



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΔΥΤΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ
ΠΑΙΔΑΓΩΓΙΚΗ ΣΧΟΛΗ - ΤΜΗΜΑ ΝΗΠΙΑΓΩΓΩΝ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

Επιστήμες της Αγωγής:
Εκπαίδευση στη Διαχείριση Ανθρώπινου Δυναμικού -
Διαμεσολάβηση
ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

Τραπεζική Διαμεσολάβηση:
Η Διαμεσολάβηση ανάμεσα σε Ιδιωτικές Επιχειρήσεις και
Πιστωτικά Ιδρύματα



Αλέξανδρος Κ. Κολιόπουλος

Επιβλέπουσα Καθηγήτρια: Άννα Πλεύρη, Επίκουρη
Καθηγήτρια Νομικής Σχολής Λευκωσίας
Μέλη: Σωτηρία Τριαντάρη, Καθηγήτρια ΠΔΜ
Γεώργιος Τζάρτζας, Αναπληρωτής Καθηγητής ΠΔΜ

ΚΟΖΑΝΗ ΜΑΡΤΙΟΣ 2020

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Ευχαριστώ την εποπτεύουσα καθηγήτρια κ. Άννα Πλεύρη για την πολύτιμη βοήθεια της καθώς και τους καθηγητές κ. Γεώργιο Τζάρτζα και κ. Σωτηρία Τριαντάρη (η τελευταία με ενέπνευσε στην ενασχόληση μου με το συγκεκριμένο μεταπτυχιακό).

ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΑ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ

Copyright © Αλέξανδρος Κολιόπουλος, 2020.

Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος. All rights reserved.

Απαγορεύεται η αντιγραφή, αποθήκευση και διανομή της παρούσας εργασίας, εξ ολοκλήρου ή τμήματος αυτής, για εμπορικό σκοπό. Επιτρέπεται η ανατύπωση, αποθήκευση και διανομή για σκοπό μη κερδοσκοπικό, εκπαιδευτικής ή ερευνητικής φύσης, υπό την προϋπόθεση να αναφέρεται η πηγή προέλευσης και να διατηρείται το παρόν μήνυμα. Ερωτήματα που αφορούν τη χρήση της εργασίας για κερδοσκοπικό σκοπό πρέπει να απευθύνονται προς τον συγγραφέα. Οι απόψεις και τα συμπεράσματα που περιέχονται σε αυτό το έγγραφο εκφράζουν τον συγγραφέα και πόνο.

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΗΛΩΣΗ

Όνοματεπώνυμο: Αλέξανδρος Κολιόπουλος

A.E.M.: 1017

Ηλεκτρονική διεύθυνση: koliopoulosa@gmail.com

Έτος εισαγωγής: 2018

Τίτλος διπλωματικής εργασίας: «Τραπεζική Διαμεσολάβηση: Η Διαμεσολάβηση ανάμεσα σε Ιδιωτικές Επιχειρήσεις και Πιστωτικά Ιδρύματα»

Δηλώνω υπεύθυνα ότι η παρούσα εργασία δεν αποτελεί προϊόν λογοκλοπής, είναι προϊόν αυστηρά προσωπικής εργασίας, η βιβλιογραφία και οι πηγές που έχω χρησιμοποιήσει, έχουν δηλωθεί κατάλληλα με παραπομπές και αναφορές. Τα σημεία όπου έχω χρησιμοποιήσει ιδέες, κείμενο ή/και πηγές άλλων συγγραφέων, αναφέρονται ευδιάκριτα στο κείμενο με την κατάλληλη παραπομπή και η σχετική αναφορά περιλαμβάνεται στο τμήμα των βιβλιογραφικών αναφορών με πλήρη περιγραφή. Επισημαίνεται πως η συγκεκριμένη επιλογή βοηθά στον περιορισμό της λογοκλοπής διασφαλίζοντας έτσι το/τη συγγραφέα.

Ημερομηνία 7- 4 - 2020
Ο δηλών

Αλέξανδρος Κολιόπουλος

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Αναζητώντας το χωροχρονικό πλαίσιο στο οποίο καλείται να εφαρμοστεί η διαμεσολάβηση ως διαπραγματευτική διαδικασία που οφείλει να επιτύχει, θα ερευνήσουμε το οικονομικό περιβάλλον το οποίο επιβάλλει την ανάπτυξη της διαμεσολάβησης μεταξύ των επιχειρήσεων και τραπεζών ως θεμελιώδη θεσμό. Προβαίνουμε για τον λόγο αυτό σε μια αναδρομή στην χρηματοπιστωτική κρίση της τελευταίας δεκαετίας, την λειτουργία των Τραπεζικών Ιδρυμάτων στο σήμερα με τις σύγχρονες απαιτήσεις της τεχνολογικής έξαρσης καταλήγοντας στην αναγκαιότητα της τραπεζικής διαμεσολάβησης καθώς και την διαδικασία μέσω της οποίας προβλέπεται να τεθεί σε εφαρμογή (κεφάλαιο 1^ο)

Στο 2ο κεφάλαιο που ακολουθεί, αφού αναζητούνται τα ίχνη του θεσμού της διαμεσολάβησης από τα βάθη των αιώνων μέχρι την οδηγία 2008/52/EK («για ορισμένα θέματα διαμεσολάβησης σε αστικές και εμπορικές υποθέσεις») και τους νόμους Ν.3898/2010 («Διαμεσολάβηση σε αστικές και εμπορικές υποθέσεις») όπως μεταρρυθμίστηκε με το νόμο Ν.4512/2018 μέχρι και τον σημερινό Ν.4640/2019 όπως τροποποιήθηκε και ισχύει, ερευνάται η πορεία από την διαπραγμάτευση στον χώρο των επιχειρήσεων μέχρι την θεσμοθέτηση της διαδικασίας ως διαμεσολαβητικής. Ορίζεται η διαμεσολάβηση και κατόπιν αναλύεται ο νέος νόμος (Ν.4640/2019) περί της διαμεσολάβησης μέχρι και το «κλείσιμο» της διαδικασίας. Το κεφάλαιο ολοκληρώνεται με μια κριτική προσέγγιση του νόμου με αντικρουόμενες απόψεις πηγή προς προβληματισμό.

Σκοπός του 3^{ου} κεφαλαίου είναι να καταδείξει την σημασία της διαμεσολάβησης ως καίριας διαπραγματευτικής οδού στον χώρο των τραπεζών και των επιχειρήσεων ενώ παράλληλα να τονίσει τον αποφασιστικό παράγοντα που διαδραματίζει στην όλη διαδικασία ο διαμεσολαβητής. Καθώς κινούμαστε στον χώρο των οικονομικών δίδεται ξανά έμφαση στη σημασία των διαπραγματεύσεων μέσα όμως αυτή την φορά από την οικονομική σκοπιά της θεωρίας των παιγνίων και του θεωρήματος του Coase. Κατόπιν

αναλύεται ο κομβικός ρόλος του διαμεσολαβητή στην έκβαση του επιτυχούς αποτελέσματος, τα χαρακτηριστικά του, τα προσόντα του και η στρατηγική του.

