

1+8+1=10 - ანუ თავისუფლების ფარგლები წინასახელშეკრულებო მოლაპარაკების პროცესში

სერგი ჯორბენაძე

შესავალი

მოლაპარაკება ხელშეკრულებისა, და აქედან გამომდინარე, მხოტავი ვალდებულების წარმოქმნის საფუძველია.¹ ასეთი მხოტავი ვალდებულების წინასწარ განსაზღვრა მხარის პრეროგატივას წარმოადგენს. ეს კი ნიშნავს, რომ მას გააჩნია თავისუფლების ფართო არეალი, რომლის ფარგლებშიც, შეუძლია მისთვის სასურველი შედეგის მიღებისთვის კონკრეტული მოქმედებები განახორციელოს. ხოლო ის, თუ რა შეიძლება იქნეს ასეთ მოქმედებებზე განმარტებული (რათა წინასახელშეკრულებო მოლაპარაკება მხარის სასარგებლოდ დასრულდეს), წინამდებარე ნაშრომში შემოთავაზებული ფორმულის გაშიფრვის საფუძველზე განისაზღვრება. წინდანიწვე აღსანიშნავია, რომ ფორმულაში მოცემული ციფრების განმარტება მოხდება მარცხნიდან მარჯვნივ, შესაბამისი რიგითობით. ფორმულა პირობითია. მისი განმარტებისას უმთავრესია არა მისი ფორმალური მხარე (ციფრის დასახელება), არამედ მისი შინაარსობრივი განსაზღვრება — რას გულისხმობს თითოეული ციფრი და რა შედეგის მომტანი შეიძლება იყოს იგი წინასახელშეკრულებო ეტაპზე მათი სწორად გამოყენების შემთხვევაში.

1. წინასახელშეკრულებო მოლაპარაკებები

მოლაპარაკების პროცესი ემყარება შემდგომი შეთანხმების მიღწევისთვის აუცილებელ პირობებს. შეთანხმების მიღწევით, მხარეები თავად განსაზღვრავენ თავიანთ სამართალს (ურთიერთობის მოწესრიგების ფარგლებს). **მოლაპარაკების პროცესში მისი წარმატებულად დასრულების უმთავრეს მიზანს ხელშეკრულების დადება წარმოადგენს.** ამ მხრივ, მოლაპარაკებები ორ კატეგორიად უნდა იქნეს დიფერენცირებული: ა) მოლაპარაკებები ხელშეკრულების დადების მიზნით, როდესაც მხარეთა შორის არ არის შეთანხმება მიღწეული და ბ) დადებული ხელშეკრულებიდან გამომდინარე წარმართული მოლაპარაკებები არსებული ხელ-

¹ Lomfeld B., Die Gründe des Vertrages, Eine Diskustheorie und Vertragsrechte, Verlag Mohr Siebeck, Tübingen, 2015, 16.

შეკრულების შეწყვეტის ან არსებულ ხელშეკრულებასთან მიმართებით ახალი შეთანხმების მიღწევის თაობაზე.

თითოეულ შემთხვევაში, ყველა პირი, რომელიც მოლაპარაკებებში მონაწილეობს, ცდილობს, მიიღოს მისთვის სასურველი შედეგი. აღნიშნული კი შეიძლება გამოიხატოს როგორც ფაქტობრივ, ისე სამართლებრივ გარემოებებში² (პოლიტიკური ასპექტი (ფაქტობრივის ქრილში), ან სამართლებრივი საკითხი (მაგალითად, კონკრეტული ქვეყნის კანონმდებლობის გათვალისწინება)³ და სხვ.).

2. მთავარი მიზნის სწორად განსაზღვრა

მოლაპარაკების პროცესში უმთავრეს მიზანს წარმოადგენს შედეგი, რომლის მიღწევისთვისაც მოქმედებენ მხარეები. შედეგის მიხედვით უნდა მოხდეს სწორი სტრატეგიის შერჩევა,⁴ რომლითაც განისაზღვრება ოთხი უმთავრესი წინაპირობა: ა) რა საკითხებთან მიმართებით შეიძლება დათმობაზე წასვლა; ბ) ვისთან ერთად უნდა მივიღო მხარე მოლაპარაკებაზე; გ) სწორი დროისა და მომენტის შერჩევა; დ) სამართლებრივი წინაპირობების სწორად ჩამოყალიბება.⁵

მიზანი შეიძლება იყოს სუბიექტური ან/და ობიექტური. სუბიექტური მიზნის გარეშე მოლაპარაკების წარმოება მთლიანად ფორმალურად იქნება გადაქცეული. სუბიექტური მიზნის ფარგლებში სავარაუდო შედეგის განსაზღვრა შესაბამისი მოლოდინის ჩამოყალიბების პირდაპირპროპორციულია. მიუხედავად ამისა, მოლაპარაკების წარმოებისას საბოლოო შედეგის მიღწევისთვის **ტერმინი „მე“ უნდა შეიცვალოს ტერმინით „ჩვენ“**, რაც ობიექტური მოლოდინის გაჩენის წინაპირობა იქნება. კერძოდ, ტერმინი „ჩვენ“ უფრო შესაძლებელს გახდის რეალური შედეგები გონივრული განსჯის ფარგლებში დადგინდეს. მაგალითად, პირის სურვილი, მიაღწიოს შეთანხმებას მისთვის სასურველი პირობით, ყოველთვის ვერ იქნება რეალიზებული, თუ მას განსხვავებული მოლოდინი არ ჩამოუყალიბდება. თუმცა საკმარისია, პიროვნებამ განსხვავებული შედეგებით მოლაპარაკების დასრულება დაუშვას, რომ მისი მო-

² სვანაძე გ., საერთაშორისო ბიზნეს-ხელშეკრულების მოლაპარაკება და შედგენა საერთაშორისო ნასყიდობის სამართლის მაგალითზე, ქართული ბიზნეს სამართლის მიმოხილვა, IV გამოცემა, თბილისი, 2015, 40.

