტემბრის განჩინება, საქმე N2/4781-15. შეად., კეკენაძე, ტყემალაძე, 2017, 13.

შეეცადოს ზედა ინსტანციაში იმის მტკიცებას, რომ საქმის წარმოება არ უნდა შეწყდეს და სასამართლომ განიხილოს.⁴⁸⁵ აღნიშნული დამატებითი კერძო საჩივრის მექანიზმის არსებობის პირობებში კიდევ უფრო თვალსაჩინო ხდება თუ რამდენად დიდი მნიშვნელობა აქვს ადვოკატის მიერ საარბიტრაჟო შეთანხმების გამართული და ნამდვილი ფორმით შედგენას.

აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ საქართველოს სასამართლოები განჩინების ფორმით საქმის წარმოების შეწყვეტისას ასევე ითვალისწინებენ ხარჯების საკითხს და რიგ შემთხვევებში არბიტრაჟისთვის დავის გადაცემაზე განცხადების წარმდგენი მხარის ხარჯების ანაზღაურებას სასამართლო სარჩელის სასამართლოში წარმდგენ მხარეს აკისრებს; ამასთან, საქმის წარმოების შეწყვეტასთან ერთად, ასევე უქმდება ყველა ის უზრუნველყოფის ღონისძიება, რომელიც შეიძლება გამოყენებული იქნას სარჩელის აღძვრამდე ან სარჩელთან ერთად სასამართლოში წარდგენისას.⁴⁸⁶ აღნიშნულ საკითხთან დაკავშირებით, საფიქრალია, ასევე იმ ადვოკატის სტრატეგია, რომლის კლიენტსაც არ სურს რომ არბიტრაჟში მოხდეს დავის განხილვა. შეიძლება, ეს მოცემულობა კლიენტის მითითებით იყოს განპირობებული, რამეთუ კლიენტს კატეგორიულად არ სურდეს დავის არბიტრაჟის წესით განხილვა-გადაწყვეტა და მხოლოდ სასამართლოში უნდოდეს საქმის წარმოება. ასეთ შემთხვევაში, ერთი მხრივ, ადვოკატმა კლიენტის მითითების შესაბამისად უნდა იმოქმედოს და მეორე მხრივ, სრულყოფილი კონსულტაცია უნდა გაუწიოს მის კლიენტს იმის თაობაზე, რომ შესაძლოა სასამართლომ მაინც არ განიხილოს მის მიერ წარდგენილი სარჩელი და საქმე არბიტრაჟში დავის განხილვის სასარგებლოდ შეწყვიტოს. პრაქტიკაში ხშირია შემთხვევები, როდესაც ადვოკატები კლიენტების მითითებისა და მოთხოვნის შესაბამისად მაშინაც კი მიმართავენ საქმის სასამართლოში განხილვის მცდელობას, როდესაც სახელშეკრულებო მოლაპარაკებისას, საარბიტრაჟო დათქმის ხელშეკრულებით გათვალისწინება სწორედაც, რომ მათივე მხარის ინიციატივა იყო. ასეთ შემთხვევებს ადგილი აქვს ხოლმე განსაკუთრებით უცხოურ და ქართულ მხარეებს შორის დადებული ხელშეკრულებებისას, როდესაც უცხოური მხარის სტანდარტული სტრატეგიის ნაწილია ხელშეკრულებებში დავის გადაწყვეტის მექანიზმად არბიტრაჟის გათვალისწინება, რასაც შემდგომ თავადვე უარყოფენ სარჩელის სასამართლოში წარდგენის გზით.

აქვე, ასეთი გარემოებების არსებობისას, ადვოკატმა იმასაც უნდა მიაქციოს ყურადღება, სასამართლოში სარჩელის წარდგენა, რა გავლენას ახდენს მხარეთა

⁴⁸⁵ იხ., საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის 274-ე მუხლი.

⁴⁸⁶ იხ., თბილისის საქალაქო სასამართლოს სამოქალაქო საქმეთა კოლეგიის 2025 წლის 10 მარტის განჩინება N2/829-25.

შორის შეთანხმებული გამოსაყენებელი სამართალზე, განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც მხარეთა შორის უცხო ქვეყნის სამართალი არის არჩეული. თუ ხელშეკრულება თავისი ბუნებით საერთაშორისო კერძოსამართლებრივი მონესრიგების კონტექსტში ექცევა და მხარეთა შორის ნამდვილი დათქმის საფუძველზე უცხო ქვეყნის სამართალია არჩეული/შეთანხმებული, მაშინ, არბიტრაჟის ნაცვლად, სარჩელის სასამართლოში წარდგენით, უცხო ქვეყნის სამართლის სასარგებლოდ გაკეთებული არჩევანი, როგორც წესი, ინარჩუნებს ძალას, თუ მხარეები აღნიშნულ დათქმას აშკარა შეთანხმებით არ გადათქვამენ, ან ირიბად, კონკლუდენტური მოქმედებით არ მოხდება სამართლის შეცვლა. კონკლუდენტური მოქმედებით შეთანხმებული გამოსაყენებელი სამართლის გადარჩევის კლასიკური შემთხვევაა, როდესაც მოსარჩელე სარჩელით მიმართავს სასამართლოს და მის სასარჩელო მოთხოვნას სრულად აფუძნებს ქართულ სამართალზე, მაშინ, როდესაც მხარეთა შორის შეთანხმებულია უცხო ქვეყნის სამართალი და შესაგებლის წარდგენისას, მოპასუხე არ ხდის სადავოდ გამოსაყენებელ სამართალს და მის შესაგებელს ისიც ქართულ სამართალზე დაყრდნობით ავითარებს. ასეთ შემთხვევაში აშკარაა, რომ მხარეები სარჩელისა და შესაგებლის ზემოაღნიშნული ფორმით ურთიერთგაცვლის გზით თანხმდებიან, რომ დავა გადაწყდეს ქართული მატერიალური სამართლით და არა მათ შორის მანამდე ხელშეკრულებით განსაზღვრული უცხო ქვეყნის სამართლით.

3.2. პროცედურული კონფერენცია, პროცედურული განრიგი, საარბიტრაჟო განხილვის საკითხთა შესახებ დადგენილება

როგორც ზემოთ აღინიშნა, საარბიტრაჟო განხილვის წესს მხარეები განსაზღვრავენ შესაბამის საარბიტრაჟო წესებზე მითითებით. განვითარებულ საარბიტრაჟო ინსტიტუტების მიერ წესებით განსაზღვრულია სხვადასხვა ფორმატი პროცედურული საკითხების მოსაწესრიგებლად, რათა ეფექტიანად წარიმართოს საარბიტრაჟო განხილვები. აღნიშნული, როგორც წესი, ისეთი შემუშავებული ინსტრუმენტებით წყდება, როგორცაა პროცედურული კონფერენცია, პროცედურული განრიგი (ე.წ. **Procedural Order**) და საარბიტრაჟო განხილვის საკითხთა შესახებ დადგენილება (ე.წ. **TOR, Terms of Reference**).

მაგალითად, **GIAC**-ის წესების 27-ე მუხლით მოწესრიგებულია პროცედურული კონფერენცია და პროცედურული განრიგი, რომლის თანახმადაც:

1. საარბიტრაჟო ტრიბუნალი საქმისა და თანდართული დოკუმენტების მისთვის გადაცემის შემდეგ, უმოკლეს ვადაში მხარეებთან მართავს პროცედურულ კონფერენციას მათთვის პროცედურულ საკითხებთან

დაკავშირებით კონსულტაციის განევისთვის, წესების 21-ე მუხლის შე-
საბამისად, საარბიტრაჟო განხილვის მართებულად წარმართვის მიზ-
ნით, აგრეთვე, საარბიტრაჟო საქმის პროცედურული განრიგის განსა-
ზღვრისთვის.

2. საარბიტრაჟო განხილვის მართებულად და ეფექტიანად წარმართვის უზრუნველსაყოფად, საარბიტრაჟო ტრიბუნალი უფლებამოსილია მხარეებთან კონსულტაციის შემდეგ მიიღოს დამატებითი პროცედურული ზომები ან/და დააზუსტოს საარბიტრაჟო საქმის პროცედურული განრიგი. საარბიტრაჟო ტრიბუნალმა შეიძლება გადანყვიტოს ამ მიზნით დამატებითი პროცედურული კონფერენციის გამართვა. თუ საარბიტრაჟო ტრიბუნალი მიიჩნევს მიზანშეწონილად პროცედურული განრიგი შეიძლება დანართის სახით დაერთოს საარბიტრაჟო განხილვის საკითხთა შესახებ დადგენილებას.
3. პროცედურული კონფერენცია შეიძლება გაიმართოს ნებისმიერი მი-
საღები ფორმით, მათ შორის, პირადად შეხვედრის ან ტელევიდეოკონ-
ფერენციის სახით ან კომუნიკაციის სხვა საშუალების გამოყენებით. მხარეთა შეუთანხმებლობის შემთხვევაში, საარბიტრაჟო ტრიბუნალი ნყვეტს – კომუნიკაციის რომელი საშუალება იქნება გამოყენებული პროცედურული კონფერენციის ჩასატარებლად.

პროცედურულ კონფერენციაზე, როგორც წესი, საქმისთვის მომზადება ხდება და ერთგვარი პარალელის გავლება შეიძლება სასამართლოში მოსამზადებელ ეტაპთან. აღნიშნული ფორმატი საშუალებას იძლევა, რომ მხარეებმა წინასწარ შეათანხმონ საარბიტრაჟო პროცესის მსვლელობის ყველა ეტაპი და დეტალი, რათა საარბიტრაჟო პროცესის თითოეულ ეტაპთან დაკავშირებით სიცხადე და განჭვრეტადობის მაღალი ხარისხი უზრუნველყონ.

პროცედურული კონფერენციის ფარგლებში საარბიტრაჟო განხილვის სა-
კითხთა შესახებ დადგენილების ტექსტზე ერთობლივი მუშაობა ხდება, რომე-
ლიც, როგორც წესი, დადგენილების სახით ასევე მოიცავს პროცედურულ გან-
რიგსაც. აღნიშნულ ეტაპზე განსაკუთრებულია ადვოკატის როლი, რამეთუ მას საშუალება ეძლევა, რომ წინასწარ დაგეგმილი სტრატეგიისა და მიზნის მისაღ-
ნევად სასურველი პირობებით განსაზღვროს ზემოაღნიშნული დადგენილება,
რომელსაც საბოლოოდ, ხელს აწერენ მხარეები და ტრიბუნალი.

საარბიტრაჟო განხილვის საკითხთა შესახებ დადგენილება მინიმუმ შე-
იცავს შემდეგ საკითხებს, რომელიც საქმის კომპლექსურობისა და ბუნების
გათვალისწინებით, შეიძლება, კიდევ უფრო განვრცობილ ხასიათს ატარებდეს.
თუმცა, მინიმალური შინაარსი შემდეგია:

I. მხარეები

1. საარბიტრაჟო მოსარჩელე
2. საარბიტრაჟო მოპასუხე

II. საარბიტრაჟო ტრიბუნალი

1. არბიტრი
2. საარბიტრაჟო ტრიბუნალის მდივანი
3. საარბიტრაჟო საქმის მენეჯერი

III. დავის განმხილველი საარბიტრაჟო ტრიბუნალის ფორმირება

IV. მხარეთა პოზიციების და სამართლებრივი ინტერესების მონახაზი; მხარეთა მოთხოვნები და დავის ღირებულება

1. დავის არსი
2. საარბიტრაჟო მოსარჩელის პოზიცია, სამართლებრივი ინტერესები და მოთხოვნები
3. საარბიტრაჟო მოპასუხის პოზიცია, სამართლებრივი ინტერესები და მოთხოვნები
4. დავის ღირებულება

V. არბიტრაჟის ადგილი

VI. საარბიტრაჟო განხილვის ენა

VII. გამოსაყენებელი სამართალი

VIII. პროცედურული წესები და სხვა საპროცესო საკითხები

1. გამოსაყენებელი საარბიტრაჟო წესები
2. წარმომადგენლობა
3. შეტყობინება და კომუნიკაცია
4. მტკიცებულებათა წარმოდგენა, მონშეთა ჩვენება
5. ვადები (გაგრძელება და შემცირება)
6. ზეპირი მოსმენა
7. ზეპირი მოსმენის შემდგომი წარდგინებები
8. თარგმანი
9. კონფიდენციალურობა

IX. დანართი „ა“ – პროცედურული განრიგი:

N	პროცედურული მოქმედება	ვადა (თარიღი)
1	საარბიტრაჟო განხილვის საკითხთა შესახებ დადგენილების ხელმოწერა	25.05.2025
2	მხარეთა დამატებითი წარდგინებები, მათ შორის, მტკიცებულებებისა და მონშეთა ნუსხის წარდგენა	25.06.2025

3	ზეპირი მოსმენა	15.07.2025
4	ზეპირი მოსმენის შემდგომი წარდგინებები, მათ შორის ხარჯებთან დაკავშირებით	15.08.2025
5	საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გამოტანა	24.11.2025

საარბიტრაჟო განხილვის საკითხთა შესახებ დადგენილების ზემოაღნიშნული შინაარსი ცხადყოფს, რომ კრიტიკულია ადვოკატის ზედმინევენით მომზადებული ჩართვა პროცედურულ კონფერენციაში, რათა სრულფასოვნად შეძლოს ყველა საკითხის წინასწარ დაგეგმვა და დადგენილებაში სათანადოდ ასახვა.

აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ მაგალითად, დავის არსისა და მხარეთა პოზიციების შესახებ ინფორმაცია დადგენილებაში მოკლედ აისახება და მხოლოდ განსაკუთრებით მნიშვნელოვან საკითხებზე კეთდება დამატებითი აქცენტი, რამეთუ სარჩელსა და შესაგებელში ისედაც იგულისხმება, რომ მხარეები დეტალურად ახდენენ თავიანთი სამართლებრივი პოზიციების დაფიქსირებას. საარბიტრაჟო განხილვის საკითხთა შესახებ დადგენილების მთავარი დანიშნულება ის არის, რომ საარბიტრაჟო განხილვის სამართლებრივი ჩარჩო განისაზღვროს, რათა პროცედურულად ეფექტიანად შეძლონ მხარეებმა დავის პროცესის წარმართვა. შესაბამისად, უკვე წარდგენილი საარბიტრაჟო სარჩელი და შესაგებელი საარბიტრაჟო განხილვის საკითხთა შესახებ დადგენილებით არ ნაცვლდება და ისინი ერთობლიობაში განიხილება. ყოველგვარი შესაძლო ეჭვისა თუ გაუგებრობის თავიდან აცილების მიზნით, მხარეებს დადგენილებაში ისეთი დათქმის გათვალისწინებაც შეუძლიათ, რომლის თანახმადაც, დადგენილებასა და წარდგენილ სარჩელსა, თუ შესაგებელს შორის წინააღმდეგობის შემთხვევაში, უპირატესობა უკვე წარდგენილ სარჩელსა და შესაგებელს ენიჭება.

შესაბამისად, ადვოკატმა კლიენტთან აქტიური წინასწარი კონსულტაციების გზით უნდა დაგეგმოს პროცედურულ კონფერენციაში მონაწილეობა, რათა ისარგებლოს იმ შესაძლო უპირატესობების მოპოვებით, რაც მას საარბიტრაჟო პროცესის სანყის ეტაპზევე ეძლევა, ძირითადი განხილვის დაწყებამდე.

4. უზრუნველყოფის ღონისძიებები არბიტრაჟში

სასამართლო პროცესის მსგავსად, უზრუნველყოფის ღონისძიებებს განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს საარბიტრაჟო პროცესშიც.⁴⁸⁷ შესაბამისად, ადვოკატის მიერ პროცესის სწორი დაგეგმვის შემადგენელი ნაწილია უზრუნ-

⁴⁸⁷ დეტალურად იხ., მაჩაიძე, 2020.

ველყოფის ღონისძიებებთან დაკავშირებით კლიენტის საუკეთესო ინტერესების შესაბამისად მათი გამოყენების სწორი სტრატეგიის დაგეგმვა. ადვოკატმა უნდა გაითვალისწინოს, რომ მას რამდენიმე ოფცია აქვს. როგორც წესი, ადვოკატს შეუძლია საარბიტრაჟო პროცესში უზრუნველყოფის ღონისძიებების გამოყენებისას:

- თავად არბიტრაჟს მიმართოს უზრუნველყოფის ღონისძიების გამოსაყენებლად (თუ საქმე უკვე განიხილება არბიტრაჟში ან, თუ ამ მოთხოვნას სარჩელთან ერთად აყენებს ადვოკატი);
- სასამართლოს მეშვეობით მოიპოვოს უზრუნველყოფის ღონისძიებები;
- საგანგებო ღონისძიებას, ე.წ. საგანგებო არბიტრის პროცედურას მიმართოს.

ქვემოთ მოყვანილია თითოეული მათგანის მოკლე მიმოხილვა.

4.1. არბიტრაჟის მიერ უზრუნველყოფის ღონისძიებების გამოყენება

„არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-17 მუხლის თანახმად, საარბიტრაჟო განხილვის დანწყებამდე, ან განხილვის ნებისმიერ სტადიაზე, საბოლოო საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გამოტანამდე, მხარეს შეუძლია შუამდგომლობით მიმართოს არბიტრაჟს საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებების გამოყენების შესახებ, თუ ეს არ ეწინააღმდეგება საარბიტრაჟო შეთანხმებას. ამავე მუხლის მე-2 პუნქტის თანახმად:

2. „არბიტრაჟი უფლებამოსილია მხარის მიმართვის საფუძველზე, წერილობითი საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებით, გონივრულ ვადაში დაავალდოს მხარეს:

- ა) საბოლოო საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გამოტანამდე პირვანდელი მდგომარეობის შენარჩუნება ან აღდგენა;
- ბ) ისეთი ზომების მიღება, რომლებიც უკავშირდება მეორე მხარისთვის ან საარბიტრაჟო წარმომებისთვის ზიანის მიყენების თავიდან აცილებას;
- გ) ღონისძიებების განხორციელება იმ აქტივების შესანარჩუნებლად, რომლებითაც აღსრულდება შემდგომი საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება;
- დ) იმ მტკიცებულებების შენახვა და შენარჩუნება, რომლებიც შესაძლოა უკავშირდებოდეს საარბიტრაჟო დავას და მის გადაწყვეტას.“

ამასთან, არბიტრაჟის მიერ უზრუნველყოფის ღონისძიებების გამოყენების წინაპირობები შემდეგია⁴⁸⁸:

⁴⁸⁸ იხ., „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-18 მუხლი.

- „ა) საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებების გამოუყენებლობამ შეიძლება გამოიწვიოს ისეთი ზიანი, რომლის თავიდან აცილება შეუძლებელი იქნება მეორე მხარისთვის ზიანის ანაზღაურების ვალდებულების დაკისრებით;
- ბ) საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებების გამოუყენებლობით გამოწვეული ზიანი მნიშვნელოვნად აღემატება იმ ზიანს, რომელიც შესაძლოა მიადგეს იმ მხარეს, რომლის წინააღმდეგაც მიმართულია საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებები, ამ ღონისძიებების გამოყენების შემთხვევაში;
- გ) არსებობს საფუძვლიანი ვარაუდი იმის შესახებ, რომ მისი სასარჩელო მოთხოვნა დაკმაყოფილდება. აღნიშნული ვარაუდი გავლენას არ ახდენს არბიტრაჟის მიერ შემდგომი გადაწყვეტილების გამოტანაზე.“

შესაბამისად, ადვოკატის მთავარი ამოცანაა სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიების გამოყენების თაობაზე დადებითი შედეგის მისაღწევად, სწორედ ადვოკატს რომ იმის მტკიცებაა, რომ ზემოაღნიშნული წინაპირობები სახეზეა. თავის მხრივ, მოპასუხე მხარის მიმართ მყოფ ადვოკატს საშუალება ეძლევა, რომ იმავე წინაპირობების ფარგლებში საპირისპირო ამტკიცოს, ხოლო იმ შემთხვევაში, თუ უზრუნველყოფის ღონისძიების გამოყენების თაობაზე შუამდგომლობა დაკმაყოფილდება, მაშინ დაეყრდნოს კანონის მე-18 მუხლის მე-3 და მე-4 ნაწილებს და ქვემოთ მითითებულ ფარგლებში დაიცვას თავისი მოპასუხე მხარის პოზიცია შემდეგ ფარგლებში:

3. „არბიტრაჟი უფლებამოსილია მოსთხოვოს მხარეს, რომელიც შუამდგომლობს საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებების გამოყენებაზე, აღნიშნულ უზრუნველყოფის ღონისძიებებთან დაკავშირებული შესაბამისი უზრუნველყოფის გარანტიის წარმოდგენა.
4. მხარეს, რომელიც შუამდგომლობს საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებების გამოყენებაზე, ეკისრება პასუხისმგებლობა ნებისმიერი ხარჯისა და ზიანისათვის, რომლებიც გამოწვეულია ამ მხარის მიერ მოთხოვნილი საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებების გამოყენებით, თუ არბიტრაჟი დაადგენს, რომ აღნიშნულ გარემოებებში საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის მოცემული ღონისძიებები არ უნდა ყოფილიყო გამოყენებული. არბიტრაჟი უფლებამოსილია მხარეს ხარჯებისა და ზიანის ანაზღაურება საარბიტრაჟო განხილვის ნებისმიერ სტადიაზე დააკისროს.“

ადვოკატმა ასევე უნდა გაითვალისწინოს, რომ არბიტრაჟის მიერ გამოცემული უზრუნველყოფის ღონისძიებები, როგორც წესი, მხოლოდ მას შემდეგ ექვემდებარება აღსრულებას, როდესაც მისი ცნობა-აღსრულება მოხდება საქართველოს სააპელაციო სასამართლოში.⁴⁸⁹ აღნიშნული ე.წ. სასამართლო კონტროლი დადგენილია განურჩევლად იმისა, უზრუნველყოფის ღონისძიებები გამოყენებულია საქართველოში საარბიტრაჟო განხილვის ადგილის მქონე არბიტრაჟის მიერ, თუ უცხო ქვეყანაში საარბიტრაჟო განხილვის ადგილის მქონე არბიტრაჟის მიერ.

შესაბამისად, არბიტრაჟის გადაწყვეტილებას უზრუნველყოფის ღონისძიებების თაობაზე, საბოლოო გადაწყვეტილების მსგავსად, მისი აღსრულების წინაპირობად უდგას ცნობის პროცედურა. უზრუნველყოფის ღონისძიების თაობაზე საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულების წინაპირობები კი არბიტრაჟის შესახებ საქართველოს კანონის 22-ე მუხლის პირველი ნაწილის თანახმად, შემდეგია:

1. „მხარეს შეიძლება უარი ეთქვას საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებების ცნობასა და აღსრულებაზე მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ:
 - ა) მხარე, რომლის წინააღმდეგაც მიმართულია აღნიშნული უზრუნველყოფის ღონისძიებები, მიმართავს სასამართლოს და დაამტკიცებს, რომ:
 - ა.ა) საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებების ცნობასა და აღსრულებაზე უარი ეფუძნება ამ კანონის 45-ე⁴⁹⁰ მუხლის პირველ პუნქტში მოცემულ გარემოებებს;

⁴⁸⁹ იხ., საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის მუხლი 35613(3).

⁴⁹⁰ იხ., „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის 45-ე მუხლი:

- “1. მიუხედავად იმისა, თუ რომელ ქვეყანაში იქნა გამოტანილი საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება, მხარეს შეიძლება უარი ეთქვას ამ გადაწყვეტილების ცნობასა და აღსრულებაზე, თუ:
- ა) მხარე, რომლის წინააღმდეგაც გამოტანილია საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება, სასამართლოს განცხადებით მიმართავს და დაამტკიცებს, რომ:
 - ა.ა) საარბიტრაჟო შეთანხმების გაფორმების დროს მხარე იყო არაუფლებამოსილი ან მხარდაჭერის მიმღები, რომელსაც საარბიტრაჟო შეთანხმებაში მითითებულ საკითხებთან დაკავშირებით მხარდამჭერი ჰყავდა დანიშნული, მაგრამ შესაბამისი მხარდაჭერა არ მიუღია, ან იმ სამართლებრივი ნორმების მიხედვით, რომლებზედაც მხარეებმა საარბიტრაჟო შეთანხმებაში მიუთითეს, ხოლო ასეთი მითითების არარსებობისას – იმ ქვეყნის კანონმდებლობის თანახმად, სადაც გამოტანილ იქნა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება, საარბიტრაჟო შეთანხმება ბათილია ან ძალადაკარგულია;
 - ა.ბ) იგი არ იყო ჯეროვნად ინფორმირებული არბიტრის დანიშვნის ან საარბიტრაჟო განხილვის შესახებ ან სხვაგვარად არ მიეცა შესაძლებლობა, წარმოედგინა საკუთარი პოზიცია ან დაეცვა თავისი ინტერესები;

ა.ბ) არბიტრაჟის გადაწყვეტილება უზრუნველყოფის ღონისძიებებთან დაკავშირებული შესაბამისი უზრუნველყოფის გარანტიის წარმოდგენის თაობაზე არ იქნა შესრულებული;

ა.გ) საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებები შეაჩერა ან გააუქმა არბიტრაჟმა, ან იმ ქვეყნის სასამართლომ, სადაც ტარდება საარბიტრაჟო განხილვა, ან იმ ქვეყნის სასამართლომ, რომლის სამართლის შესაბამისადაც იქნა გამოყენებული უზრუნველყოფის ღონისძიებები;

ბ) სასამართლო მიიჩნევს, რომ:

ბ.ა) სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიების აღსრულება სცილდება სასამართლოს უფლებამოსილებას, გარდა იმ შემთხვევისა,

ა.გ) საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება გამოტანილია იმ დავის შესახებ, რომელიც მხარეებმა არბიტრაჟში არ წარადგინეს, ან საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება შეიცავს გადაწყვეტილებას ისეთ საკითხზე, რომელიც არბიტრაჟში მხარეთა მოთხოვნის ფარგლებს სცილდება. თუ გადაწყვეტილება იმ საკითხებზე, რომლებიც არბიტრაჟში მხარეთა მოთხოვნის ფარგლებში ექცევა, შეიძლება გამოცალკევებულ იქნეს იმ საკითხებისგან, რომლებიც არბიტრაჟში მხარეთა მოთხოვნის ფარგლებს სცილდება, საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება შეიძლება ცნობილ და აღსრულებულ იქნეს ნაწილობრივ, მხოლოდ იმ ნაწილში, რომელიც არბიტრაჟში მხარეთა მოთხოვნის ფარგლებში მოქცეულ საკითხებზე გადაწყვეტილებას შეიცავს;

ა.დ) არბიტრაჟის შემადგენლობა ან საარბიტრაჟო წარმოება არ შეესაბამებოდა მხარეთა შეთანხმებას, ხოლო ასეთი შეთანხმების არარსებობისას – იმ ქვეყნის კანონის მოთხოვნებს, სადაც ჩატარდა საარბიტრაჟო განხილვა;

ა.ე) საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება არ შესულა კანონიერ ძალაში ანდა იგი გააუქმა ან შეაჩერა იმ ქვეყნის სასამართლომ, სადაც ეს გადაწყვეტილება იქნა გამოტანილი, ან იმ ქვეყნის სასამართლომ, რომლის სამართლის შესაბამისადაც იქნა გადაწყვეტილება გამოტანილი;

ბ) სასამართლო დაადგენს, რომ:

ბ.ა) საქართველოს კანონმდებლობის თანახმად, დავა არ შეიძლება იყოს საარბიტრაჟო განხილვის საგანი;

ბ.ბ) საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა და აღსრულება ეწინააღმდეგება საჯარო წესრიგს.

2. დაუშვებელია საქართველოში გამოტანილი საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობასა და აღსრულებაზე უარის თქმის შესახებ განცხადებით სასამართლოსთვის მიმართვა იმავე საფუძვლით, რომლითაც მხარე ითხოვდა აღნიშნული საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმებას, ან იმ შემთხვევაში, თუ მხარემ არ გაასაჩივრა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება ამ კანონის 42-ე მუხლის მე-3 პუნქტით განსაზღვრულ ვადაში.

3. თუ ამ მუხლის პირველი პუნქტის „ა.ე“ ქვეპუნქტში მითითებულ სასამართლოში წარდგენილია საჩივარი საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების შესახებ ან შეტანილია შუამდგომლობა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების აღსრულების შეჩერების შესახებ, სასამართლოს, რომელსაც მიმართეს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობისა და აღსრულების შესახებ შუამდგომლობით, უფლება აქვს, არაუმეტეს 30 დღით გადადოს გადაწყვეტილების გამოტანა და იმ მხარის მოთხოვნით, რომელიც ითხოვს ცნობას ან აღსრულებას, დაავალოს მეორე მხარეს, წარმოადგინოს შესაბამისი უზრუნველყოფა.“

როდესაც სასამართლო გამოიტანს გადაწყვეტილებას უზრუნველყოფის ღონისძიების არსებითად შეცვლის გარეშე მისი ფორმის იმ ფარგლებში შეცვლის შესახებ, რომლებიც აუცილებელია აღნიშნული უზრუნველყოფის ღონისძიების კანონმდებლობით დადგენილი წესით აღსრულებისათვის;

ბ.ბ) ამ კანონის 45-ე მუხლის პირველი პუნქტის „ბ.ა“ და „ბ.ბ“ ქვეპუნქტებით გათვალისწინებული პირობები გამოიყენება საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებების ცნობასა და აღსრულებასთან დაკავშირებით”.⁴⁹¹

აქვე ნიშანდობლივია, რომ სასამართლო, რომელსაც გამოაქვს გადაწყვეტილება საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებების ცნობასა და აღსრულებაზე, გადაწყვეტილების გამოტანისას არსებითად არ იხილავს საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებებს და მხოლოდ მის ფორმალურ ნაწილს ამოწმებს ე.წ. *Revision au Fond*⁴⁹²-ის პრინციპზე დაყრდნობით. უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ არბიტრაჟის მიერ უზრუნველყოფის ღონისძიების გამოყენებაზე გამოსაყენებელი სამართალი, როგორც წესი, საარბიტრაჟო განხილვის სამართალია⁴⁹³ და ადვოკატმა საარბიტრაჟო განხილვის ადგილის განსაზღვრისთანავე უნდა იფიქროს იმაზე, თუ რომელ იურისდიქციას ირჩევს განხილვის ადგილად, რამეთუ არსებობს იურისდიქციები, რომლებშიც არბიტრაჟს არ აქვს საარბიტრაჟო უზრუნველყოფის ღონისძიების გამოყენების უფლებამოსილება.⁴⁹⁴

აღსანიშნია, რომ იმ შემთხვევაში, თუ საარბიტრაჟო განხილვის ადგილი უცხო ქვეყანაშია და უცხო ქვეყნის არბიტრაჟი მიიღებს უზრუნველყოფის ღონისძიებების თაობაზე გადაწყვეტილებას, რომლებიც საქართველოშია გამოსაყენებელი, მაშინ ზემოაღნიშნული იგივე წესებით მოუწევს ადვოკატს ცნობა-აღსრულების პროცედურების გავლა. ასევე, ადვოკატმა ყურადღება უნდა მიაქციოს იმას, რომ საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებების ცნობა-აღსრულებაზე უარის თქმის საფუძვლებზე მსჯელობისას ცალკე-

⁴⁹¹ იხ. „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის მითითებული 45-ე მუხლის „ბ.ა.“ და „ბ.ბ“ ქვეპუნქტებით გათვალისწინებული ცნობა-აღსრულების წინაპირობები:

„ბ) სასამართლო დაადგენს, რომ:

ბ.ა) საქართველოს კანონმდებლობის თანახმად, დავა არ შეიძლება იყოს საარბიტრაჟო განხილვის საგანი;

ბ.ბ) საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა და აღსრულება ეწინააღმდეგება საჯარო წესრიგს.“

⁴⁹² შეად., Born, 2012, 203-220.

⁴⁹³ იქვე, 204.

⁴⁹⁴ იქვე, 205.

ული საფუძვლების მტკიცება სწორედაც, რომ მხარის მტკიცების ტვირთია, ხოლო, ცალკეულ საფუძვლებზე *ex officio* სასამართლოს შესამონმებელია. კერძოდ, მხარემ უნდა მიუთითოს ცნობა-აღსრულებაზე უარის თქმის შემდეგ საფუძვლებზე⁴⁹⁵:

- არსებობს კანონის 45.1 მუხლით გათვალისწინებული გარემოებები;
- არბიტრაჟის გადაწყვეტილება უზრუნველყოფის ღონისძიებებთან დაკავშირებული შესაბამისი უზრუნველყოფის გარანტიის წარმოდგენის თაობაზე არ იქნება შესრულებული;
- საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებები შეაჩერა ან გააუქმა არბიტრაჟმა, ან იმ ქვეყნის სასამართლომ, სადაც ტარდება საარბიტრაჟო განხილვა, ან იმ ქვეყნის სასამართლომ, რომლის სამართლის შესაბამისადაც იქნა გამოყენებული უზრუნველყოფის ღონისძიებები.

რაც შეეხება საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებების ცნობა-აღსრულებაზე უარის თქმას სასამართლოს ინიციატივით, მისი დისკრეცია ვრცელდება უარის თქმის შემდეგ საფუძვლებზე:

- სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიების აღსრულება სცილდება სასამართლოს უფლებამოსილებას;
- სახეზეა კანონის 45.1.ბ მუხლის საფუძვლები.⁴⁹⁶

სამართლებრივი შედეგის თვალსაზრისით, აღსანიშნია, რომ სასამართლოს მიერ მიღებული გადაწყვეტილება არბიტრაჟის მეშვეობით მიღებული უზრუნველყოფის ღონისძიების ცნობა-აღსრულების შესახებ, ან მასზე უარის თქმის თაობაზე, საბოლოო გადაწყვეტილებაა და იგი არ ექვემდებარება აღსრულებას.⁴⁹⁷

აქვე უნდა ითქვას, მიუხედავად იმისა, რომ საარბიტრაჟო უზრუნველყოფის ღონისძიებების ცნობა-აღსრულების თაობაზე უარის თქმის ერთ-ერთი საფუძველია არბიტრაჟის მიერ კომპეტენციის არქონა, კანონის თანახმად, აღნიშნულს გავლენა არ აქვს მთლიან საქმესთან დაკავშირებით არბიტრაჟის კომპეტენციაზე, რამეთუ 22(2) მუხლის თანახმად, უზრუნველყოფის ღონისძიების ცნობა-აღსრულების თაობაზე „[...] სასამართლოს მიერ გამოტანილი გადაწყვეტილება ვრცელდება მხოლოდ საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის

⁴⁹⁵ ქარცივაძე, ჟიჟიაშვილი, მორჩილაძე, კეკელიძე, 2018, 56.

⁴⁹⁶ იხ., კანონის ციტირებული მუხლი:

ბ) სასამართლო დაადგენს, რომ:

ბ.ა) საქართველოს კანონმდებლობის თანახმად, დავა არ შეიძლება იყოს საარბიტრაჟო განხილვის საგანი;

ბ.ბ) საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა და აღსრულება ეწინააღმდეგება საჯარო წესრიგს.

⁴⁹⁷ საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის 35617(5)-ე მუხლი.

ლონისძიებების ცნობასა და აღსრულებაზე⁴⁹⁸ და შესაბამისად, ასეთ გადაწყვეტილებას პრეიუდიციული ძალა არ აქვს საერთო საარბიტრაჟო სასარჩელო წარმოების ფარგლებში მის კომპეტენციაზე⁴⁹⁹ და ეს საკითხი ადვოკატმა ცალკე განხილვა-შეფასების საგნად უნდა აქციოს მას შემდეგ, რაც უზრუნველყოფის ღონისძიებებზე მსჯელობის ეტაპს გაივლის.

4.2. სასამართლოს მიერ საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებების გამოყენება

საქართველოს შემთხვევაში, მხარეს შეუძლია საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიებების გამოყენების მოთხოვნით მიმართოს სასამართლოს და საარბიტრაჟო სარჩელის უზრუნველყოფის საკითხებში, მიუხედავად საარბიტრაჟო განხილვის ადგილისა, სასამართლოს აქვს იგივე უფლებამოსილება, რაც სამართალწარმოებაში სარჩელის უზრუნველყოფის საკითხებთან დაკავშირებით.⁵⁰⁰ ნიშანდობლივია, რომ აღნიშნული წესი ცალსახად მიუთითებს, რომ საქართველოს სასამართლოს განსჯადობა/კომპეტენცია საერთაშორისო არბიტრაჟის შემთხვევაშიც სახეზეა, თუ „საერთაშორისო კერძო სამართლის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-20 მუხლის ალტერნატიული წინაპირობებიდან ერთ-ერთი მაინც იქნება სახეზე. კერძოდ, მითითებული მუხლის თანახმად, „სარჩელის უზრუნველყოფისას საქართველოს სასამართლო კომპეტენტურია, თუ უზრუნველყოფის ღონისძიებები საქართველოშია აღსასრულებელი ან საქართველოს სასამართლოებს აქვთ საერთაშორისო კომპეტენცია.“⁵⁰¹

აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ მსგავსად არბიტრაჟის მიერ გამოცემული უზრუნველყოფის ღონისძიების შესახებ მიღებული გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულებისა, თავად სასამართლოს მიერ უზრუნველყოფის ღონისძიების გამოყენებაზე უფლებამოსილი და კომპეტენტურია საქართველოს სააპელაციო სასამართლო.⁵⁰² საგულისხმოა, რომ საარბიტრაჟო სარჩელის აღძვრამდეც შესაძლებელია, ადვოკატმა საქართველოს სააპელაციოს სასამართლოს მიმა-

⁴⁹⁸ იხ., „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის 22-ე მუხლის მე-2 პუნქტი.

⁴⁹⁹ ქარცივაძე, ჟიჟიაშვილი, მორჩილაძე, კეკელიძე, 2018, 61.

⁵⁰⁰ იხ., „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის მუხლი 23(1)(2).

⁵⁰¹ რაც შეეხება საქართველოს სასამართლოს საერთაშორისო კომპეტენციას, იგი განსაზღვრულია საერთაშორისო კერძო სამართლის შესახებ საქართველოს კანონის მე-8-მე-19 მუხლებით, საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის მე-17 მუხლითა და საქართველოს მიერ გაფორმებული და რატიფიცირებული ორმხრივი და მრავალმხრივი საერთაშორისო ხელშეკრულებებითა და კონვენციებით. შეად., სვანაძე, 2018, 28-51.

⁵⁰² იხ., საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის მუხლი 35613(3).