Ο τίτλος της έρευνας που περιλαμβάνεται στο 4^ο κεφάλαιο αφορά την στάση επιχειρήσεων και τραπεζών προς την συναινετική διαμεσολάβηση ως συμβιβαστική και εναλλακτική επίλυση των διαφορών. Αφού διευκρινιστεί διεξοδικά ο στόχος της έρευνας, το προφίλ των ερωτηθέντων, η διαδικασία διενέργειας της, η δομή των ερωτημάτων που τέθηκαν και ο τρόπος συσχέτισμού των απαντήσεων παρατίθενται οι ερωτήσεις και οι αντίστοιχες απαντήσεις των εξεταζομένων σε ποσοστά. Το ερωτηματολόγιο συγκροτήθηκε από ένδεκα ερωτήματα – κλειδιά, ώστε να συναχθούν χρήσιμα συμπεράσματα όπως αυτά συνοψίζονται στο τελευταίο μέρος του παρόντος κεφαλαίου.

ABSTRACT

Looking for the space-time framework in which mediation is to be implemented as a negotiated process that must succeed, we will explore the economic environment that requires the development of mediation between businesses and banks as a fundamental institution. For this reason, we take a look back at the financial crisis of the last decade, the operation of the Banking Institutions today, the time of the modern requirements of technological explosion. We conclude in the need for banking mediation and the process through which it is planned to be implemented (Chapter 1)

In the 2nd chapter that follows, since the traces of the institution of mediation are sought from the depths of the centuries until the directive 2008/52 / EC (" for certain aspects of mediation in civil and commercial matters") and the laws L. 3898 / 2010 (" Mediation in civil and commercial cases ") as amended by law N.4512 / 2018 until today's L. 4640 / 2019, the course from the negotiation in the field of business to the institutionalization of the process as an intermediary is being investigated. A definition of Mediation is given and then the new law (Law 4640/2019) on mediation is analyzed until the "closure" of the procedure. The chapter concludes in a critical approach to the law with conflicting views as a source of speculation

The purpose of the 3rd chapter is to demonstrate the importance of mediation as a key bargaining way in the field of banks and businesses while at the same time emphasizing the important factor that the mediator is, in the whole process. As we move in the field of finance, the emphasis is again on the importance of negotiations, but this time through the economic point of view of game theory and Coase's theorem. The central role of the mediator in the outcome of the successful process, its characteristics, qualifications and strategy are then analyzed.

The title of the research included in Chapter 4 concerns the attitude of companies and banks towards consensual mediation as a compromise and alternative solution to disputes. After the purpose of the research has been thoroughly clarified, the profile of the respondents, the process of its

implementation, the structure of the questions asked and the way of correlating the answers, are listed the questions and the corresponding answers of the examinees in percentages. The questionnaire was composed of eleven key questions, in order to draw useful conclusions as they are summarized in the last part of this chapter.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Περίληψη	5
Εισαγωγή	12
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο: ΤΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΩΣ ΟΔΗΓΟΣ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΤΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ ΜΕΤΑΞΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΤΡΑΠΕΖΩΝ. Η ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ	14
1α. Η Χρηματοπιστωτική Κρίση ως παράγοντας επηρεασμού της επιχειρηματικότητας την δεκαετία του 2010.....	14
1.β. Η λειτουργία των Τραπεζικών Ιδρυμάτων σήμερα ως ατμομηχανών της επιχειρηματικότητας	17
1γ. Η αναγκαιότητα της τραπεζικής διαμεσολάβησης στις νέες επιχειρηματικές συνθήκες	21
1δ. Η προβλεπόμενη διαδικασία	24
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο: ΕΝΝΟΙΑ ΚΑΙ ΘΕΣΜΟΘΕΤΗΣΗ ΤΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ. ΜΙΑ ΚΡΙΤΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ	27
2α. Εισαγωγή: Οι διαμεσολαβητικές διαδικασίες από τους αρχαίους χρόνους μέχρι την σημερινή Ελληνική πραγματικότητα	27
2.β. Από την διαπραγμάτευση στην διαμεσολάβηση	30
i Πεδίο εφαρμογής	30
ii. Διαπραγματεύσεις και Εξωδικαστικός Συμβιβασμός	32
iii. Η εισαγωγή των διαπραγματεύσεων σε νόμο ως οδηγός προς την καθιέρωση του θεσμού της Διαμεσολάβησης	33
2γ. Έννοια της διαμεσολάβησης	34
2δ. Η ανάλυση του Νόμου περί διαμεσολάβησης	38
1) Γενικές αρχές	38
2) Επί της διαδικασίας της διαμεσολάβησης	40
3) Η ταυτότητα του διαμεσολαβητή και η παράσταση των δικηγόρων	41
4) Η κρίσιμη Υποχρεωτική Αρχική Συνεδρία (ΥΑΣ) και η διαδικασία της	43
5) Ολοκλήρωση Διαδικασίας	46

2ε. Κριτική προσέγγιση	47
------------------------------	----

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο : Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ ΩΣ ΚΑΙΡΙΑΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗΣ ΟΔΟΥ ΣΤΟΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ – ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΧΩΡΟ ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗ

.....	51
-------	----

3α Οι διαπραγματεύσεις στον χώρο των οικονομικών ως προπομπή της διαμεσολάβησης στον επιχειρηματικό στίβο

1. Εισαγωγικά	51
---------------------	----

2. Η έννοια των διαπραγματεύσεων στα οικονομικά	51
---	----

i. Διαπραγματεύσεις και θεωρία παιγνίων	52
---	----

ii. Διαπραγματεύσεις και θεώρημα του Coase	53
--	----

3β. Ο διαμεσολαβητής και οι διαπίστευση του	54
---	----

1. Έννοια του Διαμεσολαβητή και τυπικά προσόντα	54
---	----

2. Πιστοποίηση των διαμεσολαβητών	55
---	----

3. Κώδικας δεοντολογίας διαμεσολαβητών	56
--	----

3γ. Ο ρόλος του Διαμεσολαβητή στην έκβαση επιτυχούς αποτελέσματος. Η διαδικασία και οι στρατηγικές

1. Τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας του διαμεσολαβητή	57
---	----

2. Ο ρόλος του διαμεσολαβητή στην πράξη	61
---	----

i. Πριν την έναρξη της διαμεσολάβησης	61
---	----

ii. Η λειτουργία του διαμεσολαβητή επί το έργο	62
--	----

iii. Η στρατηγική του διαμεσολαβητή	65
---	----

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο

ΕΡΕΥΝΑ : Η ΣΤΑΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΣΥΝΑΙΝΕΤΙΚΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ ΩΣ ΣΥΜΒΙΒΑΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΕΠΙΛΥΣΗ ΤΩΝ ΔΙΑΦΟΡΩΝ

4α. Εισαγωγικά – στόχος της έρευνας	68
---	----

4β. Προφίλ ερωτηθέντων, χρόνος και τόπος έρευνας	69
--	----

4γ. Διαδικασία διενέργειας της έρευνας	70
--	----

4δ. Η αρχιτεκτονική των τεθέντων ερωτημάτων	70
---	----

4ε. Συσχετισμός των απαντήσεων – Συμπεράσματα	71
4στ. ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ – Πίνακες και σχολιασμός	71
4ζ. Συμπεράσματα	85
ΑΝΤΙ ΕΠΙΛΟΓΟΥ : Η ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ ΩΣ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΚΑΙ ΑΝΑΤΡΕΠΤΙΚΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ ...	87
Βιβλιογραφία	80

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Σε μια εποχή που το νόημα των παγκόσμιων συναλλαγών συμπυκνώνεται στις έννοιες της «ταχύτητας» και της «δράσης» η άμεση επίλυση των αντιδικιών που προκύπτουν μεταξύ των εκάστοτε συμβαλλόμενων χωρίς την επιβράδυνση που προκαλούν παράγοντες κωλυσιεργίας, είναι όχι μόνο επιβεβλημένη αλλά και ζωτικής σημασίας.

