



6.7.1 Μέθοδοι επίλυσης διαφορών

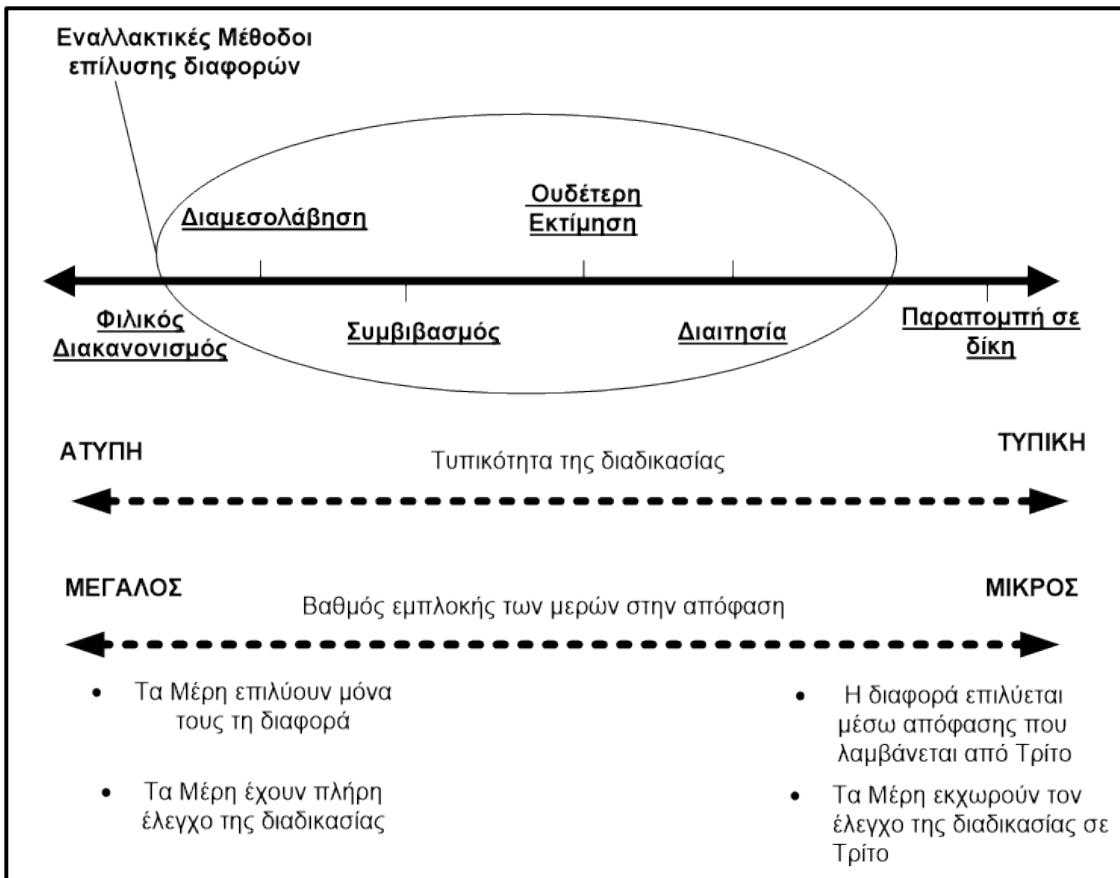
Η επίλυση διαφορών, περιλαμβάνει μια σειρά από διαδικασίες οι οποίες έχουν ως στόχο τη διευθέτηση κάθε είδους διαφωνίας/ διαφοράς που μπορεί να παρουσιαστεί μεταξύ της Αναθέτουσας Αρχής και του Αναδόχου. Οι μέθοδοι/ τεχνικές επίλυσης διαφορών, χαρακτηρίζονται από δύο βασικές παραμέτρους:

- **Τον βαθμό εμπλοκής των μερών στην απόφαση:** Η διαφορά μπορεί να επιλυθεί αποκλειστικά μεταξύ των δύο μερών χωρίς την συμμετοχή τρίτου μέρους ή με παρέμβαση τρίτου προσώπου ή με απόφαση δικαστηρίου.
- **Τον βαθμό τυπικότητας:** Η διαδικασία επίλυσης διαφορών μπορεί να είναι άτυπη ή εντελώς τυπική.