³ იხ. იქვე.

⁴ Schwarz H., Verhandlung und Mediation mit vielen Beteiligten, MittBayNot, Heft 3, Verlag C.H. Beck, München, 2001, 294-295.

⁵ ამ უკანასკნელში იგულისხმება აღსრულების ეტაპის ჩათვლით, მხარისთვის ყველაზე სასარგებლო სახელშეკრულებო პირობები.

ლოდინის რეალიზაციის ალბათობა საკმაოდ გაიზრდება, ხოლო მიღებული შედეგით, უფრო მეტად მოგებული დარჩება.

თავის მხრივ, მიზნის მართებულად ჩამოყალიბების განმსაზღვრელი კრიტერიუმი კი გადანყვეტილების მიღებაა, განსაზღვრული ჰქონდეს მხარეს ის ფარგლები, რომელშიც იმოქმედებს მოლაპარაკების ეტაპზე.

3. ფორმულის - $1+8+1=10$ გაშიფვრა

ფორმულა, რომელიც წინამდებარე ნაშრომშია შემოთავაზებული, შეეხება მოლაპარაკებისთვის განსახორციელებელ ყველაზე არსებით ქმედებებს. **ფორმულის არსს მოლაპარაკების პროცესში მიმართულების სწორად ჩამოყალიბება წარმოადგენს.** ფორმულაში მოცემული თითოეული ციფრი პირობითია. იგი შეიძლება ჩანაცვლდეს იმ რეალობით, რომლის მიღწევაც მხარეებს სურთ მოლაპარაკების პროცესში.

ფორმულა შედგენილია მაქსიმალური სიმარტივის მიზნით. მაგალითად, ნაცვლად ციფრისა „10“, შეიძლება მიეთითოს — „20“, „50“, „100“ და სხვ. შესაბამისად მოხდება დანარჩენ ციფრთა ოდენობის განსაზღვრაც. მაგალითად, $2+14+4=20$ და ა.შ. ასეთ დროს უმთავრესია, რომ თითოეული ასეთი ჩაშლის პარალელურად, მხარემ იმ ძირითად გარემოებებზე გააკეთოს აქცენტი, რაც საბოლოო შედეგის მიღებისთვის არსებითი მნიშვნელობის მატარებელია. ასეთი შედეგის მიღწევა კი უნდა მოხდეს ფორმულის თითოეული ციფრის განმარტებით (დანიშნულების განსაზღვრით). ამდენად, მოყვანილი ფორმულა — $1+8+1=10$ გაშიფრულ იქნება შესაბამისი დანიშნულების მიხედვით.

3.1. ფორმულის — $1+8+1=10$ რიცხვის — „10“-ის დანიშნულება

ფორმულის გაშიფრვის დაწყება ბოლო ნაწილიდან — „10“-დან მისი გააზრების საუკეთესო გზას წარმოადგენს. აღნიშნული რიცხვი **პირობით შედეგს წარმოადგენს.** მაგალითად, თუ მხარე მოლაპარაკებას აწარმოებს უძრავი ქონების ნასყიდობის (მის სახელზე რეგისტრაციის) თაობაზე, მაშინ რიცხვი „10“ (შედეგი) სწორედ უძრავი ქონების მის საკუთრებაში რეგისტრაციას გულისხმობს. „10“-ის ფარგლებში მიღებული შედეგი, გარდა უფლების რეგისტრაციისას, ხელშეკრულების პირობების სასურველად ჩამოყალიბებასაც მოიაზრებს.⁶

⁶ აღნიშნული შეიძლება იყოს როგორც ხელშეკრულების ცალკეული დეტალის სასურველი პირობით განსაზღვრა, ისე აქცესორული

3.2. ფორმულის — $1+8+1=10$ პირველი ციფრის — „1“-ის დანიშნულება 3.2.1. მიზნის სწორად დასახვა

პირველი ციფრი — „1“ მოიცავს იმ ერთიანობის განუყოფელ ნაწილს, რომლის შედეგადაც სწორედ 10 უნდა იქნეს მიღწეული. აღნიშნულში მოიაზრება ორი ასპექტი: ა) გადაწყვეტილების მიღება (ბიზნეს რისკის, ან ეკონომიკური ფაქტორების და სხვ. სწორად განსაზღვრა), ბ) მინიმალური და მაქსიმალური ზღვარის დადგენა (უარესი და საუკეთესო პირობების განსაზღვრა), რომლის ფარგლებშიც მოქმედება იქნება განხორციელებული. ასეთი ქმედება შეიძლება იყოს ფასის ცვლილება, როდესაც კონტრაქტის განსხვავებული ოდენობით ადგენს მისთვის ხელსაყრელ პირობებს. განსაკუთრებით, სამენარმეო ურთიერთობების დროს, მიზნის (ფასის) სწორად დადგენა (შესაბამისად, გადაწყვეტილების მართებულად მიღება) გადამწყვეტ როლს თამაშობს საბოლოო შედეგის მიღწევის კუთხით.⁷

ზემოთ მოყვანილი მაგალითის ფარგლებში შეიძლება ვიმსჯელოთ გადაწყვეტილების მართებულად მიღებაზე, თუ პიროვნებას საერთოდ სჭირდება უძრავი ქონების ყიდვა. ხშირად ქმედება ხორციელდება საბოლოო შედეგის გააზრების გარეშე. განსხვავებით უძრავი ნივთებისგან, მოძრავი ნივთების ნასყიდობისას ვხვდებით უამრავ მაგალითს, როდესაც მყიდველს არ აქვს გააზრებული ყველაზე მნიშვნელოვანი (არსებითი) გარემოება — რამდენად სურს ხელშეკრულების დადება.