Το 1995 ο Daniel Goleman εκθείασε στο έργο του – σταθμό «Η Συναισθηματική νοημοσύνη» το προσόν του «μεσολαβητή» ως συστατικού της «διαπροσωπικής νοημοσύνης», ως δηλαδή του προσώπου εκείνου που διαθέτει το ταλέντο να «προλαβαίνει του διαπληκτισμούς ή να κατευνάζει όσους έχουν ήδη ξεσπάσει», ως εκείνης της χαρισματικής προσωπικότητας που «διαπρέπει στις διαπραγματεύσεις, στη διαιτησία ή στη διαμεσολάβηση σε διαφωνίες» (Goleman, 1998 σελ. 176). Πιθανόν και ο ίδιος δεν φανταζόταν την προέκταση των στοχασμών του, πόσο μάλλον ότι ο «ξεχωριστός» αυτός άνθρωπος θα θεσμοθετηθεί νομοθετικά ως φορέας δικαίου, ώστε να επιλύει διαφορές σε επίπεδο ανώτατο.

Η διαμεσολάβηση μέσα από την διαπραγμάτευση έρχεται - με την έννοια ότι θεσμοθετείται – στην Ελλάδα στο χρονικό σημείο αυτό: Μετά από μια δεκαετή κρίση, με τις τράπεζες συγχωνευμένες και διαρθρωμένες κατά υπηρεσίες και καταστήματα και τις επιχειρήσεις να λειτουργούν όλο και περισσότερο διαδικτυακά εκμεταλλευόμενες τις νέες τεχνολογίες, αφού πρωτίστως προσπαθούν να ορθοποδήσουν οικονομικά από τα δυσβάστακτα χρέη της καταστροφικής προηγούμενης δεκαετίας. Και όλα αυτά υπό το πέπλο της οικονομίας της αγοράς η οποία έχει απολέσει κατά πολύ τον βασικό συστατικό της χαρακτήρα, αυτό του νόμου της αγοράς και της ζήτησης, και έχει μετεξελιχθεί σε ένα χρηματοπιστωτικό μόρφωμα, το οποίο αναδημιουργείται και αυτοκαταστρέφεται με ρυθμούς που δεν δύνανται να συλλάβουν ακόμη και οι πιο μνημένοι οικονομολόγοι.

Οι τελευταίοι μαζί με τους νομικούς καλούνται να αναλάβουν το φορτίο του να αποδείξουν ότι η διαμεσολάβηση οικονομικού χαρακτήρα, και δη αυτή μεταξύ των Τραπεζικών Ιδρυμάτων και των επιχειρήσεων ήρθε για να μείνει, με την έννοια φυσικά ότι θα αποδώσει σημαντικά αποτελέσματα. Το

διακύβευμα είναι εάν θα δημιουργηθεί στον επιχειρηματικό κόσμο μια «κουλτούρα διαμεσολάβησης» αναφορικά με την επίλυση των διαφορών η οποία σήμερα είναι απύσχα (σε αντίθεση με ότι συμβαίνει στην άλλη όχθη του Ατλαντικού όπου όχι μόνο υπάρχει νομιμοποιημένη στην συνείδηση των πολιτών η διαμεσολάβηση ως πολύτιμο εργαλείο αλλά διαπρέπουν και εξειδικευμένοι νομικοί στον τομέα αυτό με τον οποίο ασχολούνται αποκλειστικά).

Διά της διαπραγματευτικής διαδικασίας δεν καλλιεργείται και προάγεται μόνο μία περισσότερο συνεργατική κουλτούρα, αλλά ευνοείται τελικά και η κοινωνική συνοχή, επιτρέποντας την περαιτέρω εξέλιξη της κοινωνίας, αφού, εν μέσω συνεχών συγκρούσεων καθίσταται ιδιαίτερα δύσκολη η επίτευξη οιοδήποτε κοινωνικού οφέλους. Στον χώρο των επιχειρήσεων λοιπόν η διαπραγματευτική οδός εάν ακολουθηθεί με επιτυχία μπορεί να συμπαρασύρει όλη την οικονομία και να προκαλέσει ευημερία καθώς απεμπλοκή από συγκρούσεις που «μπλοκάρουν» την τροφοδότηση κεφαλαίων θα επιτρέψει τα τελευταία να διοχετεύονται στην αγορά με βιώσιμους ρυθμούς. Το παρόν και το μέλλον της διαδικασίας αυτής στην χώρα στοχεύει να καταδείξει η εν λόγω εργασία.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο

ΤΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΩΣ ΟΔΗΓΟΣ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΤΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ ΜΕΤΑΞΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΤΡΑΠΕΖΩΝ. Η ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ

1α. Η Χρηματοπιστωτική Κρίση ως παράγοντας επηρεασμού της επιχειρηματικότητας την δεκαετία του 2010.

Με την υπ' αριθ. 1/2011 Πράξη Νομοθετικού Περιεχομένου του Προέδρου της Ελληνικής Δημοκρατίας, μετά από πρόταση ολόκληρου του Υπουργικού Συμβουλίου της Ελληνικής Κυβερνήσεως δημοσιευθείσας στο ΦΕΚ Α' 1/4 Ιανουαρίου 2011, εκδηλώθηκε αυθεντική αναγνώριση υπό του Προέδρου της Ελληνικής Δημοκρατίας, υπό της Ελληνικής Κυβερνήσεως και υπό του Νομοθέτου του γεγονότος της αιφνίδιας μεταστροφής οικονομικών συνθηκών στην Ελληνική κοινωνία. Συγκεκριμένα στην εν λόγω πράξη και στην παράγραφο 3 του προοιμίου της ορίζονται τα εξής: "Έχοντας υπόψη την έκτακτη περίπτωση εξαιρετικώς επείγουσας και απρόβλεπτης ανάγκης να προστατευθούν αμέσως, ενόψει οικονομικής κρίσης, οι πολίτες που αντιμετωπίζουν δυσχέρειες για την έγκαιρη εξόφληση των χρεών τους και δεν μπορούν να αντιμετωπίσουν τις δανειακές τους υποχρεώσεις προς τα πιστωτικά ιδρύματα και να δοθεί η δυνατότητα σε νοικοκυριά και επιχειρήσεις που έχουν περιέλθει σε οικονομική αδυναμία πληρωμής ... στην εξαιρετικά δύσκολη οικονομική συγκυρία ... να επιδιώξουν την καλύτερη δυνατή διευθέτηση και εξυπηρέτηση των οφειλών τους". Αξίζει δε να σημειωθεί πως η άνω πράξη νομοθετικού περιεχομένου, όπως προκύπτει και από το προοίμιο της, εξεδόθη επί τη βάση του άρθρου 44 παρ.1 του Ελληνικού Συντάγματος που ορίζει ότι: "Σε έκτακτες περιπτώσεις εξαιρετικά επείγουσας και απρόβλεπτης ανάγκης ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας μπορεί, ύστερα από πρόταση του Υπουργικού Συμβουλίου, να εκδίδει πράξεις νομοθετικού