Αυτές οι δύο παράμετροι κινούνται σε κοινό άξονα, δηλαδή όσο πιο μεγάλος είναι ο βαθμός συγκατάθεσης των μελών στην τελική απόφαση, τόσο πιο άτυπη είναι η μέθοδος επίλυσης διαφοράς, και το αντίστροφο.

Στο ένα άκρο λοιπόν υπάρχει η μέθοδος του **φιλικού διακανονισμού** που χαρακτηρίζεται από **κλίμα συνεργασίας**, άτυπες διαδικασίες και απόλυτο έλεγχο της τελικής απόφασης από τα δυο μέρη. Στο άλλο άκρο υπάρχει **η προσφυγή στην δικαιοσύνη ή η διαιτησία**. Πρόκειται για τυπικές διαδικασίες που εκτελούνται σε **κλίμα αντιπαλότητας**, εμπλέκουν τρίτους στη λήψη της τελικής απόφασης και αυτή η απόφαση είναι τελεσίδικη και άμεσα εφαρμόσιμη.

Στο Σχήμα που ακολουθεί παρουσιάζεται όλο το φάσμα των χρησιμοποιούμενων διεθνώς μεθόδων επίλυσης διαφορών και η συγκριτική θέση κάθε μίας από αυτές σε ότι αφορά το βαθμό τυπικότητας και το βαθμό εμπλοκής των μερών στην απόφαση.



Σχήμα 6-1: Φάσμα κλιμάκωσης μεθόδων επίλυσης διαφορών

Οι μέθοδοι επίλυσης διαφορών είναι:

Φιλικός διακανονισμός

Ο Φιλικός Διακανονισμός είναι η πιο συνηθισμένη μορφή επίλυσης διαφορών μεταξύ Αναθέτουσας Αρχής και Ανάδοχου και αυτή που προτιμάται στις περισσότερες περιπτώσεις. Πρόκειται για μια **διαδικασία συζήτησης/ διαπραγμάτευσης** μεταξύ των εμπλεκόμενων μερών **με στόχο να βρεθεί μια κοινώς αποδεκτή λύση** στις διαφορές που έχουν προκύψει και η οποία θα ικανοποιεί και τα δυο Μέρη. Η επίλυση μέσω φιλικού διακανονισμού προϋποθέτει ότι τόσο η Αναθέτουσα Αρχή όσο και ο Ανάδοχος είναι διατεθειμένοι να προχωρήσουν σε αμοιβαίες παραχωρήσεις ώστε να επέλθει συμφωνία (win - win situation).

Ο Φιλικός Διακανονισμός ως μέθοδος επίλυσης διαφορών χαρακτηρίζεται από τα ακόλουθα **πλεονεκτήματα**:

- **Ταχύτητα:** Οι διαφορές επιλύονται σε σχετικά μικρό χρονικό διάστημα
- **Χαμηλό Κόστος:** Είναι η μέθοδος επίλυσης διαφορών με το χαμηλότερο κόστος καθώς δεν απαιτεί την ανάμειξη Τρίτου, κάτι το οποίο ισχύει στις υπόλοιπες

μεθόδους και το οποίο επιβαρύνει με παραπάνω έξοδα τα εμπλεκόμενα μέρη.

- **Εχεμύθεια:** Τα στοιχεία της σύμβασης και οι διαφορές των δύο μερών δεν κοινοποιούνται σε τρίτους.
- **Διατήρηση της σχέσης Αναδόχου και Αναθέτουσας Αρχής:** Ο φιλικός διακανονισμός στηρίζεται στην πρόθεση των δύο μερών να επιλύσουν τις διαφορές τους με συνεργασία και να εξασφαλίσουν τη συνέχεια του Έργου προς όφελος τόσο της Αναθέτουσας Αρχής όσο και του Αναδόχου. Από αυτή την άποψη ο φιλικός διακανονισμός επιτρέπει τη διατήρηση καλών σχέσεων μεταξύ των δύο μερών.
- **Έλεγχος της διαδικασίας και εξέταση πολλών πιθανών λύσεων:** Η μη συμμετοχή Τρίτου στη διαδικασία του φιλικού διακανονισμού εξασφαλίζει τον απόλυτο έλεγχο της από την Αναθέτουσα Αρχή και τον Ανάδοχο. Επιπλέον και δεδομένου ότι η λύση θα πρέπει να είναι στην κατεύθυνση εξασφάλισης οφέλους και για τις δύο πλευρές, τα δύο μέρη θα εξετάσουν όλο το φάσμα των πιθανών λύσεων.