3.2.2 „Batna“-სა⁸ და „Watna“-ს⁹ პრაქტიკული რეალიზაცია¹⁰

უფლებების სასიკეთოდ განერა (მაგალითად, პირგასამტეხლოს ოდენობის და სხვ.).

⁷ Geyer H., Ephrosi L., Magerhans A., Crashkurs Marketing, Grundlagen, Strategien, Konzepte, 3. Auflage, Verlag Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Freiburg, 2015, 101.

⁸ Best alternative to a negotiated agreement — შინაარსობრივი თარგმანი: საუკეთესო ალტერნატივა ხელშეკრულების სასურველი პირობების დადებისთვის.

⁹ Worst alternative to a negotiated agreement — შინაარსობრივი თარგმანი: უარესი ალტერნატივა ხელშეკრულების სასურველი პირობების დადებისთვის.

¹⁰ პრაქტიკული რეალიზაციის ფარგლებში, აღნიშნულის გამოვლინება ხდება არა მხოლოდ მოლაპარაკებების, არამედ, ცალკეული შეფასების გაკეთებისას, სადაც როგორც საუკეთესო, ისე უარესი შედეგის დადგომის წინაპირობის განმარტება, გონივრული რჩევის მიცემის საწინდარია — იხ. მაგალითად, Table R., Die Erwartungen der Unternehmen an ihre Berater bei der

თუ არ ხერხდება ხელშეკრულების დადება მხარისთვის სასურველი პირობით, რამდენად ნიშნავს ეს, რომ მხარემ საერთოდ ხელი უნდა ჩაიქნოს პირობის მიღწევაზე? ან დაელოდოს განსხვავებულ პირობებს და სხვ.? ამ მხრივ, მნიშვნელოვანია, მხარის მიერ დასახულ მიზანთან მისი მოქმედება მოდიოდეს შესაბამისობაში — თუ მას სურს, რომ მიაღწიოს შეთანხმებას, მაშინ მან უნდა გაითვალისწინოს ალტერნატიული შეხედულება.¹¹ ეს ქმედება შესაძლებელია მიჩნეულ იქნეს, როგორც უკან დახევის პირობა სასურველი შედეგის მიღწევის მიზნით. აღნიშნულის განხილვა ნეგატიურ კონტექსტში არ იქნებოდა მართებული.

„BATNA“ წარმოადგენს იმ ზღვარს, რაც მოლაპარაკების ეტაპზე მხარემ შეიძლება ყველაზე უარეს პირობად მიიჩნიოს. მაგალითად, თუ მხარეს სურს გაყიდოს ნივთი, მას განსაზღვრული უნდა ჰქონდეს მინიმალური ზღვარი (რომლის ქვემოთაც არ ჩამოვა იგი მოლაპარაკების პროცესში) და მაქსიმალური ზღვარი („WATNA“) — საუკეთესო ალტერნატივა, რომლის მიღწევის შემთხვევაშიც მოლაპარაკება მხარისთვის სასურველი შედეგით დასრულდება. სამართლებრივ საკითხებთან მიმართებით, ასეთ შემთხვევაში, იურისტის (ადვოკატის) ჩართულობა მაქსიმალურად უზრუნველყოფს განსაზღვრული შედეგის მიღწევას.¹²

მნიშვნელოვანია, რომ მხარემ შესაბამისი (სავარაუდო) პირობები, რომლის ფარგლებშიც დადებდა იგი ხელშეკრულებას, წინდანივე ზუსტად ჩამოაყალიბოს, რათა მოლაპარაკება მისთვის უარესი შედეგით არ დასრულდეს. კერძოდ, ვერ მიიღოს ის „10-იანი“, რომელიც მის მიზანს წარმოადგენს.

3.3. ფორმულის — $1+8+1=10$ მეორე ციფრის — „8“-ის დანიშნულება

ფორმულის მეორე ციფრის — „8“-ის დანიშნულებას წარმოადგენს უშუალოდ მოლაპარაკების პროცესის მართებულად წარმართვა სახელშეკრულებო პირობების გათვალისწინებით. კერ-

Konfliktbearbeitung und –beilegung, SchiedsVZ, Heft 5, Verlag C.H. Beck, München, 2012, 257.

¹¹ ჯორბენაძე რ., მედიაცია, გამომცემლობა „მერიდიანი“, თბილისი, 2012, 92.

¹² იხ., გურიელი ა., ადვოკატის როლი სამოქალაქო სამართლებრივი დავების მედიაციის პროცესში, დავის ალტერნატიული გადაწყვეტა, წელიწადი 2016, ბურდული (რედ.), ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის გამომცემლობა, თბილისი, 2017, 125.

ძოდ, აქ იგულისხმება ხელშეკრულებაში წინასწარ განსაზღვრული დათქმების საკითხი, მისი შესაბამისობა არსებულ რეალობასთან და ე.წ. მოქნილობის საშუალება. ხელშეკრულების შინაარსობრივი მხარე უნდა ჩამოყალიბდეს იმგვარად, რომ მოლაპარაკება არ შევიდეს ჩიხში და, რომ ორივე კონტრაჰენტმა მიაღწიოს კონსენსუსს.

3.3.1. შესაბამისობა პირველ ციფრ „1“-თან

პირველ ციფრ „1“-თან“ შესაბამისობა აუცილებელია იმ მიზნისთვის, რაც საბოლოო შედეგის მისაღწევად აუცილებელ გზას განსაზღვრავს. თუ მხარეს არ აქვს მიზანი, თუ მხარემ არ იცის რა სურს, მისი მხრიდან „8“-იანის“ ჩაშლა არ იქნება სარგებლის მომტანი. თავისუფლება, რომელიც მხარეს წინასახელშეკრულებო მოლაპარაკების ეტაპზე აქვს, შეიძლება მისთვის ყველაზე საზიანო აღმოჩნდეს იმ მიზეზის გათვალისწინებით, რომ ზუსტად არ ჰქონდეს გაანალიზებული თავისუფლების სათავისოდ გამოყენების შესაძლებლობა. ასეთ შემთხვევას ადგილი ექნება მაშინ, როცა მხარეს არ ექნება ზუსტად ჩამოყალიბებული მიზანი, ის ძირითადი საფუძველი, რომელიც დეტალების შეჯერებით ჰპოვებს საბოლოო ასახვის შესაძლებლობას.

