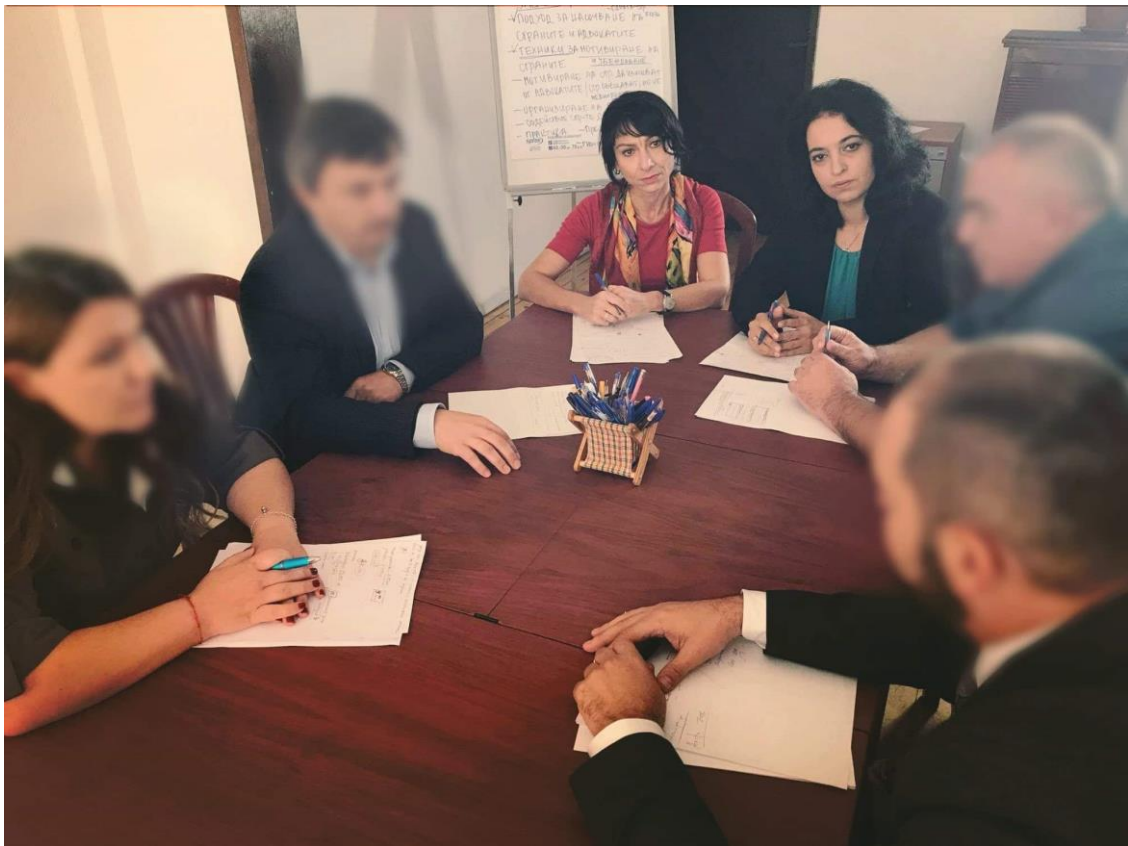


# ЗАЕМ МЕЖДУ ПРИЯТЕЛИ



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

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

## ВЪВЕДЕНИЕ

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

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

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

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

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

## ЗАЕМ МЕЖДУ ПРИЯТЕЛИ

### Описание на спора

Иван взема преди 2 години и половина личен заем от своя приятел Станимир в размер на 20 000 лв. за стартирането на фирмата си. Изплатил е 11 000 лв., но преди 1 година спира да плаща, като твърди, че кризата се отразява зле на дейността на фирмата и няма откъде да взема средства за погасяване.

Станимир не е притискал Иван за парите, но след няколко подсъщания в последните месеци, решава, че явно нещата няма да станат по доброволен начин и завежда дело по съвет на адвоката си. Съдът ги препраща на медиация.

### В процедурата по медиация

*Иван* започва със становището, че не смята, че между приятели така се решават нещата и, че явно вече не са приятели. Обяснява, че двамата са планирали обща фирма и Станимир му е дал парите като инвестиция в нея. Разбрали са се, ако потръгне, Станимир да се включи с допълнителна сума пари и да влезе като съдружник. Не е имало гаранции.

*Станимир* прекъсва и казва, че точно защото са приятели, не е поискал гаранции за тази голяма сума и е смятал, че си заслужава да подкрепи една нова фирма, която ще произвежда компютърни приложения и евентуално, да влезе в нея като съдружник. Казва, че вече се чувства излъган, не смята, че има смисъл да се говори за бъдещо съдружие и влагане на още пари, защото Иван показва, че не може да даде нито сериозни отговори за това, какво се случва с фирмата, нито да поеме ангажимент за плащанията по заема. Затова си иска парите при ясен срок за изплащане.

*Иван* отвърща, че това няма как да стане, защото просто не разполага с тези пари. Напомня, че между приятели не е редно да има изнудване.