περιεχομένου ...". Τούτο δηλονότι η επιλογή αυτού του έκτακτου νομοθετικού μέσου που προβλέπει το Σύνταγμά μας αποτελεί μία ακόμη επιβεβαίωση των έκτακτων και απρόβλεπτων συνθηκών που βιώνουν οι Έλληνες πολίτες και οι επιχειρήσεις τους. Εξάλλου και στην Εισηγητική Έκθεση του Ν. 3869/2010 περί ρυθμίσεως υπερχρεωμένων νοικοκυριών, αναγνωρίζονται άπαντα τα ανωτέρω ως εξής: "Γενικό Μέρος: Η εισοδηματική στενότητα, τα υψηλά επιτόκια στον χώρο ιδίως της καταναλωτικής πίστης, οι επιθετικές πρακτικές προώθησης των πιστώσεων ... απρόβλεπτα γεγονότα στην ζωή των δανειοληπτών αποτέλεσαν παράγοντες που συνέβαλαν ανενόχλητα στην αυξανόμενη υπερχρέωση νοικοκυριών, που αδυνατώντας εν συνεχεία να αποπληρώσουν τα χρέη τους, υπέστησαν και υφίστανται τις αλυσιδωτά επερχόμενες καταστροφικές συνέπειες της ... Κανείς δεν μπορεί πλέον να αγνοεί την αδήριτη ανάγκη να δοθεί η πραγματική δυνατότητα στους υπερχρεωμένους καταναλωτές ... να πραγματοποιήσουν ένα νέο οικονομικό ξεκίνημα στην ζωή τους ... Κοινή πεποίθηση όλων των πλευρών ... να αντιμετωπίσει ένα πραγματικό ιδιαίτερα μεγάλο και οξυμένο πρόβλημα της Ελληνικής κοινωνίας κατά τρόπο ουσιαστικό ..., εναρμονισμένο με τις επιταγές ενός σύγχρονου κράτους δικαίου. Εκ των αμέσως παραπάνω εκτεθέντων προκύπτει ανενδοίαστα η καθολική αποδοχή του πασιδηλου πλέον γεγονότος της όλως απρόβλεπτης μεταβολής των οικονομικών συνθηκών ολόκληρης της Ελληνικής κοινωνίας, που βεβαίως, ως αυθεντικώς απεδέχθηκε η Ελληνική Πολιτεία δια των άνω τρόπων, έβλαψε και εξακολουθεί να βλάπτει άπαντα τα στρώματα της Ελληνικής Κοινωνίας και τούτη η επισήμανση γίνεται δίχως ουδέν ίχνος ιδεολογικής διάστασης, αλλά ακραιφνώς και μόνο με κριτήρια οικονομοτεχνικά και οικονομολογικά, διαπίστωση άλλωστε που αποδεικνύεται και από τα διδάγματα της κοινής πείρας και λογικής που αποτελούν το εσώτερο κύτταρο - φύλακα της δίκαιης κρίσης.

Συγκεκριμένα πέραν των μέτρων λιτότητας του Μνημονίου Ι, τα οποία αποφασίστηκαν και εκτελέστηκαν με τους μνημονιακούς νόμους 3833/2010 και 3845/2010, ήδη ψηφίστηκε το Μνημόνιο ΙΙ(ν. 4046/2012) και το Μνημόνιο ΙΙΙ(ν.4093/2012). Με το Μνημόνιο ΙΙ μειώθηκαν περαιτέρω οι μισθοί και οι συντάξεις του Δημόσιου, επιβλήθηκαν επιπλέον φόροι, καταργήθηκαν

αφορολόγητα, αυξήθηκαν ήδη υπάρχοντες φόροι, επιβλήθηκε έκτακτη εισφορά στους μισθούς και στις συντάξεις κ.α. Επιπλέον, από 1.1.2013 δυνάμει του άρθρου πρώτου, της παραγράφου ΙΑ, της υποπαραγράφου ΙΑ.6. της περίπτωσης 3 του ν.4046/2012, καταργήθηκαν ολοσχερώς τα επιδόματα εορτών Πάσχα και Χριστουγέννων καθώς και το επίδομα αδείας που χορηγούνταν πέραν των μισθωτών και στους συνταξιούχους του Δημοσίου (βλ.Γ.Γ.Κ.Α.-Φ80020/οικ.26999/992). Τα μέτρα αυτά είχαν ως αποτέλεσμα την μείωση του ΑΕΠ της χώρας το 2011 κατά 7% έναντι του 2010 και κατά 8,4% έναντι του 2008 και σωρευτικά από το 2008 μέχρι το 2012 κατά 20%, με αποτέλεσμα αυτό να μειωθεί από 299 δις ευρώ το 2011 (εκτίμηση του Ο.Η.Ε) σε 254,9 δις ευρώ το 2012 (στοιχεία Δ.Ν.Τ.) εν μέσω συνεχούς ύφεσης ύψους 6,8% για το 2011 και 6,45% για το 2012, ενώ για το 2013 η ύφεση ανήλθε σε ποσοστό 3,7%.

Όλα τα παραπάνω είχαν ως συνέπεια καθ' όλη την δεκαετία 2010-2020 την μέχρι σήμερα κατ' αρχήν κατάρρευση της αγοράς των ακινήτων και την συνακόλουθη μεγάλη πτώση στις τιμές πώλησης αυτών, ενώ ταυτόχρονα επήλθε αύξηση στο κόστος ανέγερσης και κατασκευής νεόδμητων κατοικιών. Αντίστοιχα, όπως σε όλες τις περιόδους κρίσης παρατηρούνται απροσπέλαστα εμπόδια στην ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας. Τα εμπόδια αυτά συγκεντρώνονται περισσότερο στο κεφάλαιο, στα χρηματικά διαθέσιμα και στον τομέα των πωλήσεων, αφού το αγοραστικό κοινό αντιμετωπίζει οικονομικά προβλήματα και μειώνει τα ποσοστά κατανάλωσης στην αγορά περιορίζοντας τις συνολικές αγορές του για την κάλυψη των βασικών αναγκών. Οι τρεις μεγαλύτεροι φόβοι που καλείται να αντιμετωπίσει ο επιχειρηματικός κόσμος κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης είναι:

- Το «πάγωμα» των επενδύσεων καθώς η αγορά χαρακτηρίζεται από στασιμότητα στο μεγαλύτερο μέρος της
- Τις δυσκολίες στις συναλλαγές με τους ξένους, αποτέλεσμα της κακής οικονομικής κατάστασης και του ασταθούς τραπεζικού-οικονομικού-πολιτικού περιβάλλοντος καθώς οι ξένοι προμηθευτές ασκούν πίεση στην ελληνική αγορά απαιτώντας την καταβολή μεγαλύτερου μέρους προκαταβολής ή πληρωμή με μετρητά καθώς δεν δέχονται πλέον επιταγές
- Την παράλυση των υπηρεσιών του δημόσιου τομέα ο οποίος ανέκαθεν αποτελούσε πρόβλημα όμως σε καιρό κρίσης έχει μεγεθυνθεί δημιουργώντας

μεγαλύτερα προβλήματα γραφειοκρατίας και πληρωμής από το δημόσιο. (Μανέττας, 2015)