3.3.2. ციფრის — „8“-ის ჩაშლა სურვილისამებრ

ციფრი „8“ შედარებით ფართო მოქმედების საშუალებას იძლევა. იგი შეიძლება ჩაიშალოს იმდენნაირად, რამდენიც მხარეს სურს. მაგალითად, $2+1+5$, საიდანაც პირობითი „2“ წარმოადგენს ანგარიშსწორების წესს, პირობითი „1“ — ცალკეულ ვალდებულებას, ხოლო პირობითი „5“ — პასუხისმგებლობის განსაზღვრებას. თუ მხარეს დასახული აქვს, რომ ხელშეკრულება მაქსიმალურად უნდა ბოჭავდეს მეორე კონტრაჰენტს (არ იგულისხმება შემთხვევა, როდესაც ხელშეკრულება სტანდარტული პირობებითაა დადებული), მაშინ შეიძლება, რომ პასუხისმგებლობის საკითხი, თავის მხრივ, კიდევ ჩაიშალოს დეტალურად. მაგალითად, $1+1+1+1+0,1+0,9$. აღნიშნული ჩაშლიდან შეიძლება „0.9“ დამატებით ჩაიშალოს $0.5+0.4$ -ად, რომელიც პასუხისმგებლობის კონკრეტული პირობის განმსაზღვრელი იქნება და ა.შ.

ჩაშლის კუთხით მხარე თავისუფალია და ამ მხრივ რაიმე შეზღუდვა არ გააჩნია. მთავარია, რომ მხარეს ზუსტად ჰქონდეს განსაზღვრული, ჩაშლის ფარგლებში არსებული დიფერენციაციის გათვალისწინებით, რამდენად იდენტიური იქნება მათი ჯამი ჩაშ-

ლასთან მიმართებით. „8“-ის მაგალითზე რომ ავიღოთ, რამდენად მართებულად ჩაიშლება ეს ციფრი, რომ არ იქნეს მიღებული თუნდაც „7.9“ და სხვ. ასეთ დროს, მხარე უნდა ეცადოს, რომ ჩაშლა მაქსიმალური სიზუსტით გააკეთოს, რათა მიღებულ შედეგთან არ მოდიოდეს შეუსაბამობაში.

მოლაპარაკების ფარგლებში, უმეტეს შემთხვევაში, ორივე მხარე თმობს გარკვეულ პირობას. ასეთი დათმობა შეთანხმების მიღწევისთვის იდეალურ საშუალებას წარმოადგენს. სწორედ ამგვარი სიტუაციის შემთხვევაში იქნებოდა „8“-ის ჩაშლა ლოგიკური: მაგალითად, ჩაშლა მოხდა შემდეგნაირად: $1+5+2$. თუ ამ ჩაშლის გათვალისწინებით, „2“ წარმოადგენს პასუხისმგებლობას, და მხარეს სურს მიიღოს ყოველ ვადაგადაცილებულ კალენდარულ დღეზე ჯარიმის ოდენობა 0.5%-ის სახით, მას შეუძლია, დასახელებული „2“ ჩაშალოს „ $1+0.4+0.6$ “-ად. ამ ჩაშლიდან „0.4“ და „0.6“ ჩაშლაში გაწეროს პირგასამტეხლოს ოდენობა შედარებით მეტი რაოდენობით, უფრო დამძიმებული პირობებით, ხოლო ზედა ჩაშლაში დატოვოს სასურველი 0,5%. როდესაც მხარეს ზუსტად ექნება ჩამოყალიბებული მიზანი და ეცოდინება, თუ რა შედეგის მიღწევაა მისთვის მნიშვნელოვანი. დათმობის მომენტში, იგი მარტივად დათმობს ამგვარ „დამძიმებულ პირობას“, ხოლო, დასახელებული „2“-ის ჩაშლა აღარ იქნება საჭირო. „0,4“ და „0,6“ გაუქმდება, ხოლო დარჩენილი ციფრი „1“ გაერთიანდება „2“-ში. შედეგად, ეს მხარისთვის წინგადადგმული ნაბიჯი იქნება.

განვიხილოთ მეორე შემთხვევა — „8“ იშლება შემდეგნაირად: $0.5+0.25+0.25+4+1.5+1.5$. ამ ჩაშლიდან მხარეს სურს, რომ მისთვის სასურველი პირობა გაწეროს ერთ-ერთ „0.25“-ში. ასეთი პირობის გაწერის შემდეგ მას შეუძლია, რომ ან ა) სხვა ჩაშლის სახით გადაატანინოს ყურადღება მეორე მხარეს და ბ) იმგვარი ფორმულირებით მოახდინოს აღნიშნული, რომ განმარტებისას მას გააჩნდეს უპირატესობა. ასეთ მაგალითს ძირითადად ბაზარზე გაბატონებული სტატუსის მქონე პირები მიმართავენ, კერძოდ, ბანკები, როდესაც ხელშეკრულებაში „შედარებით მეორეხარისხოვან“ პირობად წერენ კომუნიკაციის და სხვ. საკითხებს, ხოლო როდესაც ვალდებულების შეუსრულებლობის გამო შესაბამის წარმოებას მიმართავენ, მხარისთვის ყველაზე არახელსაყრელი პირობებით იწყებენ ამ პროცესს.