რთოს უზრუნველყოფის ღონისძიების გამოყენების მიზნით და შემდეგ, საერთო წესის ფარგლებში, საკითხის დადებითად გადაწყვეტის შემთხვევაში, 10 დღის განმავლობაში სასამართლოს წარუდგინოს საარბიტრაჟო სარჩელის ასლი, რომლითაც დასტურდება საარბიტრაჟო სარჩელის აღძვრის ფაქტი – ეს შეიძლება იყოს ასევე შესაბამისი საარბიტრაჟო ინსტიტუტის მიერ გაცემული დამადასტურებელი ცნობა, ან შესაბამისი სარჩელის რეგისტრაციის დამადასტურებელი დოკუმენტი.⁵⁰³

სასამართლო საარბიტრაჟო წარმოების მიზნით გამოსაყენებელი უზრუნველყოფის ღონისძიების თაობაზე მსჯელობისას, საერთო სასამართლოების ფარგლებში მიმდინარე სასარჩელო წარმოებისას გამოსაყენებელი სტანდარტით ხელმძღვანელობს. ერთადერთი დამატებითი კომპონენტი, რომელსაც სასამართლო არბიტრაჟის სპეციფიკის გათვალისწინებით ამოწმებს, საარბიტრაჟო შეთანხმების არსებობა და მისი ნამდვილობაა, რომელიც როგორც წესი ე.წ. „ერთი შეხედვის“ (*Prima facie*) პრინციპით მოწმდება.⁵⁰⁴

4.3. საგანგებო ღონისძიება, საგანგებო არბიტრი (ე.წ. EMERGENCY ARBITRATOR/ARBITRATION)

როგორც ზემოთ აღინიშნა, საარბიტრაჟო ტრიბუნალის ფორმირებას გარკვეული დრო სჭირდება, რომელიც განსახილველი საქმის მასშტაბურობის გათვალისწინებით შეიძლება საკმაოდ გაჭიანურდეს. როგორც სასამართლო დავების შემთხვევაში, საარბიტრაჟო დავის დაწყებამდეც, შეიძლება იდგეს ისეთი გადაუდებელი ვითარება, რომლის დროსაც საჭიროა, საარბიტრაჟო სარჩელის აღძვრამდე და საარბიტრაჟო ტრიბუნალის ფორმირებამდე, საარბიტრაჟო უზრუნველყოფის ღონისძიების გამოყენება. ასეთ შემთხვევაში, სასამართლოს მსგავსად, ცალკეულმა საარბიტრაჟო ინსტიტუტებმა (LCIA, SIAC, ICC) და იურისდიქციებმა განსაზღვრეს სპეციალური წესები და რეგულირება, რომლის თანახმადაც, არბიტრაჟსაც შეუძლია ე.წ. საგანგებო არბიტრის/არბიტრაჟის რეჟიმში გასცეს უზრუნველყოფის ღონისძიება.⁵⁰⁵

ამ მხრივ ნიშანდობლივია, რომ ადვოკატებს ასეთი მექანიზმის გამოყენების შესაძლებლობა საქართველოშიც აქვთ, რამეთუ, მაგალითად GIAC-ის 33-ე

⁵⁰³ შეად., ქუთაისის სააპელაციო სასამართლოს სამოქალაქო საქმეთა პალატის 2011 წლის 17 ნოემბრის განჩინება N2/ბ-1277; ქარცივაძე, ჟიჟიაშვილი, მორჩილაძე, კეკენაძე, 2018, 46.

⁵⁰⁴ ქარცივაძე, ჟიჟიაშვილი, მორჩილაძე, კეკენაძე, 2018, 48.

⁵⁰⁵ მაჩაიძე, 2020, 63-68.

მუხლი იცნობს შესაბამის მონესრიგებას და მისივე წესების V თავი სპეციალურ წესებს სთავაზობს მხარეებს საგანგებო არბიტრის წესების თაობაზე. ზემოთ მითითებული 33-ე მუხლის პირველი ნაწილის თანახმად:

„მხარე, რომელსაც ესაჭიროება გადაუდებელი უზრუნველყოფის ღონისძიება, რომლის დაყოვნებაც შეუძლებელია საარბიტრაჟო ტრიბუნალის ფორმირებამდე („საგანგებო ღონისძიება“), შეუძლია ასეთი ღონისძიებისთვის წარმოადგინოს განცხადება წესების დანართი V-ში მოცემული საგანგებო არბიტრის წესების შესაბამისად. ნებისმიერი ასეთი განცხადება დასაშვებია, თუ ის მიღებულია სამდივნოს მიერ საქმის წესების მე-20 მუხლის შესაბამისად, საარბიტრაჟო ტრიბუნალისთვის გადაცემამდე, მიუხედავად იმისა წარმოდგენილია თუ არა განმცხადებელი მხარის მიერ საარბიტრაჟო განაცხადი.“

ზემოაღნიშნული მექანიზმი ის დამატებითი ინსტრუმენტი, რომლის გონივრული გამოყენებაც შეუძლია ადვოკატს საარბიტრაჟო დავის სტრატეგიის სათანადოდ დაგეგმვისას. აღნიშნული უზრუნველყოფის საშუალება, პრაქტიკულად, საარბიტრაჟო სარჩელის აღძვრამდე სასამართლოს მეშვეობით უზრუნველყოფის ღონისძიების ალტერნატივაა. პრაქტიკაში შეიძლება იყოს შემთხვევები, როდესაც ადვოკატის მიერ საქმის ფაქტობრივი გარემოებების შეფასების საფუძველზე უპირატესობა სწორედ იმ, რომ საგანგებო არბიტრის მექანიზმს მიენიჭოს და აღნიშნულის გამოყენების შესაძლებლობა ადვოკატს მის ერთგვარ საპროცესო არსენალში ყოველთვის უნდა ჰქონდეს.

5. მტკიცებულებები არბიტრაჟში

მტკიცებულებები არბიტრაჟში ადვოკატირებისა და წარმომადგენლობის ბირთვია, რადგან სწორედ მათზეა აგებული მხარის პოზიციის დამაჯერებლობა და საბოლოო გადაწყვეტილება.⁵⁰⁶ მტკიცებულებების ეფექტიანი გამოყენება საშუალებას აძლევს ადვოკატს, დაარწმუნოს ტრიბუნალი თავისი კლიენტის პოზიციის სისწორეში, დააკმაყოფილოს მტკიცებულებათა ტვირთი და სრულად წარმოაჩინოს, როგორც ფაქტობრივი, ისე სამართლებრივი საკითხები.⁵⁰⁷ მტკიცებულებების სანდოობა, ობიექტურობა და სიცხადე კრიტიკულია ტრიბუნალის ნდობის მოსაპოვებლად და სასურველი შედეგის მისაღწევად.⁵⁰⁸

⁵⁰⁶ Ong, 2023, 5.

⁵⁰⁷ იქვე 2.

⁵⁰⁸ Sprange, 2023, 34.

5.1. მტკიცებულებათა სახეები

5.1.1. დოკუმენტური მტკიცებულებები

დოკუმენტურ მტკიცებულებებს ხშირად ყველაზე დიდი მნიშვნელობა ენიჭება, განსაკუთრებით, კონტინენტური ევროპის სამართლის სისტემისა და ტრადიციების მქონე იურისდიქციებში.⁵⁰⁹ ეს მოიცავს კონტრაქტებს, მიმონერას, ანგარიშებსა და სხვა წერილობით დოკუმენტებს.⁵¹⁰ შესაბამისი დოკუმენტების სტრატეგიული გამოყენება აუცილებელია, რადგან დაუდასტურებელი ხასიათის განცხადებებმა შეიძლება ეჭვი გამოიწვიოს და დააზიანოს, ჩრდილი მიაყენოს ადვოკატის სანდოობას.⁵¹¹

5.1.2. მონმეების ჩვენებები

მონმეების ჩვენებები, როგორც საექსპერტო დონის, ისე ფაქტობრივ საკითხებზე, დოკუმენტური მასალის დასაზუსტებლად და დასამატებლად გამოიყენება.⁵¹² მონმეები აღწერენ უშუალოდ მომხდარ მოვლენებს, ხოლო ექსპერტები, ტრიბუნალს სპეციალურ, ან ტექნიკურ საკითხებზე დასაბუთებულ მოსაზრებებს აძლევენ.⁵¹³ სანდო და კარგად მომზადებული მონმეების შერჩევა და მომზადება, ეფექტიანი ადვოკატურებისთვის გადამწყვეტია.⁵¹⁴

5.1.3. ექსპერტების დასკვნები

ექსპერტის დასკვნები განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, ტექნიკური, ფინანსური ან სამეცნიერო საკითხების მქონე საქმეებში.⁵¹⁵ კომპეტენტური და დამოუკიდებელი ექსპერტი ტრიბუნალს რთულ საკითხებს უხსნის და აძლევს ობიექტურ, გასაგებ დასკვნებს, რაც მხარის პოზიციის გამყარებას უწყობს ხელს.⁵¹⁶ ამასთან აღსანიშნია, რომ საერთაშორისო არბიტრაჟში, სამართლის ექსპერტებიც იყვნენ საქმეში ჩართულები, განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც საქმის ფაქტობრივ გარემოებებს რამდენიმე ქვეყნის სამართალთან აქვს შემხებლობა. მაგალითად, მხარეებს შორის შეიძლება ინგლისური სამართალი იყოს შეთანხმებული დავის გადასაწყვეტად, თუმცა, სადავო ტრანზაქციასთან

⁵⁰⁹ Ong, 2023, 4, 5.

⁵¹⁰ Yeo, Sean, Oh, Loong, 2023, 227.

⁵¹¹ Ong, 2023, 23.

⁵¹² იქვე.

⁵¹³ Sprange, 2023, 40.

⁵¹⁴ იქვე 41.

⁵¹⁵ იქვე.

⁵¹⁶ იქვე.

დაკავშირებული უძრავი და მოძრავი ქონება საქართველოში იყოს და ამიტომ ქართული სამართლის ექსპერტის მიერ სამართლებრივი დასკვნის (ე.წ. **Legal Opinion**-ის) მომზადება გახდეს საჭირო; ან შეიძლება დავის განხილვის ადგილი იყოს საქართველოში; ან საარბიტრაჟო შეთანხმების ნამდვილობაზე იყოს ქართულ სამართალი, როგორც გამოსაყენებელი სამართალი შეთანხმებული. ისეთი შემთხვევებიც აქტუალურია, როდესაც დავაზე გამოსაყენებელი სამართალი ქართული ყოფილა, დავა უცხო ქვეყანაში განიხილება, უცხო ენაზე, **3** არბიტრის მიერ, თუმცა, არცერთი მათგანი არ არის ქართულ სამართალში კვალიფიკაციის მქონე სამართლის სპეციალისტი. ასეთ შემთხვევაში, დიდნილად, დავის გადაწყვეტის მიზნით ტრიბუნალი, სწორედ მხარეთა მიერ საქმეში ჩართული ქართული სამართლის ექსპერტების მიერ მომზადებული სამართლებრივი დასკვნებით ხელმძღვანელობს.

5.2. მტკიცებულებების გამოყენება არბიტრაჟის თითოეულ ეტაპზე

5.2.1. პირველადი წარდგინებები და განცხადებები (საარბიტრაჟო განაცხადი, პასუხი)

ამ ეტაპზე, როგორც წესი, მტკიცებულებები გამოიყენება საქმის ძირითად საკითხებთან დაკავშირებით ტრიბუნალის ინფორმირებისთვის, ფაქტობრივი და სამართლებრივი ჩარჩოს დასადგენად და პროცედურული მოთხოვნების შესასრულებლად.⁵¹⁷ დეტალური მტკიცებულებები ყოველთვის არ არის საჭირო და აღნიშნული შეიძლება ადვოკატის სტრატეგიის ნაწილიც იყოს, მაგრამ ძირითადი დოკუმენტებისა და პოტენციური მონმეების მითითება აძლიერებს საწყის პოზიციას.⁵¹⁸

5.2.2. საქმის არსებითი განცხადებები (სარჩელი, შესაგებელი)

ეს არის მთავარი ეტაპი მტკიცებულებების წარდგენისთვის.⁵¹⁹ ყველა შესაბამისი დოკუმენტური და მონმის მტკიცებულება უნდა იყოს ორგანიზებული, დასაბუთებული და ტრიბუნალისთვის გასაგები ფორმით წარმოდგენილი.⁵²⁰ რთული მტკიცებულებითი მასალის სამართავად, სასარგებლოა – ცხრილები, ქრონოლოგიებისა და დანართების გამოყენება.⁵²¹

⁵¹⁷ იქვე 34.

⁵¹⁸ იქვე 39.

⁵¹⁹ Hanessian, 2023, 58.

⁵²⁰ იქვე.

⁵²¹ Ong, 2023, 4.

5.2.3. დოკუმენტების წარდგენა

დოკუმენტების გაცვლა კრიტიკულია, განსაკუთრებით, საერთაშორისო არბიტრაჟში, სადაც მხარეები სხვადასხვა სამართლებრივი ტრადიციებიდან მოდიან.⁵²² მოთხოვნები უნდა იყოს ზუსტი, რელევანტური და არსებითი.⁵²³ ზედმეტად ფართო ან ე.წ. “fishing”-ის ტიპის მოთხოვნები, როგორც წესი, რეკომენდებული არ არის.

5.2.4. მტკიცებულებათა განხილვა

მოსმენის ეტაპზე მტკიცებულებები მოწმდება მოწმეებისა და ექსპერტების დაკითხვით.⁵²⁴ ადვოკატი უნდა იყოს სრულად გაცნობილი მტკიცებულებათა მასალას, ეფექტიანად მართავდეს დოკუმენტებს და მზად იყოს სუსტი მხარეების ან ხარვეზების დასაფარად.⁵²⁵ ამ ეტაპზე ტრიბუნალის შეხედულებები იწყებს ფორმირებას, რაც მტკიცებულებების ეფექტიან წარდგენას კრიტიკულს ხდის.⁵²⁶

5.2.5. მოსმენის შემდგომი განცხადებები და დასკვნითი განცხადებები

ამ ეტაპზე მტკიცებულებები სინთეზირდება და ანალიზდება მოსმენისას გამოვლენილი საკითხების გათვალისწინებით.⁵²⁷ ადვოკატმა უნდა გაამახვილოს ყურადღება იმაზე, თუ როგორ ამყარებს მტკიცებულებები მისი პოზიციის თეორიას, უპასუხოს ტრიბუნალის კითხვებს და წარმოადგინოს საქმის არსი მოკლედ და მკაფიოდ.⁵²⁸ ახალი მტკიცებულებების წარდგენა დაუშვებელია; აქცენტი კეთდება ინტერპრეტაციასა და დარწმუნებაზე.

5.3. შეჯამება

მტკიცებულებების წარმატებული გამოყენება არბიტრაჟში მოითხოვს ადრეულ და საფუძვლიან მომზადებას, მტკიცებულებების სტრატეგიულ შერჩევასა და წარდგენას, ასევე, ტრიბუნალის მოლოდინებისა და სამართლებრივი

⁵²² იქვე.

⁵²³ Sprange, 2023, 41.

⁵²⁴ შეად., Bouchenaki, 2023, 233; Heilbron, Reichert, 2023, 181.

⁵²⁵ Bremen, Wilson, 2023, 365.

⁵²⁶ Ong, 2023, 4.

⁵²⁷ Heilbron, Reichert, 2023, 183.

⁵²⁸ იქვე, 182.

კულტურის სწორად გაგებას.⁵²⁹ არბიტრაჟის თითოეული ეტაპი ქმნის უნიკალურ შესაძლებლობებსა და გამოწვევებს მტკიცებულებებისთვის და ეფექტიანი ადვოკატირება დამოკიდებულია შესაბამისი პროცესისთვის მათი მისადაგებისა და მტკიცებულებების დამაჯერებლად გამოყენების უნარზე.⁵³⁰

5.4. სასამართლოს დახმარება მტკიცებულებების მოპოვებაში

„არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის 35-ე მუხლის თანახმად, განსაზღვრულია წინაპირობები, რომელთა არსებობის შემთხვევაშიც, სასამართლო შეიძლება დაეხმაროს მხარეებს მტკიცებულებათა მოპოვებაში. კერძოდ, კანონის თანახმად:

1. „არბიტრაჟის უფლებამოსილებას განეკუთვნება ნებისმიერი მტკიცებულების დასაშვებობის შემონმება და მტკიცებულებათა შეფასება.
2. თუ მხარეთა შეთანხმებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული, არბიტრაჟი უფლებამოსილია:
 - ა) საარბიტრაჟო განხილვის ნებისმიერ სტადიაზე მოსთხოვოს მხარეს, წარუდგინოს მეორე მხარეს საქმესთან დაკავშირებული ნებისმიერი საბუთი ან ნივთმტკიცება;
 - ბ) გამოიძახოს ნებისმიერი მხარის მონმე ან, საჭიროების შემთხვევაში, მოითხოვოს მისი დაკითხვა საარბიტრაჟო განხილვის დაწყებამდე და გამოიყენოს მონმის ჩვენება განხილვის დროს;
 - გ) საარბიტრაჟო განხილვის ნებისმიერ სტადიაზე მოსთხოვოს მხარეს, წარმოადგინოს საქმესთან დაკავშირებული ნებისმიერი საბუთი ან ნივთმტკიცება.
3. არბიტრაჟს ან მხარეს არბიტრაჟის თანხმობით შეუძლია მოსთხოვოს სასამართლოს დახმარება მტკიცებულებათა მოპოვებაში საარბიტრაჟო განხილვის ნებისმიერ სტადიაზე. აღნიშნული მტკიცებულებანი უნდა წარედგინოს მხარეს (მხარეებს) ან არბიტრაჟს განხილვის ნებისმიერ სტადიაზე. არბიტრაჟი უფლებამოსილია მიმართოს სასამართლოს მონმის დასწრების უზრუნველსაყოფად. სასამართლოს მიერ გამოიძახებული მონმის უფლება-მოვალეობები განისაზღვრება საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსით.“

⁵²⁹ Ong, 2023, 5.

⁵³⁰ იქვე, 25.

5.4.1. ვინ შეიძლება მიმართოს სასამართლოს დახმარებისთვის

ადვოკატმა უნდა გაითვალისწინოს, რომ სასამართლოს მტკიცებულებების მოპოვებაში დახმარების თაობაზე შეუძლია მიმართოს, როგორც არბიტრაჟს, ასევე მხარეს არბიტრაჟის თანხმობით. ეს ნიშნავს, რომ მხარემ სასამართლოს მიმართვისას, უნდა წარადგინოს არბიტრაჟის თანხმობა ან შესაბამისი დოკუმენტი, რომელიც ადასტურებს არბიტრაჟის თანხმობას სასამართლოს მიმართვაზე.⁵³¹

5.4.2. თანხმობის ფორმა და შინაარსი

მხარის მიერ სასამართლოსთვის მიმართვისას აუცილებელი არ არის, რომ თანდართული იყოს არბიტრაჟის თანხმობა. ზოგადად, ეს თანხმობა შეიძლება იყოს, როგორც წერილობითი, ასევე გამოიხატებოდეს არბიტრაჟის ქმედებებში ან მიმონერაში, რაც სასამართლომაც აღიარა პრაქტიკაში.⁵³²

5.4.3. განსჯადობა და წინაპირობები

ადვოკატმა უნდა შეაფასოს, არის თუ არა სასამართლო მსგავსი მიმართვისთვის განსჯადი და არსებობს თუ არა განცხადების დაკმაყოფილების წინაპირობები. კერძოდ, სასამართლო ამონმებს შემდეგ საკითხებს⁵³³:

- ვინ არის განმცხადებელი;
- საარბიტრაჟო განხილვის ადგილი;
- მოპოვებულია თუ არა არბიტრაჟის თანხმობა მტკიცებულებათა მოპოვებაში დახმარების თაობაზე სასამართლოსადმი მიმართვაზე;
- რა ეტაპზე მოხდა მოთხოვნის სასამართლოსთვის წარდგენა;
- დასაშვებია თუ არა მტკიცებულებათა მოპოვებაში დახმარების შესახებ განცხადება სასამართლოს განხილვის ადგილას მოქმედი საპროცესო კანონმდებლობით.

5.4.4. სასამართლოს დისკრეცია და ვალდებულება

საერთაშორისო პრაქტიკისა და მოდელური კანონის მიხედვით, სასამართლო ვალდებულია დაეხმაროს მხარეს ან არბიტრაჟს მტკიცებულებების მოპოვებაში, გარდა იმ შემთხვევებისა, როდესაც მოთხოვნა ეწინააღმდეგება სასამართლოს კომპეტენციას, ან საპროცესო ნორმებს. სასამართლო არ უნდა

⁵³¹ კეკენაძე, ტყემალაძე, 2017, 123.

⁵³² იქვე, 124.

⁵³³ იქვე, 122.

შეიქრას მტკიცებულების რელევანტურობისა და გამოყენებადობის არსებით შეფასებაში – ეს უკვე არსებითი საარბიტრაჟო განხილვის ფარგლებში არბიტრაჟის კომპეტენციაა.⁵³⁴

5.4.5. პროცედურული ეტაპი და ვადები

მტკიცებულებების მოპოვებაში დახმარების თაობაზე სასამართლოსთვის მიმართვა შესაძლებელია არბიტრაჟის ნებისმიერ ეტაპზე, მათ შორის, საქმის არსებითი განხილვის დაწყებამდე, ან მისი მიმდინარეობისას. კანონი არ ზღუდავს ამ უფლებას კონკრეტული ეტაპით.

5.4.6. სასამართლოს მოქმედების ფარგლები

სასამართლო უზრუნველყოფს მხოლოდ ტექნიკურ დახმარებას – მაგალითად, მოწმის დაბარებას ან დოკუმენტის წარდგენის იძულებით აღსრულებას. როგორც ზემოთ აღინიშნა, სასამართლო არ განიხილავს მტკიცებულების შინაარსს, არამედ მხოლოდ უზრუნველყოფს მის მოპოვებას ან წარდგენას არბიტრაჟში.

5.4.7. მოწმის დასწრების უზრუნველყოფა

მოწმის დასწრების უზრუნველყოფის მოთხოვნის შემთხვევაში, სასამართლო იბარებს მოწმეს საარბიტრაჟო სხდომაზე და არა სასამართლოში გამოცხადებისთვის. ეს უზრუნველყოფა ხდება სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის შესაბამისი ნორმების მიხედვით.⁵³⁵

5.4.8. საარბიტრაჟო განხილვის ადგილის მნიშვნელობა

სასამართლოს დახმარება მტკიცებულებების მოპოვებაში, როგორც წესი, შესაძლებელია იმ ქვეყანაში, სადაც საარბიტრაჟო დავის განხილვის ადგილია და თუ ამას აღნიშნული ქვეყნის საპროცესო კანონმდებლობა უშვებს. ქართულ სამართლებრივ სივრცეშიც მიიჩნევა, რომ „არბიტრაჟის შესახებ“ კანონის 35-ე მუხლი ვრცელდება მხოლოდ ისეთ შემთხვევებზე, როდესაც დაარბიტრაჟო დავა საქართველოში განიხილება.⁵³⁶ თუმცა, არსებობს იურისდიქციები, რომლებიც საგამონაკლისო წესით უშვებს, ისეთი საარბიტრაჟო დავისთვის მტკიცებულებათა მოპოვებაში სასამართლოს დახმარების შესაძლებლობას, რომელიც არ არის საარბიტრაჟო განხილვის ადგილის ქვეყნის სასამართლო.

⁵³⁴ იქვე, 129.

⁵³⁵ საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის მუხლი 38.ა2, 39.ა1.

⁵³⁶ კეკელიძე, ტყემალაძე, 2017, 127.

6. ეფექტური და ეფექტიანი ადვოკატირება ძირითადი განხილვისა და განხილვის შემდგომი პროცედურების გათვალისწინებით

6.1. საქმის სტრატეგია და მომზადება

ეფექტური ადვოკატირება იწყება კარგად ჩამოყალიბებული საქმის სტრატეგიით, რაც მოითხოვს როგორც ფაქტების, ასევე, გამოსაყენებელი სამართლის ღრმა ცოდნას. ადვოკატმა უნდა ივარაუდოს მონინალმდევის არგუმენტები, გამოავლინოს ძირითადი საკითხები და მოარგოს მიდგომა არბიტრების გამოცდილებასა და მოლოდინებს. ადრეული და საფუძვლიანი კვლევა, მათ შორის, მონმეების სწორი შერჩევა, წერილობითი მტკიცებულებების მოძიება და დოკუმენტების გადახედვა, აუცილებელია მოულოდნელობების თავიდან ასაცილებლად და საქმის დასაწყისშივე დამაჯერებელი პოზიციის ჩამოსაყალიბებლად.⁵³⁷

6.2. წერილობითი განცხადებები

კარგი წერილობითი ადვოკატირება არბიტრაჟში წარმატების ერთ-ერთი უმთავრესი სანინდარია, რამეთუ არბიტრების უმრავლესობა საბოლოო ჯამში, საარბიტრაჟო მოსმენების შემდეგ მაინც, წერილობითი წარდგინებების შესწავლა-გაანალიზებას უთმობენ დიდ დროსა და ყურადღებას. თუმცა, ამით არ კნინდება ზეპირი გამოსვლების მნიშვნელობა. ისინი ერთმანეთს ავსებენ. განცხადებები უნდა იყოს მკაფიო, ლაკონური და ფოკუსირებული ძირითად საკითხებზე, თავიდან უნდა იქნას აცილებული ზედმეტად აბსტრაქტული მსჯელობები. ადვოკატმა უნდა წარმოადგინოს დამაჯერებელი ნარატივი, პირდაპირ მიუთითოს რთულ ფაქტებზე და ლოგიკურად დააწყოს არგუმენტები, რათა არბიტრებს გადაწყვეტილების მიღების პროცესში გაუწიოს გზამკვლევა.⁵³⁸

6.3. სანყისი სხდომა და პროცედურული საკითხები

სანყისი სხდომაზე ეფექტური ადვოკატირება გულისხმობს აქტიურ ჩართულობას როგორც არბიტრებთან, ასევე მონინალმდევე მხარესთან, რათა ჩამოყალიბდეს მკაფიო პროცედურული ჩარჩო. ადვოკატმა უნდა დაიცვას ისეთი პროცედურები, რომლებიც შეესაბამება საქმეს, აჩვენოს გონივრულობა და მო-

⁵³⁷ Ong, 2023, 3-10.

⁵³⁸ Sprange, 2023, 26-46.

იპოვოს სანდოობა არბიტრების თვალში. ძირითადი პროცედურული საკითხების ადრეული შეთანხმება ხელს უწყობს შემდგომი დავებისა და დაყოვნებების თავიდან არიდებას.⁵³⁹

6.4. მტკიცებულებები და დოკუმენტების წარმოება

ეფექტური წარმომადგენლობა მოითხოვს მტკიცებულებების სტრატეგიულ მართვას, მათ შორის, დოკუმენტების წარმოებასა და მონმეების შერჩევას. ადვოკატმა უნდა გაამახვილოს ყურადღება ყველაზე მნიშვნელოვან და დამაჯერებელ მტკიცებულებებზე, გამოიყენოს ისეთი ინსტრუმენტები, როგორცაა Redfern⁵⁴⁰-ის ან Armesto⁵⁴¹-ს ცხრილები დოკუმენტების მოთხოვნისთვის და უზრუნველყოს გამჟღავნების ვალდებულებების შესრულება. მიზანია, საქმის არგუმენტაციული სტრუქტურა აენყოს არსებული მტკიცებულებების გარშემო და არა ვარაუდებზე და დაშვებებზე დაყრდნობით.⁵⁴²

6.5. ზეპირი აღმოკატირება: სხდომები და განცხადებები

სხდომების დროს წარმატებული ადვოკატები არგუმენტებს წარმოადგენენ მოკლედ, ინარჩუნებენ სანდოობას და მაქსიმალურად ცდილობენ მოერგონ არბიტრების მოლოდინებს, სრულად გასცენ პასუხები მათ შეკითხვებს და ადაპტირდნენ მათ ემოციურ გამოვლინებებზე. შესავალი განცხადებები უნდა აყალიბებდეს მკაფიო გზამკვლევს, ხოლო მონმეების დაკითხვა და მართვა უნდა იყოს დისციპლინირებული და ფოკუსირებული საქმისთვის მნიშვნელოვანი დეტალების ილუსტრირება-დემონსტრირებაზე. ადვოკატმა თავი უნდა შეიკავოს

⁵³⁹ Hanessian, 2023, 48-62.

⁵⁴⁰ Harris, 2016, 353-364. ერთი შეხედვით ეს მეთოდი შეიძლება აღქმული იქნეს როგორც ანგლოამერიკულ ე.წ. discovery-სთან ახლოს მდგომი ინსტრუმენტი, თუმა, მისი ეფექტური გამოყენება შესაძლებელია კონტინენტური ევროპის სამართლის სისტემაშიც და ორივე იურისდიქციასთან კავშირის მქონე საქმეებისას: "The 'Redfern Schedule', a device used to organize requests for the production of documents in arbitration, was initially conceived as a way of limiting document production to the documents critical to each party's case, and avoiding the costs and delays associated with discovery in common law jurisdictions. Despite these noble intentions, it is apparent that Redfern-governed document production is too often ending up like US-style discovery, and that thought needs to be given to how the Redfern Schedule might be modified to deal with this trend – the cost consequences of which are bad for parties and arbitration alike. To that end, the authors propose various ways through which parties can minimize the costs of document production through creative use of the Redfern Schedule, whilst retaining strategic imperatives and ensuring they do not alienate the Tribunal".

⁵⁴¹ Riofrio Piché, de Sampaio Jalles, 2020.

⁵⁴² Bremen, Wilson, 2023, 357-368.

გადაჭარბებულად ხელოვნური ემოციებისგან და არბიტრებთან კომუნიკაცი-
აში ინტერაქტიულად უნდა ჩაერთოს.⁵⁴³

6.6. ექსპერტის მტკიცებულებები

ექსპერტის მტკიცებულებებს გადამწყვეტი მნიშვნელობა შეიძლება ჰქონ-
დეს. ადვოკატმა უნდა შეარჩიოს სანდო ექსპერტები, უზრუნველყოს მათი
ანგარიშების მკაფიოობა და ხელმისაწვდომობა და მოამზადოს ისინი ეფექტური
ზეპირი ჩვენებისთვის. ერთობლივი განცხადებები და ექსპერტთა კონფერენ-
ცია („hot-tubbing“) უნდა განხორციელდეს სიფრთხილითა და მომზადებით,
რათა გამოიკვეთოს შეთანხმებისა და უთანხმოების სფეროები.⁵⁴⁴

6.7. დასკვნითი ნარდგინებები და სხდომის შემდგომი განცხადებები

დასკვნითი ნარდგინებები უნდა პასუხობდეს უშუალოდ არბიტრების კი-
თხვებს, გამოყოს ძირითადი პუნქტები და დააკავშიროს მტკიცებულებები
მოთხოვნილ სამართლებრივ შედეგთან. სხდომის შემდგომი განცხადებები, თუ
ნებადართულია, უნდა ფოკუსირდეს გადაუჭრელ საკითხებზე და აირიდოს გა-
მეორება. მიზანია, არბიტრებს მიენოლოს მკაფიო გზამკვლევი გადანყვეტილე-
ბის დასაწერად.⁵⁴⁵

7. საარბიტრაჟო გადანყვეტილების გაუმეობა და ცნობა-აღსრულება

პრაქტიკაში შეიძლება იყოს შემთხვევები, როდესაც საარბიტრაჟო დავაში
წაგებული მხარე ნებაყოფლობით ეთანხმება საარბიტრაჟო გადანყვეტილებას;
თუმცა, ასევე არსებობს გარემოებები, როდესაც ასეთი მხარე ან ტაქტიკური
გათვლების ან სხვა მოსაზრებების გამო, მიიჩნევს, რომ მის წინააღმდეგ მიღე-
ბული საარბიტრაჟო გადანყვეტილება არსებითად მცდარია. ასეთ შემთხვევაში,
მხარე შეიძლება შეეცადოს საარბიტრაჟო გადანყვეტილების გაუქმებას, ნაცვ-
ლად იმისა, რომ ამ გადანყვეტილების ცნობის ეტაპზე დაიწყოს თავისი შედა-
ვების განხორციელება. იურისდიქციების უმრავლესობას შეზღუდული საფუძ-

⁵⁴³ Schwarz, 2023, 65-87.

⁵⁴⁴ Steadman, 2023, 161-174.

⁵⁴⁵ Heilbron, Reichert, 2023, 174-191.

ვლები აქვთ შიდა-ნაციონალური კანონმდებლობით დადგენილი, რომლებზე დაყრდნობითაც შესაძლებელია საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმება.⁵⁴⁶

საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმება და ცნობა-აღსრულება სამართლებრივი შედეგების თვალსაზრისით, დავის განხილვის უმნიშველოვანესი ეტაპია. გაუქმების შემთხვევაში, გადაწყვეტილების მისაღებად დახარჯული რესურსი პრაქტიკულად უშედეგოა, ხოლო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულების შემთხვევაში, პირიქით, დავაში შესაბამისი რეასურსის ჩადება მართლდება.

აღნიშნულ თავში მოყვანილია საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმებისა და ცნობა-აღსრულებისას ადვოკატის მიერ გასათვალისწინებელი ასპექტები, რომელსაც განსაკუთრებული ყურადღების გამახვილება სჭირდება.

7.1. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმება

„არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის 42-ე მუხლი განსაზღვრავს შესაბამის წინაპირობებს, რომელთა გათვალისწინებითაც, ხდება გადაწყვეტილების გაუქმების თაობაზე მსჯელობა. კერძოდ კი, აღნიშნული მუხლის ფორმულირება შემდეგია:

მუხლი 42. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმება

„1. ამ კანონის ფარგლებში საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების სანინაღმდეგო ერთადერთი საპროცესო საშუალებაა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმება, რაც უნდა განხორციელდეს ამ მუხლის მე-2-მე-5 პუნქტების შესაბამისად.

2. სასამართლო უფლებამოსილია გააუქმოს საქართველოში გამოტანილი საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ:

ა) მხარე, რომლის წინააღმდეგაც გამოტანილია საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება, სასამართლოს საჩივრით მიმართავს და დაამტკიცებს, რომ:

ა.ა) საარბიტრაჟო შეთანხმების გაფორმების დროს მხარე იყო არაუფლებამოსილი ან მხარდაჭერის მიმღები, რომელსაც საარბიტრაჟო შეთანხმებაში მითითებულ საკითხებთან დაკავშირებით მხარდაჭერი ჰყავდა დანიშნული, მაგრამ შესაბამისი მხარდაჭერა არ მიუღია, ან იმ სამართლებრივი ნორმების მიხედვით, რომლებზედაც მხარეებმა საარბიტრაჟო შეთანხმებაში მიუთითეს, ხოლო ასეთი მითითების არარსებობისას – საქართველოს კანონმდებლობის თანახმად, საარბიტრაჟო შეთანხმება ბათილია ან ძალადაკარგულია;

⁵⁴⁶ Born, 2012, 303.

- ა.ბ) მხარე, რომელიც ითხოვს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმებას, არ იყო ჯეროვნად ინფორმირებული არბიტრის დანიშვნის ან საარბიტრაჟო განხილვის შესახებ ან სხვაგვარად არ მიეცა შესაძლებლობა, წარმოედგინა საკუთარი პოზიცია ან დაეცვა თავისი ინტერესები;
- ა.გ) საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება გამოტანილია იმ დავის შესახებ, რომელიც მხარეებმა არბიტრაჟში არ წარადგინეს, ან საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება შეიცავს გადაწყვეტილებას ისეთ საკითხზე, რომელიც არბიტრაჟში მხარეთა მოთხოვნის ფარგლებს სცილდება. თუ გადაწყვეტილება იმ საკითხებზე, რომლებიც არბიტრაჟში მხარეთა მოთხოვნის ფარგლებში ექცევა, შეიძლება გამოცალკევებულ იქნეს იმ საკითხებისგან, რომლებიც არბიტრაჟში მხარეთა მოთხოვნის ფარგლებს სცილდება, საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება შეიძლება გაუქმდეს მხოლოდ იმ ნაწილში, რომელიც შეიცავს გადაწყვეტილებას ისეთ საკითხზე, რომელიც არბიტრაჟში მხარეთა მოთხოვნის ფარგლებს სცილდება;
- ა.დ) არბიტრაჟის შემადგენლობა ან საარბიტრაჟო წარმოება არ შეესაბამებოდა მხარეთა შეთანხმებას, ხოლო ასეთი შეთანხმების არარსებობისას – ამ კანონის მოთხოვნებს;
- ბ) სასამართლო დაადგენს, რომ:
- ბ.ა) საქართველოს კანონმდებლობის თანახმად, დავა არ შეიძლება იყოს საარბიტრაჟო განხილვის საგანი;
- ბ.ბ) საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება ეწინააღმდეგება საქართველოში არსებულ საჯარო წესრიგს.
3. მხარემ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების შესახებ საჩივარი სასამართლოში შეიძლება წარადგინოს ამ გადაწყვეტილების მისთვის ჩაბარებიდან 90 დღის განმავლობაში. მხარეთა მიერ ამ კანონის 41-ე მუხლით გათვალისწინებული მოთხოვნის წარდგენის შემთხვევაში საჩივრის წარდგენის ვადა აითვლება აღნიშნულ მოთხოვნასთან დაკავშირებით არბიტრაჟის მიერ გამოტანილი შესაბამისი გადაწყვეტილების მხარეთათვის ჩაბარების მომენტიდან.
4. სასამართლოსთვის საჩივრით მიმართვის შემთხვევაში საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების აღსრულება არ შეჩერდება, გარდა ამ კანონის 45-ე მუხლის მე-3 პუნქტით გათვალისწინებული შემთხვევისა.
5. თუ სასამართლოს მიერ გამოტანილია გადაწყვეტილება საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობასა და აღსრულებაზე, დაუშვებელია საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმება იმ საფუძველით, რომლითაც მხარემ

მოითხოვა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობასა და აღსრულებაზე უარის თქმა და რომელიც სასამართლომ არსებითი განხილვის შედეგად უარყო. ამ შემთხვევაში საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების შესახებ საჩივარი არ დაიშვება, ხოლო თუ საჩივარი მიღებულია, მასზე საქმის წარმოება შეწყდება.“

7.1.1. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების პროცესუალური ასპექტები

საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმებისას ადვოკატმა საჩივრის წარდგენისას მნიშვნელოვანი პროცესუალური საკითხები უნდა გაითვალისწინოს. აღნიშნული საკითხების ჩამონათვალი შემდეგია:

7.1.1.1. საჩივრის წარმოებაში მიღება

საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმებისას ადვოკატმა უნდა მიმართოს შესაბამის სასამართლოს საჩივრით, რომლის წარმოებაში მისაღებად შემდეგი წინაპირობების დაცვაა საჭირო:

(i) სასამართლოს განსჯადობა

სასამართლო, რომელსაც მიმართავს მხარე უნდა იყოს განსჯადი. ნიშანდობლივია, რომ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმებაზე ტერიტორიული განსჯადობა იმ ქვეყნის სასამართლოს გააჩნია, სადაც საარბიტრაჟო განხილვის ადგილი იყო. ხოლო საქართველოს პირობებში საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმებაზე განსჯად სასამართლოს წარმოადგენს საქართველოს სააპელაციო სასამართლო.⁵⁴⁷

(ii) უფლებამოსილი პირის მიერ საჩივრის წარდგენა

საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კანონმდებლობის თანახმად მხარე, რომელსაც უფლებამოსილება გააჩნია საჩივრის წარსადგენად არის საარბიტრაჟო შეთანხმების მონაწილე პირი ან მისი უფლებამოსილი წარმომადგენელი.⁵⁴⁸ თუმცა, აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ საარბიტრაჟო საჩივრის წარდგენა ისეთი დაინტერესებული მხარის მიერ შეიძლება იქნეს დასაშვებად მიჩნეული, რომელიც არ წარმოადგენს საარბიტრაჟო შეთანხმების მხარეს, მაგრამ საარბიტრაჟო პროცესმა და შესაბამისმა გადაწყვეტილებამ შეიძლება მის უფლებებსა და მოვალეობებზე გავლენა იქონიოს.⁵⁴⁹

⁵⁴⁷ შეად: საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის მუხლი 35613(3) და საქართველოს კანონი არბიტრაჟის შესახებ, მუხლი 42.2.

⁵⁴⁸ საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის მუხლი 35614.