Διαμεσολάβηση (Mediation)

Η διαμεσολάβηση είναι η μέθοδος επίλυσης διαφορών κατά την οποία **ένας κατάλληλα εκπαιδευμένος διαμεσολαβητής, ουδέτερος προς τα δύο μέρη**, τα βοηθάει να διαπραγματευτούν και να καταλήξουν σε μια κοινά αποδεκτή λύση. **Επιλέγεται συνήθως στις περιπτώσεις που ο φιλικός διακανονισμός μεταξύ των δύο μερών έχει διακοπεί, έχει αποτύχει λόγω έλλειψης εμπειρίας στην τεχνική των διαπραγματεύσεων ή όταν οι ρυθμοί προόδου του φιλικού διακανονισμού είναι πολύ αργοί.** Κατά τη διαμεσολάβηση η Αναθέτουσα Αρχή και ο Ανάδοχος διαδραματίζουν ιδιαίτερα ενεργό ρόλο, προσπαθώντας να ανακαλύψουν τη λύση που τους συμφέρει περισσότερο. Ακριβώς επειδή η προσέγγιση είναι και εδώ συναινετική, η πιθανότητα να μπορέσουν τα μέρη, μετά την επίλυση της διαφοράς να διατηρήσουν τις μεταξύ τους σχέσεις είναι μεγάλη.



Ο ρόλος του διαμεσολαβητή είναι να διευκολύνει την επικοινωνία και τις διαπραγματεύσεις μεταξύ της Αναθέτουσας Αρχής και του Αναδόχου **και όχι να παίρνει θέση υπέρ της άποψης της μίας ή της άλλης πλευράς.**

Δικαιούται ωστόσο να θέτει ερωτήματα στα δύο μέρη σχετικά με τις θέσεις τους επί της εκάστοτε διαφοράς για να διαπιστώσει την αντικειμενικότητά τους στην εκτίμηση των δυνατών και αδύνατων σημείων τόσο της δικής τους τοποθέτησης όσο και της τοποθέτησης του άλλου μέρους. Ο διαμεσολαβητής θα πρέπει επίσης να κατευθύνει την Αναθέτουσα Αρχή και τον Ανάδοχο να επικεντρωθούν στην αναζήτηση δημιουργικής επίλυσης της διαφοράς εστιάζοντας την προσοχή τους στο μέλλον και να τους

αποθαρρύνει να επιμένουν στην παράθεση γεγονότων που συνέβησαν στο παρελθόν προσπαθώντας να τεκμηριώσουν τα νομικά τους δικαιώματα.

Ο διαμεσολαβητής δεν χρειάζεται να έχει απαραίτητα εμπειρία επί του θέματος και του αντικειμένου της διαφοράς. Θα πρέπει ωστόσο να έχει γνώσεις τεχνικών διαπραγματεύσεων και μεγάλη εμπειρία στην εφαρμογή τους.

Η διαμεσολάβηση είναι μία ευέλικτη διαδικασία που δεν περιλαμβάνει απόλυτα καθορισμένα και τυποποιημένα βήματα. Πριν την έναρξή της είναι σκόπιμο να υπογράφεται μεταξύ των δύο μερών μια συμφωνία διαμεσολάβησης η οποία θα ρυθμίζει τη διαδικασία που θα ακολουθηθεί και θα καθορίζει το ποιος θα είναι ο διαμεσολαβητής.

Σε γενικές γραμμές, οι εκτελούμενες ενέργειες έχουν ως εξής:

- **Προετοιμασία:** Το κάθε μέρος προετοιμάζει μια σύντομη έκθεση στην οποία παρουσιάζει την στάση του απέναντι στην διαφορά. Αυτή η έκθεση, μαζί με τα απαραίτητα συνοδευτικά έγγραφα, αποστέλλεται στον διαμεσολαβητή και στο άλλο μέρος, τουλάχιστον μια εβδομάδα πριν την έναρξη της διαμεσολάβησης.
- **Εναρκτήρια συνάντηση:** Σε αυτήν παρίστανται ο διαμεσολαβητής και τα δύο μέρη. Κατά τη διάρκειά της τόσο η Αναθέτουσα Αρχή όσο και ο Ανάδοχος παρουσιάζουν συνοπτικά τη θέση τους σχετικά με τη διαφορά και τη λύση της.
- **Επιμέρους συναντήσεις του διαμεσολαβητή με το κάθε μέρος ξεχωριστά:** Οι επιμέρους συναντήσεις είναι εμπιστευτικές και ανάλογα με την εξέλιξή τους μπορεί να απαιτηθεί η πραγματοποίηση πρόσθετων συναντήσεων με εκπροσώπους και από τα δύο μέρη.
- **Επίτευξη συμφωνίας:** Όταν τα δύο μέρη καταλήξουν σε κοινά αποδεκτή λύση της διαφοράς, οι όροι της συμφωνίας καταγράφονται και υπογράφονται και από τα δύο μέρη.



Η διαμεσολάβηση συνήθως περνά ένα στάδιο στο οποίο η πιθανότητα να καταλήξουν τα δύο μέρη σε συμφωνία μοιάζει να είναι πολύ μικρή. Επειδή ωστόσο η πράξη έχει αποδείξει ότι στη συνέχεια τα πράγματα ανατρέπονται και συνήθως οι διαμεσολαβήσεις οδηγούν σε αποτέλεσμα, τα εμπλεκόμενα μέρη δεν θα πρέπει να απογοητεύονται από την αρχή αλλά να επιμένουν στο στόχο τους.

Η διαμεσολάβηση ως μέθοδος επίλυσης διαφορών χαρακτηρίζεται από τα ακόλουθα **πλεονεκτήματα:**

- **Ταχύτητα:** Η διαμεσολάβηση καταλήγει συνήθως σε αποτέλεσμα εντός μερικών ημερών από την έναρξή της με μέγιστο χρονικό διάστημα τον ένα μήνα.
- **Χαμηλό κόστος**

- **Ο διαμεσολαβητής μπορεί να προκαλέσει νέες και διαφορετικές δυναμικές στην πορεία των διαπραγματεύσεων και να αναθερμάνει τις σχέσεις μεταξύ Αναθέτουσας Αρχής και Ανάδοχου.**

Συμβιβασμός (Conciliation)

Ο Συμβιβασμός αποτελεί παρόμοια μέθοδο επίλυσης διαφορών με τη διαμεσολάβηση. Η διαφορά τους έγκειται στο ότι στην περίπτωση του συμβιβασμού, ο τρίτος εκτός από το να κατευθύνει και να διευκολύνει τις συνομιλίες/ διαπραγματεύσεις μεταξύ Αναθέτουσας Αρχής και Αναδόχου έχει και το δικαίωμα να προτείνει λύση.

Ουδέτερη Εκτίμηση (Neutral Evaluation)

Η ουδέτερη εκτίμηση χρησιμοποιείται ως μέθοδος επίλυσης διαφορών που αφορούν νομικά θέματα. Κάθε μέρος καταθέτει εγγράφως σε ουδέτερο εκτιμητή που είναι συνήθως ένας συνταξιοδοτημένος δικηγόρος ή δικαστής μια γενική επισκόπηση **της υπόθεσης και πληροφορίες σχετικά με τα αποδεικτικά στοιχεία και τις μαρτυρίες που θα παρουσίαζε ενώπιον του δικαστηρίου αν ακολουθούσε το δρόμο της δικαστικής επίλυσης διαφορών.** Ο ουδέτερος εκτιμητής εξετάζει τις θέσεις του κάθε μέρους και **δίνει την γνώμη του για το ποιο εκτιμά ότι θα ήταν πόρισμα δίκης,** εάν η διαφορά είχε παραπεμφθεί εκεί για επίλυση. Η εκτίμηση αυτή μπορεί να θέσει τις βάσεις για την επίλυση της διαφοράς ή για εκκίνηση επιπλέον διαπραγματεύσεων μεταξύ της Αναθέτουσας Αρχής και του Αναδόχου.

Διαιτησία

Η διαιτησία αποτελεί μία μέθοδο επίλυσης διαφορών όπου **τα δύο μέρη συμφωνούν να αποδεχτούν και να εφαρμόσουν τη λύση που θα υποδείξει ένα τρίτο μέρος ο διαιτητής.** Η διαιτησία θεωρείται επιθετικός τρόπος επίλυσης. Προκειμένου να εφαρμοστεί θα πρέπει είτε να υπάρχει σχετική πρόνοια στη σύμβαση είτε να υπογραφεί εκ των υστέρων μεταξύ των δύο μερών συνυποσχετικό.