„8-იანის“ ჩაშლა არ გულისხმობს თვალთმაქცური (ან არაკეთილსინდისიერი) გზით შედეგის მიღწევას. ასეთ დროს, მხარეს ზუსტად აქვს ჩამოყალიბებული პოზიცია, თუ რა შედეგი უნდა მიიღოს მან და ამისთვის, როგორ მოახდინოს მისთვის სასურველი პირობების (პირობითი ციფრების) გადანაწილება. ასეთ დროს

მთავარია, რომ ა) რეალური პირობები იყოს სახეზე (საქმე არ ჰქონდეს პირს მართლსაწინააღმდეგო და ამორალურ გარიგებასთან) და ბ) შესაკრებთა გადანაცვლებით ჯამი არ შეიცვალოს.

3.3.2.1. რეალური პირობების დადგენა

რეალური პირობების დადგენაში იგულისხმება ოფერტის ის სახე, რომლის ფარგლებშიც შეიძლება, რომ მხარემ სიმართლესთან შესაბამისი გარემოებების გათვალისწინებით შესთავაზოს მეორე მხარეს კონკრეტული მომსახურება. იმ შემთხვევაში, თუ შეთავაზებული პირობა არ არის რეალური, ეს უარყოფითად იმოქმედებს მოლაპარაკების პროცესზე და ჩრდილს მიაცენებს პირობის გამაღრმავებლის რეპუტაციას. ამ კუთხით შესაძლებელია პარალელის გავლება მარკეტინგული საქმიანობის ფარგლებთან, სადაც შეთავაზება აუცილებლად არ უნდა აღემატებოდეს შესაძლებლობებს.¹³

3.3.2.2. შესაკრებთა გადანაცვლებით ჯამის იდენტურობა

ჯამის იდენტურობაზე ზრუნვა გარკვეული დათმობის საცვლოდ საუკეთესო შედეგის მიღწევას გულისხმობს. ასეთ დროს ერთმანეთისგან უნდა გაიმიჯნოს ორგვარი შემთხვევა: ა) ე.წ. ინდივიდუალური მოლაპარაკება და ბ) ე.წ. გუნდური მოლაპარაკება. პირველი შემთხვევის არსებობისას მოლაპარაკებაში ჩართული არის ან კონკრეტული პირი ან იმ პირთა წრე, რომლებიც მკაფიოდ არიან ინტერესზე შეჯერებულნი და მხოლოდ ერთი ინდივიდის პოზიციას გამოხატავენ; მეორე შემთხვევაში კი, წარმოჩენილი არიან სხვადასხვა გაერთიანებების ან დელეგაციის და ა.შ. წევრები, სადაც თითოეული მათგანის ქმედება საერთო მიზანს ემსახურება (მიუხედავად ამისა, საკუთარი ინტერესის დაცვა მაინც წინა პლანზეა წამოწეული¹⁴).

3.4. ფორმულის — $1+8+1=10$ მესამე ციფრის — „1“-ის დანიშნულება

მესამე ციფრის „1“-ის დანიშნულება, ისევე როგორც წინა შემთხვევებში, შესაბამისობაში უნდა მოდიოდეს საბოლოო მიზანთან

¹³ ჰაიამი ა., მარკეტინგი მარტივად, ნელი ტეტუნაშვილის თარგმანი, გამომცემლობა პალიტრა, თბილისი, 2015, 383.

¹⁴ იხ. Schwarz H., Verhandlung und Mediation mit vielen Beteiligten, MittBayNot, Heft 3, Verlag C.H. Beck, München, 2001, 294.

— „10“-თან. უფრო ზუსტად, პირველი „1“ — გადაწყვეტილების მიღება, მიზნის სწორად დასახვა, „8“ — ზუსტი პირობების დადგენა და მეორე „1“ — საბოლოო დასტურის მიცემა, ხელის მოწერა (ნების გამოვლენა), რომლითაც, ფორმალური კუთხითაც მოხდება ხელშეკრულების დადება (დასახული მიზნის — „10“-ის მიღწევა).

მაგალითად, უძრავი ქონების ნასყიდობის ხელშეკრულების შემთხვევაში, მხარეები შეთანხმდნენ არსებით პირობებზე. მათ ხელი მოაწერეს ხელშეკრულებას, მაგრამ არ წაიღეს იგი საჯარო რეესტრში რეგისტრაციისთვის. ასეთ დროს ფორმულაში გან-ერლილი მეორე ციფრის — „1“-ის დანიშნულება არ სრულდება, და შესაბამისად, არ მიიღწევა შეთანხმება მხარეებს შორის (სასურ-ველი „10“ რჩება მიუღწეველი).

შეიძლება მეორე შემთხვევის განხილვა, როდესაც მხარეებმა ნოტარიუსთან მხოლოდ ხელი მოაწერეს ხელშეკრულებას და არ იზრუნეს საჯარო რეესტრში უფლების რეგისტრაციის თაობაზე. მათ, მართალია, გამოავლინეს ნება, მაგრამ თავიანთი შეთანხმება არ მიიყვანეს ლოგიკურ დასასრულამდე.