⁵⁴⁹ შეად: ქარცივაძე, ჟიჟიაშვილი, მორჩილაძე, კეკელიძე, 2018, 78; ქუთაისის სააპელაციო

(iii) საჩივრის წარდგენის ვადა

მხარემ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების შესახებ საჩივარი სასამართლოში შეიძლება წარადგინოს შესაბამისი გადაწყვეტილების მისთვის ჩაბარებიდან 90 დღის განმავლობაში, ხოლო თუ საქმეზე მოთხოვნილია საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების შესწორება და განმარტება, ან/და დამატებითი საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გამოტანა, მაშინ, ვადის ათვლა აღნიშნულ მოთხოვნასთან დაკავშირებით არბიტრაჟის მიერ გამოტანილი შესაბამისი გადაწყვეტილების მხარეთათვის ჩაბარების მომენტიდან დაიწყება.⁵⁵⁰ თუ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება ან საარბიტრაჟო შეთანხმება არ არის შესრულებული ქართულ ენაზე, მხარემ უნდა წარმოადგინოს ასევე ქართულ ენაზე ამ საბუთის სათანადოდ დამონმებული თარგმანი.

(iv) საჩივართან ერთად წარსადგენი დოკუმენტები

საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულების მოთხოვნით მიმართვისას წარსადგენი დოკუმენტების ანალოგიით საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების თაობაზე საჩივარს თან უნდა ერთვოდეს (1) საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების სათანადოდ დამონმებული დედანი ან მისი სათანადოდ დამონმებული ასლი; და (2) საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების დედანი ან მისი სათანადოდ დამონმებული ასლი.⁵⁵¹ თუ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება ან საარბიტრაჟო შეთანხმება არ არის შესრულებული ქართულ ენაზე, მხარემ უნდა წარმოადგინოს ასევე ქართულ ენაზე ამ საბუთის სათანადოდ დამონმებული თარგმანი.

(v) საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების საჩივრისა და ცნობა-აღსრულებაზე უარის თქმის საფუძვლები

საჩივრის წარმოებაში მიღებაზე უარის თქმის პროცესუალურ-სამართლებრივ საფუძველს წარმოადგენს ისეთი შემთხვევა, როდესაც მხარე საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმებას მოითხოვს იმ საფუძველით, რომელიც სასამართლოს უკვე განხილული აქვს ამავე საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულების პროცესზე და მას არ დაეთანხმა სასამართლო საქმის განხილვის შემდეგ.⁵⁵²

სასამართლოს, სამოქალაქო კოლეგიის, 2012 წლის 21 ნოემბრის განჩინება საქმეზე N2ბ-772-12.

⁵⁵⁰ იხ: საქართველოს კანონი არბიტრაჟის შესახებ, მუხლი 42.3.

⁵⁵¹ შეად: საქართველოს კანონი არბიტრაჟის შესახებ, მუხლი 44.2 და საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის მუხლი 35621(1).

⁵⁵² შეად: საქართველოს კანონი არბიტრაჟის შესახებ, მუხლი 42.5 და საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის მუხლი 35624(11); ქარცივაძე, ჟიჟიაშვილი, მორჩილაძე, კეკელიძე, 2018, 80, 81.

7.1.1.2. სასამართლო მასალების დადგენილი წესით ჩაბარება

საჩივრის სასამართლოს მიერ განხილვის წინაპირობას ასევე წარმოადგენს საქმის მასალების სათანადო წესით მხარისთვის ჩაბარების უზრუნველყოფა. შესაბამისად, საჩივრის წარმდგენმა მხარემ ამ შემთხვევაში უნდა იხელმძღვანელოს საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის 183-ე და 184-ე მუხლებით დადგენილი წესებით.

7.1.1.3. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების პროცესის ფორმა

საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების საკითხს სასამართლო განიხილავს, როგორც ზეპირი მოსმენით, ასევე ზეპირი მოსმენის გარეშეც. შესაბამისი განხილვის ფორმის თაობაზე გადაწყვეტილება მიიღება საქმის ისეთი გარემოებების გათვალისწინების საფუძველზე, როგორიც არის განსახილველი საკითხების სირთულე, კომპლექსურობა, არაერთგვაროვნება, მხარეთა შუამდგომლობები და სხვა.

7.1.1.4. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების საკითხის განხილვის ვადები

სასამართლო ვალდებულია განიხილოს საჩივარი და გამოიტანოს მოტივირებული გადაწყვეტილება საჩივრის წარმოებაში მიღებიდან 30 დღის ვადაში⁵⁵³.

7.1.1.5. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ნაწილობრივი გაუქმება

სასამართლოს შეუძლია შესაბამისი საჩივრის განხილვისას ნაწილობრივ გააუქმოს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება, თუ შესაბამისი ნაწილის გაუქმებაზე პირდაპირ არის საჩივარში მითითება და თუ აღნიშნული ნაწილის გამოცალკევება და შინაარსობრივი გამიჯვნა შესაძლებელია გადაწყვეტილების დარჩენილი ნაწილისგან.⁵⁵⁴

7.1.1.6. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების განხილვის გავლენა მის აღსრულებაზე

როგორც წესი, სასამართლოსთვის საჩივრით მიმართვის შემთხვევაში საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების აღსრულება არ შეჩერდება⁵⁵⁵, თუმცა, ასამართლოს, რომელსაც მიმართეს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების შესახებ საჩივრით, უფლება აქვს, მხარის შუამდგომლობის საფუძველზე შე-

⁵⁵³ იხ: საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის მუხლი 35624(2).

⁵⁵⁴ ქარცივაძე, ჟიჟიაშვილი, მორჩილაძე, კეკელიძე, 2018, 83.

⁵⁵⁵ იხ. საქართველოს კანონი არბიტრაჟის შესახებ, მუხლი 42.4.

აჩეროს გადაწყვეტილების გაუქმების განხილვა საჩივრის წარმოებაში მიღებიდან არაუმეტეს 30 დღის ვადით, რათა არბიტრაჟს მიეცეს შესაძლებლობა, განაახლოს განხილვა ან განახორციელოს ნებისმიერი ისეთი ქმედება, რომელიც, არბიტრაჟის შეხედულებით, აუცილებელია გადაწყვეტილების გაუქმების საფუძვლის აღმოსაფხვრელად. აღნიშნული საფუძვლით საქმის განხილვის შეჩერების შესახებ სასამართლო უწყებით ატყობინებს არბიტრაჟს საქმის განხილვის შეჩერებიდან 3 დღის ვადაში.⁵⁵⁶

6.1.1.7. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების ან მასზე უარის თქმის შედეგები

საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების შემთხვევაში ლოგიკური შედეგი დგება, რომლის თანახმადაც მას, მისი გამოტანის ადგილას აღსრულების საფუძველი აღარ გააჩნია. რაც შეეხება მის შესაძლო ცნობა-აღსრულებას საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გამოტანის ადგილის ქვეყნის ფარგლებს გარეთ, აღნიშნული შესაძლებელია შესაბამისი ქვეყნის ცნობა-აღსრულების პროცედურის დაცვით.

იმ შემთხვევაში თუ ასეთ გაუქმებაზე უარი ეთქვა მხარეს, მაშინ, საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება ინარჩუნებს ძალას და ის შეიძლება დაექვემდებაროს ცნობა-აღსრულებას. ამასთან, აღსანიშნავია, რომ დაუშვებელია საქართველოში გამოტანილი საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობასა და აღსრულებაზე უარის თქმის შესახებ განცხადებით სასამართლოსთვის მიმართვა იმავე საფუძველით, რომლითაც მხარე ითხოვდა აღნიშნული საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმებას.⁵⁵⁷

7.1.1.8. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების მხარეთა შეთანხმებით გამორიცხვა

საქართველოს კანონმდებლობით გათვალისწინებული არ არის საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების შესაძლებლობის გამორიცხვაზე შეთანხმების შესაძლებლობა. თუმცა, აღნიშნული არც აკრძალულია პირდაპირი ჩანაწერით. შესაბამისად, შესაძლებელია, რომ აღნიშნული მექანიზმის დასაშვებობა და აღსრულებადობა დადებითად გადაწყდეს სახელშეკრულებო თავისუფლებისა და მხარეთა ნების ავტონომიის პრინციპზე დაყრდნობით.⁵⁵⁸

⁵⁵⁶ იხ. საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის მუხლი 35624(4).

⁵⁵⁷ იხ. საქართველოს კანონი არბიტრაჟის შესახებ, მუხლი 45.2.

⁵⁵⁸ ქარცივაძე, ჟიჟიაშვილი, მორჩილაძე, კეკელიძე, 2018, 86, 87.

7.1.2. ადვოკატის მიერ შესასრულებელი მოქმედებები

ადვოკატმა უნდა იმოქმედოს მკაცრად, კანონით დადგენილი ჩარჩოების ფარგლებში, უზრუნველყოს ყველა პროცედურული და შინაარსობრივი მოთხოვნის განუხრელად დაცვა და სათანადოდ დაასაბუთოს ყველა მოთხოვნა ან პრეტენზია, რათა სასამართლომ ის არსებითად განიხილოს.

7.2. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულება

ცნობა-აღსრულების ეტაპზე ადვოკატმა უნდა უზრუნველყოს, რომ წარმოდგენილია ყველა აუცილებელი დოკუმენტი (დამონმებული საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება, თარგმანი საჭიროების შემთხვევაში, საარბიტრაჟო შეთანხმება და სხვა). ასევე, უნდა შეამონმოს, ხომ არ გასულა აღსრულების მოთხოვნის წარდგენის ვადა, ან ხომ არ არსებობს სხვა პროცედურული ბარიერი.

რაც შეეხება საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმებაზე უარის თქმის საფუძვლებს, აღნიშნული განხილულია მომდევნო თავში საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულების საკითხთან ერთად.

თუ საქმე ეხება უცხოურ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებას, გათვალისწინებული უნდა იქნას ნიუ-იორკის კონვენციის მოთხოვნები და შესაბამისი საფუძვლები, რომელთა არსებობის შემთხვევაში, შეიძლება უარი ეთქვას აღსრულებაზე.

„არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის 45-ე მუხლი და ნიუ-იორკის კონვენციის V მუხლი პრაქტიკულად ერთი და იგივე შინაარსობრივ წინაპირობებს განსაზღვრავს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებების ცნობა-აღსრულების თაობაზე.⁵⁵⁹ „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონი განსაზღვრავს შემდეგ წინაპირობებს:

მუხლი 45. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობასა და აღსრულებაზე უარის თქმა

„1. მიუხედავად იმისა, თუ რომელ ქვეყანაში იქნა გამოტანილი საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება, მხარეს შეიძლება უარი ეთქვას ამ გადაწყვეტილების ცნობასა და აღსრულებაზე, თუ:

- ა) მხარე, რომლის წინააღმდეგაც გამოტანილია საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება, სასამართლოს განცხადებით მიმართავს და დამტკიცებს, რომ:*

⁵⁵⁹ ტყემალაძე, 2020.

- ა.ა) საარბიტრაჟო შეთანხმების გაფორმების დროს მხარე იყო არაუფლებამოსილი ან მხარდაჭერის მიმღები, რომელსაც საარბიტრაჟო შეთანხმებაში მითითებულ საკითხებთან დაკავშირებით მხარდამჭერი ჰყავდა დანიშნული, მაგრამ შესაბამისი მხარდაჭერა არ მიუღია, ან იმ სამართლებრივი ნორმების მიხედვით, რომლებზედაც მხარეებმა საარბიტრაჟო შეთანხმებაში მიუთითეს, ხოლო ასეთი მითითების არარსებობისას – იმ ქვეყნის კანონმდებლობის თანახმად, სადაც გამოტანილ იქნა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება, საარბიტრაჟო შეთანხმება ბათილია ან ძალადაკარგულია;
- ა.ბ) იგი არ იყო ჯეროვნად ინფორმირებული არბიტრის დანიშვნის ან საარბიტრაჟო განხილვის შესახებ ან სხვაგვარად არ მიეცა შესაძლებლობა, წარმოედგინა საკუთარი პოზიცია ან დაეცვა თავისი ინტერესები;
- ა.გ) საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება გამოტანილია იმ დავის შესახებ, რომელიც მხარეებმა არბიტრაჟში არ წარადგინეს, ან საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება შეიცავს გადაწყვეტილებას ისეთ საკითხზე, რომელიც არბიტრაჟში მხარეთა მოთხოვნის ფარგლებს სცილდება. თუ გადაწყვეტილება იმ საკითხებზე, რომლებიც არბიტრაჟში მხარეთა მოთხოვნის ფარგლებში ექცევა, შეიძლება გამოცალკევებულ იქნეს იმ საკითხებისგან, რომლებიც არბიტრაჟში მხარეთა მოთხოვნის ფარგლებს სცილდება, საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება შეიძლება ცნობილ და აღსრულებულ იქნეს ნაწილობრივ, მხოლოდ იმ ნაწილში, რომელიც არბიტრაჟში მხარეთა მოთხოვნის ფარგლებში მოქცეულ საკითხებზე გადაწყვეტილებას შეიცავს;
- ა.დ) არბიტრაჟის შემადგენლობა ან საარბიტრაჟო წარმოება არ შეესაბამებოდა მხარეთა შეთანხმებას, ხოლო ასეთი შეთანხმების არარსებობისას – იმ ქვეყნის კანონის მოთხოვნებს, სადაც ჩატარდა საარბიტრაჟო განხილვა;
- ა.ე) საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება არ შესულა კანონიერ ძალაში ან/და იგი გააუქმა ან შეაჩერა იმ ქვეყნის სასამართლომ, სადაც ეს გადაწყვეტილება იქნა გამოტანილი, ან იმ ქვეყნის სასამართლომ, რომლის სამართლის შესაბამისადაც იქნა გადაწყვეტილება გამოტანილი;

ბ) სასამართლო დაადგენს, რომ:

ბ.ა) საქართველოს კანონმდებლობის თანახმად, დავა არ შეიძლება იყოს საარბიტრაჟო განხილვის საგანი;

ბ.ბ) საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა და აღსრულება ეწინააღმდეგება საჯარო წესრიგს.

2. დაუშვებელია საქართველოში გამოტანილი საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობასა და აღსრულებაზე უარის თქმის შესახებ განცხადებით სასამართლოსთვის მიმართვა იმავე საფუძვლით, რომლითაც მხარე ითხოვდა აღნიშნული საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმებას, ან იმ შემთხვევაში, თუ მხარემ არ გაასაჩივრა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება ამ კანონის 42-ე მუხლის მე-3 პუნქტით განსაზღვრულ ვადაში.

3. თუ ამ მუხლის პირველი პუნქტის „ა.ე“ ქვეპუნქტში მითითებულ სასამართლოში წარდგენილია საჩივარი საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების შესახებ ან შეტანილია შუამდგომლობა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების აღსრულების შეჩერების შესახებ, სასამართლოს, რომელსაც მიმართეს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობისა და აღსრულების შესახებ შუამდგომლობით, უფლება აქვს, არაუმეტეს 30 დღით გადადოს გადაწყვეტილების გამოტანა და იმ მხარის მოთხოვნით, რომელიც ითხოვს ცნობას ან აღსრულებას, დაავალოს მეორე მხარეს, წარმოადგინოს შესაბამისი უზრუნველყოფა.”

ნიუ-იორკის 1958 წლის კონვენციის V მუხლის თანახმად კი:

„საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობასა და აღსრულებას შეიძლება უარი ეთქვას იმ მხარის მოთხოვნით, რომლის წინააღმდეგაც არის იგი მიმართული, მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუკი ეს მხარე უფლებამოსილ ორგანოს წარუდგენს იმის მტკიცებულებას, რომ:

(ა) II მუხლში მითითებული შეთანხმების მხარეები, მათ მიმართ მოქმედი კანონის მიხედვით, ქმედუუნარონი იყვნენ, ან საარბიტრაჟო შეთანხმება ბათილია იმ სამართლის მიხედვით, რომელსაც მხარეებმა ეს შეთანხმება დაუქვემდებარეს, ხოლო ასეთი მითითების არარსებობისას, იმ ქვეყნის კანონმდებლობის მიხედვით, სადაც გადაწყვეტილება გამოტანილ იქნა;

(ბ) მხარე, რომლის წინააღმდეგაც არის მიმართული საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება, არ იყო ჯეროვნად ინფორმირებული არბიტრის დანიშვნის ან საარბიტრაჟო განხილვის შესახებ, ან სხვა მიზეზების გამო ვერ მოახერხა თავისი პოზიციის წარმოდგენა; ან

- (გ) საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება გამოტანილია იმ დავის შესახებ, რომელიც არ იყო გათვალისწინებული საარბიტრაჟო შეთანხმებით ან ეხება საკითხს, რომელიც სცილდება საარბიტრაჟო შეთანხმების ფარგლებს იმის გათვალისწინებით, რომ თუ შესაძლებელია, გადაწყვეტილებები იმ საკითხებზე, რომლებიც დაექვემდებარა არბიტრაჟს ცალკე გამოიყოს იმ საკითხებიდან, რომლებიც არ დაექვემდებარა, საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ის დადგენილებებს ნაწილი, საარბიტრაჟო რომელიც შეიცავს შეთანხმებით გათვალისწინებულ საკითხებზე შეიძლება დაექვემდებაროს ცნობასა და აღსრულებას; ან
- (დ) არბიტრაჟის შემადგენლობა ან საარბიტრაჟო წარმოება არ შეესაბამებოდა მხარეთა შეთანხმებას, ხოლო ასეთი შეთანხმების არარსებობისას – იმ ქვეყნის კანონს, სადაც ჩატარდა საარბიტრაჟო განხილვა; ან
- (ე) საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებას ჯერ არ მიუღია სავალდებულო ხასიათი ანდა გაუქმებულ ან შეჩერებულ იქნა იმ ქვეყნის უფლებამოსილი ორგანოს მიერ, სადაც ან რომლის სამართლის შესაბამისადაც იქნა გადაწყვეტილება გამოტანილი.

საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობასა და აღსრულებაზე მხარეს შეიძლება უარი ეთქვას აგრეთვე იმ შემთხვევაში, თუ იმ ქვეყნის უფლებამოსილი ორგანო, სადაც მოითხოვება მისი ცნობა და აღსრულება, დაადგენს, რომ: (ა) ამ ქვეყნის კანონმდებლობის მიხედვით, დავა არ შეიძლება იყოს საარბიტრაჟო განხილვის საგანი; ან (ბ) საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა და აღსრულება ეწინააღმდეგება ამ ქვეყნის საჯარო წესრიგს.“

7.2.1. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულების პროცესუალური ასპექტები

საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულების საკითხზე მუშაობისას ადვოკატმა უნდა იხელმძღვანელოს როგორც არბიტრაჟის შესახებ საქართველოს კანონით, ასევე საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსითაც, ხოლო საერთაშორისო საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებების შემთხვევაში ნიუ-იორკის 1958 წლის კონვენციით ან/და იმ ორმხრივი საერთაშორისო ხელშეკრულებით, რომელიც დადებულია და კანონიერ ძალაშია საქართველოსა და იმ ქვეყანას შორის, რომელშიც იყო საარბიტრაჟო განხილვის ადგილი ან რომელშიც ხდება ქართული საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულება.

შესაბამისად, ცნობა-აღსრულების განცხადების (შუამდგომლობის) სასამართლოში წარდგენის შემდეგ სასამართლო სწორედ ზემოთ მითითებული სა-

კანონმდებლო აქტების მოთხოვნათა დაცვით იმსჯელებს ასეთი განცხადების დასაშვებობასა და წარმოებაში მიღებაზე. ამასთან, გასათვალისწინებელია, მაშინ, როდესაც საქართველოში მიღებული საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულებაზე განსჯადი სასამართლო საქართველოს სააპელაციო სასამართლოა, უცხო ქვეყანაში მიღებული საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულებაზე განსჯადი საქართველოს უზენაესი სასამართლოა.

ქვემოთ განხილულია ის კრიტერიუმები, რომელთა დაცვაც უნდა მოახდინოს ადვოკატმა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულების თაობაზე განცხადების წარდგენისას სასამართლოში.

7.2.1.1. განცხადების (შუამდგომლობის) წარმოებაში მიღება

(i) სასამართლოს განსჯადობა

როგორც ზემოთ აღინიშნა, საქართველოს ფარგლებს გარეთ გამოტანილი საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობისა და აღსრულების შესახებ გადაწყვეტილებას იღებს საქართველოს უზენაესი სასამართლო⁵⁶⁰ და ასეთ შემთხვევაში სასამართლო ხელმძღვანელობს ნიუ-იორკის 1958 წლის კონვენციით ან/და შესაბამის ქვეყანასთან გაფორმებული საერთაშორისო ხელშეკრულებით. ხოლო საქართველოში მიღებული საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულებაზე გადაწყვეტილებას იღებს საქართველოს სააპელაციო სასამართლო⁵⁶¹ და ხელმძღვანელობს საქართველოს არბიტრაჟის შესახებ კანონით, რომელშიც ცნობა-აღსრულების თაობაზე გათვალისწინებულია შესაბამისი დებულებები⁵⁶².

(ii) განცხადების წარდგენაზე უფლებამოსილი პირი

საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობასა და აღსრულებაზე გადაწყვეტილება გამოიტანება დაინტერესებული მხარის მიერ შესაბამისი შუამდგომლობის აღძვრის შემდეგ.⁵⁶³ დაინტერესებული მხარის ქვეშ იგულისხმება ის პირი, რომელიც საარბიტრაჟო დავის მონაწილე მხარეა და რომლის ინტერესებშიც შედის საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულება.

(iii) შუამდგომლობასთან ერთად წარსადგენი დოკუმენტები

მხარემ, რომელიც შუამდგომლობს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობასა და აღსრულებაზე, უნდა წარმოადგინოს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების სათანადოდ დამონმებული დედანი ან მისი სათანადოდ დამონმებული ასლი,

⁵⁶⁰ იხ. საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის მუხლი 35613(4).

⁵⁶¹ იხ. საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის მუხლი 35613(3).

⁵⁶² იხ. საქართველოს კანონი არბიტრაჟის შესახებ, მუხლი 45.

⁵⁶³ იხ. საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის მუხლი 35620.

აგრეთვე საარბიტრაჟო შეთანხმების დედანი ან მისი სათანადოდ დამონმებული ასლი. თუ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება ან საარბიტრაჟო შეთანხმება არ არის შესრულებული ქართულ ენაზე, მხარემ უნდა წარმოადგინოს ასევე ქართულ ენაზე ამ საბუთის სათანადოდ დამონმებული თარგმანი.⁵⁶⁴

7.2.1.2. განცხადების განხილვამდე სასამართლოს მიერ შესამონმებელი საკითხები

ადვოკატმა უნდა გაითვალისწინოს, რომ სანამ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულების თაობაზე წარდგენილი განცხადების არსებითი განხილვა დაიწყება, სასამართლო ასევე ამონმებს ქვემოთ მითითებულ საკითხებს.

(i) საქმის მასალების მხარისთვის ჩაბარება

საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობისა და აღსრულების თაობაზე მხარის შუამდგომლობა ეგზავნება იმ მხარეს, რომლის წინააღმდეგაც გამოტანილია აღნიშნული საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება. ამ უკანასკნელს შეუძლია შეტყობინების მიღებიდან 7 დღის ვადაში წარადგინოს არბიტრაჟის შესახებ საქართველოს კანონის 45-ე მუხლის პირველი პუნქტის „ა“ ქვეპუნქტით გათვალისწინებული განცხადება.⁵⁶⁵

(ii) მოწინააღმდეგე მხარის მიერ განცხადების წარდგენა ცნობა-აღსრულებაზე უარის თქმის შესახებ

იმ შემთხვევაში თუ ზემოაღნიშნული 7 დღიანი ვადის დაცვით არ მოხდება მეორე მხარის მიერ შესაბამისი პრეტენზიის დაყენება, მაშინ იგი კარგავს არბიტრაჟის შესახებ საქართველოს კანონის 45-ე მუხლის პირველი პუნქტის „ა“ ქვეპუნქტის საფუძველზე შედაგების უფლებას, რამეთუ სასამართლო არ არის უფლებამოსილი თავისი ინიციატივით შეამონმოს არბიტრაჟის შესახებ საქართველოს კანონის 45-ე მუხლის პირველი პუნქტის „ა“ ქვეპუნქტით გათვალისწინებული საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულებაზე უარის თქმის საფუძველები⁵⁶⁶.

(iii) მოწინააღმდეგე მხარის მიერ პრეტენზიის წარდგენა იმ საფუძველზე, რომლითაც იგი საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმებას ითხოვდა

სასამართლო საქართველოში გამოტანილი საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობასა და აღსრულებაზე უარის თქმის შესახებ მხარის განცხადების მი-

⁵⁶⁴ იხ. საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის მუხლი 35621(2).

⁵⁶⁵ იხ. საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის მუხლი 35621(21).

⁵⁶⁶ იხ. ქარცივაძე, ჟიჟიაშვილი, მორჩილაძე, კეკელიძე, 2018, 104.

ლებაზე განჩინებით უარს ამბობს, თუ არ დაკმაყოფილდა მისი საჩივარი აღნიშნული საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების იმავე საფუძვლით გაუქმების შესახებ, რა საფუძვლითაც მხარე ითხოვს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობასა და აღსრულებაზე უარის თქმას, ან თუ მხარემ არ გაასაჩივრა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის 42-ე მუხლის მე-3 პუნქტით განსაზღვრულ ვადაში. აღნიშნული განჩინება საბოლოოა და არ გასაჩივრდება.⁵⁶⁷

(iv) მოწინააღმდეგე მხარის მიერ პრეტენზიის წარდგენის ვადები

მხარემ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების შესახებ საჩივარი სასამართლოში შეიძლება წარადგინოს ამ გადაწყვეტილების მისთვის ჩაბარებიდან 90 დღის განმავლობაში. მხარეთა მიერ არბიტრაჟის შესახებ საქართველოს კანონის 41-ე მუხლით გათვალისწინებული მოთხოვნის წარდგენის შემთხვევაში საჩივრის წარდგენის ვადა აითვლება აღნიშნულ მოთხოვნასთან დაკავშირებით არბიტრაჟის მიერ გამოტანილი შესაბამისი გადაწყვეტილების მხარეთათვის ჩაბარების მომენტიდან.⁵⁶⁸

7.2.1.3. განცხადების განხილვის ფორმა

საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობასა და აღსრულებასთან დაკავშირებული საკითხები განიხილება ზეპირი მოსმენის გარეშე. სასამართლოს შეუძლია დაადგინოს ზეპირი განხილვაც, თუ ეს საჭიროა და ხელს უწყობს საქმის გარემოებების გარკვევას. ზეპირი განხილვის შემთხვევაში მხარეებს ეცნობებათ სხდომის ჩატარების დრო და ადგილი, მაგრამ მათი გამოუცხადებლობა ვერ დააბრკოლებს სასამართლოს მიერ საკითხების განხილვასა და გადაწყვეტას.⁵⁶⁹

7.2.1.4. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ნაწილობრივი ცნობა-აღსრულება

თუ გადაწყვეტილება იმ საკითხებზე, რომლებიც არბიტრაჟში მხარეთა მოთხოვნის ფარგლებში ექცევა, შეიძლება გამოცალკევებულ იქნეს იმ საკითხებისგან, რომლებიც არბიტრაჟში მხარეთა მოთხოვნის ფარგლებს სცილდება, საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება შეიძლება ცნობილ და აღსრულებულ იქნეს ნაწილობრივ, მხოლოდ იმ ნაწილში, რომელიც არბიტრაჟში მხარეთა მოთხოვნის ფარგლებში მოქცეულ საკითხებზე გადაწყვეტილებას შეიცავს.⁵⁷⁰

⁵⁶⁷ იხ. საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის მუხლი 35621(21).

⁵⁶⁸ იხ. საქართველოს კანონი არბიტრაჟის შესახებ, მუხლი 42.3.

⁵⁶⁹ იხ. საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის მუხლი 35621(2).

⁵⁷⁰ იხ. საქართველოს კანონი არბიტრაჟის შესახებ, მუხლი 45.1.ა.(ა.გ).

7.2.1.5. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულების პროცესის განხილვის ვადები

საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობასა და აღსრულებაზე გადაწყვეტილება გამოტანილი უნდა იქნეს განჩინების ფორმით, შესაბამისი განცხადების წარდგენიდან ან მის წარსადგენად განსაზღვრული 7-დღიანი ვადის გასვლიდან (რომელიც უფრო ადრე იყო) არაუგვიანეს 30 დღისა. ამ ვადის გაგრძელება დაუშვებელია, გარდა „არბიტრაჟის შესახებ“ საქართველოს კანონის 45-ე მუხლის მე-3 პუნქტით გათვალისწინებული შემთხვევისა.⁵⁷¹

განჩინება საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების აღსრულების თაობაზე გამოტანილად ითვლება და სასამართლო ვალდებულია დაინტერესებულ მხარეს დაუყოვნებლივ მისცეს სააღსრულებო ფურცელი, როდესაც დარღვეულია ზემოაღნიშნული 30 დღიანი ვადა.⁵⁷²

7.2.1.6. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულების პროცესის შეჩერება

როგორც წესი, გასაჩივრების შემთხვევაში საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების აღსრულება არ შეჩერდება. სასამართლოს უფლება აქვს, მხარის შუამდგომლობით, შეაჩეროს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების აღსრულება ვადით არა უმეტეს 30 დღისა საჩივრის წარმოებაში მიღებიდან, თუ წარმოდგენილი იქნება შესაბამისი უზრუნველყოფა.⁵⁷³

7.2.1.7. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულების ან მასზე უარის თქმის შედეგები

განჩინება საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების აღსრულების თაობაზე საბოლოოა და არ გასაჩივრდება⁵⁷⁴, ხოლო საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობისა და აღსრულებადად გამოცხადების შემდეგ, თუ სახეზე არ იქნება ნებაყოფლობითი აღსრულება, მაშინ დაინტერესებულ მხარეს შეუძლია მოახდინოს იძულებითი აღსრულების პროცესის ინიცირება.⁵⁷⁵

7.2.2. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმებასა და ცნობა-აღსრულებაზე უარის თქმის საფუძვლები

ადვოკატმა უნდა გაითვალისწინოს, რომ ცალკეული გამონაკლისების გათვალისწინებით, საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულებისა და გა-

⁵⁷¹ იხ. საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის მუხლი 35621(3).

⁵⁷² იქვე, მუხლი 35621(5).

⁵⁷³ იქვე, მუხლი 35624(4).

⁵⁷⁴ იქვე, მუხლი 35621(6).

⁵⁷⁵ იხ. სააღსრულებო წარმოებათა შესახებ საქართველოს კანონის მუხლი 2(ღ).

უქმების საფუძვლები თითქმის იდენტურია, რომელიც თავისი შინაარსით ამომწურავი ხასიათის არის.⁵⁷⁶

გასათვალისწინებელია, რომ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმებაზე ან/და ცნობა-აღსრულებაზე მსჯელობისას სასამართლოს გააჩნია შესაბამისი დისკრეცია, რომლის საფუძველზეც მას გაუქმებისა და ცნობა-აღსრულების პროცესის ერთგვარი კონტროლის მექანიზმი აქვს და ამ უფლებამოსილების განხორციელებისას სასამართლო უნდა დარწმუნდეს, რომ სახეზეა⁵⁷⁷:

- საბოლოო ხასიათის, მბოჭავი საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება, რომლითაც დავა არსებითად განხილული და დასრულებულია; და,
- ნამდვილი საარბიტრაჟო შეთანხმება, რომლის საფუძველზეც დაიდგინა არბიტრაჟმა თავისი განსჯადობა და განიხილა დავა.

ცნობა-აღსრულებისა და გაუქმების პროცესში ასევე გასათვალისწინებელია მტკიცების ტვირთის გადანაწილების საკითხი. აღნიშნულ კონტექსტში საგულისხმოა, რომ ცნობა-აღსრულებაზე და გაუქმებაზე უარის თქმის საფუძვლების ორი კატეგორიაა განსაზღვრული⁵⁷⁸:

- (i) პირველია ის საფუძვლები, რომელთა შემონახვას სასამართლო მხოლოდ იმ შემთხვევაში ახდენს, თუ ცნობა-აღსრულებაზე პრეტენზიის წარმდგენი ან გაუქმების ინიციატორი მხარე აყენებს; შესაბამისად ამ კატეგორიის საფუძვლების არსებობის მტკიცების ტვირთი ასეთ დაინტერესებულ მხარეს აკისრია და ეს ყველა ის საფუძველია, რომელიც არბიტრაჟის შესახებ კანონის 42.2.ა და 45.1.ა მუხლებშია ჩამოთვლილი და შესაბამისად ნიუ-იორკის კონვენციის მუხლი V(1)-ში; ხოლო
- (ii) მეორეა ის საფუძვლები, რომელთა შემონახვაც სასამართლოს თავისი უფლებამოსილების ფარგლებში *ex officio* ევალება, თუმცა, აღნიშნული საფუძვლებით აპელირების საშუალება ზემოაღნიშნულ დაინტერესებულ მხარესაც გააჩნია და ეს ის საფუძვლებია, რომლებიც მოცემილია არბიტრაჟის შესახებ კანონის 42.2.ბ და 45.1.ბ მუხლებში და შესაბამისად ნიუ-იორკის კონვენციის V(2) მუხლშია განსაზღვრული.

ქვემოთ, მომდევნო თავებში განხილულია ზემოაღნიშნული ორივე კატეგორიის საფუძვლები შესაბამისი რიგითობით. თვალსაჩინოებისთვის ეს საფუძვლებია:

⁵⁷⁶ შეად: E. Galliard and G. Bermann eds., Spec. ed., Brill Nijhoff, 2017, 133, 134; საქართველოს კანონი არბიტრაჟის შესახებ, მუხლი 42 და მუხლი 45.

⁵⁷⁷ შეად: Born, 2012, 303; Schack, IZVR, 516-518; ქარცივაძე, ჟიჟიაშვილი, მორჩილაძე, კეკეხაძე, 2018, 115-120.

⁵⁷⁸ შეად: E. Galliard and G. Bermann eds., Spec. ed., Brill Nijhoff, 2017, 137, 139; ქარცივაძე, ჟიჟიაშვილი, მორჩილაძე, კეკეხაძე, 2018, 120, 121.

(i) პირველი კატეგორია:

- საარბიტრაჟო შეთანხმების გაფორმების დროს მხარე იყო არა-უფლებამოსილი პირი ან მხარდაჭერის მიმღები, ან საარბიტრაჟო შეთანხმება არის ბათილი ან/და ძალადაკარგული;
- დარღვეულია სამართლიანი პროცესის პრინციპები, სამართლიანი მოსმენის უფლება ან შეტყობინების წესი;
- საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება გამოტანილია იმ დავის შესახებ, რომელიც მხარეებმა არბიტრაჟში არ წარადგინეს ან ის შეიცავს გადაწყვეტილებას ისეთ საკითხზე, რომელიც არბიტრაჟში მხარეთა მოთხოვნის ფარგლებს სცილდება;
- საარბიტრაჟო ტრიბუნალის შემადგენლობა ან საარბიტრაჟო წარმოება არ შეესაბამება მხარეთა შეთანხმებას, ხოლო ასეთი შეთანხმების არარსებობისას, გაუქმების შემთხვევაში არბიტრაჟის შესახებ საქართველოს კანონს, ხოლო ცნობა-აღსრულების შემთხვევაში საარბიტრაჟო განხილვის ადგილის სამართალს;
- საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება არ შესულა კანონიერ ძალაში, ანდა იგი გააუქმა ან შეაჩერა იმ ქვეყნის სასამართლომ, სადაც ეს გადაწყვეტილება იქნა გამოტანილი, ან იმ ქვეყნის სასამართლომ, რომლის სამართლის შესაბამისადაც იქნა გადაწყვეტილება გამოტანილი.

(ii) მეორე კატეგორია:

- შეიძლება იყოს თუ არა, დავა არბიტრაჟის განხილვის საგანი (არბიტრაჟუნარიანი)?
- ეწინააღმდეგება თუ არა, საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება საჯარო წესრიგს?

7.2.2.1. საარბიტრაჟო შეთანხმების გაფორმების დროს მხარე იყო არა-უფლებამოსილი პირი ან მხარდაჭერის მიმღები, ან საარბიტრაჟო შეთანხმება არის ბათილი ანდა ძალადაკარგული

(i) პირის უფლებამოსილება:

იმის გათვალისწინებით, რომ საარბიტრაჟო შეთანხმება თავისი სამართლებრივი ბუნებით გარიგებას წარმოადგენს, ხოლო გარიგების ნამდვილობისთვის კი საჭიროა, რომ მისი ხელმომწერი მხარეები – ასეთი შეთანხმების დადების დროს – იყვნენ სათანადო უფლებამოსილებისა და ქმედუნარიანობის მქონენი. ამიტომ, შემონმების საგანს წარმოადგენს როგორც ფიზიკური ისე იურიდიული პირის უფლებრივი სტატუსი, რაც მოქმედებდა უშუალოდ საარბიტრაჟო შეთანხმების დადების დროს.

აქვე ნიშანდობლივია, რომ თუ მხარეები უცხო ქვეყნის წარმომადგენლებიც არიან, მაშინ, განსასაზღვრია, თუ რომელი ქვეყნის სამართლით (ე.წ. პიროვნული სტატუსით) უნდა განისაზღვროს ასეთი პირის უფლებაუნარიანობისა და ქმედუნარიანობის საკითხი.

ქართულ მხარეებს შორის ბუნებრივია, რომ საქართველოს სამოქალაქო-სამართლებრივი კანონმდებლობის შესაბამისი ნორმებით გათვალისწინებული რეგულირებით უნდა იხელმძღვანელოს შესაბამისმა სასამართლომ, არბიტრაჟმა ან/და მხარეებმა ისეთი საკითხების შეფასებისას, როგორც არის მაგალითად ფიზიკური ან/და იურიდიული პირის უფლებაუნარიანობა, ქმედუნარიანობა და უფლებამოსილება, მათშორის მხარდაჭერის მიღების საკითხი; ხოლო, უცხოელი მხარეების შემთხვევაში, გამოსაყენებელ სამართალზე უთითებს საქართველოს საერთაშორისო კერძო სამართლის შესახებ კანონის შესაბამისი მუხლები: ფიზიკური პირების შემთხვევაში ამ კანონის 23(1) მუხლის შესაბამისად გამოიყენება ფიზიკური პირის მოქალაქეობის სამართალი („[...] იმ ქვეყნის სამართალი, რომელსაც ეს პირი განეკუთვნება“⁵⁷⁹), ხოლო იურიდიული პირის შემთხვევაში კი დაფუძნების თეორიისაგან განსხვავებით, საქართველოში მოქმედებს ე.წ. ფაქტობრივი ადგილსამყოფელის თეორია და ამავდროულად კანონის 24-ე მუხლის თანახმად „იურიდიული პირის უფლებაუნარიანობა და ქმედუნარიანობა განისაზღვრება იმ ქვეყნის სამართლით, სადაც იურიდიული პირის ადმინისტრაციას აქვს ფაქტობრივი ადგილსამყოფელი. ეს წესი გამოიყენება იურიდიული პირის ფილიალის მიმართაც“.

აქვე გასათვალისწინებელია ზემოაღნიშნული საფუძვლებით შედაგების უფლების რეალიზება მოახდინა თუ არა მხარემ შესაბამის დროს და ხომ არ დაუთმია ასეთი შედაცვების უფლება მისი არ გამოყენების გზით არბიტრაჟის შესახებ საქართველოს კანონის 31-ე მუხლის საფუძვლზე.