Δεδομένου ότι το 1^ο πρόγραμμα δημοσιονομικής αναπροσαρμογής και χρηματοδότησης της χώρας από το ΔΝΤ και την ΕΕ(Μνημόνιο Ι) προέβλεπε βελτίωση των οικονομικών δεικτών της χώρας και την έξοδο της στις αγορές το 2012, προβλέψεις οι οποίες διαψεύστηκαν και συνεχώς καθ' όλη την διάρκεια της δεκαετίας, η Ελληνική κοινωνία βίωσε το επακόλουθο λήψης νέων μέτρων δημοσιονομικής προσαρμογής εντός των ετών 2011 και 2012 (μεσοπρόθεσμο πλαίσιο δημοσιονομικής στρατηγικής 2012-2015, Μνημόνιο ΙΙ, Μεσοπρόθεσμο Πλαίσιο Δημοσιονομικής Στρατηγικής 2013-2016, Μνημόνιο ΙΙΙ). Το Μνημόνιο ΙΙ συνάφθηκε στα τέλη Οκτωβρίου του 2011, ενώ το Μεσοπρόθεσμο Πλαίσιο Δημοσιονομικής Στρατηγικής 2013-2016-Μνημόνιο ΙΙΙ συμφωνήθηκε μεταξύ της Ελλάδας και των Πιστωτών τον Οκτώβριο του 2012. Η κατάληξη όλης αυτής της περιπέτειας της χώρας είναι λίγο πολύ γνωστή σε όλους μας: Σήμερα, σε επίπεδο δημοσιονομικό η κρίση θεωρείται «παρελθόν» καθ' ότι η χώρα έχει πλέον πρόσβαση στις διεθνείς αγορές όμως ταυτοχρόνως ισχυρή είναι πεποίθηση ότι οι οικονομικές συνθήκες και το βιοτικό επίπεδο ήταν καλύτερα πριν την κρίση και η επιχειρηματικότητα θα αργήσει να συνέλθει και να λειτουργεί σε υγιείς ρυθμούς όπως προκύπτει και από έρευνα του κέντρου ερευνών Pew σε 27 χώρες από τη οποία εμφανίζεται ότι ένα μεγάλο ποσοστό των Ελλήνων νοσταλγούν την προ κρίσης εποχή, ενώ εκφράζουν την έντονη απαισιοδοξία τους για τις οικονομικές συνθήκες που θα αντιμετωπίσουν οι επόμενες γενιές) (<https://www.in.gr/2018/09/19/economy/nostalgoun-parelthon-oi-ellines-vlepoun-mayro-mellon-ton-paidion/>).

1.β. Η λειτουργία των Τραπεζικών Ιδρυμάτων σήμερα ως ατμομηχανών της επιχειρηματικότητας

Σήμερα οι τράπεζες δεν προσφέρουν απλώς χρηματοοικονομικές υπηρεσίες αλλά διαχειρίζονται μετοχές και παράγωγα και επενδύουν τα κεφάλαια των πελατών τους. Καθίσταται έτσι επιτακτικό προς τις ρυθμιστικές αρχές να διασφαλίζουν την ομαλή λειτουργία τους και να εγγυώνται την ισορροπία μεταξύ της υπερβολικής προστασίας και του αδυσώπητα σκληρού

ανταγωνισμού. Σχετικές αναλύσεις για το μέλλον της «τραπεζικής βιομηχανίας» δείχνουν την προσπάθεια ανάπτυξης της στηριζόμενη στη μείωση του κόστους και στη δημιουργία καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών. Μελέτη της McKinsey αναδεικνύει επτά (7) σημεία που θα κάνουν τη διαφορά στην τραπεζική λιανική στον ευρωπαϊκό χώρο τα επόμενα χρόνια. Αυτά είναι 1. καταναλωτική πίστη, όπου τα περιθώρια ανάπτυξης στην Ε.Ε. είναι πολύ μεγάλα, 2. υπηρεσίες προς τους συνταξιούχους, με περίπου 4 εκατ. Ευρωπαίους συνταξιούχους κάθε χρόνο, 3. οι κληρονομίες και η διαχείριση περιουσίας, 4. ειδικές κατηγορίες που αποτελούν ευκαιρίες για τις τράπεζες όπως οι γυναίκες, οι οικονομικοί μετανάστες και οι μειονότητες, 5. το Private Banking, 6. η Νέα Διευρυμένη Ευρώπη με ευκαιρίες και κινδύνους και 7. η Νότια Ευρώπη, με πολλά περιθώρια ανάπτυξης γιατί συγκριτικά εμφανίζουν χαμηλούς δείκτες δανεισμού αλλά και μια δυναμική ανάπτυξης (Γαλιάτσος, Μαργκόβας, Σαχινίδης, Τασάκος, 2008),

Πέραν αυτού η ανταγωνιστικότητα του τραπεζικού κλάδου προκαλεί τεχνολογικές και οργανωτικές αναδιαρθρώσεις, κινητοποιεί τις δυνάμεις των επιχειρήσεων με την δυναμική που τους προσδίδει δια της χρηματοδότησης, δημιουργεί νέες θέσεις εργασίας και υπευθυνότητες, νέους ρόλους, νέες συμπεριφορές και στάσεις. Οι τράπεζες επανεξετάζουν τη στρατηγική τους με αξιοποίηση των οικονομιών κλίμακας και μείωση του λειτουργικού τους κόστους. Ο ρόλος της οργανωσιακής κουλτούρας και της ηγεσίας με αυξημένες διοικητικές ικανότητες είναι καθοριστικός. Η τεχνολογία μετασχηματίζει τον τραπεζικό κλάδο σε όλες του τις διαστάσεις με νέα προϊόντα, πρόσβαση σε νέες αγορές, νέα κανάλια διανομής, εξάλειψη προβλημάτων που σχετίζονται με τις γεωγραφικές αποστάσεις και γενικά απλοποίηση των δραστηριοτήτων και της διαχείρισης πληροφοριών διαμέσου της πληροφορικής διασύνδεσης και ολοκλήρωσης (Η Καθημερινή, ειδική έκδοση, Ιούλιος 2005).

Από την άλλη, οι οργανωτικές δομές είναι μια συνεχής διαδικασία, αποτελεί εργαλείο και όχι αυτοσκοπό της επιχειρηματικής δραστηριότητας και διαρθρώνονται με ευέλικτο τρόπο ώστε να προσαρμόζονται στις εκάστοτε συνθήκες. Αυτή η οργανωτική αναδιάρθρωση των τραπεζών έχει ως συνέπεια την αύξηση της απασχόλησης σε συναφείς με τις τραπεζικές εργασίες

θυγατρικές των τραπεζών ιδίως σε νέους τομείς παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών (αμοιβαία κεφάλαια, ασφάλειες, επενδύσεις χαρτοφυλακίου, leasing και πλέον υπηρεσίες διαμεσολάβησης), την αύξηση του αριθμού των εξειδικευμένων στελεχών (ειδικοί πληροφορικής, διοίκησης προσωπικού, χρηματοοικονομικής διαχείρισης, πρόσωπα με διαπραγματευτικές ικανότητες οι οποίοι πλέον θα είναι διαπιστευμένοι (βλ ακριβώς παρακάτω υπό 1.γ), αλλά και την αύξηση απασχόλησης στις θέσεις άμεσης συναλλαγής με τον πελάτη με παράλληλη μείωση εκείνων στα back-offices. Επίσης η αρχή της εξέλιξης των εργαζομένων βάσει της αρχαιότητας κλονίζεται και δίνονται κίνητρα και παροχές υπό προϋποθέσεις για την υποκίνηση των εργαζομένων ενώ δίνεται ιδιαίτερη σημασία στην στελέχωση μονάδων με άτομα που διαθέτουν την ικανότητα αξιοποίησης εξειδικευμένης γνώσης, όπως αυτής του τρόπου εξωδικαστικής επίλυσης των διαφορών. Ξεφεύγοντας από τα παραδοσιακά εργασιακά πρότυπα οι διοικήσεις των τραπεζών εκσυγχρονίζουν και εκσυγχρονίζονται αποδίδοντας μεγαλύτερη σημασία στην προσαρμοστικότητα του εργαζομένου, την ανανέωση των γνώσεων, τη συνεχή ενημέρωση, την πρωτοβουλία και διαπραγματευτική ικανότητα του προς όφελος της τράπεζας αλλά συνακόλουθα και της συναλλασσόμενης επιχείρησης αφού μακροπρόθεσμα κερδισμένες από μία επιτυχή διαπραγμάτευση θα είναι και οι δύο πλευρές (win – win).

Μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του 1980 το ελληνικό τραπεζικό σύστημα ελεγχόταν σε όλα τα επίπεδα με βάση κυβερνητικές ρυθμίσεις. Η έννοια του ανταγωνισμού ήταν άγνωστη αφού η κυβέρνηση ήλεγχε τις τιμές και τις πιστοδοτήσεις των τραπεζών. Η απελευθέρωση ήρθε με την κατάργηση των πιστωτικών ελέγχων, την ανάπτυξη της κεφαλαιαγοράς, την απελευθέρωση των επιτοκίων, τον ανταγωνισμό από μη τραπεζικούς φορείς, την ελεύθερη διακίνηση κεφαλαίων και την ελεύθερη εγκατάσταση άλλων ευρωπαϊκών τραπεζών στην Ελλάδα. Οι περιορισμοί ρευστότητας σταδιακά εξαλείφθηκαν και δημιουργήθηκε ένα νέο πεδίο ανταγωνισμού για τις τράπεζες, οι οποίες άρχισαν να προσφέρουν μεγάλη ποικιλία χρηματοδοτικών και αποταμιευτικών προϊόντων, που έρχονταν να καλύψουν νέες διαφοροποιημένες ανάγκες, προκειμένου ο κάθε καταναλωτής, επιχείρηση ή φυσικό πρόσωπο να μπορεί να επιλέξει το προϊόν που ανταποκρίνεται στο προφίλ και τις ανάγκες του.

Έτσι από το 2003 έχουμε πλήρη απελευθέρωση της καταναλωτικής πίστης με την κατάργηση των περιορισμών στα ποσοτικά όρια χορηγήσεων που ίσχυαν μέχρι τότε. Οι τράπεζες πλέον να προσφέρουν: 1. Εξατομικευμένα προϊόντα, όπου οι όροι αποπληρωμής διαφοροποιούνται ανάλογα με τα χαρακτηριστικά του κάθε πελάτη 2. Προϊόντα για την αναχρηματοδότηση οφειλών με χαμηλότερα επιτόκια, μεγαλύτερη διάρκεια και μικρότερη δόση 3. Δανειακά προϊόντα που αξιοποιούν τα περιουσιακά στοιχεία του πελάτη και ανταμείβουν τους συνεπείς πελάτες (Κωστόπουλος, 2004). Όσον αφορά στο μέλλον κύρια κατεύθυνση θα είναι ο επαναπροσδιορισμός της Τράπεζας ως «σύμβουλος» όχι μόνο στο χώρο επενδύσεων αλλά και στο χώρο των χορηγήσεων. Στο τελικό αποτέλεσμα καθοριστικό ρόλο θα διαδραματίσουν τα συστήματα και οι διαδικασίες αξιολόγησης και διαχείρισης κινδύνων. Πυξίδα σε αυτό το ταξίδι αποτελεί η αυξανόμενη εκπαίδευση και η πιστοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού που στελεχώνει τις τράπεζες. Στον τομέα αυτό εκπαίδευσης συμπεριλαμβάνεται υπό το πρίσμα των νέων συνθηκών και ο τομέας της τραπεζικής διαμεσολάβησης. Η τάση είναι τα τραπεζικά καταστήματα να καταστούν από κέντρο συναλλαγών σε χώρο παροχής χρηματοοικονομικών συμβουλών που θα καλύπτει το σύνολο των καταθετικών, επενδυτικών, δανειακών αλλά και ασφαλιστικών αναγκών. Οι τράπεζες που θα φτάσουν πρώτες σε αυτό το επίπεδο είναι σίγουρο ότι θα κερδίσουν την εκτίμηση και την εμπιστοσύνη των καταναλωτών.

Στόχος του τραπεζικού συστήματος είναι η εξασφάλιση σταθερότητας. Στο πλαίσιο του Συμφώνου Βασιλεία II του 2004, η ΤτΕ, σε συνεργασία με τις τράπεζες, στόχευε στην καλύτερη εναρμόνιση των κεφαλαιακών απαιτήσεων των πιστωτικών ιδρυμάτων με τους τραπεζικούς κινδύνους που αναλαμβάνουν, επιβραβεύοντας τα πιστωτικά ιδρύματα με υγιή χαρτοφυλάκια και αποτελεσματικό σύστημα διαχείρισης κινδύνων. Η εφαρμογή των εξελιγμένων μεθόδων διαχείρισης κινδύνου αποτελεί απαραίτητη στρατηγική επιλογή για τις μεγάλες ελληνικές τράπεζες ιδιαίτερα αν ληφθεί υπόψη ο εξωστρεφής στρατηγικός προσανατολισμός τους. (Καμάρας, 2005). Το Σύμφωνο Βασιλεία II απέφερε αλλαγές στη δομή εταιρικής διακυβέρνησης στις Τράπεζες ως προς την διαχείριση κινδύνων και τον έλεγχο και συνεπάγεται ευκρινή διαχωρισμό αρμοδιοτήτων, συμμετοχή ανεξάρτητων

διευθυντών στο διοικητικό συμβούλιο, δημιουργία ανεξάρτητου ελεγκτικού συμβουλίου, έλεγχο για αποφάσεις που αφορούν τους κινδύνους, ευκρινή ιδιοκτησιακή δομή, διαφάνεια, εγκατάσταση και παρακολούθηση συστημάτων ανάλυσης και διαχείρισης κινδύνων. Τα θετικά του Συμφώνου Βασιλεία II ήταν η εναρμόνιση, η αύξηση σταθερότητας του διεθνοποιημένου τραπεζικού συστήματος και η βελτίωση της οικονομικής σταθερότητας (Στεργίου, Πεχλιβανίδης, Καρακάσης, 2006). Το τραπεζικό σύστημα στην Ελλάδα βρίσκεται σε διαδικασία αναδιάρθρωσης. Κοντά στα χρηματοοικονομικά προϊόντα των προηγούμενων δεκαετιών για την κάλυψη των σύνθετων αναγκών των πελατών αλλά και για την αύξηση των εσόδων των τραπεζών (leasing, tswaps, τα options, τα ομολογιακά, τα Bank Assurance κ.α) ενσωματώθηκαν οι τεχνολογικές εξελίξεις με την ανάπτυξη νέων εναλλακτικών δικτύων όπως web-banking, ebanking, m-banking, με εφαρμογή και στα συστήματα διοίκησης όπως διοικητική πληροφόρηση (MIS) και διαχείριση σχέσεων με πελάτες (CRM).