თუ მოლაპარაკების წარმოებისას ფორმულაში განსაზღვრული მეორე „1“ (მესამე ციფრი) არ იქნება რეალიზებული, ერთი მხრივ, მთლიანი მოლაპარაკების პროცესი დასრულდება მხარისთვის სასურველი შედეგის მიღწევის გარეშე, ხოლო, მეორე მხრივ, სა-მართლებრივად არ იქნება გამოვლენილი ნება, ხოლო თუ არ იქნე-ბა გამოვლენილი ნება, და, შესაბამისად, ხილული ობიექტური კრიტერიუმის გათვალისწინებით, ვერ მოხერხდება მისი შეფასება და სამართლებრივად დაკვალიფიცირება.¹⁵

4. კეთილსინდისიერების პრინციპის დაცვა

მოლაპარაკების ეტაპზე კეთილსინდისიერების პრინციპის დაცვა ორივე მხარეს მოეთხოვება. ეს ფაქტი არ არის სადავო, და, შესაბამისად, არც განსხვავებულ ინტერპეტაციას საჭიროებს. შედეგად, შეიძლება მივიღეთ დასკვნამდე, რომ ასეთი დათქმა მოიაზრებს მეორე მხარისთვის ზიანის მიყენების გარეშე შედეგის მიღწევის შესაძლებლობას. კერძოდ, ზიანის, რომელიც შეიძლება მიაღგეს მხარეს, რომლის ფარგლებშიც უნდა იქნეს სწორედ კეთილსინდისიერების პრინციპის საკითხი განსაზღვრული.

¹⁵ ზოიძე ბ., ბურდული ი., თანამედროვე სახელშეკრულებო სამართლის აქტუალური საკითხები, თეორია, პრაქტიკა და განვითარების ტენდენციები, გამომცემლობა „იურისტების სამყარო“, თბილისი, 2018, 33.

საერთაშორისო გამოცდილების გათვალისწინებითაც (მაგალითად, UPICC ან PECL), „კეთილსინდისიერების გარეშე“ მოქმედების ფარგლებია მოცემული, რომელშიც ორი ასპექტი გამოიყოფა: ა) მხარე, რომელიც მოლაპარაკების პროცესს შეწყვეტს და ამით ზიანს მიაყენებს მეორე მხარეს და ბ) მხარე აგრძელებს მოლაპარაკებებს ისე, რომ სასურველი შედეგით დასრულების სურვილი მას არ გააჩნია.¹⁶ თითოეულ შემთხვევაში ანაზღაურებას ექვემდებარება მიყენებული ზიანი და ხარჯები, რომელიც გაღებულია მოლაპარაკების პროცესში.¹⁷

ის, თუ რამდენად „კეთილად“ დაცული კეთილსინდისიერების პრინციპი ამგვარ ურთიერთობებში, ცალკე განხილვის საგანია. მაგალითად, როდესაც სასწორზე ერთი მხრივ, დევს დიდი რისკი (იმავე უძრავი ქონების მაგალითზე, გამყიდველის უმოქმედობა, საჯარო რეესტრში დაარეგისტრიროს იგი მყიდველის საკუთრებაში და სხვ.), ხოლო, მეორე მხრივ, ეს რისკი დაზღვეულია¹⁸ ერთ-ერთი კონტრაქტისთვის სასარგებლო (და, შესაბამისად, მეორე კონტრაქტისთვის არასასურველი) სახელშეკრულებო პირობებით? ამ საკითხზე პასუხის გასაცემად, მნიშვნელოვანია განვსაზღვროთ უშუალოდ მისი ფუნქცია: კეთილსინდისიერების პრინციპის უმთავრესი ფუნქციაა, თავიდან იქნეს უსამართლო შედეგი აცილებული.¹⁹ ნინამდებარე განვითარებული მსჯელობის კვალად, მოყვანილი მაგალითიდან გამომდინარე, რამდენად შეიძლება უსამართლო შედეგად იქნეს მიჩნეული შემთხვევა, როდესაც საქმე დიდ ფინანსურ რისკს ეხება? სხვა სიტყვებით, ასეთი რისკის არსებობისას, ერთი მხარისთვის მაქსიმალურად სასარგებლოდ შედგენილი ხელშეკრულების ფარგლებში დაირღვევა

¹⁶ Iჩჩ-ის 2.1.15 მუხლის თარგმანი იხილეთ, სვანაძე გ., საერთაშორისო ბიზნეს-ხელშეკრულებების მოლაპარაკება და დადება საერთაშორისო ნასყიდობის სამართლის ფონზე, პრეზენტაციის ფორმატი, 2016, 11 — <http://www.library.court.ge/upload/giorgi_svanadze_2016.pdf> [31.03.2018].

¹⁷ Brieskorn K., Vertragshaftung und responsabilit  contractuelle, Ein Vergleich zwischen deutschem und französischem Recht mit Blick auf das Vertragsrecht in Europa, Verlag Mohr Siebeck, Tübingen, 2010, 292.

¹⁸ მიუხედავად სახელშეკრულებო პირობებში განერილი შინაარსისა, რისკის დაზღვევა მაინც პირობით ცნებად უნდა ჩაითვალოს, ვინაიდან, რეალურ პრობლემას მხარე აწყდება არა დავის მის სასარგებლოდ დასრულების, არამედ ასეთი საქმის დასრულების შემდეგ დაწყებული აღსრულების პროცესისას. ამისთვის კი საჭიროა უზრუნველყოფის სხვა საშუალებების გამოყენება, რომელიც მეტად ართულებს კონსესუსის მიღწევის პროცესს.

¹⁹ ჭანტურია, სამოქალაქო კოდექსის კომენტარი, ნიგნი I, ჭანტურია (რედ.), 2017, მე-8 მუხლი, ვ. 11.

კეთილსინდისიერების ბუნება? თუ ამ პრინციპის დარღვევაზე მიდგა საქმე, მაშინ ნორმა (საფუძველი) უნდა იქნეს მითითებული, რომელზე დაყრდნობითაც, მხარე მოახერხებდა პოზიციის დაცვას — კანონის დარღვევის ფაქტზე გააკეთებდა აპელირებას ან პრინციპის დარღვევის ფაქტს იმგვარად შეუსაბამებდა არსებულ ურთიერთობას, რომლის ფარგლებშიც ზუსტად წარმოაჩენდა გადაცდომის ნიშნებს.²⁰

დასახელებულ რისკებთან, სასწორის ერთ მხარეს არსებულ ღირებულებებთან (დაცვის ობიექტთან) მიმართებით ხელშეკრულების შინაარსის ერთი მხარისთვის შედარებით სასარგებლოდ განსაზღვრა (მითუმეტეს მაშინ, როდესაც მეორე კონტრაპენტი არ წარმოადგენს ბაზარზე გაბატონებული სტატუსის მქონე პირს), ცალსახად არ გულისხმობს კეთილსინდისიერების პრინციპის დარღვევას. ასეთი დარღვევა შესაბამისობაში უნდა მოდიოდეს სხვა უფლების დარღვევასთან, რაც ყოველ შემთხვევაში, ინდივიდუალური ფაქტორების განსაზღვრებით წყდება.