(ii) საარბიტრაჟო შეთანხმების ბათილობა ან ძალადაკარგულობა:

არბიტრაჟის შესახებ საქართველოს კანონის თანახმად, როგორც საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების, ასევე ცნობა-აღსრულებაზე უარის თქმის საფუძველი შეიძლება გახდეს საარბიტრაჟო შეთანხმების ბათილობა ან მისი ძალადაკარგულობა იმ ქვეყნის სამართლის შესაბამისად, რომელიც მხარეებს შეთანხმებაში აქვთ მითითებული, ხოლო ასეთი მითითების არარსებობისა, განსხვავებული მოცემულობაა გაუქმებისა და ცნობა-აღსრულების შემთხვევებში. კერძოდ, (ა) გაუქმების შემთხვევაში თუ მხარეებს საარბიტრაჟო შეთანხმებაზე

⁵⁷⁹ საერთაშორისო კერძო სამართლის შესახებ კანონის პროექტის განმარტებითი ბარათის თანახმად ტერმინ „განეკუთვნებადობის“ ქვეშ, მოქალაქეობის თეორიის გათვალისწინებით, იგულისხმება პირის მოქალაქეობა, გვ. 5.

გამოსაყენებელი სამართალი შეთანხმებული არ აქვთ, მაშინ, კანონი უთითებს, რომ საარბიტრაჟო შეთანხმების ბათილობაზე და ძალადაკარგულობაზე გამოიყენება საქართველოს კანონმდებლობა, მაშინ, როდესაც (ბ) ცნობა აღსრულების შემთხვევაში გამოიყენება იმ ქვეყნის კანონმდებლობა, სადაც გამოტანილ იქნა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება.⁵⁸⁰ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გამოტანის ადგილად კი, როგორც წესი მიიჩნევა საარბიტრაჟო განხილვის ადგილი.⁵⁸¹ შესაბამისად უნდა აღინიშნოს, რომ საარბიტრაჟო შეთანხმების მატერიალური კანონიერება განისაზღვრება ან მხარეთა მიერ არჩეული მატერიალური სამართლით, ან ასეთი არჩევანის არ არსებობის შემთხვევაში საარბიტრაჟო განხილვის ადგილის მატერიალური სამართლით (*lex arbitri*); ხოლო, მის ფორმალურ კანონიერებაზე, საერთაშორისო საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების შემთხვევაში ვრცელდება ნიუ-იორკის კონვენციის II მუხლის დანაწესი, საქართველოში ადგილობრივი არბიტრაჟის შემთხვევაში კი, მოქმედებს საქართველოს არბიტრაჟის შესახებ კანონით დადგენილი ფორმალური კანონიერების წინაპირობები.⁵⁸²

ასევე, საგულისხმოა არბიტრაჟის შესახებ საქართველოს კანონის 31-ე მუხლი, რამეთუ, თუ შესაბამისმა დაინტერესებულმა მხარემ თავის დროზე არ დააყენა საარბიტრაჟო შეთანხმების ბათილობის ან/და ძალადაკარგულობის თაობაზე პრეტენზია, მაშინ, ცნობა-აღსრულების ან/და გაუქმების ეტაპზე ის ველარ შეძლებს ამ შედავების გამოყენებას.

რაც შეეხება საარბიტრაჟო შეთანხმების ბათილობისა და ძალადაკარგულობის საკითხებს, აღნიშნული დეტალურად არის განხილული წინამდებარე ნაშრომის III ნაწილის მე-2 თავში.

7.2.2.2. დარღვეულია სამართლიანი პროცესის პრინციპები, სამართლიანი მოსმენის უფლება ან შეტყობინების წესი

პროცესუალური დარღვევების არსებობა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების და ცნობა-აღსრულებაზე უარის თქმის პროცესუალურ-სამართლებრივი საფუძველია. იგი მოიცავს ისეთ შემთხვევებს, როდესაც სახეზეა⁵⁸³:

- მხარის არაჯეროვანი ინფორმირება საარბიტრაჟო წარმოების შესახებ;
- საქმესთან დაკავშირებული დოკუმენტების არაჯეროვანი ჩაბარება;

⁵⁸⁰ შეად: საქართველოს კანონი არბიტრაჟის შესახებ, მუხლი 42.2.ა.(ა.ა.) და მუხლი 45.1.ა(ა.ა.).

⁵⁸¹ შეად: წინამდებარე ნაშრომის ნაწილი III., თავი 2.; E. Galliard and G. Bermann eds., Spec. ed., Brill Nijhoff, 2017, 151, 152; Schack, IZVR, 517.

⁵⁸² შეად: საქართველოს კანონი არბიტრაჟის შესახებ, მუხლი 8; Born, 2012, 303; Schack, IZVR, 517.

⁵⁸³ შეად: E. Galliard and G. Bermann eds., Spec. ed., Brill Nijhoff, 2017, 163-179; Bermann, 2017, 595-601; ქარცივაძე, ჟიჟიაშვილი, მორჩილაძე, კეკელიძე, 2018, 130-137.

- მხარეს არ მიეცა სათანადო შესაძლებლობა თავისი პოზიციის დასაფიქსირებლად, რაც შეიძლება გამოიხატოს, როგორც ზეპირი მოსმენის გარეშე საქმის განხილვაში, ასევე მხარისთვის თავისი პოზიციის წარმოსადგენად არაგონივრული ვადის განსაზღვრაში;
- მხარეს შეეზღუდა მტკიცებულებების წარდგენის შესაძლებლობა;
- მხარეს არ მიეცა სათანადო დრო წარმოდგენილი მტკიცებულებების სათანადოდ შესაფასებლად;
- არბიტრაჟმა თავად არ შეაფასა საქმეში წარდგენილი მტკიცებულებები სათანადოდ;
- არბიტრაჟმა გადაწყვეტილება მიიღო ან ისეთ არგუმენტზე დაყრდნობით, ან ისეთი წყაროს გამოყენებით, ან იმ მტკიცებულებებზე და გარემოებებზე დაყრდნობით, რომელთა შესახებაც შესაბამის მხარეს თავისი პოზიციის დაფიქსირების შესაძლებლობა არ მისცემია;
- მხარეთა არათანასწორი მოპყრობა (ე.წ. *ex parte* კონტაქტის თავიდან არიდება);
- არბიტრის, ტრიბუნალის დამოუკიდებლობის და მიუკერძოებლობის პრინციპის დარღვევა.

საგულისხმოა, რომ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების არც გაუქმების და არც ცნობა-აღსრულებაზე უარის თქმის საფუძველი არ მიუთითებს იმაზე თუ რომელი ქვეყნის კანონმდებლობის თანახმად უნდა შეფასდეს ადგილი ჰქონდა თუ არა პროცესუალურ დარღვევას.⁵⁸⁴ გაუქმების შემთხვევაში ეს საკითხი მარტივად გვარდება, რამდენადაც საარბიტრაჟო განხილვაზე გამოყენებული საპროცესო-სამართლებრივი ნორმების გამოყენება იქნება ბუნებრივი. თუმცა, საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულების კონტექსტში ამ საკითხის ღიად დატოვება და კონვენციის ერთგვარი ლეგიტიმური დუმილი საშუალებას იძლევა, რომ მინიმუმ ორი მიმართულებით გაკეთდეს განმარტება. თანამედროვე მიდგომის თანახმად, აშკარად შეიმჩნევა ტენდენცია, რომ ეს საკითხი (i) ე.წ. რბილი სამართლით, მოდელური კანონით განსაზღვრული პრინციპებითა და მსოფლიოში აღიარებული მაღალი პროცესუალური სტანდარტით იქნეს დარეგულირებული, ხოლო, მეორე მხრივ, მაინც რჩება უფრო კონსერვატიული მიდგომის განვითარების საშუალება, რომლის თანახმადაც (ii) პროცესუალური დარღვევა უნდა შეფასდეს საარბიტრაჟო განხილვის ადგილის სამართლით (ისევ და ისევ *lex arbitri*), ხოლო საჯარო წესრიგთან წინააღმდეგობის დადგენის შემთხვევაში ცნობისა და აღსრულების განმახორციელებელი სახელმწიფოს საპროცესო სამართლის მიხედვით.⁵⁸⁵

⁵⁸⁴ Bermann, 2017, 595.

⁵⁸⁵ იქვე, 600.

საერთაშორისოდ აღიარებული ერთგვაროვანი სტანდარტის დამდგენი კოდიფიცირებული წესები მართალია არ არსებობს, თუმცა, საარბიტრაჟო სამართლის ლიტერატურაში აღიარებული ავტორები თანხმდებიან, რომ ეს უნდა იყოს ისეთი პროცესი, რომელიც იძლევა თანასწორი და ადექვატური პროცესის ჩატარების საშუალებას, რომლის საფუძველზეც მხარეს, მისი არჩეული იურისტის მეშვეობით შეუძლია, რომ თავი დაიცვას მიუკერძოებელი ტრიბუნალის წინაშე, რომელიც იყენებს რაციონალურ და სამართლიან პროცედურულ წესებს.⁵⁸⁶

ყოველივე ზემოაღნიშნულის გათვალისწინებით ცხადია, რომ პროცესუალურ დარღვევებზე განსაკუთრებული ყურადღებითა და დაკვირვებულობით რეაგირება სჭირდება ადვოკატს, განსაკუთრებით საარბიტრაჟო პროცესის მიმდინარეობისას, რათა დროულად მოახდინოს ყველა პროცესუალურ დარღვევაზე რეაგირება და შედავება და ხელიდან არ გაუშვას ასეთი შედავების უფლება საარბიტრაჟო გადანყვეტილების გაუქმების ან/და ცნობა-აღსრულების ეტაპზე.

7.2.2.3. საარბიტრაჟო გადანყვეტილება გამოტანილია იმ დავის შესახებ, რომელიც მხარეებმა არბიტრაჟში არ წარადგინეს ან ის შეიცავს გადანყვეტილებას ისეთ საკითხზე, რომელიც არბიტრაჟში მხარეთა მოთხოვნის ფარგლებს სცილდება

საარბიტრაჟო გადანყვეტილების გაუქმება ან მის ცნობა-აღსრულებაზე უარის თქმა შეიძლება მოხდეს მაშინაც, როდესაც საარბიტრაჟო გადანყვეტილება სცდება იმ საკითხთა წრეს, რომელთან დაკავშირებთაც მხარეები ან (i) საარბიტრაჟო შეთანხმებით იყვნენ შეთანხმებულნი, ან (ii) რომლებიც ცალკე საარბიტრაჟო წარმოების ფარგლებში დადგენილებით განსაზღვრეს ან რომელიც (iii) არბიტრაჟში მხარეთა მოთხოვნის ფარგლებით იყო განსაზღვრული.

შესაბამისად გამოდის, რომ სიტყვათა ნიშნა „მხარეებმა არბიტრაჟში არ წარადგინეს“ ფართოდ უნდა განიმარტოს და იგი მოიცავს ყველა ისეთ საკითხს, რომელიც მხარეებს საარბიტრაჟო დავის წარმოებისას შესაბამისი ფორმით ჰქონდათ განსაზღვრული. ამიტომ, ლოგიკურია, რომ არბიტრაჟი თუ გასცდა ზემოაღნიშნულ საკითხებს რაიმე ფორმით და ისე მიიღებს გადანყვეტილებას, ასეთი გადანყვეტილების ის ნაწილი, რომელიც სცდება არბიტრაჟში წარდგენილ საკითხთა წრეს არ დაექვემდებარება ცნობა-აღსრულებას, ან გაუქმების სტადიაზე გახდება გაუქმების საფუძველი.

⁵⁸⁶ შეად: Born, *International Commercial Arbitration*, 3506; Bermann, 2017, 599.

7.2.2.4. საარბიტრაჟო ტრიბუნალის შემადგენლობა ან საარბიტრაჟო წარმოება არ შეესაბამება მხარეთა შეთანხმებას, ხოლო ასეთი შეთანხმების არარსებობისას, გაუქმების შემთხვევაში არბიტრაჟის შესახებ საქართველოს კანონს, ხოლო ცნობა-აღსრულების შემთხვევაში საარბიტრაჟო განხილვის ადგილის სამართალს

აღნიშნული საფუძველი კიდევ ერთხელ ხაზს უსვამს არბიტრაჟისათვის დამახასიათებელ მხარეთა ნების ავტონომიისა და შეთანხმების უპირატესობას როგორც საარბიტრაჟო ტრიბუნალის შემადგენლობის განსაზღვრის, ასევე მთლიანად საარბიტრაჟო პროცესის დაგეგმვა-წარმართვის თვალსაზრისით.⁵⁸⁷

ადეოკატმა ზედმინევენით უნდა შეამოწმოს ხომ არ არის სახეზე:

- ტრიბუნალის დანიშვნისა და არჩევის წესის წინააღმდეგობა მხარეთა შეთანხმებასთან ან შესაბამის შემთხვევაში, ამ საკითხზე გამოსაყენებელ სამართალთან;
- საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების დაუსაბუთებლობა, რაც გამოიხატება იმაში, რომ არ არის სათანადო მითითება ფაქტებზე, მათ შეფასებასა და ახსნაზე თუ როგორ მივიდა ამ გადაწყვეტილებამდე ტრიბუნალი.⁵⁸⁸ აღნიშნული საკითხის საკანონმდებლო რეგულაციის თანახმად, საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება უნდა შეიცავდეს სამოტივაციო ნაწილს, რომელშიც მითითებული უნდა იყოს ის მოტივები, რომელთა საფუძველზედაც არბიტრაჟმა გამოიტანა გადაწყვეტილება, გარდა იმ შემთხვევისა, როდესაც მხარეები სამოტივაციო ნაწილის არარსებობაზე შეთანხმდნენ ან როდესაც საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებით მტკიცდება მორიგება, რითაც სრულდება საარბიტრაჟო დავა.⁵⁸⁹

7.2.2.5. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება არ შესულა კანონიერ ძალაში, ან/და იგი გააუქმა ან შეაჩერა იმ ქვეყნის სასამართლომ, სადაც ეს გადაწყვეტილება იქნა გამოტანილი, ან იმ ქვეყნის სასამართლომ, რომლის სამართლის შესაბამისადაც იქნა გადაწყვეტილება გამოტანილი

აღნიშნული წინაპირობა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობასა და აღსრულებაზე უარის თქმის საფუძველს იმ შემთხვევაში წარმოადგენს, თუ მოპასუხე მხარე დაამტკიცებს, რომ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება:

- (i) ჯერ კიდევ არ გამხდარა მხარეთათვის „სავალდებულო“, ან
- (ii) გაუქმდა ან მისი მოქმედება შეჩერდა იმ ქვეყნის უფლებამოსილი ორ-

⁵⁸⁷ E. Galliard and G. Bermann eds., Spec. ed., Brill Nijhoff, 2017, 204.

⁵⁸⁸ ქარცივაძე, ჟიჟიაშვილი, მორჩილაძე, კეკელიძე, 2018, 147.

⁵⁸⁹ იხ: საქართველოს კანონი არბიტრაჟის შესახებ, მუხლები 38, 39.

განოს მიერ, სადაც ან რომლის სამართლის შესაბამისადაც გამოტანილ იქნა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება.⁵⁹⁰

ქვემოთ მოყვანილია ორივე შემთხვევისას ადვოკატის მიერ გასათვალისწინებელი საკითხების მოკლე მიმოხილვა:

- (i) იმის დასადგენად შევიდა თუ არა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება კანონიერ ძალაში და შესაბამისად გახდა თუ არა სავალდებულო, საჭიროა შესაბამისი სამართლის განსაზღვრა, რომლის საფუძველზეც ასეთი შეფასება უნდა მიეცეს საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებას. ეს კანონით ან/და ნიუ-იორკის კონვენციით განსაზღვრული არ არის.⁵⁹¹ არსებობს მოსაზრება, რომ აღნიშნული საკითხი უნდა განისაზღვროს იმ ქვეყნის სამართლის შესაბამისად, რომელშიც საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება იქნა მიღებული; მეორე მოსაზრების თანახმად, რომელსაც ზოგჯერ „ავტონომიურ მიდგომასაც“ უწოდებენ, სასამართლოები თავიანთ ინტერპრეტაციას უნდა დაეყრდნონ და შეამოწმონ, ამონურულია თუ არა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გასაჩივრების საშუალებები და ექვემდებარება თუ არა იგი შინაარსობრივ გადასინჯვას.⁵⁹² ეს ყოველივე ფასდება ზოგადი პრინციპების საფუძველზე ან ამ საკითხს შეიძლება შესაბამისი საარბიტრაჟო ინსტიტუტის პროცედურული წესებიც კი განსაზღვრავდეს.⁵⁹³
- (ii) საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმება, როგორც ზემოთ აღინიშნა, შეიძლება მოხდეს იმ ქვეყნის სასამართლოს მიერ, სადაც საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება იქნა გამოტანილი ან რომლის სამართლის შესაბამისადაც მოხდა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების მიღება. შესაბამისად, აუცილებელია, რომ დაინტერესებული მხარის ადვოკატმა წარმოადგინოს სათანადო ფორმით მიღებული სასამართლოს გადაწყვეტილება, რომლითაც დასტურდება, რომ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება საბოლოოდ გაუქმებულია. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ მიუხედავად ასეთი გაუქმების არსებობისა, ზოგიერთ იურისდიქციაში

⁵⁹⁰ ICCA-ის სახელმძღვანელო, 138.

⁵⁹¹ შეად: E. Galliard and G. Bermann eds., Spec. ed., Brill Nijhoff, 2017, 223, 224; ICCA-ის სახელმძღვანელო, 139, 140.

⁵⁹² შეად: E. Galliard and G. Bermann eds., Spec. ed., Brill Nijhoff, 2017, 223, 224; ICCA-ის სახელმძღვანელო, 139, 140.

⁵⁹³ ასე მაგალითად GIAC-ის წესების მუხლი 41-ის თანახმად (საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების სამართლებრივი შედეგი) მხარეთათვის საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება შესასრულებლად სავალდებულოა. წესების შესაბამისად დავის გადაწყვეტაზე შეთანხმებით მხარეები იღებენ ვალდებულებას, გაჭიანურების გარეშე შეასრულონ გადაწყვეტილება.

შესაძლოა მაინც მოხდეს ასეთი გადაწყვეტილების ცნობა აღსრულება ადგილობრივ კანონმდებლობაზე დაყრდნობით.⁵⁹⁴

რაც შეეხება საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების მოქმედების შეჩერების შემთხვევას, აქაც, გაუქმების მსგავსად, იგივე ქვეყნის სასამართლოს მხრიდან საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების მოქმედების შეჩერებაზე გადაწყვეტილების მიღების შემთხვევა შეიძლება ცნობა-აღსრულებაზე უარის თქმის საფუძველი გახდეს. ასეთ შემთხვევაში უკვე ნიუ-იორკის კონვენციის VI მუხლი მოქმედებს, რომლის თანახმად თუ V(1)(ე) მუხლში მითითებულ უფლებამოსილ ორგანოში შეტანილია შუამდგომლობა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების ან აღსრულების შეჩერების თაობაზე, ორგანოს, რომელსაც მიმართეს შუამდგომლობით ცნობისა და აღსრულების შესახებ, უფლება აქვს, თუკი მიიჩნევს მიზანშეწონილად, გადადოს გადაწყვეტილების გამოტანა და აგრეთვე, იმ მხარის მოთხოვნით, რომელიც ითხოვს ცნობას ან აღსრულებას, დაავალოს მეორე მხარეს, წარმოადგინოს შესაბამისი უზრუნველყოფა.

7.2.2.6. ex officio საფუძველი: შეიძლება იყოს, თუ არა დავა არბიტრაჟის განხილვის საგანი (არბიტრაჟუნარიანი)?

როგორც ზემოთ აღინიშნა, ამ საფუძველით საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების ან მის ცნობა-აღსრულებაზე უარის თქმის საკითხის განხილვა შესაბამის სასამართლოს უნევს ე.წ. *ex officio* რეჟიმში, ანუ მისივე ინიციატივით, მისივე უფლებამოსილების ფარგლებში. თავად არბიტრაჟის განხილვის საგნის არბიტრაჟუნარიანობის საკითხი კი ცნობა-აღსრულების შემთხვევაში განისაზღვრება იმ ქვეყნის სამართლით, სადაც ცნობა-აღსრულება არის მოთხოვნილი, ხოლო გაუქმების მოთხოვნის შემთხვევაში, საქართველოს კანონმდებლობით.

უშუალოდ არბიტრაჟუნარიანობის საკითხი განხილულია აღნიშნული წიგნის III ნაწილის მე-2 თავში და იქ გაკეთებული შეფასებები და ანალიზი შესაბამისად სახელმძღვანელო საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუმქებისა და ცნობა-აღსრულების კონტექსტშიც.

სხვადასხვა იურისდიქციათა მიდგომის გათვალისწინებით, როგორც წესი არბიტრაჟუნარიანი შეიძლება არ იყოს შემდეგი კატეგორიის საქმეები:⁵⁹⁵

- არაქონებრივი დავები
- განქორწინება
- ბავშვთა მეურვეობა
- ანდერძი

⁵⁹⁴ საფრანგეთის მაგალითზე იხ: ICCA-ის სახელმძღვანელო, 141.

⁵⁹⁵ იხ: ICCA-ის სახელმძღვანელო, 144.

- გადახდისუნარობა
- სანარმოთა ლიკვიდაცია
- სხვა დავები შესაბამისი ქვეყნების შიდა კანონმდებლობის გათვალისწინებით.

7.2.2.7. ex officio საფუძველი: ეწინააღმდეგება, თუ არა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება საჯარო წესრიგს?

საჯარო წესრიგთან ეწინააღმდეგობის გამო საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმება ან ცნობა-აღსრულებაზე უარის თქმა ის თვალსაჩინო შემთხვევაა, როდესაც მთავარი კონცეფცია – საჯარო წესრიგი – განმარტებული არ არის არც საქართველოს კანონმდებლობით და არც ნიუ-იორკის კონვენციით. თუმცა, ეს მიდგომა სხვა განვითარებული იურსდიქციების მიდგომებთან შესაბამისობაშია, რამეთუ როგორც წესი ქვეყნები ერიდებიან საჯარო წესრიგის კანონისმიერი ჩარჩოებით რეგლამენტირება-დეფინირებას. ეს ბუნებრივიც არის, ვინაიდან, ყოველი ქვეყნის საჯარო წესრიგი განისაზღვრება თითოეული მათგანის სოციალურ, ეკონომიკურ, პოლიტიკურ და საზოგადოებრივ-სამართლებრივ საწყისებზე და ფასეულობებზე დაყრდნობით, რაც დროში ცვალებადი კატეგორიებია და მისი კოდიფიცირებული რეგულირება მის დროსა და სივრცეში გამოყენებას მოქნილობას დაუკარგავს, რამეთუ სოციალურ-ეკონომიკურ-პოლიტიკური განვითარების კვალდაკვალ მუდმივად საკანონმდებლო ცვლილებები იქნება საჭირო, რათა არ მოხდეს კანონმდებლობის ჩამორჩენა რეალური ცხოვრების განვითარებასთან.

აღნიშნულის გათვალისწინებით, პრაქტიკაში თავისებური განვითარება ჰპოვა საჯარო წესრიგთან შესაბამისობა-ეწინააღმდეგობრიობის შემოწმებამ და საჯარო წესრიგის ჩაშლა ხდება რამდენიმე ქვე-კატეგორიად. კერძოდ, განასხვავებენ:

- ეროვნულ, საერთაშორისო/ტრანსნაციონალურ საჯარო წესრიგს
- პროცესუალურ-სამართლებრივ და მატერიალურ-სამართლებრივ საჯარო წესრიგს
- კოლიზიურ-სამართლებრივი საჯარო წესრიგი

აღნიშნული ქვეკატეგორიების მოკლე განხილვა მოცემულია ქვემოთ:

(i) ეროვნული, საერთაშორისო/ტრანსნაციონალური საჯარო წესრიგი

როგორც წესი ეროვნული საჯარო წესრიგის დარღვევა მაშინ შეიძლება სახეზე იყოს, თუ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ცნობა-აღსრულება გამოიწვევს

ქვეყნის ფუნდამენტური და ძირითადი სამართლებრივი და მორალური პრინციპებისა და საფუძვლების დარღვევას, რაც შეიძლება გამოიხატოს ქვეყნის საჯარო, ეკონომიკური, სოციალური საფუძვლების დარღვევაში.⁵⁹⁶ საამისოდ ქვეყნის რომელიმე იმპერატიული ნორმის დარღვევა არ კმარა, რადგან აღნიშნული საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების აკრძალულ შინაარსობრივ შემოწმებას („*revision au dound*“) გაუტოლდება.⁵⁹⁷ აღნიშნული შეიძლება მაშინ იყოს საჯარო წესრიგის დარღვევის საფუძველი, თუ ზეიმპერატიული ნორმა არის დარღვეული, რაც საყოველთაოდ აღიარებული პრინციპის დაცვას ემსახურება.⁵⁹⁸ შესაბამისად, საჯარო წესრიგის მხოლოდ ადგილობრივი და ეროვნული ხასიათი არ კმარა ცნობა-აღსრულებაზე უარის თქმის საფუძვლად, რადგან საჭიროა, რომ სახეზე იყოს ისეთი საფუძვლების, ღირებულებებისა და პრინციპების დარღვევა, რომელსაც საერთაშორისო, საყოველთაოდ აღიარებული, უნივერსალური ხასიათი აქვს, რომლებიც გამოხატავს შესაბამისი ქვეყნის ფუნდამენტურ მიდგომას მორალისა და სამართლიანობის თაობაზე, და რომლისგან გადახვევაც ყოველად დაუშვებელია და რომელთაც კონსტიტუციური მნიშვნელობა აქვთ.⁵⁹⁹

(ii) პროცესუალურსამართლებრივ და მატერიალურსამართლებრივ საჯარო წესრიგს

როდესაც *პროცესუალურ-სამართლებრივ* დარღვევებზეა საუბარი, ეს იმ შემთხვევაში შეიძლება დაკვალიფიცირდეს საჯარო წესრიგის დარღვევის ტოლფას მოვლენად, როდესაც სახეზეა აშკარად უხეში ხასიათის დარღვევები. მაგალითად, პირველ რიგში შეიძლება ითქვას ის პროცესუალურ-სამართლებრივი დარღვევები, რომელთა არსებობის შემთხვევაში სასამართლოს გადაწყვეტილების მაგალითზე დასრულებული საქმის განხილვა შეიძლება განახლდეს⁶⁰⁰; მათ შორის, ეს შეიძლება იყოს შემდეგი დარღვევები:

- აღმოჩნდება, რომ დოკუმენტი, რომელსაც გადაწყვეტილება ემყარება, ყალბია;
- დადგენილია მონმის შეგნებულად ცრუ ჩვენება, ექსპერტის შეგნებულად ყალბი დასკვნა, შეგნებულად არასწორი თარგმანი, რასაც მოჰყვება უკანონო ან დაუსაბუთებელი გადაწყვეტილების მიღება;

⁵⁹⁶ E. Galliard and G. Bermann eds., Spec. ed., Brill Nijhoff, 2017, 256, 257.

⁵⁹⁷ Schack, IZVR, 519.

⁵⁹⁸ იხ.: REGULATION (EC) No 593/2008 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 17 June 2008 on the law applicable to contractual obligations (Rome I), მუხლი 9. (Overriding mandatory provisions).

⁵⁹⁹ E. Galliard and G. Bermann eds., Spec. ed., Brill Nijhoff, 2017, 259, 261, 262.

⁶⁰⁰ შეად: Schack, IZVR, 519.

- დადგენილია ამ საქმეზე მხარეთა და მათ წარმომადგენელთა დანაშაულებრივი ქმედება ან არბიტრის დანაშაულებრივი ქმედება;
- სასამართლო განაჩენი, გადაწყვეტილება, განჩინება ან სხვა ორგანოს დადგენილება, რომელიც საფუძვლად დაედო ამ გადაწყვეტილებას, გაუქმდა;
- მხარისათვის ცნობილი გახდა ისეთი გარემოებები და მტკიცებულებები, რომლებიც, ადრე რომ ყოფილიყო წარდგენილი სასამართლოში საქმის განხილვის დროს, გამოიწვევდა მისთვის ხელსაყრელი გადაწყვეტილების გამოტანას;
- დარღვეულია სამართლიანი პროცესის უფლება;
- მხარეს არ მიეცა თავისი პოზიციის სათანადოდ წარმოდგენის უფლება;
- საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება დაუსაბუთებელია;
- სხვა ისეთი საპროცესო დარღვევები, რაც უტოლდება შესაბამისი ქვეყნის ძირითად და ფუნდამენტურ სამართლებრივ პრინციპს.

რაც შეეხება მატერიალურ-სამართლებრივ დარღვევას, აქაც, იგივე სტანდარტით, როგორც პროცესუალური დარღვევებისას არის აღწერილი, მოწმდება ხომ არ დაირღვა ისეთი მატერიალურ-სამართლებრივი ნორმა, რომელიც შესაბამისი ქვეყნის ფუნდამენტურ და ძირითად სამართლებრივ პრინციპს ადგენს. ასეთი შემთხვევები შეიძლება იყოს⁶⁰¹, როდესაც:

- საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება წინააღმდეგობაში მოდის იმ ქვეყნის სასამართლოს მიერ უკვე მიღებულ გადაწყვეტილებასთან, რომელშიც ცნობა-აღსრულება არის მოთხოვნილი;
- გადაწყვეტილებით განსაზღვრული გადასახდელი პროცენტის ან პირგასამტეხლოს ოდენობა აშკარად შეუსაბამოდ მაღალია ცნობა-აღსრულების ქვეყნის სამართლით დადგენილ სტანდარტთან შედარებით;
- საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება გამოვიდა მას შემდეგ, რაც მხარეებმა მიაღწიეს მორიგებას, რაც არბიტრებისაგან ფარულად მოხდა და რის შედეგადაც რისკი იყო რომ მომხდარიყო დაკისრებული თანხის ორმაგად გადახდევინება;
- სახეზეა ცნობა-აღსრულების განმახორციელებელი ქვეყნის სამართლის ისეთი იმპერატიული ნორმების დარღვევა, რომელიც ფუნდამენტურ პრინციპებს ადგენს კონკურენციის სამართალში, მომხმარებელთა უფლებების დაცვის სამართალში, უცხოური ვალიუტის ან ექსპორტის აკრძალვასთან დაკავშირებულ რეგულირებებში;

⁶⁰¹ შეად: E. Galliard and G. Bermann eds., Spec. ed., Brill Nijhoff, 2017, 264, 364; Schack, IZVR, 519; ქარცივაძე, ჟიჟიაშვილი, მორჩილაძე, კეკელიძე, 2018, 168, 169; ICCA-ის სახელმძღვანელო, 152.

- გადაწყვეტილება ეწინააღმდეგება ისეთ კონსტიტუციურ პრინციპებს, როგორც არის ხელისუფლების დანაწილების პრინციპი და საპარლამენტო დამოუკიდებლობა;
- გადაწყვეტილება ეწინააღმდეგება ქვეყნის ეროვნულ ინტერესებსა და უსაფრთხოებას;
- დარღვეულია ზიანის ანაზღაურების რესტიტუციური ბუნება და რეალურად მიყენებულ ზიანზე მეტი თანხის გადახდევინება ევალება ნაგებულ მხარეს (მაგალითად ე.წ. **punitive damages**⁶⁰² შემთხვევაში);
- სხვა ისეთი მატერიალურ-სამართლებრივი დარღვევები, რაც უტოლდება შესაბამისი ქვეყნის ძირითად და ფუნდამენტურ სამართლებრივ პრინციპს.

ხაზგასმით უნდა აღინიშნოს, რომ ყველა ზემოაღნიშნული დარღვევა შეიძლება გახდეს ცნობა-აღსრულების ეტაპზე შეფასების საგანი და ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში, შესაბამისი ქვეყნის საპროცესო და მატერიალური სამართლის ძირითადი პრინციპებისა და ფაქტობრივი გარემოებების ანალიზის საფუძველზე დადგინდეს საჯარო წესრიგის დარღვევა.

(iii) კოლიზიურ-სამართლებრივი საჯარო წესრიგი

როგორც წესი, კოლიზიურ-სამართლებრივი კონტროლის საფუძველით საჯარო წესრიგის დარღვევა სახეზე არ არის, და შესაბამისად ცნობა-აღსრულებაზე უარის თქმის საფუძველად ვერ გამოდგება არგუმენტი იმის თაობაზე, რომ არბიტრაჟმა დავა არასწორი მატერიალური სამართლის გამოყენებით გადაწყვიტა; თუმცა, აქვე გასათვალისწინებელია, რომ მხარეთა მიერ არჩეული სამართლის განზრახ უგულვებელყოფაც დაუშვებელია; ამასთან, არბიტრაჟის მიერ მხოლოდ უნივერსალური სამართლიანობის პრინციპებზე დაყრდნობითა და საკანონმდებლო აქტების გამოუყენებლად გადაწყვეტილების მიღებამ შეიძლება დაარღვიოს საჯარო წესრიგი თუ მხარეები არბიტრაჟის ასეთ უფლებამოსილებაზე სათანადოდ არ იყვნენ შეთანხმებულები.⁶⁰³

რაც შეეხება სამართლებრივ კოლიზიას საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებასა და მაგალითად ქართულ ან უცხოური სასამართლოს იმ გადაწყვეტილებას შორის, რომელიც აღსრულდა საქართველოში, უნდა გადაწყდეს საერთაშორისო კერძო სამართლის შესახებ საქართველოს კანონის 68-ე მუხლის მე-2 ნაწილის (გ) ქვეპუნქტის კონტექსტში, რომლის თანახმადაც გადაწყვეტილების ცნობა

⁶⁰² შეად: Svanadze, Recognition of USA Money Judgments in Germany as a Model for Recognition of Foreign Judgments in Georgia, 2009, 40-46.

⁶⁰³ შეად: Schack, IZVR, 520.

არ ხდება, თუ ერთსა და იმავე მხარეებს შორის ერთსა და იმავე სამართლებრივ დავაზე არსებობს საქართველოს სასამართლოს კანონიერ ძალაში შესული გადაწყვეტილება ან მესამე ქვეყნის სასამართლოს კანონიერ ძალაში შესული გადაწყვეტილება, რომელიც ცნობილ იქნა საქართველოში.⁶⁰⁴

აქვე საყურადღებოა, რომ იმ შემთხვევაშიც კი, როდესაც დაინტერესებული მხარესთვის საარბიტრაჟო განხილვის პროცესშივე აშკარა იყო, რომ საარბიტრაჟო პროცესი წარმართა იმ ქვეყნის საჯარო წესრიგის დარღვევით, რომელშიც შემდგომ ცნობა-აღსრულება უნდა მომხდარიყო და მან აღნიშნულის თაობაზე პრეტენზია არ დააფიქსირა, ეს მაინც არ გამოორიცხავს ცნობა-აღსრულების ან გაუქმების სტადიაზე იგივე საფუძვლით საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გადასინჯვას, როგორც ამავე დაინტერესებული მხარის მიერ, ასევე შესაბამისი სასამართლოს მხრიდან.⁶⁰⁵ თუმცა, აღნიშნული საკითხისადმი არაერთგვაროვანია სხვადასხვა ქვეყნის პრაქტიკა, როდესაც ცნობა-აღსრულებაზე უარის თქმის საფუძველი ისეთი პროცესუალურ-სამართლებრივი დარღვევა ხდება, რომლის შესახებაც დაინტერესებულ მხარეს საარბიტრაჟო წარმოების დროს ან საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების გაუქმების დროს შეეძლო პრეტენზიის დაყენება.⁶⁰⁶

ზემოაღნიშნული მიმოხილვა ცხადყოფს, რომ მიუხედავად იმისა, რომ გაუქმების და ცნობა-აღსრულებაზე უარის თქმის ბოლო ორი განხილული საფუძველი *ex officio* საფუძველებს წარმოადგენს და შესაბამისი ქვეყნის სასამართლოს თავისი უფლებამოსილების ფარგლებში ევალება აღნიშნულის გადამოწმება, რეკომენდებულია, რომ დაინტერესებული მხარის ადვოკატმა აქტიურად წარადგინოს თავისი არგუმენტაცია და დროულად დააყენოს პრეტენზია როგორც საარბიტრაჟო წარმოების პროცესში, ასევე გაუქმებისა თუ ცნობა-აღსრულების ეტაპზე, რათა კიდევ უფრო აქტიურად გაუმახვილოს ყურადღება შესაბამის სასამართლოს აღნიშნულ საფუძველებზე. გარდა ამისა, სტრატეგიული თვალსაზრისით ასევე მნიშვნელოვანია, რომ ადვოკატმა იშუამდგომლოს გაუქმებისა თუ ცნობა-აღსრულების პროცესის ზეპირი განხილვით გამართვაზე, რათა კიდევ უფრო უკეთესი საშუალება მიეცეს მას თავისი პოზიციის სათანადო ფორმით წარსადგენად.

⁶⁰⁴ შეად: გერმანული სამართლის შემთხვევაში Schack, IZVR, 520.

⁶⁰⁵ შეად: Schack, IZVR, 520.

⁶⁰⁶ E. Galliard and G. Bermann eds., Spec. ed., Brill Nijhoff, 2017, 272, 273.

„ჩვენ (ადვოკატები) ვართ დიდებული პროფესიის წარმოდგენელები, პროფესიის დიდებული ისტორიით და უდიდესი პასუხისმგებლობით.“⁶⁰⁷

ნანილი IV. წარმომადგენლობა სასამართლოში

1. შესავალი სამოქალაქო სამართალწარმოებაში

სასამართლოში საქმის განხილვის შესაძლებლობის შესახებ ყველას სმენია. საზოგადოებაში არის ზოგადი ცოდნა და ინფორმაცია ამის თაობაზე, თუმცა, თუკი საკითხი ეხება იმას, თუ რას გულისხმობს სასამართლოში სამართალწარმოება და რა არის მისი არსი – პროფესიული პასუხის გაცემაა საჭირო. მარტივად რომ ვთქვათ, სასამართლოში სამართალწარმოება დავის გადანყვეტისაკენ მიმართული პროცესია, რომელიც სასამართლოში ხორციელდება საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსით დადგენილი წესების დაცვით. ამდენად, ეს პროცესი იწყება სასამართლოში სარჩელის (ან განცხადების) წარდგენით და სრულდება საქმეზე სასამართლოს მიერ მიღებული საბოლოო გადანყვეტილებით. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ის არის მხარეთა შორის არსებული დავის ცივილური და სამართლებრივი გზით გადაჭრის ძირითადი საშუალება. სწორედ ამიტომ, მოქალაქეებს კონსტიტუციით გარანტირებული უფლება აქვთ, მიმართონ სასამართლოს და მათი საქმე განხილულ იქნეს სამართლიანი, მიუკერძოებელი და პროფესიონალი სასამართლოს მიერ.⁶⁰⁸ რადგან სასამართლოში სამართალწარმოება დავის გადანყვეტის ძირითადი საშუალებაა, სწორედ ამიტომ, მედიაცა და არბიტრაჟი მოიხსენიება, როგორც დავის გადანყვეტის ალტერნატიული საშუალებები.

სასამართლოში დავის წარმოების ბუნება იმგვარია, რომ იგი მუდმივი და უცვლელია ეკონომიკური გარემოს და მდგომარეობის მიუხედავად. კეძოდ, ეკონომიკური კეთილდღეობის პირობებში მოდავე მხარე, დავას იწყებს, რად-

⁶⁰⁷ Birkket, vol.34, 1948, 6.

⁶⁰⁸ საქართველოს კონსტიტუციის 31-ე მუხლის პირველი პუნქტი.

გან მას შეუძლია (ფინანსურად)დავის წამოწყება, ხოლო ეკონომიკური ძნელებედობის დროს კი, დავა იწყება იმიტომ, რომ სხვა გამოსავალი არ არსებობს. გამოცდილება აჩვენებს, რომ ძნელებედობის უამს ადვოკატები, რომლებიც ჩართულნი არიან სასამართლო დავაში, საკმაოდ დაკავებულნი არიან და შესაბამისად, იღებენ კიდევ შემოსავალს.⁶⁰⁹ აღნიშნული შეიძლება კიდევ ერთი წამახალისებელი ფაქტორი იყოს უნივერსიტეტის იურიდიული ფაკულტეტის სტუდენტებისთვის, რომ მათ აირჩიონ სასამართლოში მხარის წარმომადგენლობა და სამართალწარმოება მომავალ პროფესიად.