Αυτά όλα έχουν σαν αποτέλεσμα την βελτίωση της ικανοποίησης των πελατών, την αύξηση διατήρησης πελατών, την βελτίωση της ανταγωνιστικότητας, την αναδιάρθρωση του προσωπικού εξυπηρέτησης. Προτεραιότητα αποτελεί η μέτρηση συνολικής αξίας που δημιουργείται από τον κάθε πελάτη για την Τράπεζα (Customer Value Management). Η Τράπεζα του 21 αιώνα βρίσκεται εκεί που βρίσκεται ο πελάτης, εκεί όπου εργάζεται, εκεί όπου διαθέτει τον ελεύθερο χρόνο του. Το μεταβαλλόμενο περιβάλλον γίνεται μια πρόκληση για τις ελληνικές τράπεζες, δεδομένου ότι σε αυτό το ανταγωνιστικό περιβάλλον μόνο αποτελεσματικές τράπεζες θα μπορέσουν να συνεχίσουν τη λειτουργία τους τον 21 αιώνα. Και μια αποτελεσματική σύγχρονη τράπεζα νέας γενιάς οφείλει να διαθέτει επαρκές και καταρτισμένο διαπραγματευτικό προσωπικό. Το νομικό θεμέλιο είναι έτοιμο. Το επόμενο βήμα θα είναι και εφαρμογή στην πράξη.

1γ. Η αναγκαιότητα της τραπεζικής διαμεσολάβησης στις νέες επιχειρηματικές συνθήκες.

Η εμπέδωση ενός περιβάλλοντος οικονομικής σταθερότητας απαιτεί πρωτοβουλίες του χρηματοπιστωτικού συστήματος για την αντιμετώπιση των

μη εξυπηρετούμενων δανείων εντός ενός νέου θεσμικού πλαισίου, που επιτρέπει συνεργασία των πιστωτικών ιδρυμάτων με τους δανειολήπτες.

Ήδη ο Ελληνικός Χρηματοοικονομικός Μεσολαβητής, στα πλαίσια των αρμοδιοτήτων του συμπεριλαμβάνει διευθετήσεις ιδιωτών (άρα και επιχειρήσεων) καθώς εξετάζει αμερόληπτα, με εχεμύθεια και εντελώς δωρεάν: α) διαφορές σχετικά με την παροχή προϊόντων και υπηρεσιών, από πιστωτικά και χρηματοδοτικά ιδρύματα και επενδυτικές εταιρίες μέλη μας εγκατεστημένες στην Ελλάδα, προς ιδιώτες και επιχειρήσεις (με ετήσιο κύκλο εργασιών έως 1 εκατ. ευρώ) ή ενώσεις προσώπων β) διαφορές σχετικά με ηλεκτρονικές συμβάσεις παροχής τραπεζικών και επενδυτικών προϊόντων και υπηρεσιών, μέσω της πλατφόρμας Ηλεκτρονικής Επίλυσης Διαφορών (ODR) της Ε.Ε γ) διασυνοριακές διαφορές, εντός των αρμοδιοτήτων του, ως μέλος του Δικτύου Εξωδικαστικών Διασυνοριακών Καταγγελιών στον Τομέα των Χρηματοπιστωτικών Υπηρεσιών (FIN-NET) <https://hobis.gr/>

Ο θεσμός της τραπεζικής διαμεσολάβησης αναμένεται να τεθεί στην πράξη με συγκρατημένη αισιοδοξία από το έτος 2020.

Με πρωτοβουλία της Ελληνικής Ένωσης Τραπεζών και μέσω του Τραπεζικού Μεσολαβητή, ένα Ανεξάρτητο Επιστημονικό Συμβούλιο, κατόπιν της προκήρυξης που προηγήθηκε προς διαπιστευμένους διαμεσολαβητές, προέβη στην επιλογή τους στις αρχές Ιανουαρίου του 2020. Μετά την εκπαίδευσή τους, αυτοί θα λειτουργήσουν ως ανεξάρτητοι διαμεσολαβητές μεταξύ τραπεζών και αντισυμβαλλόμενων μερών, με σκοπό να επιτευχθεί συμβιβαστική λύση στην περίπτωση που έχει αποτύχει η εξεύρεση λύσης μεταξύ των δύο πλευρών. Την διαμεσολάβηση μπορεί να τη ζητήσει τόσο η τράπεζα όσο και ο οφειλέτης. Σημειώνεται ότι τράπεζα και δανειολήπτης είναι ελεύθεροι να τερματίσουν τη διαδικασία όποτε το επιθυμούν

Η διαμεσολάβηση θα είναι κρίσιμη για τις νέες ρυθμίσεις δανείων στις οποίες θα προχωρήσουν οι τράπεζες, αλλά και για την επιτάχυνση της επίλυσης διαφορών στο πλαίσιο της αποσυμφόρησης των δικαστικών υποθέσεων. Εικάζεται ότι η επιτάχυνση στην απονομή δικαιοσύνης και η θετική διάθεση στην υιοθέτηση σύγχρονων θεσμών όπως είναι η διαμεσολάβηση, καθώς επίσης η αποδοχή από τους εμπλεκόμενους φορείς,

των εργαλείων που παρέχει πλέον το νομοθετικό πλαίσιο, θα συμβάλουν καίρια στην περαιτέρω αποκλιμάκωση των μη εξυπηρετούμενων δανείων, αλλά θα είναι επωφελής και για τους ίδιους τους δανειολήπτες κυρίως δε τις επιχειρήσεις.

Την τελευταία εικοσαετία, η μεσολάβηση για τραπεζικές και επενδυτικές υπηρεσίες γινόταν με τη μορφή της Ανεξάρτητης Αρχής του Τραπεζικού Μεσολαβητή, στον οποίο όμως μπορούσε να προσφύγει μόνο ο πελάτης της τράπεζας και όχι ο χρηματοπιστωτικός οργανισμός. Λειτουργώντας όπως ο Συνήγορος του Καταναλωτή, ο Τραπεζικός Μεσολαβητής απευθυνόταν στην τράπεζα, ζητούσε στοιχεία για την υπόθεση του προσφεύγοντος πελάτη της και απηύθυνε συστάσεις στην τράπεζα ώστε να εξευρεθεί λύση με τον πελάτη της.

Το 2015 εκδόθηκε ο Κώδικας Δεοντολογίας της ΤτΕ, ο οποίος προβλέπει ότι προκειμένου να ρυθμίσουν τη διαφωνία τους, τα μέρη μπορούν να προσφύγουν και σε διαμεσολάβηση.

Σημειώνεται ότι η Ολομέλεια των Δικηγορικών Συλλόγων εξέφρασε πολλές αντιρρήσεις για τον θεσμό της διαμεσολάβησης, οι οποίες επηρέασαν σημαντικά τη μη υποχρεωτική εφαρμογή του και ανέστειλαν την υποχρεωτικότητα. Κατά το στάδιο ψήφισης του νόμου 4512/2018, η Επιστημονική Υπηρεσία της Βουλής διατύπωσε επίσης επιφυλάξεις ως προς το κατά πόσον η έκταση της υποχρεωτικής προσφυγής στη διαμεσολάβηση, οι ειδικότεροι όροι που διέπουν τη διεξαγωγή της, καθώς και το κόστος που αυτή συνεπάγεται, θίγουν το δικαίωμα αποτελεσματικής δικαστικής προστασίας (με βάση το άρθρο 20 του Συντάγματος, τα άρθρα 6 και 13 της Ευρωπαϊκής Σύμβασης Ανθρωπίνων Δικαιωμάτων και το άρθρο 47 του Χάρτη Θεμελιωδών Δικαιωμάτων). Παράλληλα, επισήμανε ότι η παράσταση με πληρεξούσιο δικηγόρο, αλλά και η αμοιβή διαμεσολαβητή, η οποία είναι (εκτός ειδικότερων περιπτώσεων περιοριστικώς αναφερόμενων στο άρθρο 194) κατ' ελάχιστον 170 ευρώ για δύο ώρες και ελάχιστη ωριαία αμοιβή 100 ευρώ για απασχόληση πάνω από δύο ώρες, μπορεί να οδηγήσει σε υπέρμετρο κόστος για τον πολίτη. Επισημαίνονται στην θεωρία (<http://www.opemed.gr/?p=5743>) ότι σημαντικές ιδιαιτερότητες καθιστούν