5. ნდობა და არასასურველი შედეგი

„არ უნდა ვენდოთ ერთმანეთს მანამდე, ვიდრე ხელშეკრულებაზე საბოლოო ბეჭედი არ იქნება დასმული“.²¹ სწორ შემთხვევაში, კომუნიკაციის ფარგლებში მხარეებს წარმოეშობათ ნდობა ერთმანეთის მიმართ, თუმცა, თუ კონკრეტული ვალდებულება იქნა დარღვეული მხარის მიერ, ეს ნდობა იმედგაცრუებაში გადაიზრდება.²² სწორედ ამიტომ მხარეთა შორის „ნდობის დაზღვევის“ მიზნით უნდა დაიდოს ხელშეკრულება. ზემოთ განხილული ფორმულიდან გამომდინარე, ასეთი „ნდობის დაზღვევა“ / „ნდობის დადასტურებას“ ფორმულაში არსებული მესამე ციფრი — „1“ განსაზღვრავს.

ნდობა ეფუძნება ადამიანის წარმოდგენას, რომელსაც ადამიანი თავადვე იქმნის. წარმოდგენის შექმნა კი დამოკიდებულია ადამიანის სურვილზე. ადამიანს თუ სურვილი ექნა, მისი წარმოდგენით,

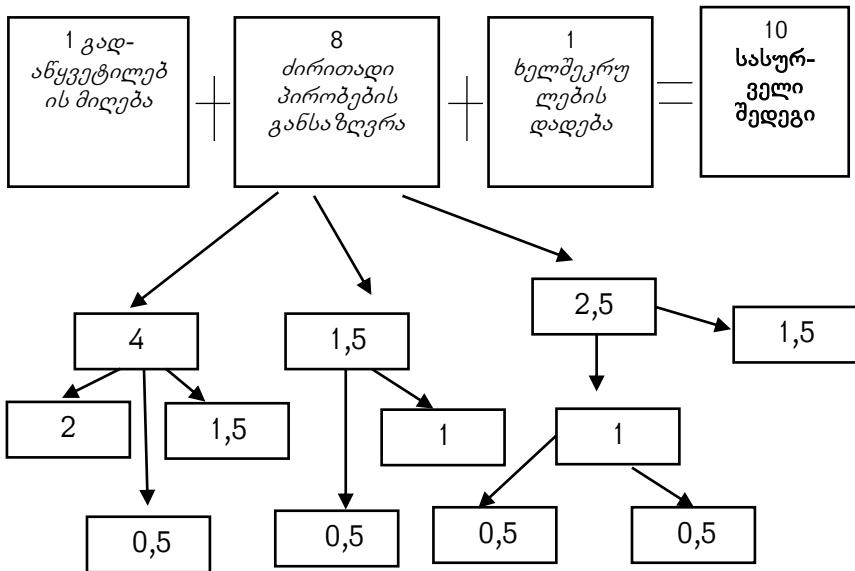
²⁰ იხ. ჯორბენაძე ს., ხელშეკრულების თავისუფლება სამოქალაქო სამართალში, დავით ბატონიშვილის სამართლის ინსტიტუტის გამომცემლობა, თბილისი, 2017, 67.

²¹ აღნიშნული მოსაზრება ეკუთვნის მიშელ დე მონტენს, რომელსაც თავის ესეების კრებულის VI თავი წარმოდგენილია სათაურით: „იმის შესახებ, რომ ჟამი მოლაპარაკებისა სახიფათოა“. იხ. მიშელ დე მონტენი, ესეები, პირველი წიგნი, დოდო ლაბუჩიძე-ხოფერიას თარგმანი, ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტის გამომცემლობა, თბილისი, 2017, 35.

²² Lomfeld B., Die Gründe des Vertrages, Eine Diskustheorie und Vertragsrechte, Verlag Mohr Siebeck, Tübingen, 2015, 111.