სასამართლოში წარმომადგენლობა სამართალწარმოების პროცესში არ მოიცავს მხოლოდ საპროცესო დოკუმენტების მომზადებას და წარდგენას სასამართლოში ან/და პროცესზე გამოსვლას და კლიენტის ინტერესების დაცვას, ეს არის პროცესი, რომელიც იწყება კლიენტან პირველი შეხვედრის მომენტიდან და წამოწყებული დავის დასასრულამდე გასტანს. ამ პროცესის მართვას სჭირდება, როგორც იურიდიული პროფესიული ცოდნა, ასევე, მენეჯერული თვისებები, რომელიც დაგეხმარებათ მართოთ თქვენი ურთიერთობა თქვენს კლიენტებთან. პროცესს, ასევე, ისიც ართულებს, რომ, ცხადია, ყველა ადამიანი თუ ბიზნესი და მისი წარმომადგენელი განსხვავდება ერთმანეთისგან, ამდენად თითოეულ საქმეს სჭირდება მისთვის განკუთვნილი და მასზე მორგებული მიდგომა. ალბათ, უკვე მიხვდით, რომ სასამართლოში სარმათალწარმოება არ არის პროცესი, რომელიც შეიძლება ერთხელ ისწავლო და შემდეგ მუდმივად გამოიყენო ყველა საქმესთან მიმართებით, ეს მუდმივად ცოცხალი და ცვალებადი, შემოქმედებითი პროცესია. ცხადია, არსებობს ძირითადი და ფუნდამენტური საკითხები, რაც ყველა საქმეში გამოსადეგია, მაგალითად, საპროცესო თუ მატერიალური კანონმდებლობის ცოდნა ყველა საქმეში წაგადგებათ, თუმცა, რადგან მხოლოდ ეს ცოდნა წარმატების გარანტიებს არ იძლევა, მოგინევთ მეტად შემოქმედებითად მიუდგეთ ამ საკითხს.

წინამდებარე ნაშრომის მიზანია, რომ მკითხველს მიანოდოს ღირებული ინფორმაცია სასამართლო სამართალწარმოების პროცესში ადვოკატის როლზე, ფუნქციებსა და დანიშნულებაზე. ასევე, უმთავრესი მიზანი ისაა, რომ ნაშრომი პრაქტიკული დანიშნულებისა იყოს, იმდენად, რამდენადაც თავად წარმომადგენლობა სასამართლოში უაღრესად პრაქტიკული შინაარსის საკითხია. რადგან აღნიშნულ თემას შევეხეთ, აქვე აუცილებელია, რომ რეალური პროცესი გავმიჯნოთ იმისაგან, რაც ფილმებში გვინახავს. ფილმებში ყველაფერი გაცილებით უფრო შთამბეჭდავად ჩანს. ადვოკატი ხშირად მიმართავს საკამაოდ

⁶⁰⁹ იხ., Neicho, 2020.

დიდ აუდიტორიას – ასეულობით და ათასეულობით ადამიანსაც კი.⁶¹⁰ რეალურ ცხოვრებაში, თქვენი მსმენელი პროცესზე დამსწრე მხარეები და მოსამართლე (ან მოსამართლეები) იქნებიან. რაც ფილმებიდან შეიძლება გამოვიყენოთ, მსახიობის საუბრის მანერა და სხეულის ენაა, ამ მხრივ, ადვოკატისა და მსახიობის საქმიანობა ერთმანეთს ნამდვილად ჰგავს.

სამწუხაროა, მაგრამ რეალობაა, რომ უნივერსიტეტის დასრულების შემდეგ, სტუდენტი არ არის მზად პრაქტიკული საქმიანობის დასაწყებად, რადგან მას ნასწავლი აქვს უამრავი თეორია სამართლის მეცნიერების შესახებ, შესწავლილი აქვს სამართლის სხვადასხვა დარგი და საკმაოდ კარგადაც, თუმცა არ უსწავლია, ამ ცოდნის გამოყენებით, თუ როგორ გადაჭრას პრობლემა ეფექტიანად. როგორც კარნეგის ფონდის 2007 წლის რეპორტში ერთ-ერთმა სტუდენტმა აღნიშნა, „სამართლის სკოლა ქმნის ჭკვიან ადამიანებს – მიზნის გარეშე“⁶¹¹ (Law school create people, who are smart without a purpose.) სამართლის სკოლათა უმრავლესობა მომავალ იურისტებს არ ასწავლის, თუ როგორ უნდა მოემსახურონ მომავალ კლიენტებს, როგორც პრობლემის ეფექტურად გადაჭრის მცოდნეებმა. შეიძლება ითქვას, რომ ეს არც არის მათი მიზანი, ისინი არა თუ არ ასწავლიან სტუდენტებს ცოდნის პრაქტიკულ გამოყენებას, არამედ, არც კი ფიქრობენ, რომ ასეთი სწავლება საჭიროა.⁶¹²

დადასტურებულია, რომ სტუდენტის უნარები უნივერსიტეტში არ იზრდება მორალური განსჯისა და ეთიკური გადაწყვეტილების მიღების თვალსაზრისით, რაც იურიდიული განათლების კრიტიკული დეფექტია, რადგანაც მორალური და ეთიკური საკითხების სათანადო შეფასება, პრაქტიკოსი ადვოკატისათვის ძირითადი უნარია.⁶¹³ ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, ადვილი მისახვედრია, რომ ნაშრომი ვერ შემოგთავაზებთ უნიკალურ და ყოვლისმომცველ რჩევებს და ვერ დაგპირდებათ, რომ მათი გაცნობის შემთხვევაში, აუცილებლად მიაღწევთ წარმატებას. წარმატების მიღწევა უფრო მეტად იმაზე იქნება დამოკიდებული, თუ რამდენად შეძლებთ ეს პროფესია ხელოვნებად აქციოთ.

მას შემდეგ, რაც უარი ვთქვით წინასწარ დაპირებებზე, იმის თაობაზე, რომ ეს წიგნი ჯადოსნური გასაღები იქნებოდა თქვენი კარიერული წინსვლისათვის, უკვე შეგვიძლია ვთქვათ, თუ ვის შეიძლება გამოადგეს აქ მოცემული რჩევები და ინფორმაცია. წიგნი ძირითადად განკუთვნილია უნივერსიტეტის იურიდიული ფაკულტეტის სტუდენტებისათვის, ასევე, იგი, შესაძლოა, გამოყენებულ

⁶¹⁰ McPeake (Ed.) 2016, 3.

⁶¹¹ Kiser, 2010, 145.

⁶¹² იქვე, 143.

⁶¹³ იქვე, 147.

იქნეს განგრძობადი იურიდიული განათლების უზრუნველყოფის პროცესში. ასევე, საინტერესო იქნება იურისტთა იმ ჯგუფისათვის, ვინც უკვე ახორციელებს წარმომადგენლობას და ეძებს საკუთარი ცოდნისა და უნარების დახვეწის, გაძლიერების გზებს, ან მათ, ვისაც მომავალში სურს ამ პროცესში გამოსცადოს საკუთარი თავი.

ნიგნის ამ ნაწილის სათანადოდ გაცნობის შემდეგ, მკითხველს ექნება ნათელი წარმოდგენა ადვოკატის როლზე სამართალწარმოების პროცესში. რა ეტაპებს გადის საქმე კლიენტთან პირველი შეხვედრიდან, საქმის სასამართლოს მიერ განხილვისა და საბოლოო გადაწყვეტილების მიღებამდე და რა ევალუა ადვოკატს ამ პროცესში.

ცხადია, ადვოკატის უნარ-ჩვევების დასახვეწად, მხოლოდ ამ ნაშრომის ნაკითხვა საკმარისი ვერ იქნება, აუცილებელია შესაბამისი პრაქტიკის გავლა გამოცდილი ადვოკატის ზედამხედველობით. ასევე, პროცესებზე დასწრება და დაკვირვება. რაც მთავარია, როდესაც მიდიხართ ასეთ პროცესზე, უნდა იცნობდეთ საქმეს დეტალურად, რათა შეძლოთ იმის გაანალიზება, თუ რა მოხდა პროცესზე, როგორ წარმოადგინა ადვოკატმა საქმე, თქვენ რამეს ხომ არ შეცვლიდით და ა.შ. თუკი საქმეს არ იცნობთ დეტალურად, ცხადია, ასეთი დაკვირვების განხორციელება და შესაბამისად, დასკვნების გამოტანაც ვერ მოხერხდება. საქმის დეტალურად გაცნობის ჩვევა აქედანვე უნდა გამოიმუშაოთ, რადგან წარმატების მისაღწევად, ეს არც მეტი არც ნაკლები, ნახევარი გზაა, მეორე ნახევარი კი, გამოცდილება და უნარებია, რომელსაც დროთა განმავლობაში შეიძენთ.

2. ნაბიჯები პროცესის დაწყებამდე

2.1. პირველი შეხვედრა კლიენტთან

ადვოკატისა და კლიენტის პირველ შეხვედრას და ამ შეხვედრის სწორად წარმართვას უდიდესი მნიშვნელობა აქვს. ამიტომ მას ადვოკატმა სათანადო ყურადღება უნდა დაეთმოს და პროფესიონალურად წარმართოს. როდესაც კლიენტი პირველად მოდის, კარგად მოუსმინეთ მას, გააკეთეთ ჩანაწერები ფაქტების შესახებ, არაფერია იმაზე მნიშვნელოვანი საქმისთვის, ვიდრე ფაქტები და ამ ფაქტების დამადასტურებელი მტკიცებულებები. კლიენტთან ინტერვიუს ერთი სირთულე აქვს, ხშირად მათ ჰგონიათ და სჯერათ კიდევ, რომ თქვენზე კარგად აფასებენ ფაქტებს, უფრო მეტიც, მოსამართლეზე კარგადაც კი. ხშირად მიგითითებენ, თუ როგორ უნდა აწარმოოთ საქმე სასამართლოში და რა უნდა იყოს

თქვენი სტრატეგია. ასეთ შემთხვევაში, კეთილსინდისიერი ადვოკატის ვალია, იყოს მომთმენი, მაგრამ მკაცრი. თუკი კლიენტი მოითხოვს, რომ მიჰყვეთ მის ინსტრუქციებს მაშინ, როდესაც თქვენ არ ხართ თანახმა საქმის ამგვარად წარმართვაზე, ეს სწორედ ის დროა, როდესაც თქვენ მას უნდა დაუბრუნოთ მიღებული მომსახურების საფასური და შეწყვიტოთ საქმის წარმოება.⁶¹⁴ როდესაც კლიენტი (მაგალითად, პოტენციური მოსარჩელე) მოდის ოფისში:

1. გაესაუბრეთ და გამოიკვლიეთ, თუ როგორია მის მოთხოვნის შინაარსი და ბუნება.⁶¹⁵ მნიშვნელოვანია, რომ ურთიერთობის დასაწყისშივე ნათლად განემარტოს კლიენტს მის მიერ თქვენთვის გაზიარებული ინფორმაციის კონფიდენციალურობის შესახებ და რომ ამ ინფორმაციის კონფიდენციალურად შენახვის ვალდებულება დროში შეზღუდული არ არის.⁶¹⁶ კლიენტსა და ადვოკატს შორის გაცვლილი ინფორმაციის კონფიდენციალურობას იცნობს, აღიარებს და იცავს მსოფლიოს განვითარებული ქვეყნების სამართალი. მაგალითად, ინგლისის კანონმდებლობის თანახმად, ადვოკატები, ვალდებულნი არიან, კლიენტის საქმიანობის შესახებ ინფორმაცია შეინახონ კონფიდენციალურად.⁶¹⁷ აღნიშნული მნიშვნელოვანია იმისთვის, რომ კლიენტსა და ადვოკატს შორის სრულყოფილად შედგეს ურთიერთობა. კლიენტი არ უნდა ფიქრობდეს, რომ მის მიერ ადვოკატისთვის განდობილი ინფორმაცია შეიძლება მისი თანხმობის გარეშე გამჟღავნდეს.⁶¹⁸ მოსამართლე ლორდმა ბრუკმა, ერთ-ერთ საქმეში, დაეთანხმა რა, ლორდ სკოტის პოზიციას, განაცხადა, რომ „კლიენტსა და ადვოკატს შორის კომუნიკაცია და საქმის მომზადების ფარგლებში გამჟღავნებული ინფორმაცია დაცული უნდა იყოს მესამე პირის მხრიდან ყოველგვარი გამოძიების/შემონების შესაძლებლობისაგან, როგორცაა: პოლიცია, აღმასრულებელი, ბიზნესკონკურენტები თუ სხვა“.⁶¹⁹
2. გასათვალისწინებელია, რომ ხშირად კლიენტი გადმოგცემთ ინფორმაციას, რომელიც არ არის მნიშვნელოვანი საქმისათვის და ის ცდილობს თავისი გულისტკივილი თუ წყენა გაგიზიაროთ. ამ დროს მნიშვნელოვანია, რომ სათანადო კითხვებით ვუბიძგოთ მას ისაუბროს საქმისთვის

⁶¹⁴ Pannill, 1999, 6–11.

⁶¹⁵ Valentine, 1997, 19.

⁶¹⁶ ადვოკატის პროფესიული ეთიკის კოდექსის მე-4 მუხლის პირველი და მეორე ნაწილები.

⁶¹⁷ Zander, 2007, 91

⁶¹⁸ იქვე, 90.

⁶¹⁹ იქვე. Three Rivers DC vs. Bank of England (No6 (2004) UKHL 48, (2004) 3 WRL1274 at (34).

მნიშვნელოვან საკითხებზე. უპირველესად, აუცილებლად უნდა გამოირკვეს, როდის წარმოიშვა მოთხოვნა და ხომ არ არის იგი ხანდაზმული, ან ხომ არ გადის ხანდაზმულობის ვადა მოკლე ვადაში⁶²⁰, რის თაობაზეც აუცილებელია, რომ სრული ინფორმაცია მიენოდოს კლიენტს.

3. მნიშვნელოვანია, რომ მას თან ჰქონდეს საქმის მასალები, რომელთა გაცნობაც (ცხადია, პირველ შეხვედრაზე დეტალურ და საფუძვლიან გაცნობას ვერ შეძლებთ) დაგეხმარებათ უკეთ აღიქვათ საქმის შინაარსი. თუკი იტოვებთ საქმის მასალებს, აუცილებლად უნდა შედგეს დოკუმენტი, რომელზეც კლიენტი აწერს ხელს და სადაც ასახულია მისი თანხმობა დოკუმენტების დატოვებაზე. ასევე, ინფორმაცია დატოვებული დოკუმენტების შესახებ.
4. მნიშვნელოვანია, რომ კლიენტი წინასწარ სრულად იყოს ინფორმირებული იმის თაობაზე, თუ რამდენი დროის დათმობა შეგიძლიათ მასთან პირველი გასაუბრებისთვის, ფასიანია თუ არა პირველი შეხვედრა და გასაუბრება და თუ ფასიანია, მაშინ ამ კონსულტაციის ღირებულება. დაუშვებელია **post factum** კლიენტისთვის კონსულტაციის თანხის მოთხოვნა.
5. მნიშვნელოვანია, რომ შეხვედრის დასრულების შემდეგ გააკეთოთ შეხვედრის შეჯამება, გამოკვეთოთ რა პერსპექტივა აქვს ამ საქმეს თქვენს გამოცდილებაზე დაყრდნობით, თუმცა აქ სიფრთხილის გამოჩენაა საჭირო, რომ კლიენტის აღქმაში თქვენს მიერ პერსპექტივაზე საუბარი მიჩნეულ არ იქნეს საქმის წარმატებით დასრულებით შეპირებად.
6. საქმის წარმატებით დასრულების შეპირება დაუშვებელია და ეწინააღმდეგება „ადვოკატთა შესახებ“ საქართველოს კანონს და ადვოკატის პროფესიული ეთიკის კოდექსს. კერძოდ, „ადვოკატთა შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-5 მუხლის თანახმად, ადვოკატი ვალდებულია: ა) კეთილსინდისიერად შეასრულოს პროფესიული ფუნქციები; ბ) ზუსტად და განუხრელად დაიცვას პროფესიული ეთიკის ნორმები;⁶²¹ ხოლო ადვოკატის ეთიკის კოდექსის მე-8 მუხლის მე-3 ნაწილის თანახმად: „ადვოკატს უფლება არა აქვს კლიენტს მისცეს გარანტიები მისგან აღებული საქმის შედეგებთან დაკავშირებით.“
7. მნიშვნელოვანია აეხსნას კლიენტს, რომ იურიდიული მომსახურების ხელშეკრულების გაფორმებამდე და მის მიერ მინდობილობის გაცემამდე, თქვენ არ ხართ უფლებამოსილი წარმოადგნოთ მისი ინტერესები. ადვოკატი კლიენტთან თავის საქმიანობას იწყებს კლიენტთან ურთიერთშეთანხმების საფუძველზე.⁶²²

⁶²⁰ Valentine, 1997, 19.

⁶²¹ „ადვოკატთა შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-5 მუხლის „ა“ და „ბ“ ქვეპუნქტები.

⁶²² ადვოკატის პროფესიული ეთიკის კოდექსის მე-8 მუხლის პირველი ნაწილი.

8. მნიშვნელოვანია ნათლად ესმოდეს მას ყველა ხარჯის შინაარსი და ოდენობა. ადვოკატის ანაზღაურების გამოთვლის წესი, თუკი ასეთი წესი არსებობს, თანხმდება მასთან. კლიენტს სრული ინფორმაცია უნდა მიენოდოს საპროცესო ხარჯების შესახებ, რისი გადახდაც შეიძლება, რომ მას მოუწიოს. (მაგ. სახელმწიფო ბაჟი, ექსპერტიზის ხარჯი და ა.შ.).
9. თხოვეთ მას, რომ მოიძიოს დამატებითი მტკიცებულებები, მოიძიოს მონემეები⁶²³ (თუკი ასეთი შესაძლებელია), განუმარტეთ, რა სახის მტკიცებულებები გამოგადგებათ სასამართლოში მისი საქმის წარმატებით დასასრულებლად. ყურადღება მიაქცევინეთ იმაზე, რომ შესაძლოა გარკვეული მტკიცებულებები დროის გასვლის შემდეგ განადგურდეს, გაქრეს და ამიტომ აუცილებელია მათი დროულად დაფიქსირება და შენახვა. მაგალითად, თხოვეთ მას რომ დროულად მიმართოს ექსპერტს და ა.შ.⁶²⁴
10. გამოარკვიეთ არსებობს თუ არა საქმის მორიგებით დასრულების შესაძლებლობა, როგორია მისი განწყობა საქმისადმი. თქვენ, როგორც საქმის პროფესიონალი, როგორ ხედავთ საქმის მორიგების პერსპექტივას იმგვარად, რომ არ დაზარალდეს მისი ინტერესები. ადვოკატმა ყველა ღონე უნდა იხმაროს საქმის მორიგებით დასასრულებლად. მორიგებით დასრულებული საქმეების სიმრავლე მის მაღალპროფესიონალიზმზე მეტყველებს.
11. საუბრის დასასრულს, ნათლად განუმარტეთ კლიენტს, რა ნაბიჯები იქნება გადადგმულ შემდგომში და რა დროს მოითხოვს თქვენს მიერ შესაბამისი დოკუმენტების მომზადება. აქვე განუმარტეთ მას, რომ საქმის საფუძვლიანი შესწავლის შემდეგ შეიძლება წამოიჭრას დამატებითი კითხვები და საკითხები, რასთან დაკავშირებითაც აცნობებთ დაუყოვნებლივ. იგი ინფორმირებული და მზად უნდა იყოს საქმის ასეთი განვითარებისადმი.
12. არ აქვს მნიშვნელობა საბოლოოდ კლიენტი გადანყვეტს თუ არა თქვენთან ხელშეკრულების გაფორმებას, აუცილებელია, რომ მას მიენოდოს კონსულტაცია ადვოკატის ეთიკის კოდექსის მოთხოვნათა სრული დაცვით, რაც გულისხმობს კონსულტაციას, კეთილსინდისიერად, კვალიფიციურად და ინტერესთა კონფლიქტის არარარსებობის პირობებში. „ადვოკატი ვალდებულია პროფესიული საქმიანობის განხორციელებისას, იხელმძღვანელოს შემდეგი ძირითადი პრინციპებით: დამოუკიდებლობა, ნდობა, კონფიდენციალობა, კლიენტის ინტერესების პრიორიტეტულობა, ინტერესთა კონფლიქტის დაუშვებლობა, კოლეგიალობა“.⁶²⁵

⁶²³ Valentine, 1997, 20.

⁶²⁴ იქვე, 21.

⁶²⁵ ადვოკატის პროფესიული ეთიკის კოდექსის პირველი მუხლი.

გასათვალისწინებელია, რომ საქმის მიმართ ხშირად ადამიანები არარეალურ ოპტიმიზს ავლენენ⁶²⁶, მაშინ, როდესაც ემოციები მოჭარბებულია, ადამიანები ხშირად ლელავენ და კონცენტრირდებიან შედეგზე და არა იმაზე, თუ რამდენადაა შესაძლებელი სასურველი შედეგის მიღწევა.⁶²⁷ ეს, ცხადია, ხელს უშლით, სათანადოდ შეაფასონ რისკები, განსაკუთრებით კი, მაშინ, როდესაც ისინი სოციუმის გავლენის ქვეშ არიან და გადანყვეტილებებს სოციუმის „ზენოლის“ გავლენით იღებენ და დაკარგული აქვთ რეალობის აღმა. რადგან ეშინიათ იმის, თუ რას იფიქრებენ სხვა ადამიანები მასზე.⁶²⁸

ადვოკატის ვალდებულებაა, შეფასოს საქმის ვითარება და ფაქტები ცივი გონებით, ობიექტურად და კეთილსინდისიერად და აჩვენოს საქმის შესაძლო რეალური შედეგი კლიენტს.

გახსოვდეთ, ადვოკატი ვალდებულია:

- მიაწოდოს საქმის ფაქტების და გარემოებების შესახებ ნებისმიერი ინფორმაცია კლიენტს;
- მიუკერძოებლად განსაჯოს საქმის ვითარება და მიაწოდოს გულწრფელი რჩევა კლიენტს;
- კლიენტს მიაწოდოს ადეკვატური რჩევა, რათა მან შეძლოს ინფორმირებული გადანყვეტილების მიიღება;
- დააიდენტიფიციროს და დაიცვას შეზღუდული შესაძლებლობის მქონე კლიენტი;
- კომპეტენტურად, გულმოდგინედ და დროულად დაიცვას კლიენტის ინტერესები;
- შეასრულოს კლიენტის გადანყვეტილება;⁶²⁹
- თავი აარიდოს ინტერესთა კონფლიქტს მომსახურების მთელი პერიოდის განმავლობაში;
- იყოს გულწრფელი და კეთილსინდისიერი კლიენტთან ურთიერთობისას, ისევე როგორც, მეორე მხარის ადვოკატთან თუ სასამართლოსთან ურთიერთობის დროს.⁶³⁰

⁶²⁶ Hodges, 2015, 22-23.

⁶²⁷ იქვე.

⁶²⁸ იქვე, 20-21.

⁶²⁹ თუკი კლიენტის მიერ მიღებული გადანყვეტილება წინააღმდეგობაშია ადვოკატის შინაგან რწმენასთან, თუ რა არის საუკეთესო ამ საქმისათვის, უმჯობესია შეწყდეს მასთან გაფორმებული ხელშეკრულება, თუკი კონსესუსის მიღწევა ვერ ხერხდება.

⁶³⁰ Kiser, 2010, 250.

2.2. ინფორმაციის მიწოდება პირველი შეხვედრის შემდეგ

„ადვოკატთა შესახებ“ საქართველოს კანონისა და ადვოკატის ეთიკის კოდექსის განმარტებიდან გამომდინარე, სასურველია, პირველი შეხვედრის შემდეგ, კლიენტს მიენოდოს წერილობითი შეჯამება შეხვედრის, შეხვედრაზე განხილული საკითხებისა და შედეგების შესახებ. ასევე, მისთვის მიწოდებულ უნდა იქნეს ინფორმაცია შემდეგში დაგეგმილი ნაბიჯების თაობაზე.

უპირველეს ყოვლისა, ნათელი და ადვილად აღსაქმელი უნდა იყოს ადვოკატის ჰონორარის შესახებ ინფორმაცია, ისევე როგორც მისი გამოთვლის წესი და მეთოდი, თუკი ჰონორარის გარკვეული წესით დაანგარიშება უნდა მოხდეს. დასაწყისიდანვე ამ საკითხის დეტალურად განმატება და გასაგებად მიწოდება კლიენტისთვის, თავიდან აგარიდებთ შესაძლო გაუგებრობას.

კლიენტს ასევე უნდა განემარტოს მიზნის შესახებ თუ რის მიღწევას ვგეგმავთ და რა შედეგის დადგომაა შესაძლებელი კონკრეტულ სამქესთან დაკავშირებით. შესაბამისად მას სრული ინფორმაცია უნდა ჰქონდეს იმ ნაბიჯების და სტრატეგიის შესახებ რომლის გამოყენებასაც აპირებთ მის საქმესთან დაკავშირებით, იმისათვის რომ მიზანი იქნეს მიღწეული. ცხადია იურიდიული საკითხებთან დაკავშირებით იგი ვერ შეძლებს დეტალურ განხილვას, თუმცა პრიციპულად მისთვის მისაღები უნდა იყოს თქვენს მიერ არჩეული სტრატეგია, რომლიც საბოლოო მიზნისკენ არის მიმართული.

დაბოლოს, აუცილებელია განემარტოს მას რომ ანაზღაურების გადახდა ხდება კვალიფიციური და კეთილსინისიერი მომსახურების სანაცვლოდ და რომ ჰონორარის გადახდა არ არის კავშირში საქმის წარმატებით დასრულებასთან.

გასათვალისწინებელია, რომ საქმის წარმატებით დასრულების შეპირება, წარმოადგენს ადვოკატის საქმიანობის მარეგულირებელი კანონმდებლობის უხეშ დარღვევას.

3. საქმის მომზადება სასამართლოში წარსადგენად

3.1. ზოგადი რეკომენდაციები

მას შემდეგ, რაც პირველი შეხვედრა წარმატებით წარიმართა და თქვენსა და კლიენტს შორის ხელშეკრულება იურიდიული მომსახურების თაობაზე გაფორმდა, თქვენ საქმის მომზადებას უნდა შეუდგეთ. აუცილებელია გაითვალისწინოთ, რომ საქმის სათანადოდ მომზადება ისეთივე მნიშვნელოვანია, როგორც სასამართლოში საქმის წარმოდგენა.⁶³¹ მომზადება საქმისათვის

⁶³¹ McPeake (Ed.) 2016, 5.

უნდა იყოს იმდენად სიღრმისეული, რამდენაც ამის საშუალებას საქმის გარემოებები იძლევა. ყველა ფაქტის, განცხადებისა და გარემოების ზედმიწევნით ცოდნა აუცილებელია, იმისათვის, რომ გამოიკვეთოს მთავარი და დამატებითი ფაქტები, ისევე როგორც, გამოიკვეთოს ძირითადი და დამატებითი სამართლებრივი არგუმენტები.

უფრო მეტიც, საქმის სათანადოდ მომზადება ქმნის საფუძველს სასამართლოში წარმატებული გამოსვლისათვის. (**performance in court**) აუცილებელია, გამოკვეთოთ, რა არის თქვენი მიზანი ამ საქმეში. ცხადია, მიზნების და ამ მიზნის მიღწევის გზები ყველა საქმეს განსხვავებული ექნება.⁶³² მიზნები, მისი მიღწევის გზები და პრესპექტივები კლიენტთან ერთად უნდა იქნეს განხილული და მასთან დეტალურად შეთანხმებული.

საქმის მომზადება თავად საქმის ფაქტობრივი გარემოებების დეტალური შესწავლით იწყება. თქვენს ხელთ არსებულ მასალებს დეტალურად უნდა იცნობდეთ, რომ შემდეგში მისთვის სამართლებრივი ნორმების მისადაგება შეძლოთ. სასამართლო გადანყვეტილებების მოძიებაც არ უნდა გამოგვრჩეს მხედველობიდან. თქვენს წინაშე არსებული საქმის მსგავს საქმეებზე არსებული სასამართლო პრაქტიკის (**case law**) კარგი ცოდნა, სასამართლო განხილვის პროცესში მეტ თავდაჯერებულობას შეგძენთ და საბოლოო ჯამში, წარმატების მიღწევაში მნიშვნელოვნად დაგეხმარებათ.

ყოველგვარი გაუგებრობის გამორიცხვის მიზნით, აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ საქართველოში პრეცედენტული სამართალი არ მოქმედებს. სასამართლოს დანიშნულებაა, შესაბამისად განმარტოს და გამოიყენოს კანონის ნორმა, რომელიც პარლამენტის მიერ არის მიღებული და მოქმედი. საპროცესო სამართალში გამოიყენება ის ნორმები, რომლებიც მოქმედი და ძალაშია საქმის განხილვის მომენტისათვის⁶³³, ხოლო მატერიალურსამართლებრივი თვალსაზრისით კი, ის ნორმები, რომლებიც მოქმედებდნენ მაშინ, როდესაც სადავო ურთიერთობა წარმოიშვა მხარეთა შორის.⁶³⁴ მაგალითად, თუკი შპს-ს დირექტორს, მის მიერ ვალდებულების დარღვევაზე ედავება კომპანია, ხოლო ასეთი ვალდებულების დარღვევას ადგილი ჰქონდა 2022 წლის 1 იანვრამდე, მაშინ სასამართლო ასეთი საქმის გადანყვეტისას გამოიყენებს 2022 წლის 1 იანვრამდე მოქმედ კანონს „მენარმეთა შესახებ“, მიუხედავად იმისა, რომ უშუალოდ საქმის განხილვა სასამართლოში შესაძლოა, 2023 წელს დაიწყო.

⁶³² იქვე.

⁶³³ საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის მე-2 მუხლის პირველი ნაწილი; ასევე, 435-ე მუხლი.

⁶³⁴ საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის 1507-ე მუხლი.

ინგლისში, რომელიც ცნობილია, როგორც პრეცედენტული სამართლის ქვეყანა, სასამართლო იყენებს საკანონმდებლო ნორმებს, ახდენს მის ინტერპრეტაციას, ხოლო იმ შემთხვევაში, თუკი არ არსებობს კანონის ნორმა მის წინაშე არსებულ საქმესთან დაკავშირებით, იყენებს პრეცედენტს, ამ დროს უკვე განმარტავს აქამდე არსებულ გადაწყვეტილებას, რითაც ხელს უწყობს პრეცედენტული სამართლის განვითარებას. ცხდია, პრეცედენტი ასევე შეიძლება გამოყენებულ იქნეს, როგორც არსებული საკანონმდებლო ნორმის განმარტების საშუალება.

“Most of English law derives from statute and the common law. The Function of the Judge is to interpret the one and evolve the other.”⁶³⁵ სასამართლო პრეცედენტის გამოყენება ნიშნავს პროცესს, როდესაც, მოსამართლეები იზიარებენ მანამდე არსებულ გადაწყვეტილებას და მის მიხედვით იღებენ ახალ გადაწყვეტილებას.⁶³⁶ ცხადია, მოსამართლეებს არ აქვთ ისეთივე თავისუფლება შექმნან კანონი, როგორც ეს აქვს საკანონმდებლო ორგანოს. სასამართლოს პრეცედენტი, „მოსამართლის მიერ შექმნილი ნორმა“ შეიძლება შეიცვალოს კანონმდებლის მიერ მიღებული ახალი კანონით.⁶³⁷ თავის მხრივ, მოსამართლე უფლებამოსილია მხოლოდ განმარტოს კანონი, იგი მას ვერ შეცვლის. მიუხედავად იმისა, რომ საქართველოში პრეცედენტს ისეთივე ძალა და წონა არ გააჩნია, როგორც ინგლისში, სასამართლო პრაქტიკის კარგად ცოდნა მნიშვნელოვანი იარაღია ადვოკატის ხელში.

ყოველივე ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, თქვენი საქმიანობის კომპეტენტურად განსახორციელებლად ისეთი უნარ-ჩვევები დაგჭირდებათ, როგორცაა კვლევითი უნარები (research skills,) ფაქტების მენეჯმენტი⁶³⁸ (fact management) რაც ფაქტების სწორად და თანმიმდევრულად დალაგებას გულისხმობს და რა თქმა უნდა, შინაარსის წერილობით გადმოცემის უნარი. (legal writing) საუნივერსიტეტო განათლება უნდა იძლეოდეს ზემოაღნიშნული უნარების განვითარების შესაძლებლობას და მომავალ ადვოკატს წესით ისინი გარკვეულ დონეზე უკვე უნდა ჰქონდეს ჩამოყალიბებული. თუმცა თუ ფიქრობთ, რომ საუნივერსიტეტო სწავლის დრო უკეთესადაც შეგეძლოთ გამოგეყენებინათ, გახსოვდეთ, სწავლა არასოდესაა გვიან. რაც მთავარია, თქვენ უკვე გადაწყვეტილი გაქვთ, რომ ამ პროფესიას დაეუფლოთ და იცით რა არის საჭირო ამისათვის, სხვა დანარჩენი თქვენი მონდომებისა და დროის საკითხია. რა დრო დაგჭირდებათ ამ „ხარვეზის“ გამოსასწორებლად? ეს მხოლოდ თქვენზე დამოკიდებული და ამ კითხვაზე პასუხიც ცხადია, მხოლოდ თქვენ გაქვთ.

⁶³⁵ Ingman, 2008, 221.

⁶³⁶ იქვე.

⁶³⁷ იქვე.

⁶³⁸ McPeake (Ed.) 2016, 5.

3.2. სარჩელის შინაარსის სტრუქტურის ჩამოყალიბება

3.2.1. სარჩელის ძირითადი კომპონენტები და მისი წარდგენა სასამართლოში

სარჩელი რამდენიმე ძირითადი ნაწილისგან შედგება: ესაა მხარეთა რეკვიზიტები, საქმის გარემოებების მოკლე აღწერა, საქმეში არსებული ფაქტობრივი გარემოებების მითითება, სამართლებრივი მოთხოვნა და მისი დასაბუთება. ასევე, სარჩელის უზრუნველყოფის ღონისძიების გამოყენების შესახებ მოთხოვნა, თუკი ასეთი არსებობს; სარჩელი ფასი და დანართები, ანუ მტკიცებულებები, რომლებზე დაყრდნობითაც გსურთ, რომ სასამართლომ მიიღოს გადაწყვეტილება.

სარჩელის სტრუქტურის ჩამოსაყალიბებლად, უპირველესად, თავად სარჩელის ფორმა დაგეხმარებათ, რომელიც დამტკიცებულია იუსტიციის საბჭოს მიერ. გაითვალისწინეთ, რომ მხოლოდ ამ ფორმით წარდგენილი სარჩელი და შესაგებელი იქნება მიღებული სასამართლოს მიერ შემდეგი განხილვისათვის.

3.2.2. საქმის გარემოებათა მოკლე აღწერა

მხარეთა რეკვიზიტების შემდეგ, მოკლედ და ლაკონურად მნიშვნელოვან საკითხებზე მითითები, ზოგად ინფორმაციას აწვდით სასამართლოს არსებული დავის შესახებ. მაგალითად: გვსურს სასამართლოს მივანოდოთ იფორმაცია, რომ მოპასუხე შპს „X“ დირექტორის პოზიციაზე დანიშნულ იქნა პარტნიორთა კრების გადაწყვეტილების საფუძველზე. მასთან ასევე გაფორმდა ხელშეკრულება.. სამწუხაროდ, მის მიერ დარღვეულ იქნა ერთგულების მოვალეობა, რასაც მას კანონი და მასთან გაფორმებული სასამსახურო ხელშეკრულება არაორაზროვნად აკისრებს. კერძოდ, მის მიერ მითვისებულ იქნა კოპორაციის შესაძლებლობები, რამაც კომპანიას მიაყენა ზიანი 100 000 ლარის ოდენობით. კოპორაციული შესაძლებლობის მითვისება გამოიხატა შემდეგში..იმის გამო, რომ არაერთი მცდელობის მიუხედავად, ვერ მოხერხდა მოპასუხესთან შეთანხმება მიყენებული ზიანის ანაზღაურების თაობაზე, იძულებლნი ვართ, მივმართოთ სასამართლოს წინამდებარე სარჩელით.

3.2.3. ფაქტობრივი გარემოებების მითითება

გამოუცდელი, ახალბედა ადვოკატები მეტ ყურადღებასა და დროს უთმობენ სამართლებრივი ნორმების შესწავლას – ვიდრე ფაქტებს. მათ მიაჩნიათ, რომ სამართლებრივი ნორმების, თუ იურიდიული ლიტერატურის მოხმობით, შეძლებენ საქმის წარმატებით დასრულებას.⁶³⁹ გამოცდილმა ადვოკატმა კი, ყოველ-

⁶³⁹ Pannill, 1999, 6-11.

თვის იცის, რომ ფაქტებს უდიდესი მნიშვნელობა აქვს, რადგან ფაქტებია საქმის რეალური, ნამდვილი საყრდენი. მისთვის, ასევე ცნობილია, თუ რაოდენ რთულია საჭირო ფაქტების „მინიდან ამოთხრა და მზის შუქზე გამოტანა“.⁶⁴⁰ ამდენად ნათელია, რომ ფაქტობრივი გარემოებების სრულად, სათანადოდ და თანმიმდევრულად მითითებას სარჩელში, შეიძლება ითქვას, რომ გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს, ისევე როგორც, ამ ფაქტობის დამდასატურებელი მტკიცებულებების სათანადო წესით სარჩელზე დართვას და მის წარდგენას სასამართლოში. ფაქტების სათანადოდ მითითების შემდეგ, უმნიშვნელოვანესი ნაწილია სასარჩელო მოთხვნის სწორად განსაზღვრა და სამართლებრივი დასაბუთება.

3.2.4. სასარჩელო მოთხოვნა

სასარჩელო მოთხოვნა არ უნდა იყოს ზოგადი, პირიქით, იგი უნდა იყოს კონკრეტული და აღსრულებადი. მაგალითად: „გთხოვთ, დააკისროთ შპს X -ის ს/ნ. 11111111 დირექტორს კაცია კაციაშვილს პ#000000000, მოსარჩელის სასარგებლოდ 100 000 ლარის გადახდა.“

3.2.5. მოთხოვნის სტრუქტურა და სამართლებრივი დასაბუთება

სტრუქტურის ჩამოყალიბებისას მნიშვნელოვანი და ძირითადი საკითხები უნდა განისაზღვროს და დაიყოს ქვესაკითხებად:

- უპირველეს ყოვლისა, უნდა მოხდეს სასარჩელო მოთხოვნის (შესაგებლის პოზიციის) გამოყოფა/იდენტიფიცირება;
- მოთხოვნა უნდა ჩაიშალოს – ანუ ჩამოყალიბდეს, რისგან შედგება;
- მას შემდეგ, რაც აღნიშნული ჩამოყალიბდება, უნდა მოხდეს მათი ერთმანეთთან ლოგიკურად დაკავშირება.

აღნიშნული ლოგიკით შედგენილი სარჩელი, ასევე, დაგეხმარებათ მსჯელობის ორგანიზაციული სტრუქტურის განსაზღვრაში.⁶⁴¹ თუკი სარჩელში მხოლოდ ერთი სასარჩელო მოთხოვნაა, მაშინ, ცხადია, მსჯელობა ამ მოთხოვნის ირგვლივ უნდა განვითარდეს, ხოლო თუ რამდენიმე მოთხოვნაა დაყენებული, მაშინ თითოეულ მოთხოვნასთან დაკავშირებით, აუცილებელია, რომ წარმოდგენილი იყოს სათანადო მსჯელობა.