*Станимир* пита Иван дали смята, че дължи тези пари.

*Иван* троснато казва, че естествено, че ги дължи. Но пита, трябва ли да остойността услугите, които прави на Станимир – като му намира и продава компютърна техника с поне 15% по-ниски от пазарните цени, както и това, че му е давал да ползва минивана си, за да си пренася оборудване.

*Станимир* казва, че тези неща нямат нищо общо със заема. И пита, в какви срокове Иван ще плати.

## За какво всъщност се борят двамата?

*Медиаторът насочва разговора твърдо към основните въпроси за решаване – как да бъдат изплатени парите. Като пита Иван, потвърждава ли, че към момента остава да дължи 9 000 лв. и получава потвърждението му. Освен това, пита двамата какви намерения имат за бизнес отношения, както и за приятелските си отношения.*

*Иван казва, че никога не се е възпротивявал Станимир да влезе във фирмата като съдружник, но просто не е бил повдиган този въпрос в последната година. Казва, че фирмата не върви толкова добре, колкото му се иска, но че може да запознае Станимир с отчетите, за да говорят има ли смисъл от съдружие. Станимир казва, че по-скоро засега е скептичен за такова и би искал просто да си получи парите.*

## ***В отделната среща със заемодателя – възможни и невъзможни варианти***

*Медиаторът вижда, че и двамата имат скрити притеснения и кани на кратки отделни срещи всеки от тях.*

*В личната среща Станимир казва, че не са му спешни парите, но го дразни много отношението на Иван и определено иска да си ги получи обратно.*

*На въпроса на медиатора, ако не е възможно да получи пари в близките месеци, по какъв начин смята, че може да си компенсира даденото, Станимир отговаря, че предпочита пари, макар на малки порции. Исква да покаже на Иван, че е необходимо да си спазва ангажиментите. Иначе смята, че би могъл да се компенсира и с допълнителни отстъпки – например, ако Иван му осигури отстъпка от 20% от техниката, която Станимир поръчва за собствената си фирма, това може да намали заема със съответната сума. Както и, ако Иван му предложи нещо подходящо като компенсация, би могъл да приеме, стига да е за не повече от 1000 лв. от стойността на заема. Останалите 8000 лв. си ги иска като пари в брой. Казва, че с жена му планират купуването на малка къща на село и не иска да бави покупката и заради тези дължими пари.*

## ***В отделната среща със заемополучателя – Как се обръщат нещата?***

*В отделната среща с Иван, той казва, че е много обиден от далеч не приятелското отношение на Станимир.*

*Медиаторът го пита, как смята, че могат да се подобрят нещата – както в отношенията им, така и по конкретния случай със заема.*

*Иван казва, че не може да плати пълната сума.*

*Медиаторът пита, какво може да плати сега и в какви срокове си представя реалистично изплащането на пълната сума.*

*Иван казва, че може да плати 2000 лв. до 1 месец, а останалите 7000 – на три пъти по 2000 и веднъж 1000 в следващата една година. Но че при тези обстоятелства няма да прави повече никакви услуги на Станимир – нито с минивана, нито отстъпки от компютърната техника, която продава на Станимир.*

*Медиаторът пита изгодно ли му е да прави тези отстъпки, и какви са възможностите за прихващане на заема със суми от тези отстъпки. Иван казва, че може да продължава да предлага техника с отстъпки, но ако всяка осигурена отстъпка над 10% се брои за плащане по заема. Така, за поръчка от 10 000, ако осигури отстъпка 20%, то 10% от тях, или 1000 лв. ще се считат за погасяване на заема. За минивана казва, че няма проблем Станимир да го ползва приятелски.*

## **Има ли точки на съгласие?**

*Медиаторът събира двамата и представя точките по които имат сходства:*

Това, че при поръчките на техника и двамата са съгласни част от отстъпката да се счита за погасяване по заема. Изясняват процентите. Станимир казва, че техниката, която поръчва е за фирмата му, а заемът е лично към него, но в крайна сметка се съгласява с предложението, като договарят, приспадане да се направи само с отстъпките за следващите 3 поръчки и по този начин да се приспадат до 1500 лв.

Уговарят се за безплатното ползване на минивана, както и за изплащане на остатъка от сумата от 7500 лв. на 3 равни вноски, платими в края на всяко тримесечие в следващите 9 месеца. Като своеобразна гаранция, че ще започнат плащанията, договарят, че Станимир ще плати първата поръчка на компютърна техника от Иван, след като си получи първото плащане по заема от 2500 лв.

## **Бележки на медиатора**

В случаи като този, разбирателство се постига само, ако двамата държат на отношенията, или ако дължачият пари има какво да загуби от обстоятелството, че не плаща. Например, ако има сметки, които да бъдат запорирани, или по друг начин да се пречи на оперативната му дейност. В противен случай, ако дължачият пари няма с какво да бъде мотивиран да плати, или вярва, че може да избегне това - най-добре е спорът да се реши от съда.

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

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