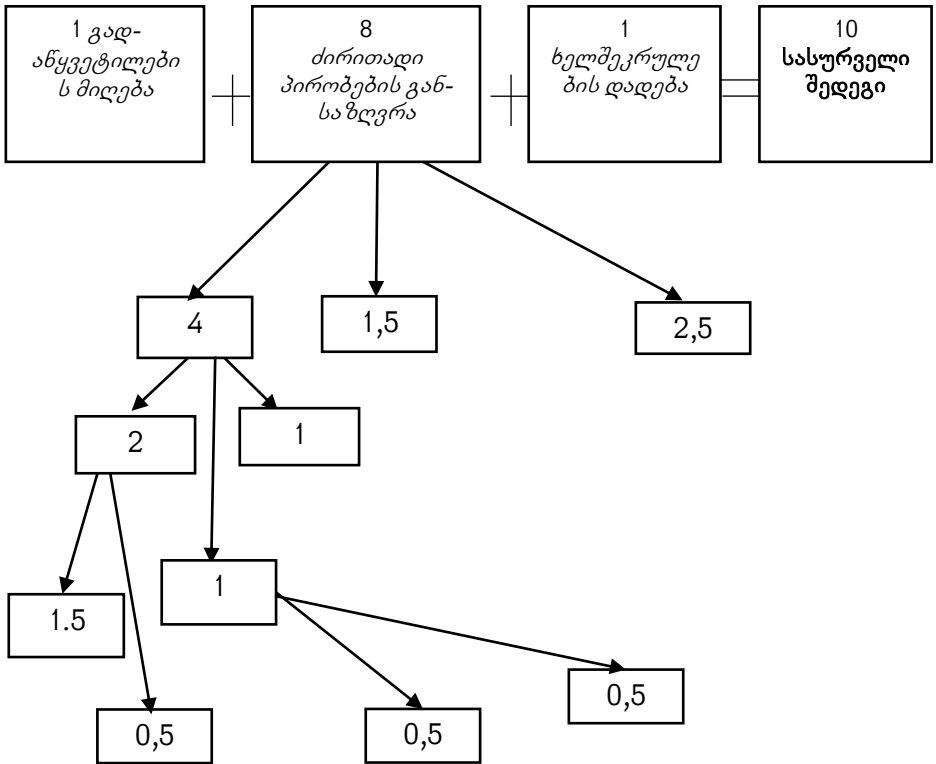
ძალზე ნეგატიურ და მძიმე პიროვნებაშიც შესაძლებელია, რომ აღმოაჩინოს დადებითი მხარე.²³ შესაბამისად, შეუძლია, რომ მისი წარმოდგენით ნეგატიურ და მძიმე სახელშეკრულებო პირობებში აღმოაჩინოს ის მხარე, რომლითაც მოახერხებს შედეგების მიღწევას — საჭიროებისამებრ გადაანაცვლოს ციფრი „8“ და მიიღოს შედეგი, რომელიც გარკვეული გარემოებების (ფაქტორების) გათვალისწინებით, მისთვის სასარგებლო განლაგებასთან მოვა შესაბამისობაში.

ამდენად, ნდობა არ უნდა იქნეს ბოროტად გამოყენებული მხარის მიერ. ასეთი მოქმედება შეუსაბამობაში მოვა თავისუფლების სამართლებრივ ჩარჩოებში რეალიზაციის არსსა და ბუნებასთან. თუმცა ის, თუ რა შეიძლება იქნეს მიჩნეული ბოროტად გამოყენებად (კეთილსინდისიერების პრინციპის დარღვევად და სხვ.), ცალკეული შემთხვევის მიხედვით განისაზღვრება. სქემის სახით წარმოგიდგენთ $1+8+1=10$ კლასიკურ ვარიანტს:



ეს ვარიანტი შეიძლება შეიცვალოს ნებისმიერი სახით. მთავარია, რომ მან არ გამოიწვიოს ძირითადი საკითხების (არსებითი პირობების) გამორიცხვა. მაგალითად:

²³ Brandl P., Kommunikation, 2. Auflage, GABAL Verlag GmbH, Offenbach, 2016, 49.



6. ფორმულის გამოყენებლობა სტანდარტული პირობებით დადებული ხელშეკრულებისას

დასახელებული ფორმულა მოქმედებს მოლაპარაკების საფუძველზე დასადებ ხელშეკრულებებზე, რომლის ფარგლებშიც სტანდარტული პირობები მხარეს წინასწარ ჩამოყალიბებული არ აქვს. სტანდარტული პირობებით დადებული ხელშეკრულების დროს მომხმარებელს იცავს არა ხელშეკრულება, არამედ — კანონი.²⁴ ასეთ შემთხვევაში, სახელშეკრულებო სამართლიანობა, კეთილსინდისიერების პრინციპი და უფლების ჯეროვანი განხორციელება შეიძლება „გარიგებისმიერ ინსტრუმენტად“ იქნეს მიჩ-

²⁴ Basedow in MÜKO, §305, 7. Auflage, Verlag C.H. Beck, München, 2016, Rn. 4.

ნეული, რომელსაც მხარეთა ნება კერძო ავტონომიის ფარგლებში მოჰყავს მოქმედებაში.²⁵ აღნიშნულისგან რადიკალურად განსხვავდება შემთხვევა, როდესაც მხარეთა მოლაპარაკება თანაბარ საწყისებზე (ბაზარზე გაბატონებული სტატუსის მქონე პირის გარეშე) ხორციელდება.

დასკვნა

მიზნის დასახვა შედეგის მიღწევისკენ მიმავალ გზაზე არსებით პირობას წარმოადგენს. ეს შეიძლება გამოხატულ იქნეს იმ გარემოებაში, თუ რეალურად, რა მდგომარეობის დადგომა სურს მხარეს. მაგალითად, კონკრეტული ვალდებულების დაკისრება, ფასის (ღირებულების) სწორად (სასურველი ოდენობით) დადგენა²⁶ და სხვ. თითოეულ შემთხვევაში მხარემ უნდა აირჩიოს სტრატეგია, რომლის თვალსაწიერიდან გამომდინარე განახორციელებს ცალკეულ ქმედებებს სასურველი შედეგის („10“) მიღებისთვის. ამდენად, იმისთვის, რომ მხარემ მიიღოს სასურველი შედეგი — „10“, მან უნდა დაისახოს მიზანი სწორად (მიიღოს გადანყვეტილება — „1“), განახორციელოს ამ გადანყვეტილების ფარგლებში მოქმედება („8“) და სამართლებრივად შეაჯეროს აღნიშნული მოქმედების საბოლოო შედეგი („1“).

²⁵ Uffmann K., Vertragsgerechtigkeit als Leitbild der Inhaltskontrolle, Der BGH und die ergänzende Vertragsauslegung, NJW, Heft 31, Verlag C.H. Beck, München, 2012, 2227.

²⁶ Geyer H., Ephrosi L., Magerhans A., Crashkurs Marketing, Grundlagen, Strategien, Konzepte, 3. Auflage, Verlag Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Freiburg, 2015, 102.