სარჩელი შესაძლოა სტრუქტურირებული იყოს სასამართლოს წინაშე სამტკიცებელი საკთხის სირთულის მიხედვით. რაიმე კონკრეტული წესი აქ არ არსებობს და თავად შეგიძლია შეარჩიო სტრატეგია. შესაძლებელია, უპირველესად, იმსჯელო მარტივი საკითხის ირგვლივ და შემდეგ რთულ საკითხს

⁶⁴⁰ იქვე.

⁶⁴¹ Shapo, Walter, Fajans, 2018, 99.

დაუთმო მეტი დრო, ან პირიქით, დასაწყისში რთული საკითხით გახსნა მსჯელობა, მაშინ როდესაც მოსამართლის ყურადღება და მოსმენის შესაძლებლობა მეტია⁶⁴². რაც მთავარია, არ უნდა დარჩეს მნიშვნელოვანი საკითხი, რაზეც სარჩელში არ არის აღნიშნული და შემდეგ კი სასამართლო განხილვისას ამ საკითხის გაჟღერებაც მნიშვნელოვანია.

სამართლებრივი დასაბუთებისას, მნიშვნელოვანია, ასევე, გარკვეული სტრუქტურის განსაზღვრა და დაცვა, კერძოდ:

- ინდენტიფიცირებულ უნდა იქნეს საქმის მიმართ გამოსაყენებელი კანონი⁶⁴³, მისი კონკრეტული ნორმა და დასაბუთდეს, რატომ უნდა გამოიყენონ ეს კონკრეტული ნორმა;
- როგორ იყენებს აღნიშნულ ნორმას სასამართლო პრაქტიკაში; სასამართლო პრეცედენტის მოძიება, სადაც სასამართლომ სწორედ მსგავს საქმეზე გამოიყენა კანონის ნორმა ისე, როგორც ამას თქვენ ამტკიცებთ;
- გამოსაყენებელი კანონის ნორმები მისადაგებულ უნდა იქნეს საქმის ფაქტობრივ გარემოებებთან, კარგია თუკი მოძიებულ სასამართლო პრაქტიკასთან მიმართებით, შედარებით ჭრილში იქნება განხილული. (ყოველთვის ამის შესაძლებლობა არ არის შესაბამისი გადაწყვეტილების არ ასეობის გამო);
- შეაფასეთ თქვენ მიერ წარმოდგენილი არგუმენტი და გააკეთეთ შესაბამისი დასკვნა.

შესაგებლის წარდგენის შემთხვევაში, ცხადია, შესაბამისი კონტრარგუმენტებია საჭირო, ისეთი, რომელიც ამყარებს შესაგებლის პოზიციას, რადგან სწორედ კონტრარგუმენტებისა და ფაქტების საფუძველზე უნდა გაკეთდეს შესაგებლის სამართლებრივი დასაბუთება და საბოლოო დასკვნა. სტრუქტურირების თვალსაზრით, იგივე მეთოდი გამოიყენება, რაც სარჩელის შედგენისას, იმის გათვალისწინებით, რომ შესაგებლის არგუმენტები მიმართულია სარჩელში მოყვანილ არგუმენტების გაქარწყლებისაკენ.

მნიშვნელოვანია, რომ წერისას გამოყენებული იქნეს მარტივი და გასაგები ენა. გამოიყენეთ მოკლე წინადადებები და თავი აარიდეთ ვრცელ, აღსაქმელად რთულ წინადადებებს. რაც უფრო მოკლედ, კონკრეტულად და გასაგებად წერს ადვოკატი, მით უფრო მაღალია მისი პროფესიული უნარების დონე თუ გამოცდილება.

⁶⁴² იქვე, 100.

⁶⁴³ იქვე, 121.

ზედმეტად მოყვანილმა რომელიმე სიტყვამ თუ წინადადებამ, თქვენ მიერ შედგენილ დოკუმენტში, შესაძლოა გამოიწვიოს დამატებითი კითხვები მეორე მხარის ადვოკატის თუ სასამართლოს მხრიდან და პრობლემა შეგიქმნათ საქმის განხილვის ეტაპზე. ამიტომ საჭიროა, მოკლედ, მაგრამ გასაგებად და სრულყოფილად ჩამოაყალიბოთ პოზიცია. სიძულვილის ენის ან/და შეურაცმყოფელი ფრაზების გამოყენება მიუღებელია. ეს არა მხოლოდ თქვენს რეპუტაციაზე აისახება, არამედ წინააღმდეგობაში მოდის ადვოკატის ეთიკის კოდექსთან.

და ბოლოს, სარჩელში/შესაგებლში განვითარებული მსჯელობა ლოგიკურად უნდა ვითარდებოდეს, უნდა მოხდეს ფაქტებისა და მტკიცებულებების ლოგიკური დაკავშირება ერთმანეთთან, შესაბამისი სამართლებრივი ნორმების მისადაგება და საბოლოო დასკვნის ჩამოყალიბება, რაც დასრულდება მოთხოვნის დაყენებით, ან/და მისი უარყოფით, თუკი შესაგებელია მომზადებული. მაგალითად:

სარჩელის შემთხვევაში:

„ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, ნათელია, რომ სასარჩელო მოთხოვნა არის დასაბუთებული, როგორც ფაქტობრივი, ასევე, სამართლებრივი თვალსაზრისით, შესაბამისად, გთხოვთ, დააკისროთ შპს „X“ -ის დირექტორს 100 000 ლარის გადახდა შპს „X“ -ის სასარგებლოდ.“

შესაგებლის შემთხვევაში:

„ზემოაღნიშნულს მივყავართ დასკვნამდე, რომ წარმოდგენილი სარჩელი დაუსაბუთებელია, როგორც ფაქტობრივი, ასევე, სამართლებრივი თვალსაზრისით და იგი არ უნდა დაკმაყოფილდეს.“

3.2.6. არგუმენტირება

არგუმენტირებისას შესაძლებელია ნორმის ფართოდ ან ვიწროდ განმარტების მეთოდის გამოყენება. ისტორიული თუ შედარებითსამართლებრივი განმარტების მეთოდით კი, მოხმობილ უნდა იქნეს მაგალითები სასამართლო პრაქტიკიდან. აღნიშნული განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, თუკი კანონმდებლობა ტოვებს სივრცეს განმარტებისათვის, მომწესრიგებელი ნორმა ზოგადია და შესაბამისად, საჭიროებს განმარტებას/დაკონკრეტებას.

სამართლებრივი ნორმის შესახებ იურიდიულ ლიტერატურასა თუ სასამართლო გადაწყვეტილებებში, ურთიერთსაწინააღმდეგო განმარტებების არსებობის შემთხვევაში, აუცილებელია შედარებით ყრილში ორივე პოზიციის განხილვა.

ზოგადად არგუმენტები, შეიძლება, დავყოთ სხვადასხვა შინაარსის არგუმენტებად, როგორებიცაა:

- ნორმატიული არგუმენტები⁶⁴⁴ – ნორმის მიზანი, სასამართლოს მიერ მისი განმარტება, შესრულება თუ არა მიზანი, თუკი სასამართლო სათანადოდ არ განმარტავს ამ ნორმას და ა.შ.
- ეკონომიკური არგუმენტები⁶⁴⁵ – რა ეკონომიკური გავლენა შეიძლება მოახდინოს ნორმის არასწორმა განმარტებამ ადამიანთა თუ ბიზნესის გარკვეულ ჯგუფზე.

ყველაზე მეტად ქართული სასამართლო თუ საადვოკატო პრაქტიკა, ნორმის ეკონომიკური განმარტების დეფიციტს განიცდის. მნიშვნელოვანია, რომ კარგად გაცნობთ იმ კანონის სულისკვეთებას, რომლის ნორმის განმარტებასაც სთავაზობთ სასამართლოს, როგორც “K Mart Corp vs. Cartier Inc” საქმეზე მოსამართლემ განმარტა: „იმისათვის, რომ დაადგინოს ნორმის მნიშვნელობა, სასამართლომ ყურადღება უნდა მიაქციოს, როგორც კონკრეტული ნორმის შინაარსს, ასევე, მთლიანად კანონის ენასა და სტრუქტურის დიზაინს.“⁶⁴⁶

არგუმენტირებისას მნიშვნელოვანია ეგრეთწოდებული მეორადი წყაროების, იურიდიული ლიტერატურის, პერიოდული გამოცემებისა თუ ენციკლოპედიის გამოყენება⁶⁴⁷, რადგან აქ საკმაოდ ვრცელი მასალის მოძიებაა შესაძლებელი, რაც შემდგომში შეიძლება გამოყენებულ იქნეს საქმისათვის. დამატებით წყაროებს არ აქვთ და არც არასოდეს ექნებათ სავალდებულო ხასიათი, მათი გამოყენება შესაძლებელია – დარწმუნების ერთ-ერთ საშუალებად.⁶⁴⁸ დამატებითი, მეორადი წყარო, ხშირად ეხება პირველად ანუ სავალდებულო წყაროს (მაგ. კანონი) აკეთებს მის განმარტებას, შეჯამებას. მის გამოყენებამდე კარგად დაფიქრებაა საჭირო⁶⁴⁹, დარწმუნებული უნდა იყოთ, რომ იგი ნამდვილად ეხმიანება თქვენს პოზიციას და არ ტოვებს ადგილს სხვაგვარი განმარტებისთვის, რომ არ არსებობს კანონის სავალდებულო ნორმა, რომელიც პირდაპირ გამოირიცხავს მეორად წყაროში მითითებულ მსჯელობას⁶⁵⁰, რათა თქვენ მიერვე წარდგენილი არგუმენტი თქვენს წინააღმდეგ არ იქნეს გამოყენებული. ეს ყველაზე ძლიერი, „მომაკვდინებელი“ დარტყმა შეიძლება სასამართლოში თქვენი პოზიციის წინააღმდეგ აღმოჩნდეს.

⁶⁴⁴ იქვე, 242.

⁶⁴⁵ იქვე, 243.

⁶⁴⁶ Scalia, Garner, 2012, 167; K Mart Corp vs Cartier Inc., 486 U.S. 281-291(1988).

⁶⁴⁷ Cohen, Berring, Olson, 1989, 322.

⁶⁴⁸ Statsky, 1993, 56.

⁶⁴⁹ იქვე.

⁶⁵⁰ იქვე, 59.

კანონის ისტორიის (**legislative history**), ანუ ისტორიული განმარტების არ-გუმენტად გამოყენებისას, კარგად დაფიქრებაა საჭირო, როგორც კალიფორნიის რაიონული სასამართლოს მოსამართლე ჰაროლდ ლევენტალი აღნიშნავს, ისტორიული განმარტების გამოყენება ჰგავს სალამოს, ხალხმრავალ, კოქტეილის წვეულებაზე მეგობრის პოვნის მიზნით ხალხის თავების ყურებას,⁶⁵¹ რადგან მისი თქმით, ისტორიას ყველასთვის აქვს. (**legislative history has something for everyone.**⁶⁵²)

საბოლოოდ კი, ყოველივე ზემოაღნიშნულის გათვალისწინებით, ტექსტი ჩამოყალიბებული უნდა იყოს როგორც ერთი მთლიანი⁶⁵³ დოკუმენტი, რომელიც ლოგიკურადაა დაკავშირებული ერთმანეთთან.

4. დავის განხილვა სასამართლოში

4.1. პირველი პროცესი

ადვოკატმა უნდა იზრძოლოს კლიენტის უფლებების დასაცავად, მაგრამ მან ეს სამართლიანად და კეთილსინდისიერად უნდა გააკეთოს.⁶⁵⁴ წინასწარ უნდა გააცნობიეროთ და შეაფასოთ ის, რომ პირველ რამდენიმე პროცესზე გასვლამდე გეგნებათ მლელვარება, იგრძნობთ ნერვების დაჭიმულობას, დაძაბულობას, აღელვებას, შიშსაც კი. იმისათვის, რომ ამ ყველაფერმა, უარყოფითი გავლენა არ მოახდინოს თქვენს მიერ სასამართლოში საქმის წარმოების ხარისხზე, აუცილებელია, რომ ზედმიწევნით იცნობდეთ საქმეს. უმჯობესია პროცესის დაწყებამდე 15-20 წუთით ადრე თუ მიხვალთ სასამართლოში, ნახავთ დარბაზს, სადაც განხილვა უნდა შედგეს. გარემოსთან შეგუება დაგეხმარება, რომ ნერვიულობა ცოტათი მაინც შეამციროთ. მოიმარაგეთ წყალი, გამოგადგებათ, თუკი იგრძნობთ, რომ საუბრის დროს პირი გიშრებათ.⁶⁵⁵ მნიშვნელოვანია იმის ცოდნა, რომ მხოლოდ შენ არ ხარ ერთადერთი, ვისაც ასეთი ნერვიულობა უწევს, პირიქით, ყველას ეს გზა აქვს გამოვლილი და რაც არ უნდა განაფული და გამოცდილი იყოს სასამართლოში საქმის წარმოებაში, მცირედი მლელვარება თითოეული საქმის წინ მაინც იგრძნობა. აღნიშნული განცდა ბუნებრივია და უფრო მეტიც, აუცილებელიც კია. როგორც მსახიობები ამბობენ,

⁶⁵¹ Scalia, Garner, 2012, 377.

⁶⁵² იქვე.

⁶⁵³ იქვე, 167.

⁶⁵⁴ Pannill, 1999, 6-11.

⁶⁵⁵ McPeake (Ed.) 2016, 6.

როგორც კი იგრძნობ, რომ სცენაზე გასვლის წინ ნერვიულობის განცდა აღარ გაქვს, სამსახიობო კარიერის დასრულებაზე უნდა იფიქროო, რადგან ადვოკატის საუბრის ხელოვნება და მსახიობის პროფესია ერთმანეთს მეტად ჰგავს, მღელვარება შეგვიძლია გამოვიყენოთ იმის ურყევ მაგალითად, რომ ჩვენ ჯერ კიდევ ვრჩებით პროფესიაში და ჩვენი ადგილი ნამდვილად აქ არის.

4.1.1. შუამდგომლობების განხილვა

სასამართლო, როგორც წესი, საქმის განხილვას იწყებს მოსამზადებელ სხდომაზე. მოსამზადებელ სხდომაზე მოსამართლე გააცნობს მხარეებს სასამართლოს შემადგენლობას და ეკითხება მათ, ხომ არ არსებობს მოსამართლის ან სხდომის მდივნის, საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსით გათვალისწინებული აცილების საფუძვლები.⁶⁵⁶

სასამართლო საქმეს განიხილავს შემდეგი შემადგენლობით: მოსამართლე: გვანცა გვანცელაძე, სხდომის მდივანი: ოთარ ოთარაშვილი. მხარეებს აცილება ხომ არ აქვთ? – აცხადებს სასამართლო.

ასეთი საფუძვლის არსებობისას, აცილების მსურველმა მხარემ უნდა წარმოადგინოს დასაბუთებული განცხადება/შუამდგომლობა, თუ რატომ უნდა იქნეს სასამართლოს მიერ საქმის განხილვა აცილებული. ასეთ განცხადებას პირველი ინსტანციის სასამართლოში მოსამართლე თავად განიხილავს, ხოლო შემდგომ სასამართლოში, იგი განიხილება დანარჩენი ორი მოსამართლის მიერ. ამ ეტაპის გავლის შემდეგ, სასამართლო იწყებს მხარეთა შუამდგომლობების განხილვას.

მოსამზადებელ სხდომაზე სასამართლო განიხილავს შუამდგომლობებს. შუამდგომლობა სასამართლოს წერილობითი ფორმით უნდა წარედგინოს.⁶⁵⁷ მოსამზადებელ სხდომაზე სასამართლოს წარედგინება შუამდგომლობები, მტკიცებულებათა წარდგენის, მოწმეთა დაკითხვის, სპეციალისტის დაბარების, ექსპერტიზის დანიშვნის და ა.შ. თაობაზე. მოსამზადებელი ეტაპის დასრულების შემდეგ, სასამართლო ნიშნავს სასამართლო მთავარ სხდომას და იწყებს საქმის არსებით განხილვას.

აუცილებელია გათვალისწინებულ იქნეს ის გარემოება, რომ სასამართლო არ არის ვალდებული მოსამზადებელი სხდომა ჩანიშნოს. თუკი მოსამართლე ჩათვლის, რომ სარჩელის, შესაგებლის და მათზე დართული მტკიცებულებების სასამართლოსათვის წარდგენის შედეგად, საქმე უკვე მომზადებულია ძირითადი განხილვისთვის, შესაძლოა, რომ ჩაინიშნოს არა მოსამზადებელი,

⁶⁵⁶ საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის 31-ე მუხლი.

⁶⁵⁷ იქვე, 215-ე მუხლის პირველი ნაწილი.

არამედ მთავარი სხდომა. ასეთ შემთხვევაში, თქვენ აღარ გექნებათ შესაძლებლობა წარადგინოთ მტკიცებულებები, თუკი არ გექნებათ საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსით გათვალისწინებული საპატიო საფუძველი. კერძოდ, საპროცესო კოდექსის 215-ე მუხლის თანახმად, „მხარეთა და მათ წარმომადგენელთა შუამდგომლობები და განცხადებები ახალ მტკიცებულებათა წარმოდგენის ან გამოთხოვის შესახებ სასამართლომ შეიძლება განიხილოს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ საქმის მოსამზადებელ სტადიაზე მხარეს არ შეეძლო მათი წარმოდგენა, აგრეთვე, თუ მათ შესახებ მისთვის ობიექტური მიზეზებით ვერ იქნებოდა ცნობილი და მათი წარმოდგენის საფუძველი წარმოიშვა მთავარ სხდომაზე, ან თუ მხარემ საპატიო მიზეზით ვერ უზრუნველყო შესაბამისი შუამდგომლობებისა და განცხადებების საქმის მოსამზადებელ სტადიაზე წარმოდგენა. ასეთ შემთხვევაში საქმის განხილვა, მხარეთა თხოვნით, ან სასამართლოს ინიციატივით შეიძლება გადაიდოს.“⁶⁵⁸ ამდენად, მნიშვნელოვანია, რომ თქვენს ხელთ არსებული მტკიცებულებები დროულად წარუდგინოთ სასამართლოს, რათა არ დაიკარგოს მათი წარდგენის შესაძლებლობა. გასათვალისწინებელია, რომ სწორედ მტკიცებულებები თამაშობენ გადამწყვეტ როლს საქმის წარმატებით დასრულებაში. შუამდგომლობების განხილვის შემდეგ, საქმე მზადაა მთავარ სხდომაზე განსახილველად.

4.1.2. მხარის ახსნა – განმარტება/შესავალი სიტყვა

საქმის მთავარ სხდომაზე განხილვა იწყება მხარეთა ახსნა-განმარტებით. საქმისათვის მნიშვნელობის მქონე გარემოებების დადგენის პროცესი იწყება მხარეთა (მესამე პირთა, თანამონაწილეთა, კანონისმიერ წარმომადგენელთა) ახსნა-განმარტების მიღებით: მხარეები იძლევიან ახსნა-განმარტებებს მათთვის ცნობილი და საქმისათვის მნიშვნელობის მქონე გარემოებათა შესახებ.⁶⁵⁹ პირველი ახსნა-განმარტებას იძლევა მოსარჩელე, ხოლო შემდეგ კი მოპასუხე.

ახსნა-განმარტება არის საქმის შესახებ ინფორმაციის მიწოდება სასამართლოსათვის, ამ ეტაპზე უნდა გამახვილდეს ყურადღება, რომ საქმეში არსებობს მტკიცებულებები, რომლებიც უტყუარად ადასტურებენ თქვენი პოზიციის მართებულობას, თუმცა საქმის განხილვის ამ ეტაპზე მტკიცებულებების შეფასება არ ხდება.

ახსნა-განმარტება აძლევს ძირითად ინფორმაციას სასამართლოს, შეიძლება ითქვას, რომ ახსნა-განმარტებას/შესავალ სიტყვას უდიდესი მნიშვნელობა აქვს

⁶⁵⁸ იქვე, 215-ე მუხლის მე-2 ნაწილი.

⁶⁵⁹ იქვე, 127-ე მუხლის პირველი ნაწილი.

იმისათვის, რომ შექმნათ მოსამართლის განწყობა, გამოიწვიოთ ნდობა. ახნა-განმარტების დროს არ ხდება სამართლებრივი პოზიციის დაფიქსირება, ამ ეტაპზე სამართლებრივი დასაბუთების წარმოდგენა არის საკმაოდ ხშირად დაშვებული შეცდომა რეალურ პროცესზე საქმის განხილვისას.

საპროცესო კოდექსით გათვალისწინებული პროცედურებისა და სასამართლო განხილვის ეტაპების ზედმინევით დაცვას, შეუძლია, გავლენა მოახდინოს საბოლოო, სასაურველი შედეგის დადგომაზე. თუკი თქვენ ახსნა-განმარტების ეტაპზე მიუთითებთ მტკიცებულებებზე, მოახდენთ მათ შეფასებას და ასევე, წარმოადგენთ სამართლებრივ შეფასებას, ფაქტობრივად, წინასწარ აწვდით ინფორმაციას მონინალმდევე მხარეს და აძლევს მას საშუალებას, რომ უკეთ მოამზადოს არგუმენტები თქვენ წინააღმდეგ.

4.1.3. მხარეთა შეკითხვები

ახნა-განმარტების ეტაპის დასრულების შემდეგ, სასამართლო გასცემს ნებართვას შეკითხვების ეტაპის დაწყების თაობაზე. პირველი კითხვებს სვამს მოსარჩელე, ხოლო შემდეგ კი მოპასუხე. სასამართლო უფლებამოსილია ნებისმიერ დროს დაუსვას კითხვები ორივე მხარეს.⁶⁶⁰

სასაურველია, კთხვები წინასწარ იყოს მომზადებული. თითოეულ კითხვას უნდა ჰქონდეს განსაზვრული მიზანი და უნდა იყოს საერთო სტრატეგიის ნაწილი. ცხადია, უნდა გვესმოდეს, რომ პროცესუალური მონინალმდევე ეცდება თავი აარიდოს კითხვაზე პასუხს, ან ის არ გასცემს კითხვას ისეთ პასუხს რომელსაც ველოდებით. ამდენად, სიფრთხილის გამოჩენაა საჭირო, რომ ჩვენს მიერ დასმულმა კითხვამ, პირიქით, არ მისცეს უპირატესობა მეორე მხარეს.

უდავოა, რომ ყველა კითხვა წინასწარ ვერ იქნება მომზადებული, ისევე, როგორც ვერ მოემზადებით, თქვენ მიმართ დასმულ კითხვაზე პასუხის გასაცემად. საქმის გარემოებების ზედმინევით ცოდნა არის ის იარაღი, რომელიც დაგეხმარებათ წარმატებით გაუმკლავდეთ საქმის განხილვის ამ ეტაპს.

პროცესუალური მონინალმდევის კითხვებით ჩიხში შეყვანა, არასასურველ კთხვებზე პასუხისგან მოხერხებულად თავის არიდება, ეს უკვე ადვოკატის ხელოვნებაა, რაც დროთა განმავლობაში, გამოცდილებასთან ერთად დაიხვეწება. რადგან ადვოკატის პროფესია ხელოვნებაა, არ უნდა დაგვავიწყდეს, რომ ყველა მსახიობი ოსკარის მფლობელი ვერ იქნება. თქვენ თუ ოსკარის მოპოვება გსურთ, ამისათვის თავდაუზოგავი შრომაა საჭირო.

⁶⁶⁰ იქვე, 127-ე მუხლის მე-2 ნაწილი.

4.1.4. მტკიცებულებების შეფასება

მტკიცებულებებს უდიდესი, შეუძლება ითქვას, რომ გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს სასამართლო პროცესში. მტკიცებულებები გამოიყენება წარსულში მომხდარი ფაქტის დასადგენად თუ დასადასტურებლად. ცხადია, სრულყოფილი ცოდნის ქონა – არასრულყოფილ სამყაროში მიუღწეველია. ამდენად, სამართალიც, როგორც ადამიანურ გამოკვლევაზე დამყარებული სხვა მეცნიერებები, უნდა დაკმაყოფილდეს მხოლოდ ჭეშმარიტების, აკურატული სიმართლის დადგენის მაღალი ალბათობის ქონით⁶⁶¹, რადგან ჭეშმარიტად და გარანტირებულად მოხდა თუ არა ფაქტი წარსულში, (არცთუ ისე იშვიათად) თითქმის შეუძლებელია რომ დადგინდეს.

ფაქტის მტკიცების ტვირთის საპროცესო სამართლით დადგენილი მოთხოვნის დაკმაყოფილების შემდეგ, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ფაქტი დადასტურდა. ამდენად, მტკიცებულებები გაივლის გზას: პროცესში მათი მოპოვების, სასამართლოში წარდგენისა და სასამართლოს მიერ მათი შეფასების შედეგად, ფაქტის დადასტურების ან უარყოფამდე. ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, უდავოა, რომ მტკიცებულებების სათანადო წესით მოპოვებას, მათ წარდგენას სასამართლოში და მათ შეფასებას პროცესის შესაბამის ეტაპზე, საპროცესო კოდექსით დადგენილი წესით გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს.

როგორც იტყვიან, „მომეცი ფაქტები და მოგცემ სამართალს“, რაც თავის მხრივ, იმას ნიშნავს, რომ, თუკი ადვოკატი შეძლებს სათანადო მტკიცებულებების შეგროვებას და წარდგენას სასამართლოში, რომლებიც ადასტურებენ ფაქტებს, რაზეც იგი უთითებს, ნახევარზე მეტი საქმე გაკეთებულად მიიჩნევა. ფაქტების შეფასება და მათ საფუძველზე სამართლიანი გადაწყვეტილების მიღება სასამართლოს ვალდებულებაა, თუმცა, ცხადია, რომ ადვოკატის ვალია „დაეხმაროს“ მას ასეთი გადაწყვეტილების მიღებაში. სწორედ თქვენ უნდა „მი-აქცევინოთ“ ყურადღება სასამართლოს მნიშვნელოვან მტკიცებულებებზე.

როგორც ცუკერმანი ამტკიცებს, მტკიცებულებებზე წვდომა იმდენად მნიშვნელოვანია, რომ იგი აღიარებულ უნდა იქნეს მხარეთა კონსტიტუციურ უფლებად. მხარეებს უფლება უნდა ჰქონდეთ, გაეცნონ მტკიცებულებებს, რომლებიც არის მოწინააღმდეგე მხარესთან, ან გამოითხოვონ მტკიცებულებები მესამე პირებისგან, თუკი ისინი იქ ინახება, აღნიშნული უფლება მომდინარეობს მხარეთა თანასწორობისა და სამართლიანი სასამართლოს უფლებიდან.⁶⁶²

ამდენად, მნიშვნელოვანია, რომ სასამართლოში საქმის მოსამზადებლ ეტაპზე თქვენ მიერ წარდგენილ იქნეს შუამდგომლობა მხარესთან არსებული

⁶⁶¹ Dennis, 2017, 1-002.

⁶⁶² Zuckerman A.A.S., 2017, 9-002.

მტკიცებულებების გამოთხოვის თაობაზე. ხოლო პროცესზე შესაბამისი შეფასება უნდა მიეცეს საქმეში არსებულ მტკიცებულებებს. მტკიცებულებათა კვლევის ეტაპი არ გულისხმობს ყველა მტკიცებულების შინაარსის წაკითხვას და გამოკვლევას, საქმის განხილვის ამ ეტაპზე თქვენ უთითებთ სასამართლოს თქვენთვის მნიშვნელოვან მტკიცებულებაზე და აკეთებთ მის შეფასებას, ხაზგასმით აცნობებთ სასამართლოს, რა ფაქტს ადასტურებს ან/და უარყოფს დასახელებული მტკიცებულება.

მტკიცებულებების ხელმისაწვდომობის გარეშე მხარე სამოქალაქო სამართალწარმოებაში ვერ შეძლებს, რომ სათანადო არგუმენტები წარმოადგინოს და დაიცვას თავისი პოზიცია, რაც დაუშვებელია. ამდენად, ადვოკატის როლი ამ მხრივ ორ ნაწილად შეიძლება გაიყოს: ერთი მხრივ, თავად მის მიერ სათანადო მტკიცებულებების შეგროვება და დროულად წარდგენა სასამართლოში, ხოლო მეორე მხრივ, მოწინააღმდეგე მხარის მიერ ამ პროცედურის დარღვევის შემთხვევაში სათანადო შუამდგომლობის წარდგენა სასამართლოში, რათა მან არ მიიღოს მტკიცებულებები და არ შეაფასოს ისინი, როგორც საპროცესო კოდექსით დადგენილი წესის დარღვევით წარდგენილი მტკიცებულებები.⁶⁶³

ამ მხრივ სასამართლოს უნდა მიეთითოს, რომ გარდა კონკრეტული მხარის უფლებების დაცვისა, უდავოა, რომ ინდივიდის უფლებების დაცვის უკან ასევე საჯარო ინტერესიც დგას. თითოეული მოქალაქისთვის უდიდესი მნიშვნელობა აქვს იმას, თუ რა უფლებები აქვთ მას სამოქალაქო სამართალწარმოების პროცესში და რამდენად ეფექტურად არის დაცული მისი ეს უფლებები.⁶⁶⁴

სამოქალაქო სამართალწარმოებაში მხარეებს აქვთ უფლება გაცვალონ მტკიცებულებები საქმის მოსამზადებელ ეტაპზე. მტკიცებულებათა გაცვლა სარჩელისა და შესაგებლის წარდგენით ხდება. როგორც წესი, სარჩელს თან ერთვის მტკიცებულებები, რომელსაც ეყრდნობა მოსარჩელე, ხოლო შესაგებელს კი მტკიცებულებები, რომლის გამოყენებაც სარჩელის წინააღმდეგ სურს მოპასუხეს. საინტერესოა, ვალდებულია თუ არა თითოეული მხარე წარმოადგინოს მტკიცებულება, რომელიც მის ხელშია, თუმცა მას მიაჩნია, რომ ამ მტკიცებულებამ შესაძლოა უარყოფითად იმოქმედეს მის სასარგებლოდ გადაწყვეტილების მიღებაზე. საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსი ასეთ ვალდებულებას არ იცნობს, თუმცა, თუკი მხარე სასამართლოს წინაშე დაადასტურებს, რომ მტკიცებულება მოწინააღმდეგეს აქვს და დააყენებს შუამდგომლობას მისი გამოთხოვის თაობაზე, ხოლო მოწინააღმდეგე მხარე ამის მიუხედავად არ წარმოადგენს ასეთ მტკიცებულებას, მაშინ სასამართლომ

⁶⁶³ იხ., საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის 215-ე მუხლი.

⁶⁶⁴ Ian Dennis, 2017, 9-002.

ფაქტი, რომლის დასამტკიცებლადაც მხარეს სურდა ეს მტკიცებულება გამოეყენებინა, მის სასარგებლოდ დადასტურებულად უნდა ჩათვალოს. რაც შეეხება მტკიცებულებებს, რომელიც არ არის მხარესთან და გამოთხოვილა მესამე პირისგან, მათი წარმოდგენლობის შემთხვევაში, ცხადია, იგივე შედეგი ვერ დადგება, რადგან ამ დროს, თავად მხარის ბრალეულობა მტკიცებულების წარმოდგენლობასთან მიმართებით არ იკვეთება.

საკმაოდ ძლიერ არგუმენტს (და არა მტკიცებულებას) წამროადგენს, სასამართლოსთვის მონინაალმდევე მხარის ქცევაზე (მის ხასიათზე) მითითება. მაგალითად, მითითება იმის შესახებ, რომ მონინაალმდევე მხარის ქცევა, ყოველთვის იყო დესტრუქციული, აგრესიული და მიმართული კონფლიქტის წარმოშობისკენ.⁶⁶⁵ რასაც ფაქტებზე მითითება უნდა მოჰყვეს ნათქვამის დასადასტურებლად. მართალია, თქვენი ეს მითითება კონკრეტული და უდავო მტკიცებულება არ არის, თუმცა იგი სხვა მტკიცებულებებთან ერთად, მნიშვნელოვანი არგუმენტია. ამდენად, მტკიცებულებათა შეფასების დროს, ყურადღება უნდა მიექცეს ასევე მონინაალმდევე მხარის ქცევას და მის დამოკიდებულებას მომხდარისადმი, რაც საბოლოო ჯამში, ხელს შეგიწყობთ ამტკიცოთ მისი არაკეთილსინდისიერება. როდესაც მონინაალმდევე მხარის ქცევასა და მის ხასიათზე ვაკეთებთ აქცენტს, მნიშვნელოვანია, ზოგადად, მისი დამოკიდებულება ხელშეკრულების დარღვევისა და ვალდებულების შეუსრულებლობისადმი, თუკი გვაქვს ინფორმაცია მისი ნეგატიური ქცევის შესახებ, აუცილებლად უნდა იქნეს გამოყენებული სათანადო დროს, შესაბამისი მტკიცებულებების შეფასების ეტაპზე.

კეთილსინდისიერება კერძოსამართლებრივი ურთიერთობების საფუძველია. საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის მე-8 მუხლის მესამე ნაწილის თანახმად: „სამართლებრივი ურთიერთობის მონაწილენი, ვალდებულნი არიან კეთილსინდისიერად განახორციელონ თავიანთი უფლებები და მოვალეობანი“.⁶⁶⁶ ამდენად, თუკი შეიძლით, რომ სასამართლო დაარწმუნოთ მონინაალმდევე მხარის არაკეთილსინდისიერებაში, ამას თქვენთვის სასურველი შედეგები აუცილებლად მოჰყვება.

4.1.5. მონმის ჩვენება

მონმის ჩვენება სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის თანახმად, ერთ-ერთი მტკიცებულებაა. ამავე კოდექსის 140-ე მუხლის პირველი ნაწილის მიხედვით, „მონმედ შეიძლება იყოს ყოველი პირი, რომლისთვისაც ცნობილია რაიმე გა-

⁶⁶⁵ Lilly, 1987, 130.

⁶⁶⁶ საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის მე-8 მუხლის მე-3 ნაწილი.

რემოება საქმის შესახებ.“ ხოლო, ამავე კოდექსის 145-ე მუხლის მე-2 ნაწილის თანახმად: „ჩვენების მიცემაზე უარის თქმისა და განზრახ არასწორი ჩვენების მიცემისათვის მოწმეს შეიძლება დაეკისროს სისხლის სამართლის პასუხისმგებლობა,“ რაზეც იგი ხელს აწერს ჩვენების მიცემამდე. ამდენად, მნიშვნელოვანია, განიმარტოს 140-ე მუხლი რას გულისხმობს – „ცნობილია რაიმე გარემოება საქმის შესახებ“, ანუ მოწმე უნდა იყოს ფაქტის, მოვლენის, სიტუაციის უშუალო შემსწრე, თუ მას შეუძლია ჩვენების მიცემისას დაეყრდნოს მესამე პირის მონათხრობს?

მაგალითად: „მე იქ არ ვყოფილვარ, მაგრამ, როგორც ჩემმა მეგობარმა გივიმ მითხრა,...“

ასეთ შემთხვევაში, მნიშვნელოვანია, რომ ადვოკატის მიერ გაკეთდეს შესაბამისი განმარტება/პროტესტი სასამართლოს წინაშე, ვინაიდან მოწმე გადმოსცემს არა იმ ინფორმაციას, რაც მისთვის უშუალოდ გახდა ცნობილი, არამედ ინფორმაციას, რაც მესამე პირისგან მოისმინა, ასეთი ე.წ. „ირიბი/არაპირდაპირი მოწმე“ საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსი არ იცნობს და შესაბამისად, სასამართლომ მისი ეს ჩვენება არ უნდა გაითვალისწინოს და შეფასება არ უნდა მისცეს.

ასევე მნიშვნელოვანია, რომ თუკი მოწმე უარის ამბობს ჩვენების მიცემაზე, საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის 144-ე მუხლის თანახმად, იგი ვალდებულია დაასაბუთოს ეს უარი. აღნიშნული ვალდებულება მოწმეზე ვრცელდება, თუკი იგი არ ხვდება ამავე კოდექსის 141-ე და 142-ე მუხლების დაცვის ქვეშ.

საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის 624-ე მუხლის თანახმად, სესხის ხელშეკრულება იდება ზეპირად. მხარეთა შეთანხმებით შეიძლება გამოყენებულ იქნეს წერილობითი ფორმაც. ზეპირი ხელშეკრულების დროს მისი ნამდვილობა არ შეიძლება დადგინდეს მხოლოდ მოწმეთა ჩვენებებით.⁶⁶⁷ აღნიშნული ჩანაწერი იმას არ გულისხმობს, რომ ზეპირად დადებულ სესხის ხელშეკრულებასთან დაკავშირებით სასამართლო მოწმეს საერთოდ არ დაკითხავს, რასთან მიმართებაშიც საპროცესო წარმომადგენლები არცთუ იშვიათად უშვებენ ხოლმე შეცდომას, არამედ, აღნიშნული ჩანაწერის მთავარი შინაარსი ისაა, რომ თუკი მხარეს არ აქვს სხვა მტკიცებულებები, გარდა მოწმის ჩვენებისა, მოწმემ რა განმარტებაც არ უნდა მისცეს სასამართლოს, მისი ჩვენება ამ ფაქტის დასადასტურებლად მაინც არ გამოდგება.

მოწმის დაკითხვისას მის უარყოფით თვისებაზე, ხასიათზე თამამი „თავდასხმა“ შესაძლებლობას მოგცემთ, მოახდინოთ ამ მოწმის დისკრედიტაცია

⁶⁶⁷ საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი, მუხლი 624.

სასამართლოს თვალში. მაგალითად, მონმე თავს არიდებს კითხვაზე პასუხის გაცემას და აცხადებს: „არ მახსოვს, ნასვამი ვიყავი“, ასეთ დროს კარგია, თუ მოხდება მისი ამ თვისების კიდევ უფრო წინ წამოწევა.

- „გიყვართ დალევა, ხშირად სვამთ?“
- ეს მხოლოდ ჩემი საქმეა.
- კარგი, გაქვთ კიდევ სხვა საქმე ამის გარდა?⁶⁶⁸

დელიქტურ დავებთან დაკავშირებით, ასევე, საინტერესოა ვალდებულია თუ არა პირი, რომელიც შეესწრო, მაგალითად, დელიქტის ჩადენის ფაქტს, ამ ფაქტთან დაკავშირებით ჩვენება მისცეს სასამართლოს. მართალია, იმის გამო, რომ იგი ფაქტს შეესწრო მისი პირადი პასუხისმგებლობა არ წარმოიშობა, მაგრამ დუმილით იგი ხელს უწყობს ასეთი დელიქტის ჩადენის/განმეორების შესაძლებლობას. როგორც ლორდთა პალატამ ერთ-ერთ საქმეზე⁶⁶⁹ განმარტა, „მართლმსაჯულება და სამართლიანობა მოითხოვს, რომ პირმა ითანამშრომლოს, რათა გამოსწორდეს გადაცდომა, თუკი იგი დუმილით უნებურად ხელს უწყობს გადაცდომის ჩადენას.“⁶⁷⁰

საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის თანახმად, მონმე შეიძლება დაბარებულ იქნეს სასამართლოს მიერ. მონმემ, რომელიც უარს ამბობს ჩვენების მიცემაზე, უნდა დაასაბუთოს ეს უარი. საკითხი იმის შესახებ, აქვს თუ არა მონმეს უფლება, უარი თქვას ჩვენების მიცემაზე, საბოლოოდ გადაწყდება სასამართლოს მიერ.⁶⁷¹

ქართული საპროცესო კანონმდებლობა ადგენს მონმის ვალდებულებას გამოცხადდეს სასამართლოში, სასამართლოს მიერ მისი დაბარების შესახებ შესაბამისი განჩინების გამოცემის შემთხვევაში. იგი ვალდებულია, მისცეს სწორი ჩვენება. აქვე გათვალისწინებულია სანქციაც, ფულადი ჯარიმის სახით, თუკი ის არ გამოცხადდება სასამართლოში, დაჯარიმდება 50 ლარით, თუმცა კანონი მხოლოდ ამით არ შემოიფარგლება, სასამართლომ შეიძლება დაადგინოს მონმის იძულებითი მოყვანა. ჩვენების მიცემაზე უარის თქმისა და განზრახ არასწორი ჩვენების მიცემისთვის, მონმეს შეიძლება სისხლის სამართლის პასუხისმგებლობა დაეკისროს.⁶⁷²

⁶⁶⁸ Pannill, 1999, 6-11.