Η διαιτησία ως μέθοδος επίλυσης διαφορών παρουσιάζει τα εξής **πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα:**

Πλεονεκτήματα

- Τα διαφωνούντα μέρη επιλέγουν τον διαιτητή, ο οποίος είναι ειδικός στο αντικείμενο/ θέμα της διαφωνίας
- Η διαδικασία εγγυάται επίλυση του προβλήματος.

Μειονεκτήματα

- Χρονοβόρος διαδικασία με υψηλό κόστος
- Η διαιτητική απόφαση είναι δεσμευτική και δεν προσβάλλεται με ένδικα μέσα
- Η σχέση μεταξύ Αναθέτουσας Αρχής και Αναδόχου καταστρέφεται
- Η λύση που θα υιοθετηθεί εξαρτάται από τρίτο.

Προσφυγή στη δικαιοσύνη

Η προσφυγή στη δικαιοσύνη επιλέγεται ως μέθοδος επίλυσης διαφορών όταν προσπάθειες εξεύρεσης συμβιβαστικής λύσης μεταξύ των δύο πλευρών έχουν αποτύχει. Πρόκειται για χρονοβόρο διαδικασία που απαιτεί σοβαρή προετοιμασία εκ μέρους και των δύο πλευρών (εξεύρεση επιχειρημάτων, αποδεικτικών στοιχείων, τεκμηρίωση απόψεων) πριν αυτές παραστούν με τους δικηγόρους τους στο δικαστήριο.

Η προσφυγή στη δικαιοσύνη ως μέθοδος επίλυσης διαφορών παρουσιάζει τα ακόλουθα **πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα:**

Πλεονεκτήματα

Οι αποφάσεις των δικαστηρίων είναι δεσμευτικές αλλά πάντα υπάρχει και άλλος βαθμός δικαιοδοσίας οπότε αν ένα εκ των δύο μερών διαφωνεί με την εκδοθείσα απόφαση μπορεί να προσφύγει σε δικαστήριο ανώτερου βαθμού.

Εάν ο Ανάδοχος είναι απρόθυμος να συνεργαστεί για την εξεύρεση λύσης, η παραπομπή σε δίκη είναι ο μόνος τρόπος για να ρυθμιστούν οι διαφορές

Μειονεκτήματα

- Χρονοβόρος διαδικασία με υψηλό κόστος
- Η σχέση μεταξύ Αναθέτουσας Αρχής και Αναδόχου καταστρέφεται
- Η λύση που θα υιοθετηθεί εξαρτάται από τρίτο.

Στον Πίνακα που ακολουθεί συνοψίζονται όλες οι πιθανές μέθοδοι επίλυσης διαφορών και τα βασικά χαρακτηριστικά τους.

?????? 6-19: ?????? ??????? ??????? ?? ?????????????? ?????

Όνομα	Συχνότητα	Επιθετική/	Ταχύτητα	Κόστος	Συμμετοχή τ	Ρόλος τρίτου	Επικοινων
-------	-----------	------------	----------	--------	-------------	--------------	-----------

Φιλικός Διακανον	Πολύ μεγάλη	Φιλική	Ποικίλει	Χαμηλό	N/A	N/A	Συναντήσ
Διαμεσολάβηση	Μεγάλη	Φιλική	Μεγάλη	Μικρό	Διαμεσολα-βη	Η προώθηση & δ	<ul style="list-style-type: none"> • Αρχική • Επιμέρο
Συμβιβασμός	Μέτρια	Φιλική	Μεγάλη	Μικρό	Διαμεσολα-βη	Η προώθηση & δ	<ul style="list-style-type: none"> • Αρχική • Επιμέρο
Ουδέτερη Εκτίμη	Μικρή	Φιλική	Μεγάλη	Μικρό	Εκτιμητής - σ	Μελετά τις από	Δεν είναι
Διαιτησία	Μεγάλη	Επιθετική	Αρκετά μικρ	Υψηλό	Ένας διαιτητή	Ο διαιτητής ή ε	Συναντήσ
Παραπομπή σε Δ	Μεγάλη	Επιθετική	Μικρή	Υψηλό	Δικαστήριο -	Οι δικηγόροι αν	Πραγματ