⁶⁶⁹ Norwich Pharmacal Co vs Commissioners of Custom and Excise (1974)) A.C. 133 HL.

⁶⁷⁰ Dennis, 2017, 9-005.

⁶⁷¹ საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის 144 -ე მუხლი.

⁶⁷² იქვე, 145-ე მუხლი.

4.1.6. საპაექრო სიტყვა

საპაექრო სიტყვა პროცესის დასკვნითი და მნიშვნელოვანი ნაწილია. საპაექრო სიტყვა მთლიანი პროცესის შეჯამება, არგუმენტების ლოგიკური ჯაჭვისა და ფაქტების სამართლებრივი შეფასებაა. შეჯამების უნარი ძალიან მნიშვნელოვანია ადვოკატისათვის. დასკვნით შემაჯამებელ სიტყვაში (საპაექრო სიტყვა) ჩანს მთელი მისი უნარი და დარწმუნების ხელოვნება, მისი გონების სიძლიერე, ფაქტების თანმიმდევრულად შეფასების უნარი.⁶⁷³

არგუმენტების ჩამოყალიბებისას მნიშვნელოვანია, მხედველობაში იქნეს მიღებული სასამართლო პრეცედენტი, მსგავს საქმეზე ადრე მიღებული გადაწყვეტილება, რომელიც მხარს უჭერს თქვენს პოზიციას სასამართლოში. ზემდგომი ინსტანციის გადაწყვეტილების მოშველიება, სასამართლოს გადაწყვეტილებაზე ზემოქმედების კარგი საშუალებაა, თუმცა აუცილებელია იმის გათვალისწინებაც, რომ ასეთი გადაწყვეტილება დავის განმხილველი სასამართლოსათვის სავალდებულოდ გასაზიარებელი არ არის. როგორც წესი, დავის განმხილველი სასამართლო ყურადღებას აქცევს იმ კოლეგიის რეპუტაციას, რომლის გადაწყვეტილებაც თქვენ მოგაქვთ არგუმენტად.⁶⁷⁴ გასათვალისწინებელია, რომ მოსამართლეს, დროის უქონლობის გამო, ძლიერი სურვილი ამოძრავებს, რაც შეიძლება ცოტა დრო დახარჯოს თითოეულ საქმეზე.⁶⁷⁵ ამ მხრივ, თქვენ მიერ მოსამართლისთვის წარდგენილი წერილობითი პოზიცია, სადაც საქმის გარემოებებთან ერთად მოყვანილია სასამართლო პრაქტიკა, ძლიერი ბიძგია იმისთვის, რომ თქვენი არგუმენტები იქნეს გაზიარებული.

მართალია, გადაწყვეტილების თანმიმდევრულობის შენარჩუნება და სწრაფი გადაწყვეტილების მიღების სურვილი უბიძგებს მოსამართლეებს ყურადღება მიაქციონ მხოლოდ კოლეგა მოსამართლეების მოსაზრებებს, რაც გამოხატულ იქნა სხვადასხვა საქმეებში, მეორე მხრივ, ასევე ძლიერია სურვილი იმისა, რომ მიღებულ იქნეს კარგი გადაწყვეტილება, შეიქმნას კარგი და სანიმუშო პრეცედენტი, ეს კი მოსამართლეს უბიძგებს გაითვალისწინოს არგუმენტები სხვა რეპუტაციული წყაროებიდანაც.⁶⁷⁶

ამდენად, არგუმენტებს, რომლებიც ყალიბდება საქმეში თქვენ სასარგებლოდ არსებულ მტკიცებულებებზე დაყრდნობით და მოწინააღმდეგე მხარის მიერ წარმოდგენილი მტკიცებულებების უარყოფით, ასევე, გამყარებული უნდა იქნეს მსგავს საქმეებზე არსებული სასამართლო პრაქტიკითა და მოსაზ-

⁶⁷³ Pannill, 1999, 6-11.

⁶⁷⁴ Klein, 2002, 143.

⁶⁷⁵ იქვე.

⁶⁷⁶ იქვე, 145.

რებებით იურიდიული ლიტერატურიდან. პირველი ამოცანაა, რომ შეძლოთ მოსამართლის დარწმუნება თქვენს სიმართლებში, ხოლო შემდეგ კი, აჩვენოთ მას თქვენი პოზიციის სამართლებრივად დასაბუთების გზა. თქვენ ასევე უნდა დაარწმუნოთ დავის განმხილველი სასამართლო, რომ თქვენი პოზიციის გაზიარების შემთხვევაში, მისი გადაწყვეტილების ზემდგომი სასამართლოს მიერ შეცვლის ალბათობა დაბალი იქნება. მოსამართლე, როგორც წესი, ფიქრობს პროფესიულ რეპუტაციაზე, ხოლო მის მიერ მიღებული საქმეების ხშირი შეცვლა ზემდგომი სასამართლოს მიერ, ცხადია, მასზე დადებითად არ აისახება. მას შემდეგ, რაც განსახილველ საკითხს ჩარჩოში მოაქცევს, ადვოკატი პიანისტივითაა, რომელიც კონცერტს ატარებს. მას შეუძლია დაუკრას მუსიკა ერთი ხელით, ან გააცოცხლოს ინსტრუმენტის სული დარბაზში.⁶⁷⁷

დასკვნითი სიტყვა ლოგიკური მსჯელობისგან უნდა შედგებოდეს. როგორც მათემატიკოსმა, უნდა დაამტკიცო შენ მიერ შემოთავაზებული წინადადების სიმართლე, ისე, რომ ადგილი არ დარჩეს შემდგომი განხილვისათვის.⁶⁷⁸

4.2. დავის დასრულება მორიგებით

დავის მორიგებით დასრულებას, ცხადია, წინ უსწრებს მოლაპარაკებებების პროცესი მხარეებს შორის. მოლაპარაკება – ეს არის მხარეთა კონსენსუალური მცდელობა, „ვაჭრობა“ იმისათვის, რომ სადავო საკითხთან დაკავშირებით ორივე მხარისათვის მისაღები შეთახმება იქნეს მიღწეული.⁶⁷⁹ მხარეთა ავტონომიურობა და მესამე პირის ჩაურევლობა განასხვავებს ამ პროცესს დავის გადაწყვეტის ალტერნატიული საშუალებებისგან. იმდენად, რამდენადაც მოლაპარაკება არის მხარეთა თავისუფალ ნებაზე დამოკიდებული პროცესი, იგი აძლევს მხარეებს საშუალებას, იმგვარად ჩამოაყალიბონ შეთანხმების საბოლოო ტექსტი, როგორც ეს მათ სურთ. მორიგება, ცხადია, რომ გამორიცხავს პრინციპს „მოგებულს მიაქვს ყველაფერი“ და ორმხრივი ინტერესების გათვალისწინების საფუძველზე მიიღება. მორიგების მიმზიდველობა იმაშია, რომ მორიგების შემთხვევაში ხდება მნიშვნელოვანი ეკონომიკური, სოციალური თუ ფსიქოლოგიური დანახარჯის თავიდან აცილება.⁶⁸⁰ ხსენებული დანახარჯი მოიცავს პროცესში მონაწილეობით გამონვეულ სტრესს და ნერვულ დაძაბულობას, უხერხულობასა და საქმის შესაძლო გასაჯაროებით გამონვეულ არასა-

⁶⁷⁷ Pannill, 1999, 6-11.

⁶⁷⁸ იქვე.

⁶⁷⁹ Teply, Whitten, 2009, 15.

⁶⁸⁰ იქვე.

სურველ შედეგებს.⁶⁸¹ რაც ყველაზე მნიშვნელოვანია, დავის გაგრძელება აზარალებს მხარეთა შორის არსებულ ურთიერთობას, მორიგებით დასრულება კი, ტოვებს შანს მხარეთა შორის ურთიერთობის აღდგენისათვის.

სასამართლო დავის მორიგებით დასრულება ექსკლუზიურად ადვოკატის უფლებამოსილებაში შედის. სასამართლო პროცესის წარმართვა და სტრატეგიის განსაზღვრა მისი პასუხისმგებლობაა, შესაბამისად, მოლაპარაკების პროცესის წარმართვაც მისი უშუალო ფუნქციაა. ამასთან, არ უნდა დაგვავიწყდეს ერთი მნიშვნელოვანი გარემოება – ადვოკატი შეზღუდულია თავისი კლიენტის ინტერესებით. მნიშვნელოვანია, რომ ამ პროცესში მაღალკვალიფიციურად იქნეს დაცული კლიენტის ინტერესები და ადვოკატს არ სძლიოს მორიგების სურვილმა, რის გამოც შესაძლოა კლიენტს არასწორი ინფორმაცია მიანდოს ან გარკვეული წნეხის ქვეშ მოაქციოს. მეორე მხრივ, ცხადია, ადვოკატმა უნდა შეძლოს თავისი კლიენტის მოთხოვნების გონივრულ ჩარჩოებში მოქცევა და მისი პოზიციის რეალურ ფაქტობრივ მდგომარეობასთან დაახლოება. ამრიგად, უდავოა, რომ მოლაპარაკების პროცესში უდიდესი მნიშვნელობა აქვს კლიენტსა და ადვოკატს შორის არსებულ ურთიერთობას, რომელიც მათ საქმეზე ერთობლივი მუშაობის პროცესში ჩამოყალიბდათ. სწორედ ამიტომაც აღინიშნა ზემოთ, რომ ადვოკატისა და კლიენტის ურთიერთობა იწყება მათი პირველი შეხვედრის მომენტიდან, ამ დროიდანვე უნდა მოიპოვოს ადვოკატმა კლიენტის ნდობა. ნდობის მოპოვებას განსაზღვრავს ადვოკატის რეპუტაცია – რაც, სავარაუდოდ, არის მიზეზი, რის გამოც კლიენტმა კონკრეტული ადვოკატი აირჩია, ასევე, მისი პროფესიონალიზმი და დამოკიდებულება კლიენტის მიმართ. „ადვოკატის პროფესიული ეთიკის კოდექსის“ მე-3 მუხლი სწორედ ნდობის პრინციპზე საუბრობს და აღნიშნავს: „კლიენტისა და ადვოკატის ურთიერთობა ეფუძნება ნდობას. ადვოკატისადმი კლიენტის ნდობა ეფუძნება ადვოკატის პირად ღირსებას, პატიოსნებას, შეუვალობას, კომპეტენტურობასა და დამოუკიდებლობას. ადვოკატმა არ უნდა იმოქმედოს ისე, რომ ეჭვქვეშ დააყენოს მისდამი კლიენტის ნდობა. აღნიშნული თვისებები ადვოკატის პროფესიული ვალდებულებაა.“⁶⁸²

სირთულეა ასევე ისიც, რომ ყველა საქმეზე ერთი და იგივე მოლაპარაკების ტაქტიკა არ გამოდგება, უფრო მეტიც, არაა რეკომენდებული ერთხელ არჩეული ტაქტიკის მუდმივად და ყველა საქმეში გამოყენება, თუნდაც ამ ტაქტიკას წარმატება ჰქონდეს მოტანილი იმ კონკრეტულ შემთხვევაში. განვმეორდები და ვიტყვი, რომ მოლაპარაკების პროცესი და სტრატეგია უნდა დაიგეგმოს და

⁶⁸¹ იქვე.

⁶⁸² ადვოკატთა პროფესიული ეთიკის კოდექსის მე-3 მუხლი.

შემუშავდეს თითოეული საქმისათვის, ამ კონკრეტული საქმის ფაქტობრივი გარემოებებისა და სამართლებრივი პოზიციის გათვლისწინებით.

ამ პროცესში ასევე გასათვალისწინებელია მოსამართლის ფაქტორი, რადგან ხშირად მოსამართლე საკმაოდ დაუინებო და მკაცრად მიუთითებს მხარეებს მორიგებისაკენ. როგორც ჰარი ედვარდსი და ჯემს ვაითი აღნიშნავენ წიგნში „იურისტი, როგორც მომლაპარაკებელი“, ზოგი მოსამართლე „ხელის გადაგრეხვის“ პოლიტიკის გატარებასაც კი არ ერიდება⁶⁸³ (**Many judges are active in promoting settlement, some are arm twisters**). ამდენად, უდავოა, რომ აუცილებელია სასამართლოსთან დადებითი კავშირისა და ემოციის შენარჩუნება და ამავდროულად, მისი წინადადების უარყოფა, თუკი იგი არ არის მისაღები. ცხადია, სასამართლოს სურვილია, რომ საქმე დაასრულოს მორიგებით, თუმცა იგი არ არის უფლებამოსილი, დააძალოს მხარეებს მორიგდნენ, ეს უნდა იყოს ამოსავალი წერტილი და სათანადო დროს და სათანადო ფორმით იქნეს აქცენტი გაკეთებული.

ადვოკატს უნდა შეეძლოს იმ საკვანძო საკითხის იდენტიფიცირება, რომელიც ერთი შეხედვით შეიძლება მხოლოდ უარყოფითად ჩანდეს. მაგალითად, უდავოა, რომ დავის სავარაუდო შედეგის განჭვრეტა, რაღაც დონეზე მაინც თუ არ არის შესაძლებელი, ეს ფაქტი ვერ ჩაითვლება დადებით ფაქტად საქმისათვის, თუმცა დავის შესაძლო შედეგის წინასწარ განჭვრეტის შეუძლებლობა, გაურკვეველობა საქმის შედეგის მიმართ, შესაძლოა გამოყენებულ იქნეს საქმის მორიგებით დასრულების მექანიზმად.

იმისათვის, რომ აღნიშნული ფაქტორი გამოყენებულ იქნეს, აუცილებელია, ადვოკატი კარგად იცნობდეს სასამართლო პრაქტიკას მსგავს საქმეებზე, რაც მას დაეხმარება, შესაძლო ბუნდოვანი შედეგის ფაქტორი – მოლაპარაკების ხელშემწყობ მექანიზმად აქციოს.⁶⁸⁴ მნიშვნელოვანია, რომ მოლაპარაკების პროცესში დაცული იქნეს ეთიკის სტანდარტი ადვოკატის მხრიდან, რაც, უპირველესად, გამოიხატება იმაში, რომ კლიენტის ინტერესების საზიანოდ და მისი ნების სანინააღდეგოდ არ უნდა იქნეს მოლაპარაკება წარმართული, ასევე, მნიშვნელოვანია, რომ წინადადება მორიგების შესახებ მონინააღდეგე მხარის ადვოკატთან უნდა იქნეს განხილული⁶⁸⁵ და არა პირადად მხარესთან. ცხადია, თუკი მეორე მხარეს ადვოკატი არ ჰყავს, მაშინ მასთან პირდაპირი კომუნიკაცია უნდა შედგეს. თქვენი კლიენტის ინტერესების დაცვის პროცესში არ უნდა იქნეს დარღვეული მხარის (ან/და მესამე პირის) უფლებები.⁶⁸⁶

⁶⁸³ Edwards, White, 1977, 174.

⁶⁸⁴ იქვე, 175.

⁶⁸⁵ Teply, Whitten, 2009, 12.

⁶⁸⁶ იქვე.

დავის გაგარძელების შემთხვევაში, უდავოა, რომ საჭირო იქნება საკმაოდ დიდი დრო დავის საბოლოოდ დასასრულებლად. ნათლად უნდა იქნეს განმარტებული ასევე ისიც, რომ დავის დასრულება სასამართლოში ჯერ კიდევ არ ნიშნავს სასურველის მიღებას მოგებული მხარისათვის და რომ წინ აღსრულების პროცესია, რომელიც ასევე მოითხოვს დროსა და ფინანსურ რესურსს. აქვე, მორიგების ეკონომიკური ეფექტიც უნდა იქნეს გაანალიზებული, კერძოდ, შესაძლოა და ალბათ, ლოგიკურიცაა, რომ მორიგების შედეგად ვერ იქნეს იმავე ოდენობის თანხა (თუ დავა ფულად ვალდებულებას ეხება) მიღებული, რაც მოსალოდნელია დავის წარმატებით დასრულების შემთხვევაში, მაგრამ ეს ორი მოვლენა დროში ერთმანეთისგან დაშორებულია სულ მცირე 2 წლით. მაგალითისთვის, თუკი მორიგების შემთხვევაში, დღეს ვიღებთ 10 000 ლარს, ხოლო სასამართლო პრაქტიკის ანალიზი გვიჩვენებს და გვაძლევს ვარაუდის საფუძველს, რომ დავა წარმატებით დასრულება და ასეთ შემთხვევაში, ჩვენ მივიღებთ 15 000 ლარს, ეკონომიკური თვალსაზრისით, ობიექტურად, რომელი უფრო ხელსაყრელია კლიენტისთვის? თუ გავითვალისწინებთ დავის გაგრძელებასთან დაკავშირებულ ხარჯებს და მეორე მხრივ, მორიგებით გათვალისწინებული თანხის დღეს გამოყენების შესაძლებლობას, უდავო იქნება, რომ მორიგება გაცილებით უფრო ეფექტურია ფინანსური შედეგიანობის თვალსაზრისით. თუმცა, არ უნდა დაგვავიწყდეს, რომ არცთუ ისე იშვიათად ადამიანებს ამოძრავებთ არა მხოლოდ ფინანსური ინტერესები, არამედ სხვა პირადული საკითხები, რაც შესაძლოა, უბიძგებდეს მათ არარაციონალური გადაწყვეტილებისა და დავის გაგრძელებისაკენ. ასეთ შემთხვევაში, ადვოკატის როლი კეთილსინდისიერი რჩევით უნდა შემოიფარგლოს. გულწრფელად და ფაქტებზე დაყრდნობით შესაბამისი რეკომენდაციის მიწოდებით. არ უნდა დაგვავიწყდეს, რომ საბოლოო სიტყვა კლიენტს ეკუთვნის, გადაწყვეტილებას ის იღებს, ხოლო ჩვენი ვალია, დავებმართო მას ინფორმირებული გადაწყვეტილების მიღებაში.

ფინანსურ ორგანიზაციასთან, როგორცაა ბანკი, მიკროსაფინანსო ორგანიზაცია, სადაზღვევო კომპანია და ა.შ. მოლაპარაკების პროცესში, შესაძლოა, გამოყენებულ იქნეს ის, რომ, როგორც წესი, ასეთი ორგანიზაციებისთვის მნიშვნელოვანია დავის მიმდინარე კალენდარული წლის ფარგლებში დასრულება. ბანკისათვის დასრულებული დავა ნიშნავს არა მხოლოდ მიღებული თანხის უკან დაბრუნებას, არამედ გაცემულ სესხზე არსებული რეზერვის შემცირებას⁶⁸⁷, შესაბამისად, ამ მხრივ, მისი ინტერესი დავის მორიგებით დასრულების

⁶⁸⁷ საქართველოს ეროვნული ბანკის პრეზიდენტის N117/04 ბრძანება „კომერციული ბანკების მიერ აქტივების კლასიფიკაციისა და შესაძლო დანაკარგების რეზერვების შექმნისა და გამოყენების წესის დამტკიცების შესახებ“.

მიმართ ერთი-ორად დიდია. ცხადია, შეთავაზებული მორიგების პირობა გონივრულ ფარგლებში უნდა იყოს და ბანკს უნდა აძლევდეს ფინანსურ ეფექტს დავის გაგრძელებასთან შედარებით. ამდენად, უდავოა, რომ დავის მორიგებით დასრულების პროცესში, ფინანსური საკითხების სათანადოდ და ზედმინევნიტ ცოდნის ფაქტორი მნიშვნელოვან როლს ასრულებს.

ფინანსური ინსტიტუტების აუდიტირების პროცესში, რისი ვალდებულებაც მათ ყოველწლიურად გააჩნიათ,⁶⁸⁸ განსაკუთრებულ ყურადღებას იქცევს სარჩეულები და მათი მოცულობა (მოთხოვნის ოდენობა), რომლებიც მიმართულია ფინანსური ორგანიზაციის წინააღმდეგ, ანუ დავები, სადაც ბანკი არა მოსარჩელე, არამედ მოპასუხეა. ამდენად, თუკი თქვენ ასეთ დავაში მოსარჩელე ხართ, ამ ფაქტის ცოდნა და მისი სათანადო დროს გამოყენება შესაძლოა დაგეხმაროთ ფინანსურ ინსტიტუტთან მოლაპარაკების წარმოების პროცესის წარმატებით დასრულებაში. აქ, კიდევ ერთხელ, უნდა აღვნიშნოთ, რომ პოზიცია არ უნდა გასცდეს რაციონალურ ფარგლებს. უნდა გვახსოვდეს, რომ ფინანსური ორგანიზაცია საბოლოო ჯამში გადანყვეტილებას იღებს ფინანსური შედეგების გათვალისწინებით და პირადი ემოციები აქ შედარებით ნაკლებ როლს თამაშობს.

გაურკვეველობა და ბუნდოვანება, ადამიანის ერთ-ერთი უდიდესი ბუნებრივი მტერია. ადამიანები ხშირად ნერვიულობენ იმასთან დაკავშირებით, თუ რა შეიძლება მოხდეს, მაშინ, როდესაც ასეთი რამ რეალურად მოხდება. ბავშვს ეშინია სიბნელის, იმიტომ რომ მან არ აცის რა ხდება მისი მხედველობის არის მიღმა. ის, რაც იქ ხდება, შეიძლება იყოს კარგიც და ცუდიც, მაგრამ ის ფაქტი, რომ მან არ იცის რა ხდება იქ, სადაც ვერ ხედავს ინსტიტუტურად წარმოშობს შიშს.⁶⁸⁹ ამდენად, გაურკვეველობას მივყავართ შფოთვასთან, შფოთვა და შიში კი, გვიბიძგებს მოვრიგდეთ და დავასრულოთ ეს უსიამოვნო პროცესი.

ყურადსაღებია ისიც, რომ გაურკვეველობით გამონვეული შფოთვა და შიში შესაძლოა უკუპროდუქტიულიც გამოდგეს. დანამდვილებით ვერავინ იტყვის, რომ ეს ფაქტორი ზუსტად ერთი და იმავე გავლენას ახდენს/მოახდენს ყველა ადამიანზე. ამდენად, როგორ და როდის იქნება ეს ფაქტორი გამოყენებული ადვოკატზე, მის ტაქტიკაზე, გამოცდილებასა და უნარიანობაზეა დამოკიდებული.

ნიშანდობლივია ასევე ისიც, რომ შეთანხმების სხვადასხვა შესაძლებლობის არსებობამ შესაძლოა, შეთანხმების ჩაშლა გამოიწვიოს, რადგან მხარეები ასეთ დროს ელოდებიან შესაძლო ვერსიებიდან საუკეთესოზე მერე მხარის დათანხმებას.⁶⁹⁰ ამდენად, აუცილებელია, რომ ადვოკატმა შეძლოს შესათანხმე-

⁶⁸⁸ იქვე.

⁶⁸⁹ Edwards, White, 1977, 179.

⁶⁹⁰ იქვე, 200.

ბელი არეალის დავინროვება/დაზუსტება, რადგან შესათანხმებელი არეალის განუსაზღვრელობა, შეთანხმების მიუღწევლობის კიდევ ერთი მიზეზი შეიძლება გახდეს.⁶⁹¹

მოლაპარაკების პროცესში გაზიარებულ უნდა იქნეს შეძლებისდაგვარად მცირე ინფორმაცია მეორე მხარისთვის.⁶⁹² სრული ინფორმაციის მიწოდება იმ იმედით, რომ მეორე მხარე შეშინდება და დათანხმდება მორიგებას, ვაბანკზე წასვლას ჰგავს, თუ საქმე მორიგებით დასრულდა ხომ კარგი, თუ არა და მეორე მხარის ადვოკატი ეცდება მოიფიქროს ტაქტიკა მიწოდებული ინფორმაციიდან გამომდინარე, ეს კი უდავოდ შეასუსტებს თქვენ პოზიციას დავის გაგრძელების შემთხვევაში.

5. სასამართლოში ეფექტური ნარმომადგენლობის საფუძვლები

5.1. მოსამართლესთან ურთიერთობა

ადვოკატი, ცნობილი უნდა იყოს, როგორც პატიოსანი პიროვნება, რომელსაც მოსამართლე ენდობა.⁶⁹³ არც თუ ისე იშვიათად, სასამართლო ცდილობს, წინასწარ განჭვრიტოს ზემდგომი ინსტანციის პოზიცია განსახილველ საქმესთან დაკავშირებით, (**anticipatory decision making**) რათა თავიდან იქნეს არიდებული მისი გადაწყვეტილების შეცვლა. მოსამართლეს ორი ძირითადი ფაქტორი ამოძრავებს ამ დროს:

- ა) იმის „შიში“, რომ პროფესიული აუდიტორია, კოლეგა მოსამართლეები, პრაქტიკოსი ადვოკატები თუ მეცნიერები, პატივს არ სცემენ მის გადაწყვეტილებას და სამართლებრივ დასაბუთებას, რაც აისახება რეპუტაციაზე;
- ბ) იმის „შიში“, რომ მის მიერ მიღებული გადაწყვეტილებების ხშირი ცვლილება, ხელს შეუშლის მის პროფესულ აღიარებას, თავის დამკვიდრებასა და საბოლოო ჯამში კი, პროფესიულ დანიშნულებას ზემდგომი ინსტანციის სასამართლოში.⁶⁹⁴

ამდენად, ნამდვილად არსებობს საფუძველი იმისა, რომ მოსამართლის მიერ მიღებული გადაწყვეტილების შეცვლის „შიში“, მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს მის ქცევაზე⁶⁹⁵ სასამართლო დარბაზში. ცხადია, უამრავი საფუძველი

⁶⁹¹ იქვე.

⁶⁹² იქვე, 242.

⁶⁹³ McPeake (Ed.) 2016, 10.

⁶⁹⁴ Klein, 2002, 36.

⁶⁹⁵ იქვე.

არსებობს იმისთვისაც, რომ საპირისპირო პოზიცია ჩამოყალიბდეს აღნიშნულ საკითხზე, რადგან, როგორც ცნობილია, გადანყვეტლების ცვლილება ზემდგომი სასამართლოს მიერ არ ნიშნავს დასასრულს მოსამართლისათვის. აღნიშნულის მიმართ ზედმეტმა სიფრთხილემ, ასევე შეიძლება, რომ მნივნილოვნად დააზარალოს მოსამართლის კარიერა და რეპუტაცია.⁶⁹⁶

ყოველივე ზემოაღნიშნულს, უდავოდ მიეყვარათ დასკვნამდე, რომ მნივნილოვანია კარგად ვიცნობდე დავის განმხილველ მოსამართლეს. ცხადია, იგულისხმება, მისი პროფესიული საქმიანობისა და პროფესიული ბიოგრაფიის გაცნობა, იმისათვის რომ მეტ-ნაკლებად შეძლოთ მისი ფსიქოლოგიური პორტრეტის დანახვა, რაც შესაძლებლობას მოგცემთ წინასწარ განჭვრიტოთ, რა ამოძრავებს გადანყვეტილების მიღების დროს, აქცევს თუ არა ყურადღებას ზემდგომი სასამართლოს მიერ მისი გადანყვეტილების შეცვლის შესაძლებლობას, თუ მისი მთავარი მოტივატორი – კარგი გადანყვეტილების მიღებაა, ყოველგარი წინაპირობებისა და წინასწარ განჭვრეტის გარეშე. ეს ინფორმაცია საქმის განხილვისას სტრატეგიის განსაზღვრაში დაგემხარებათ.

და ბოლოს, როგორც აშშ-ს სააპელაციო სასამართლოს ერთ-ერთმა მოსამართლემ აღნიშნა: „ეს (კარიერული წინსვლა) ყველას ადარდებს (Everybody minds it)...“ არ დაიჯეროთ განცხადებები, რომ თითქოს ეს არ ადარდებთ.⁶⁹⁷

*If not the oldest profession, the practice
of law is certainly ancient⁶⁹⁸*

5.2. ადვოკატის ხელოვნება

იურისტები, უფრო მეტად ვიდრე სხვა პროფესიის წარმომადგენლები, საზოგადოებაში სარგებლობენ გავლენით, პრესტიჟით, გამოირჩევიან შემოსავლით და იღებენ ჭეშმარიტ სიყვარულს კლიენტებისგან თუ სხვათაგან. მაგრამ ამასთანვე, იურისტები ყველაზე ბასრი, ფართო და დაუნდობელი კრიტიკის სუბიექტები არიან. ისინი ფაქტობრივად ამბივალენტურ ადგილს იკავებენ საზოგადოებრივ ცხოვრებაში.⁶⁹⁹

ხელოვნება ხანგრძლივია, სიცოცხლე კი ხანმოკლე. არაფერი შეიძლება იყოს იმაზე ხანგრძლივი, ვიდრე სასამართლო საქმე არაკომპეტენტური ადვოკატის ხელში და არაფერი შეიძლება იყოს იმაზე სახიფათოდ მოკლე, ვიდრე

⁶⁹⁶ იქვე.

⁶⁹⁷ Klein, 2002, 36.

⁶⁹⁸ Wolfram, 1986, 7.

⁶⁹⁹ იქვე, 1.

მოსამართლის მოთმინების საზღვრები ასეთ შემთხვევაში.⁷⁰⁰ ადვოკატირება ცალკე აღებული არ არის, არც ხელოვნება და არც მეცნიერება. ადვოკატირების ხელოვნება, იმიტომ არ არის მხოლოდ ხელოვნება, რომ იგი წარმოადგენს აზრებით იმგვარ კომუნიკაციას, მოიპოვო თანხმობა მსმენელისგან, რაც ორმაგად ამაღლევებელია. შენ შეგიძლია დაარწმუნო მსმენელები და „ივარჯიშო“ ამის კეთებაში საკუთარი თავის სრულყოფისათვის. ეს პროცესი ამდიდრებს შენს გამოცდილებას, აძლიერებს შენს მგრძობელობას. ის გაქცევს სამყაროს ადამიანად ამ სიტყვის საუკეთესო გაგებით, იმდენად, რამდენადაც ადვოკატირება ხელოვნებაა, ვერასოდეს მიაღწევ სრულყოფილებას. სრულყოფილება ხელოვნებაში – სამოთხეშია დავანებული და არა აქ, დედამინაზე.⁷⁰¹

როდესაც გადახედავ შენს მიერ სასამართლოში წარმოებულ საქმეებს, თუნდაც ყველაზე წარმატებულებს, თუკი გულწრფელი ხარ საკუთარ თავთან, ყოველთვის შეგიძლია თქვა, რომ ამის გაკეთება უკეთესადაც შეგეძლო. მაგრამ აუცილებელია გქონდეს ხელოვნების საკუთარი ტექნიკა, რომელსაც ზოგადად ყველა საქმეზე იყენებ, მიუხედავად იმისა, თუ რა არის დავის საგანი. ტექნიკა, რომელიც საშუალებას გაძლევს შენი გამოსვლა სასამართლოს წინაშე იყოს ამაღლევებელი და შეეძლოს გულის სიმებზე შეხება. ეს ყველაფერი ხელოვნების ნაწილია, რომელშიც შენ ყოველი საქმის განხილვისას ვარჯიშობ.⁷⁰²

ადვოკატირების ხელოვნება, ცივილიზაციის ერთ-ერთი ყველაზე ძველი ხელოვნებაა. დემოსთენე, მეხუთე საუკუნეში ათენში, ციცერონი – რომის რესპუბლიკაში, კვინტილიანე – რომში, რომელიც ყველაზე მეტად ცნობილია, როგორც პრაქტიკოსი, წარმატებით იყენებდნენ ამ ხელოვნებას. როგორც კვინტილიანე ამბობდა, ორატორი მხოლოდ კარგი მთხრობელი კი არ უნდა იყოს, არამედ მას უნდა შეეძლოს შეძრას მსმენელი, მისი მოსმენა ასევე სიამოვნებას უნდა ანიჭებდეს მსმენელს.⁷⁰³ დღეს ბევრი ადვოკატია, რომელსაც შეუძლია კარგად გადმოსცეს საქმის არსი, მაგრამ რამდენია ისეთი, რომელსაც შეუძლია შეძრას სასამართლო? ამ კითხვას ღიას ვტოვებ თქვენთვის, როდესაც შეაბიჯებთ ამ პროფესიაში თავადაც ნახავთ, არ მინდა წინასწარ იმედი გავიცრუოთ, ან არასწორი მოლოდინი შეგიქმნათ.

სასამართლოში კლიენტის წარმოდგენის სწავლა, მნიშვნელოვანად განსხვავდება თავად სამართლის სწავლისაგან. როგორც ამბობენ, წარმატებული ადვოკატობისათვის საჭიროა ამაღლებული განწყობა, იუმორის კარგი გრძობა,

⁷⁰⁰ Lawrence, 1964, 1121-24.

⁷⁰¹ იქვე.

⁷⁰² იქვე.

⁷⁰³ Lawrence, 1964, 1121-24.

თავდადებით შრომის უნარი, უსაზღვრო სიცოცხლისუნარიანობა, მეგობრულობა და თუკი ამ ყველაფერს სამართლის ცოტაოდენ ცოდნასაც დაუმატებ, ხომ ძალიან კარგი შენთვის.⁷⁰⁴ წარმომადგენლობა სასამართლოში დარწმუნების ხელოვნებაა. მომხდარი ამბის დამარწმუნებლად გადმოცემის ხელოვნება. ადვოკატირება ეს არის დარწმუნება, მაგრამ უდავოდ დარწმუნების სპეციალური ფორმა.⁷⁰⁵ როგორც სოკრატე აღნიშნავდა, ადვოკატირების ხელოვნება არ გულისხმობს მოსამართლისათვის თუ მსაჯულებისათვის იმის სწავლებას, თუ რა არის სწორი და რა არაა, ნამდვილი ორატორი უბრალოდ არწმუნებს მათ.⁷⁰⁶

მსმენელთა დარწმუნება, არცთუ ისე ადვილი საქმეა და როგორც ჯერ კიდევ არისტოტელე ამბობდა, სამი ძირითადი ფაზის წარმატებით გავლათა საჭირო იმისთვის, რომ საბოლოო ჯამში მათი დარწმუნება შეძლოთ. ესენია: ეთოსი, პათოსი და ლოგოსი.⁷⁰⁷ ეს ისე არ უნდა იქნეს გაგებული, რომ დარწმუნების მცდელობა ყოველთვის წარმატებული იქნება, ცხადია, არ არსებობს ორატორი, ადვოკატი თუ პოლიტიკოსი, ვინც შეძლებდა ყოველთვის დაერწმუნებინა მსმენელები მისი ნათქვამის სისწორეში, თუმცა ამ ყველაფრის ცოდნა და შესაბამისად გამოყენება, ბუნებრივია, ზრდის თქვენ შანსს დაარწმუნოთ სასამართლო.

„ეთოსი“ თქვენდამი ნდობის ნაწილია. თუკი გამომსვლელის მიმართ არ არის ნდობა იგი ვერ შეძლებს მისი საუბარი დამარწმუნებლად გადაიყვანოს შემდეგ ფაზაში, რასაც არისტოტელე „პათოსს“ უწოდებს და რაც თავის მხრივ, მსმენელში ემოციების გამოწვევას გულისხმობს. ნდობა თქვენ მიმართ თქვენი რეპუტაციის ნაწილია. მაღალკვალიფიციურად და ეთიკური სტანდარტებით ჩატარებული თითოეული სასამართლო პროცესი, თქვენდამი ნდობისკენ გადადგმული ნაბიჯია. საქმის ფაქტობრივი გარემოებების ზედმიწევნით ცოდნა, სამართლებრივი არგუმენტების მზაობა და ეთიკური სტანდარტის დაცვა, სასამართლოს მხრიდან თქვენს მიმართ ნდობას უდავოდ ზრდის. ცნობილ ქართულ ანდაზას დავესესხები და გეტყვით, რომ ამ პროფესიაში „სახელის გატეხვას, თავის გატეხვა სჯობს“.

ადვოკატს უნდა შეეძლოს შესაბამისი ემოციები გამოიწვიოს მსმენელში, შიში, სიბრალული, გაბრაზება და ა.შ. რაც დაეხმარება მას წარმატებული შედეგისკენ წაიყვანოს საქმე. და ბოლოს, „ლოგოსი“ ანუ ლოგიკური არგუმენტე-

⁷⁰⁴ იქვე.

⁷⁰⁵ Lederber, 2017, 15

⁷⁰⁶ Bernardo M.Cremades , Ignacio Madalena, Advocacy from the perspective of civile law Arbitrators, “The Art of Advocacy in International Arbitration” Second addition, JurisNet. LLC. New York, 2010. P.586.

⁷⁰⁷ Lederber, 2017, 15.

ბის ჩამოყალიბება იმის შესახებ, თუ რატომ უნდა იქნეს გათვალისწინებული თქვენი პოზიცია მსმენელის მიერ. მეტაფორების, თუ საგანთა მოვლენის შედარების ეფექტის გამოყენება, ასევე, მნიშვნელოვანი და ეფექტური მექანიზმია იმისათვის, რომ თქვენი საუბარი კიდევ უფრო სარწმუნო გახადოთ. მეტაფორის მეშვეობით, თქვენ წინაშე არსებული საქმის გარემოება შეიძლება შედარდეს კარგად ნაცნობ, უდავო გარემოებას, რაც მსმენელს აძლევს საშუალებას თქვენი აბსტრაქტული საუბარი კონკრეტულ ფაქტთან დააკავშიროს და ასე აღიქვას. მაგალითად: „მოსარჩელე ცდილობს დაგვარწმუნოს, რომ დედამინა მრგვალი კი არა ბრტყელია... მოსარჩელე ცდილობს მტკიცების ტვირთი მოპასუხეზე გადმოიტანოს, რაც იგივეა, რომ თვითმფრინავის მართვა კაპიტანს კი არ მგზავრებს მოვთხოვოთ“. „მინდა საქმის ფაქტობრივი გარემოებები თქვენ წინაშე გავაცოცხლო“ და ა.შ.

და ბოლოს, აუცილებელია, რომ შექლოთ საკუთარი მოსაზრების მოკლედ, გასაგებად და დამარწმუნებლად ჩამოყალიბება. უდავოდაა დადასტურებული რომ, რაც არ უნდა საინტერესო მთხრობელი იყოთ, 15-20 წუთის გასვლის შემდეგ, მსმენელთა ყურადღება თქვენ მიმართ დუნდება, ამიტომ ეს 15-20 წუთი უნდა იქნეს გამოყენებული მაქსიმალურად ეფექტიანად. ადვოკატირება ასევე არის საქმეში არსებული ფაქტების და გარემოებების მოკლედ, ეფექტურად და სარწმუნოდ გადმოცემის ხელოვნება. ის, ვინც ადვოკატობისკენ მიისწრაფვის, უნდა გაითვალისწინოს, რომ მისი ხმა და სხეულის ენა, ორივე გადმოცემის უნარის ნაწილია⁷⁰⁸, როდესაც ცდილობთ სასამართლოს დარწმუნებას.

ამ მხრივ თეატრსა და სასამართლოში წარმომადგენლობას შორის მჭიდრო კავშირია. ადვოკატისათვის სასამართლო დარბაზი არის სცენა, სადაც მან უნდა აჩვენოს მსმენელს საკუთარი უნარები და პროფესინალიზმი. ამიტომ ურიგო არ იქნება თუკი ამ სცენაზე გასასვლელად, ისევე იქნებით მომზადებული, როგორც მსახიობები ემზადებიან ხოლმე სპექტაკლის წინ.⁷⁰⁹ თუმცა, ცხადია, სასამართლოში არსებული წესები გათვალისწინებული უნდა იქნეს, ბოლოს და ბოლოს ეს მართლა თეატრი კი არა სასამართლო დარბაზია. თვალსაჩინოებისთვის, ერთი გამოცდილება მინდა გავიზიაროთ ჩემი პირველი სასამართლო პროცესიდან.

პირველი სასამართლო პროცესისათვის ზედმინევენით კარგად მოვემზადე, ნერვიულობაც პიკს აღწევდა. ფაქტები, გარემოებები, სამართლებრივი პოზიციები, მუხლები საპროცესო და მატერიალური სამართლიდან ზედმინევენით და-

⁷⁰⁸ იქვე, 16.

⁷⁰⁹ იხ., Lederber, 2017.

ვიმახსოვრე და გონებაში ჩემს მიერ სათქმელი საპაექრო სიტყვაც არაერთხელ წარმოვთვქი. ამასთან, ამერიკული ფილმების გავლენის ქვეშ მყოფი წარმოვეგენდი, თუ როგორ წამოვდგებოდი დარბაზში ფეხზე და მივმართავდი სასამართლოსა თუ მხარეს, დავინყებდი დარბაზში სიარულს. ეს დღეც დადგა, საქმეში მოპასუხე კომერციულ ბანკს წარმოვადგენდი, რომელსაც მომხმარებელთა ჯგუფი ედავებოდა მატერიალური ზიანის ანზალაურობას, მათ მიერ ბანკის ლომბარდში მიბარებული ოქროს დაკარგვის გამო. მოსარჩელემ დაასრულა და ჩემი ჯვრიც დადგა. როგორც დაგეგმილი მქონდა ფეხზე წამოვდექი და დარბაზში გადაადგილება დავინყე, თან ჩემს მიერ მომზადებულ სიტყვას ვამბობდი ომახიანად და დამარწმუნებლად. როლში შესვლაც კი ვერ მოვასწარი, რომ სასამართლო დარბაზში ჩაქუჩის ნერვიული დაბრაზუნების ხმა გაისმა, რასაც მოსამართლის საკმაოდ მკაცრი გაფრთხილება მოჰყვა: „დაბრძანდებით, თუ გაგაძევოთ?!“ ამდენად, ცხადია, რომ ჩვენი უნარ-ჩვევები, დამარწმუნებელი თხრობა, სხეულის ენა, მეტაფორები თუ სხვა საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსით დადგენილ წესებთან ჰარმონიაში უნდა გამოვიყენოთ.

ზემოთ მოყვანილია ნათელი მაგალითი იმისა, რომ რეალური პროცესი ჰოლივუდური ფილმი არ არის. წარმატებული ადვოკატი ფილმებში წარმოადგენილი ადვოკატების პროტოტიპი არაა, რომელიც ხშირად შეურაცხყოფას აყენებს მონინალმდევე მხარეს, მონმეს და სასამართლოსაც კი. ასეთი ქმედებები ისეთივე წარმატებით არ დასრულდება, როგორც ეს ფილმებშია.

კარგი ადვოკატი არის კომპეტენტური, თავაზიანია და პატივისცემით გამსჭვალული მხარის, მისი წარმომადგენლისა თუ სასამართლოს მიმართ.⁷¹⁰ ზემოაღნიშნულის ფონზე, ყოველგვარი გაურკვევლობის გამორიცხვის მიზნით, აუცილებლად უნდა ითქვას, რომ ადვოკატობა შოუმენობა არ არის. გადამწყვეტ როლს თამაშობს საქმის ცოდნა, მისი სათანადოდ წარმოჩენის უნარი სასამართლოში, მტკიცებულების ან მისი არ არსებობის მნიშვნელობის ნათლად დასაბუთება.

ადვოკატს უნდა ახსოვდეს, რომ იგი მოქმედებს კლიენტის საუკეთესო ინტერესების შესაბამისად. საქმის წარმოებისას ადვოკატის მიერ არ უნდა იქნეს გამოხატული რაიმე უარყოფითი დამოკიდებულება მონინალმდევე მხარის მიმართ, რასაც შეიძლება თავად მხარე გრძნობდეს ან გამოხატავდეს. ადვოკატს უნდა ჰქონდეს სათანადო ავტორიტეტი, რომ მარწმუნებელს არ მისცეს უფლება და საშაულება მონინალმდევე ადვოკატის მისამართით გამოიყენოს შეურაცხმყოფელი ეპითეტები. ადვოკატმა თავაზიანად უნდა მიმართოს მო-

⁷¹⁰ იქვე, 13.

წინააღმდეგე მხარის ადვოკატს, არა მხოლოდ სასამართლო დარბაზში, არამედ საქმიან წერილებსა თუ პირადი შეხვედრისას.

ზოგიერთ ადვოკატს, სჯერა, რომ მისი მიღწევები, პროფესიული სტატუსი და ხშირად შემოსავალი, როგორც მათ სხვებზე აღმატებულად აქცევს. ფუნდამენტური მორალური ღირებულებების უარყოფა კი, ნეგატიურად აისახება ურთიერთობებზე და ამცირებს კოლეგებთან თანამშრომლობისა თუ საქმის წარმატებით დასრულების შანსებს,⁷¹¹ რადგან სულ მცირე თავაზიანობა მოითხოვს – ადამიანებისადმი პატივისცემით მოპყრობას.⁷¹²

6. დასკვნა

ნებისმიერ ცივილიზებულ საზოგადოებას უნდა ჰყავდეს კარგად მომზადებული ადვოკატები, რომელთა მიზანი მხოლოდ ფულისა და სახელის მოხვეჭა (თუმცა ამაში ცუდი არაფერია) არ იქნება, არამედ, ამ პროფესიის უმთავრესი მიზანი უნდა იყოს ის, რომ ერთ ჩვეულებრივ მოქალაქეს ყოველთვის შეეძლოს ჰყავდეს ადვოკატი, ადამიანი რომელსაც შეუძლია დაიცვას იგი, რომელსაც შეუძლია წინ აღუდგეს თუნდაც განუსაზღვრელ ძალაუფლებას და შეურყევლად დაიცვას ადამიანის თავისუფლება. ეს უნდა იყოს ყველა ადვოკატისთვის ცენტრალური საკითხი და ამბიცია.⁷¹³

პროფესიული ზრდის შემაფარხებელი და უპირველესი მტერი – თვითკმაყოფილებაა. თუკი ფიქრობთ, რომ ყველაფერი შესანიშნავად გამოგდით, ეს მნიშვნელოვნად შეგიშლით ხელს წინსვლასა და განვითარებაში. მოიშორეთ თვითკმაყოფილება და იყავით თვითკრიტიკულები. როგორც ჰარვარდის ერთ-ერთ ბიზნეს გამოცემაში „ექსპერტის ჩამოყალიბება“ არის აღნიშნული, „საქმის ჭეშმარიტი ექსპერტის (პროფესიონალის) ჩამოყალიბებას სჭირდება ბრძოლა, მსხვერპლის გაღება და გულწრფელი, ხშირად მტკივნეული თვითშეფასების გაკეთება.“⁷¹⁴

ადვოკატები ხშირად უშვებენ ამ შეცდომას საქმის ირგვლივ გადანწყვეტილების მიღების დროს, რაც საბოლოო ჯამში, წარუმატებლობით სრულდება. იყავით ჭკვიანები, ისწავლეთ სხვის შეცდომებზე და არა საკუთარზე. იყავით კრიტიკულები საკუთარი თავის მიმართ და ღია რჩევების, თუ სხვა სახის უკუ-

⁷¹¹ იქვე, 14.

⁷¹² იქვე.

⁷¹³ Birkket, vol.34, 1948, 6.

⁷¹⁴ Ericsson, Prietula, Cokely, 2007, 114-121.

კავშირის შემთხვევაში. რეზისტენტულობა რჩევების მიმართ, კიდევ ერთი შემაფერხებელი ფაქტორია თქვენ პროფესიული წარმატების გზაზე. უშეცდომო ადამიანები არ არსებობენ, აღიარეთ და მიიღეთ შეცდომები და იმუშავეთ მათ გამოსწორებაზე, სწორედ ასეთი მიდგომა გამოიწვევს თქვენი უნარ-ჩვევების კიდევ უფრო დახვეწასა და გაძლიერებას.

ასეთი დამოკიდებულება, ასევე, ეხმარება ადამიანებს, იყვნენ მდგრადები წარუმატებლობის მიმართ. ის, ვისაც პრეტენზია აქვს, რომ ყოველთვის მართალია და ყოველთვის წარმატებით უნდა დაასრულოს საქმე, საკმაოდ მძიმედ ხვდება მარცხს, რომელიც გარდაუვალია ამ პროფესიაში. შეუძლებელია ყველა საქმე მოიგო.

აილო საქმე რომელსაც მოგებ და მოიგო ყველა საქმე, რომელსაც იღებ – სხვადასხვაა. თუ მარცხისთვის მზად არ ხარ, მაშინ მხოლოდ ის საქმეები უნდა აილო, რომელსაც 99%-იანი ალბათობით მოიგებ, თუმცა, ცხადია, გარანტია აქაც არ არსებობს, მეორე მხრივ, ასეთი მიდგომა დაგარკვევინებს ისეთი საქმის მოგებით მიღებულ სიხარულს, კმაყოფილებასა და სიამოვნებას, რომლის მოგებაც დასაწყისში სათუო ჩანდა. ასეთი საქმის წარმატებით დასრულება, ასევე, თვითდაჯერებულობის საწინდარია.

არჩევანი თქვენზეა, შეუშინდებით წაგებას, რეზისტენტულები იქნებით გონივრული შენიშვნების მიმართ, თუ გადადგამთ გაბედულ ნაბიჯს, მიიღებთ და აღიარებთ შეცდომებს და იზრუნებთ მათ გამოსწორებაზე. შედეგი სწორედ თქვენ მიერ მიღებული გადაწყვეტილების შესაბამისად დადგება.

გამოცდილი ადვოკატი კლიენტს, არა მხოლოდ სამართლებრივ ბრძოლაში ეხმარება, არამედ, ასევე სწორი გადაწყვეტილების მიღებაში იმასთან დაკავშირებით, თუ რომელ ბრძოლაში ჩაერთოს.⁷¹⁵ არ შეიყვანოთ კლიენტი წაგებულ ბრძოლაში, იყავით გულწრფელი და კეთილსინდისიერი შესაბამისი რეკომენდაციის გაცემისას, მიეცით საშუალება, რომ მიიღოს ინფორმირებული გადაწყვეტილება.

არაერთი ემპირიული კვლევა ადასტურებს, რომ გამოცდილებასა და კომპეტენტურობას შორის პირდაპირი კორელაცია არ არსებობს. ამის მიზეზი კი, ის არის, რომ ადამიანები კარიერის დასაწყისში აღწევენ პროფესიონალიზმის გარკვეულ დონეს და შემდეგ მთელი ცხოვრების მანძილზე ამ დონეზე რჩებიან, უფრო მეტიც, თუკი ადვოკატი მუდმივი განვითარებისთვის მზად არ არის, მისი კომპეტენცია სამუშაო სტაჟის/გამოცდილების მატებასთან ერთად შემცირდება.⁷¹⁶

⁷¹⁵ The Wall Street Journal, 3 November 2008, A6. იხ., Kiser, 2010, 298.

⁷¹⁶ იქვე, 299-300.

და ბოლოს, არ დაგავიწყდეთ, რომ ადვოკატი თავისუფალი პროფესიის პირია, რომელიც ემორჩილება მხოლოდ კანონსა და პროფესიული ეთიკის ნორმებს⁷¹⁷ და ამ პროფესიაში წარმატების მიღწევა შეგიძლია მანამ, სანამ ინარჩუნებ სამართლებრივ და მორალურ უფლებას გერქვას – თავისუფალი პროფესიონალი, რომელიც მხოლოდ კანონსა და ეთიკის ნორმებს ემორჩილება.

⁷¹⁷ „ადვოკატთა შესახებ“ საქართველოს კანონის პირველი მუხლის მე-2 ქვეპუნქტი.

ბიბლიოგრაფია

- გასიტაშვილი ე., ზამბახიძე თ., კორძახია ი., ლორია ა., მესხიშვილი ქ., მოლიტერნო ჯ., ხუბულური თ., იურიდიული ეთიკა, 2021
- გურიელი ა., ადვოკატის როლი სამოქალაქო სამართლებრივი დავების მედიაციის პროცესში, დავის ალტერნატიული გადაწყვეტა, წელინდევული, 2016
- თავხელიძე ა., წინასაარბიტრაჟო პროცედურების მნიშვნელობა და მისი დაუცველობის გავლენა საარბიტრაჟო წარმოებაზე, არბიტრაჟის ბლოგი, 30.04.2025, <https://georgianarbitrationblog.ge/>
- ინჯია ბ., ლაპიაშვილი ნ., არბიტრაჟის განმარტებითი ლექსიკონი, 2017
- კეკელიძე გ., ტყემალაძე ს., გზამკვლევი არბიტრაჟში, თბილისი, 2017
- კვანტალიანი, პარტნიორთა კრების ოქმის ბათილობასთან დაკავშირებული დავების არბიტრაჟუნარიანობა – საერთაშორისო პრაქტიკის ანალიზი, არბიტრაჟის ბლოგი, 22.05.2025, <https://georgianarbitrationblog.ge/>
- მაჩაიძე ო., უზრუნველყოფის ღონისძიებების გამოყენების და ცნობა-აღსრულების პირობები საარბიტრაჟო წარმოებისას, 2020
- მორჩილაძე თ., პრაქტიკულის სახელმძღვანელო კერძო მედიაციაში, 2021
- ოსტერმილერი ს., სვენსონი დ., დავის გადაწყვეტის ალტერნატიული საშუალებები საქართველოში, 2014
- სვანაძე, გიორგო, საერთაშორისო სამართლებრივი ურთიერთდახმარება სამოქალაქო საქმეებზე, პრაქტიკული სახელმძღვანელო, 2018
- სვანაძე, გიორგი საერთაშორისო ბიზნეს ხელშეკრულებების მოლაპარაკება და შედგენა საერთაშორისო ნასყიდობის სამართლის მაგალითზე, ქართული ბიზნეს-სამართლის მიმოხილვა, 2015
- ტყემალაძე ს., მედიაცია საქართველოში: ტრადიციიდან თანამედროვეობამდე, თბილისი, 2016
- ტყემალაძე ს., 10 წელი პრაქტიკაში! (მე-2 ნაწილი), არბიტრაჟის ბლოგი, 25.10.2020
- ქარცივაძე, ჟიჟიაშვილი, მორჩილაძე, კეკელიძე, გზამკვლევი არბიტრაჟში, საქართველოს სააპელაციო სასამართლოს მოსამართლეებისთვის, 2018
- ყანდაშვილი ი., წარმომადგენლობა მედიაციაში, „სამართლის ჟურნალი“, N2, 2023
- ჩაჩავა ს., მოთხოვნების და მოთხოვნის საფუძვლების კონკურენცია კერძო სამართალში, სადისერტაციო ნაშრომი, 2010,
- ცერცვაძე გ., საერთაშორისო არბიტრაჟი (შედარებითი ანალიზი), 2012
- ძლიერიშვილი ზ., ცერცვაძე გ., რობაქიძე ი., სვანაძე გ., ცერცვაძე ლ., ჯანაშია ლ., სახელშეკრულებო სამართალი, თბილისი, 2014
- ICCA-ს სახელმძღვანელო 1958 წლის ნიუ-იორკის კონვენციის განმარტებაზე: ცნობარი მოსამართლეებისათვის, 2013.
- Abramson H., Mediation Representation: Representing Clients Anywhere, ADR in Business: Practice and Issues across Countries and Cultures II, 2011
- Al-Hindawi F. H., Abu-Krooz H., Negotiation: A Pragmatic Perspective, 2018
- Amsler, Lisa Blomgren; Martinez, Janet K.; Smith, Stephanie E.; *Dispute System Design: Preventing, Managing, and Resolving Conflict*; Stanford University Press, 2020

- Arveladze L., Surprising News From Georgia: Court of Appeals Finds Arbitral Tribunals Lacking Competence Despite a Valid Arbitration Agreement, Kluwer Arbitration Blog, 2024, <<https://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2024/05/28/surprising-news-from-georgia-court-of-appeals-finds-arbitral-tribunals-lacking-competence-despite-a-valid-arbitration-agreement/>>
- Aureli F., Schaffner C. M., Why so complex? Emotional Mediation of Revenge, forgiveness, and Reconciliation, Behavioral and Brain Sciences, Vol. 36(1), 2013
- Awang N., Contract Law and Artificial Intelligence: Examine the Implications of AI on Contract Negotiation and Execution, Including the Challenges of Automated Contracting, INTERNATIONAL JOURNAL OF ACADEMIC RESEARCH IN BUSINESS AND SOCIAL SCIENCES, Vol. 14, No. 11, 2024
- Bazerman M.H., Curhan J.R., Moore D.A., Valley K.L., Negotiation, Annual Review of Psychology, Vol.51, 2000
- Beenen, G.; Barbuto, J. E.; Let's Make a Deal: A Dynamic Exercise for Practicing Negotiation Skills; Journal of Education for Business, 2014, 89(3)
- Berger K.P., Private dispute resolution in international business: Negotiation, Mediation, Arbitration, Part II, 14th Scenario, 2015
- Bermann G., International Arbitration and Private International Law, 2017
- Bhosale S., Kanuga S., Mediating Commercial Disputes, Conciliation and Mediation in India, 2022
- Bianchi, Federico; Chia, Patrick John; Yuksekogonul, Mert; Tagliabue, Jacopo; Jurafsky, Dan; Zou, James. How Well Can LLMs Negotiate? NegotiationArena Platform and Analysis; arXiv, 2024
- Birkket N., The Art of Advocacy: Charter and skills for the trial of Cases: American Bar Association Journal Vol. 34, No. 1, 1948.
- Blackaby N., Partasides C., Redfern A., Hunter M., Redfern and Hunter on International Arbitration, 6th Edition, Oxford University Press, 2015, para. 2.88 – 2.93.
- Born G., International Arbitration: Law and Practice, 2012
- Born G., International Commercial Arbitration, 2nd edition, 2014
- Bortolotti, Drafting and Negotiating International Commercial Contracts, A Practical Guide, 2008
- Bremen J., Wilson E., Advocacy in Construction Arbitration in GAR, The Guide to Advocacy, sixth edition, 2023
- Bouchenaki A., Cultural Considerations in Advocacy: United States in GAR, The Guide to Advocacy, sixth edition, 2023
- Boulle L. & Nestic M., Mediation - Principles Process Practice, 2001
- Brennan Th., Law Written, on the Heart, in: Timmer A., Miller N., (Editors), Reflection of a Lawyer's Soul, The Institutional Experience of Professionalism at Thomas M. Cooley Law School, William S. Hein & Co. Inc. Buffalo, New York, 2008
- Brooks A.W., Emotional Intelligence: Emotion and the Art of Negotiation, How to Use Your Feelings to Your Advantage, Harvard Business Review, 2015, <<https://hbr.org/2015/12/emotion-and-the-art-of-negotiation>>[27.11.2024]
- Breytenbach A., North, E.J., The Role of Marketing and Advertising in the Legal Profession, SAJEMS NS Vol.3, No.3, 2000

- Buarqoub I.A.S., Language Barriers to Effective Communication, *Utopía y Praxis Latinoamericana*, Vol. 24, No.6, 2019
- Carvalho F.M Pereira de Oliveira, Azevedo S.F., *The Importance of Communication Skills in Negotiation: An Empirical Study*, Economics University of Coimbra, Portugal, 2003
- Chen Yan W., *To Mediate or Not to Mediate: An Analysis of When it Would be Reasonable to Reject Mediation*, *Contemporary Issues in Mediation*, Volume 2, World Scientific, 2018
- Clarck B., *Lawyers and Mediation*, 2012
- Cohen M.L., Berring R.C, Olson K.C., “How to find the Law” Ninth Edition, West Publishing USA, 1989
- Cooley J.W., Lubet S., *Arbitration Advocacy*, 2nd ed., 2003
- Paul Courtois, Frank Lavadoux, *Negotiating Smarter: How AI Might Change the Game*, *European Institute of Public Administration Blog*, 2024.: <https://www.eipa.eu/blog/negotiating-smarter-how-ai-might-change-the-game/>
- Craver, Charles; *The Intelligent Negotiator: What to Say, What to Do, How to Get What You Want--Every Time*; Crown, 2010
- Craver, Charles B.; *The Negotiation Process*; George Washington University Law School, 2003,
- De Ly, *Conflict of law in international arbitration – an overview*, in: Ferrari, Kröll, *Conflict of Laws in International Arbitration*, 2011
- Denehy, Thomas; Gerber, Paula; *What Constitutes World’s Best Practice for Dispute Avoidance in Standard Form Contracts? Building and Construction Law*, Monash University Faculty of Law Legal Studies, 2012
- Dennis I., *The law of evidence*, sixth edition, sweet & maxwell, tomson reuters, 2017
- Dinnar, Samuel “Mooly”; Dede, Chris; Johnson, Emmanuel; Straub, Carrie; Korjus, Kristjan; *Artificial Intelligence and Technology in Teaching Negotiation*, *Negotiation Journal* Winter 2021, President and Fellows of Harvard College, 2021
- *Dispute Resolution Reference Guide, Negotiation, Dispute Resolution Series, Practice Module 1*, Produced by Dispute Prevention and Resolution Services, Department of Justice, Canada, 2022, <<https://www.justice.gc.ca/eng/rp-pr/csj-sjc/dprs-sprd/res/drrg-mrrc/03.html>>[19.11.2024]
- Edwards H.T., White J.J., *The Lawyer as a Negotiator, Problems, reading and materials*, West publishing Co. St. Paul 1977
- El-Rafie A.H.I.A., “Cross-Cultural Communication”: *The Relation between Intercultural Communication and Negotiations* 2011
- Engler, Yola; Page, Lionel. *Driving a hard bargain is a balancing act: how social preferences constrain the negotiation process. Theory and Decision*, Volume 93, Springer, 2022
- Engstrom N.F., *Attorney Advertising and Contingency Fee Cost Paradox*, *Stanford Law Review*, Vol.65, No.4, 2013
- Ericsson A.K., Prietula M.J., Cokely E.T., “The Making of an Expert”, *Harvard Business Review*, 2007

- Eidenmüller H., Game Over: Facing an AI Negotiator, University of Chicago Law Review Online Archive, 2024. <https://lawreview.uchicago.edu/online-archive/game-over-facing-ai-negotiator>
- Erskine D.H., Lawyer's Role in Negotiation, 2017, <<https://www.erskine-law.com/lawyers-role-negotiation-business-disputes-daniel-h-erskine.pdf>> [19.11.2024]
- Fasihullah A., Awan, B., & Khan, A., Negotiating in the digital age: Exploring the role of technology in modern negotiations. Law and Policy Review, 2023
- Faure, Guy Olivier; *Chinese Business Negotiations: Closing the Deal*; included in *How Negotiations End: Negotiating Behavior in the Endgame*, edited by I. William Zartman; Cambridge University Press, 2019
- Feehily R., International Commercial Mediation, law and regulation in Comparative Context, Cambridge University press, 2022
- Fells, Ray; Sheer, Noa; Effective Negotiation: From Research to Results, Fourth Edition; Cambridge University Press, 2020
- Fisher, Roger; Ury, William; Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In; Penguin Books, 1981
- Florin, Julien, AI in Negotiation: Transforming Strategies And Outcomes, <https://julienflorin.com/business/negotiation/ai-in-negotiation/#key-concepts>
- Fremuth-Wolf A., Grill A. Handbook VIAC Rules of Arbitration and Mediation: A Practitioner's Guide (Second Edition), 2019
- Freund, James; Calling All Deal Lawyers—Try Your Hand at Resolving Disputes; Business Lawyer, 2006, Vol. 62
- Freyer H., Dallas Workshop 2001: Commentary Scene I: Drafting arbitration clauses in contracts involving Sovereigns, in William W. Park (ed), Arbitration International, 2002, Volume 18, Issue 3
- Ginsburg J.C., Legal Methods, Cases and Materials, Foundation Press, 2nd Ed., 2003
- Goldscheider R., The Role of Lawyers in Licensing Negotiations, North Carolina Journal of International Law, Vol.13, No.1. 1988
- Goodman A., Mediation Advocacy, Xpl Publishing, 2010
- Graffi, The Law applicable to the validity of the arbitration agreement: A practitioner's view, in: Ferrari, Kröll, Conflict of Laws in International Arbitration, 2011
- Hanessian G., The Initial Hearing in GAR, The Guide to Advocacy, sixth edition, 2023
- Harris P., 'Reinventing the Redfern', (2016), 33, Journal of International Arbitration, Issue 4, pp
- Haselgrove-Spurin C., Legal Aspects of Negotiation and Negotiation Techniques, Negotiation Law and Practice, Nationwide Academy of Dispute Resolution, 2006
- Heilbron H., Reichert K., Opening Submissions in GAR, The Guide to 18cy, sixth edition, 2023
- Heine, Steven J.; Takemoto, Timothy; Moskalenko, Sophia; Lasaleta, Jannine; Henrich, Joseph. "Mirrors in the Head: Cultural Variation in Objective Self-Awareness." Personality and Social Psychology Bulletin, vol. 34, no. 2, 2008
- Helmold, Marc; Dathe, Tracy; Hummel, Florian; Successful Negotiations: Best-in-Class Recommendations for Breakthrough Negotiations; Springer, 2022

- Hermes Academy; AI-Data Driven Business Negotiations, Hermes Academy, 2024. <https://www.hermesacademy.ai/post/ai-data-driven-business-negotiations>
- Hodges, Christopher, Delivering Dispute Resolution A Holistic Review of Models in England and Wales, Hart Publishing, 2019
- Hodges Chr., "Law and Corporate Behavior, Integrating Theories of Regulation, Enforcement, Compliance and Ethics," 2015
- Hopt K., Steffek F., Mediation (principles and regulation in Comparative Perspective, 2013,
- Howard A., EU Cross-Border Commercial Mediation: Listening to Disputants - Changing the Frame; Framing the Changes, 2021
- Ingman T., "The English Legal Process" 12th edition, Oxford University Press, New York, 2008
- Johnsen, Joan Stearns, Less Litigation, More Business Purpose: Leveraging Dispute Prevention to Preserve Business Relationships, 19 U. Mass. L. Rev. University of Florida Levin College of Law Research Paper Forthcoming, 2024
- Kajkowska, Ewelina; Enforceability of Multi-tiered Dispute Resolution Clauses, Hart Publishing, 2017
- Kim, Peter H.; Pinkley, Robin L.; Fragale, Alison R.; Power Dynamics in Negotiation; Academy of Management Review, 2005, Vol. 30, No. 4
- Kiser R., Beyond Right and Wrong The power of Effective Decision Making for Attorneys and Clients " Springer, New York, 2010
- Klein D.E., "Making Law in the United States Courts of Appeals" Cambridge university Press, New York, 2002
- Kramer, R.M., Pommerenke P., Newton, E., The Social Context of Negotiation, Effects of Social Identity and Interpersonal Accountability on Negotiator Decision Making, Journal of Conflict Resolution, Vol. 37(4), 1993
- Koenig S., Germany, EU Mediation Law and Practice, 2012
- Kovach K., Mediation Principles and Practice, Third Edition, 2004
- Kruger, Justin; Epley, Nicholas; Parker, Jason; Ng, Zhi-Wen. Egocentrism Over E-Mail: Can We Communicate as Well as We Think? Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 89, No. 6, 2005
- Lax, David A.; Sebenius, James K.; How No-Deal Options Can Drive Great Deals: When Actions Away from the Table Eclipse Face-to-Face Negotiation; Ivey Business Journal, July/August 2004
- Lawrance J., Mediation Advocacy: Partnering with the Mediator, Ohio State Journal on Dispute Resolution, Vol: 15:2, 2000
- Lawrence G., "The Art of Advocacy." *American Bar Association Journal*, vol. 50, no. 12, 1964
- Lederber F.I., "Basic Advocacy and Litigation in a technological Age, Traditional and Innovative Trial Practice in a Changing World" William & Mary Law School, Aspen Publishers, USA, 2017
- Le Goff, Essential Elements in Drafting Arbitration Clauses: Is the Common/Civil Law Divide Relevant? in: Nayla Comair-Obeid and Stavros Brekoulakis (eds), The Plurality and Synergies of Legal Traditions in International Arbitration: Looking Beyond the Common and Civil Law Divide, Kluwer Law International, 2023

- Liang M., The Power of Spoken Words: Unraveling the Connection Between Verbal Communication and Public Relations, *Advance Journal of Arts, Humanities and Social Sciences*, Vol. 3(2), 2024,
- Lilly G.C., "An Introduction to the Law of Evidence" Second Edition, west publishing co. St. Paul, Minn 1987
- Loh Q., *Modern Advocacy, Advocacy in Arbitration and Alternative Dispute Resolution*, Academy Publishing, 2008
- McGuier J.E., *Mediation: A Practical Guide for Business Lawyers and Their Clients*, 2016
- McKimmie, Stebbing, McDougall, Proudfoot, Goodall, Furse, Kher, Barbone, Top 10 tips for drafting arbitration agreements, A well-drafted clause will mitigate disputes risk in: Norton Rose Fulbright, *International Arbitration Report*, Issue 16, June, 2021
- McPeake R., (Editor) "Advocacy" 18th Edition, Oxford University Press, 2016
- McIlwrath M., Savage J., *International Arbitration and Mediation: A Practical Guide*, 2010
- *Mediation Clauses*, Alternative Dispute Resolution Committee of the New York City Bar Association, 2016
- Mislin, A.A., Boumgarden P.A., Jang D., Bottom W.P., Accounting for Reciprocity in Negotiation and Social Exchange, *Judgment and Decision Making* Vol.10, No.6, 2015
- Murphy, Kathryn J.; *Negotiation Principles, Techniques, and Strategies*; Goranson Bain Ausley, PLLC, 2020 <<https://gbfamilylaw.com/attorney/kathryn-j-murphy/>> p.13
- Nadja A., *International and Comparative Mediation*, 2009
- Nalebuff, Barry; *Rethinking: A Smarter Way to Split the Pie*, Harvard Business Review November–December 2021
- Neicho V., Law Firms and the Cyclical Nature of Litigation, Investigations, and Dispute Resolution, 2020, <https://www.integreon.com/law-firms-and-the-cyclical-nature-of-litigation-investigations-and-dispute-resolution/>
- Nierenberg G.,I. *The Art of Negotiating: Psychological Strategies for Gaining Advantageous Bargains*, Barnes&Noble Books, 1995
- Ong C., *Case Strategy and Preparation for Effective Advocacy in GAR, The Guide to Advocacy*, sixth edition, 2023
- Pang Xinru, Song Xinyue, Zhang Jiahao; *Blockchain and Distributed Ledger Technology Use Cases: Smart Contracts in Negotiations*, in: *Deep Dive into Blockchain*, Springer, 2024
- Pannill W., "Lloyd Paul Stryker: The Art of Advocacy." *Litigation*, vol. 26, no. 1, 1999
- Pollak B.O., *To Educate and Serve – The Centennial History of Creighton University School of Law 1904-2004*, Carolina Academic Press, 2007
- Prassa K., Stalikas A., *Towards a Better Understanding of Negotiation: Basic Principles, Historical Perspective and the Role of Emotions*, *Psychology*, Vol.11 No.1, 2020
- Quinn M., *Mediation Briefs: Do's and Don'ts*, 2014, <https://www.jamsadr.com/publications/2014/mediation-briefs-dos-and-donts>
- Raiffa, Howard, *The Art and Science of Negotiation*; The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts and London, 1982

- Riofrio Piché M., de Sampaio Jalles S., The Armesto Schedule: a Step Further to a More Efficient Document Production, in: Kluwer Arbitration Blog, 2020, <https://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2020/04/04/the-armesto-schedule-a-step-further-to-a-more-efficient-document-production/>
- Rivkin D.W., Strategic Considerations in Developing an International Arbitration Case, in: *The Art of Advocacy in International Arbitration*, 2nd ed., Doak Bishop and Edward G. Kehoe, 2010
- Salacuse J.W., *Real Leaders Negotiate! Gaining, Using, and Keeping the Power to Lead Through Negotiation*, 2017
- Salacuse J.W., The Importance of a Relationship in Negotiation, Harvard Law School Program on Negotiation, Negotiation Training, 2024, <https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-training-daily/negotiate-relationships/> .
- Salehijam M., *A Comparative guide of Drafting Enforceable Mediation Clauses, Contemporary Issues in Mediation*, Volume 4, World Scientific, 2020
- Scalia A., Garner B.A., "Reading the Law, The interpretation of Legal Text," Tomson/ West Publishing, USA, 2012
- Schack, Haimo, *Internationales Zivilverfahrensrecht mit internationalem Insolvenzrecht und Schiedsverfahrensrecht*, 6. Auflage, 2014.
- Schwarz F.T., *Openning Submissions in GAR, The Guide to Advocacy*, sixth edition, 2023
- Shapo H.S., Walter M.R., Fajans E., "Writing and Analysis in the Law" seventh edition, Foundation Press, USA, 2018
- Shell, G.R., *Bargaining for Advantage, Negotiation Strategies for Reasonable People*, Penguin Books, 2006
- Shore, De Benedetti, De Nitto Prsone, A Pathology (Yet) to Be Cured? in: Maxi Scherer (ed), *Journal of International Arbitration*, Kluwer Law International 2022
- Silverstein S., I Didn't Go to Law School to Become a Salesperson – The Development of Marketing in Law Firms, *Georgetown Journal of Legal Ethics*, Vol. 26, No.2, 2013
- Sondern, Dominik; Hertel, Guido. *Building Negotiator Trust Through Social Presence: Effects of Communication Media and Information Reprocess ability on Trust in Negotiations*. University of Münster, Department of Organizational Psychology, 2024.
- Sperber P., *Attorney's Practice Guide to Negotiations*, Callaghan, Callghan&Company, USA, 1985
- Sprange T.K., *Written Advocacy in GAR, The Guide to Advocacy*, sixth edition, 2023
- Statsky W.P., "Legal Research and Writing, Some Starting Points" Fourth Edition, west publishing, USA, 1993
- Steadman L., *The Role of the Expert in Advocacy in GAR, The Guide to Advocacy*, sixth edition, 2023
- Stein J.,A. *The Law of Law Firms*, CBC, New York, 1994
- Steinel W., Harinck F., *Negotiation and Bargaining*, Oxford University Press, 2020, <https://oxfordre.com/psychology/view/10.1093/acrefore/9780190236557.001.0001/acrefore-9780190236557-e-253>
- Stuhlmacher, Alice F.; Citera, Maryalice; Willis, Taylor E. *Gender Differences in Virtual Negotiation: Theory and Research*. *Personality and Social Psychology Review*, 2007

- Sullivan W.M., Colby A., Wegner W.J., Bond L., Shulmann S.L., *Educating Lawyers, Preparation for the Profession of Law*, the Carnegie Foundation for the Advancement of Teaching, Stanford, 2007
- Svanadze, George, *Recognition of USA Money Judgments in Germany as a Model for Recognition of Foreign Judgments in Georgia*, 2009 (<https://www.gbv.de/dms/buls/631104895.pdf>)
- Svanadze, George, *Recognition of foreign judgments in Georgia: Is the Recognition of foreign judgments in Georgia predictable? (Comparative analyse)*, 2009 (https://www.mpipriv.de/1258390/2009_12_09_023.pdf)
- Svanadze, George, *Grundlagen des deutsch-georgischen Anerkennungsrechts*, Peter Lang, 2014.
- Svanadze, George, *Jurisdiction Clauses and the Recognition and Enforcement of Foreign Judgements in Georgia (Brief comment on recent developments in Georgian Supreme Court case law)*, 2016 (http://mpipriv.de/files/pdf4/2016_05_23.pdf)
- Svanadze, George, *Rechtsnatur der internationalen Gerichtsstandsvereinbarung im georgischen Recht: Kann die ausschließliche Gerichtsstandsvereinbarung georgischen Gerichten als Abwehrmaßnahme gegen forum shopping im Ausland dienen? (Rechtsvergleichende Analyse)*, 2010 (http://mpipriv.de/shared/data/pdf/2010_12_22_01.pdf.)
- Taivalkoski P., Pynnä A., *The Courts and Bar Association as Drivers for Mediation in Finland.*, *New Developments in Civil and Commercial Mediation*, 2015
- Teo P., *Mediation in Singapore*, Sweet and Maxwell, 2015
- Teply L., *Legal Negotiation in a nutshell*, West Academic Publishing, 2023
- Teply L.L., Whitten R.U., *Civil Procedure* fourth edition, Thomson Reuters/Foundation Press, New York, 2009
- *The Role of IT in Negotiations.* The Maker Group, 2020. ob., <https://themakergroup.com/the-role-of-it-in-negotiations/#the-role-of-it-in-negotiations-1>
- *The UNCITRAL Secretariat Guide on the New York Convention* (E. Galliard and G. Bermann eds., Spec. ed., Brill Nijhoff, 2017)
- Travis F.H., *Should You Marry a Lawyer? A Couple's guide to Balancing Work, Love&Ambition*, Decision Books, Seattle, Washington, 2004
- Tsertsvadze, *Brief Commentary to the Georgian Arbitration Law 2009*
- Remko Van Hoek, Michael DeWitt, Mary Lacity and Travis Johnson, *How Walmart Automated Supplier Negotiations*, *Harvard Business Review*, November 2022.: <https://hbr.org/2022/11/how-walmart-automated-supplier-negotiations>
- *United Nations General Assembly Report, Sixty-sixth session Agenda item 34 (a) Prevention of armed conflict Strengthening the role of mediation in the peaceful settlement of disputes, conflict prevention and resolution Report of the Secretary-General*, 25 June, 2012, <<https://peacemaker.un.org/sites/default/files/document/files/2022/08/sgreportstrenghteningtheroleofmediationa66811.pdf>>
- York D., *Practical ADR*, FT Law & Tax, 1996
- Yeo A., Sean Ch., Oh F., Loong Sh., *Cultural Considerations in Advocacy: East Meets West in GAR*, *The Guide to Advocacy*, sixth edition, 2023

- Valentine B.J.A.C., Civil Proceedings The Supreme Court, SLS Legal Publications (NI), 1997
- Ugale A., Gurdova Sh., Bifurcation, 2025, <https://jsumundi.com/en/document/publication/en-bifurcation>
- Walker, Scott, Negotiate Like a Pro; Harvard Business Review Digital Article, March 1, 2024
- Walker S., Smith D., Advising and Representing Clients at Mediation, Wildy, Simmonds & Hill Publishing, 2013
- Walsh S., EU Mediation Law Handbook: Regulatory Robustness Ratings for Mediation Regimes, 2017
- Wertheim E. Negotiations and Resolving Conflicts: An Overview, College of Business Administration, Northeastern University, 2002, ob., <<https://www.euoparc.org/communication-skills/pdf/Negotiation%20Skills.pdf>>
- Zander M., "Cases and Materials on the English Legal System" 10th edition, Cambridge University Press, 2007
- Zhao, Yun; Chen, Hui; Enhancing Access to Digital Justice: Digital Governance of Dispute Resolution and Dispute Prevention in Online Commercial Activities. University of Hong Kong Faculty of Law Research Paper No. 2023/22, 2023
- Zuckerman A.A.S., "privilege and public interest" in C. Tapper (ed) Crime proof and punishment, London : Butterworths, 1981. P.248 (Ian Dennis, The law of evidence, sixth edition, sweet & maxwell, tompson reuters, 2017
- McGuier J.E., Mediation: A Practical Guide for Business Lawyers and Their Clients, 2016
- Leathes M., Negotiation. Things Corporate Counsel Need To Know But Were Not Taught, 2017
- Wolfram Ch.W., "Modern Legal Ethics" west publishing, USA, 1986