αναγκαία την διαμεσολάβηση στον Τραπεζικό χώρο. Ειδικότερα, μεταξύ άλλων:

- Το ότι οι ελληνικές τράπεζες υπόκεινται, μαζί με τις λοιπές ευρωπαϊκές, σε ενιαία εποπτεία και η εποπτεία αυτή ασκείται από μία υπερνομοθετική αρχή που λειτουργεί ομοιόμορφα. Τον Ενιαίο Εποπτικό Οργανισμό (SSM), ο οποίος σε τακτική βάση απευθύνει σειρά υποδείξεων στα πιστωτικά ιδρύματα για το πώς θα πρέπει να αποτιμούν τις εξασφαλίσεις τους, για το πώς επιτρέπεται να διαγράφουν οφειλές, για τον χρόνο εντός του οποίου πρέπει να ρευστοποιούν τις εξασφαλίσεις τους.

- Το ότι ο παράγων χρόνος είναι κρίσιμος. Εάν διαβάσει κανείς τις εκθέσεις της ΤτΕ θα διαπιστώσει ότι ο χρόνος που περνάει χωρίς την εξεύρεση λύσης απομειώνει την αξία της εξασφάλισης, δηλαδή μειώνει την εξασφάλιση της τράπεζας χωρίς παράλληλα να προσπορίζει όφελος στον δανειολήπτη, ο οποίος μπορεί να μεταβεί στην κατηγορία του μη συνεργάσιμου δανειολήπτη.

- Ο δανειολήπτης είναι κατά κανόνα ο ασθενέστερος, ακόμη και αν πρόκειται για επιχείρηση, καθώς δεν έχει την οργάνωση και την τεχνογνωσία της τράπεζας. Αυτό που μας ενδιαφέρει για τον δανειολήπτη είναι να διατηρήσουμε ενεργό την σχέση του με την τράπεζα. Ιδίως στην περίπτωση της επιχείρησης, να καταλήξουμε σε λύσεις που καθιστούν την επιχείρηση βιώσιμη.

Όλα αυτά μπορούν να επιτευχθούν ευχερέστερα με τη διαδικασία της διαμεσολάβησης. Τα μέρη έχουν τον χρόνο να ακούσουν το ένα το άλλο, χωρίς την ένταση της αντιδικίας και να προχωρήσουν στη διαδικασία της διαμεσολάβησης με πλήρη εμπιστευτικότητα. Στην πραγματικότητα, οι τραπεζικές διαφορές είναι οι πλέον πρόσφορες για την εξεύρεση λύσης και η ανάγκη δραστηρικής μείωσης των μη εξυπηρετούμενων δανείων καθιστά αναγκαία και την προσφυγή στη διαμεσολάβηση ως αποφέρουσα ρεαλιστικών και βιώσιμων λύσεων χωρίς σημαντική οικονομική επιβάρυνση του ήδη βεβαρημένου οφειλέτη μέσα σε συνθήκες απόλυτης εμπιστευτικότητας (<http://www.opemed.gr/?p=5743>).

1δ. Η προβλεπόμενη διαδικασία

1. Εκδηλώνεται η πρόθεση διαμεσολάβησης είτε από τον πελάτη είτε/και από την τράπεζα κι εφόσον γίνει έλεγχος του αιτήματος, το αίτημα περνάει στη διαμεσολάβηση. Η διαδικασία αφορά σε προβληματικά δάνεια, ανεξάρτητα από το ύψος της οφειλής και το είδος του δανείου, και συγκεκριμένα οφειλέτες καταναλωτικών, στεγαστικών, επαγγελματικών κι επιχειρηματικών δανείων, τα οποία:

- έχουν καταγγεληθεί, αλλά δεν έχει εκδοθεί διαταγή
- έχουν ενταχθεί στον νόμο Κατσέλη (Σημ. Ο νόμος αυτός δεν αφορά την επιχειρηματική δραστηριότητα καθ' ότι δεν εφαρμόζεται σε πρόσωπα που ασκούν εμπορική δραστηριότητα)
- έχουν δοθεί σε πελάτες που πρόκειται να χαρακτηριστούν «μη συνεργάσιμοι» στο πλαίσιο του Κώδικα Δεοντολογίας.
- έχουν ήδη χαρακτηριστεί «μη συνεργάσιμοι» (πριν από την καταγγελία του δανείου τους), στο πλαίσιο του Κώδικα Δεοντολογίας.
- έχουν ήδη συμφωνήσει με την τράπεζα ρυθμίσεις που δεν τηρούνται.
- βρίσκονται ήδη σε δικαστική οδό ή προτίθενται να την ξεκινήσουν. Σε αυτήν την περίπτωση, μπορεί ο πελάτης να προσφύγει στη διαμεσολάβηση ακόμα και κατά τη διάρκεια της εκκρεμοδικίας του.

2. Επιλογή, από κοινού από τα μέρη, ανεξάρτητου διαπιστευμένου διαμεσολαβητή από το Μητρώο του Υπουργείου Δικαιοσύνης, Διαφάνειας και Ανθρωπίνων Δικαιωμάτων.

3. Διεξαγωγή της διαμεσολάβησης σε ουδέτερο χώρο, συνήθως στο γραφείο του διαμεσολαβητή, με υποχρεωτική παρουσία δικηγόρων και για τις δύο πλευρές.

4. Ο διαμεσολαβητής αμείβεται ωριαία και το κόστος επιμερίζεται και στις δύο πλευρές και η συνήθης διάρκεια είναι από τρεις ως πέντε ώρες. Η αμοιβή των δικηγόρων βαρύνει την κάθε πλευρά ξεχωριστά.

5. Αν υπάρξει συμφωνία, υπογράφεται «Πρακτικό Επιτυχίας», το οποίο κατατίθεται στο Μονομελές Πρωτοδικείο και αποτελεί εκτελεστό τίτλο.

Σε περίπτωση αθέτησής του από τον δανειολήπτη, με βάση την εκτελεσιμότητα του τίτλου, η τράπεζα προχωρεί απευθείας σε δικαστικές ενέργειες, με αποτέλεσμα το δάνειο να επιστρέψει στην κατηγορία των μη εξυπηρετούμενων (<https://glow.gr/trapezikh-diamesolabhsh-ta-nea-dedomena-metaxy-trapezwn-kai-pelatwn>).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο : ΕΝΝΟΙΑ ΚΑΙ ΘΕΣΜΟΘΕΤΗΣΗ ΤΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ. ΜΙΑ ΚΡΙΤΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ

2α. Εισαγωγή: Η διαμεσολαβητικές διαδικασίες από τους αρχαίους χρόνους μέχρι την σημερινή Ελληνική πραγματικότητα.

Η διαμεσολάβηση είναι μια διαδικασία τόσο παλιά όσο και η γλώσσα ως εργαλείο επικοινωνίας. Η διαμεσολάβηση ανήκει στο ευρύτερο πεδίο της ρητορικής, η οποία είναι τέχνη πειθούς. Συνεπώς η διαδικασία της διαμεσολάβησης σχετίζεται άμεσα από την αρχαιότητα μέχρι σήμερα με τις διαβουλεύσεις και τις συζητήσεις γύρω από τα ατομικά, πολιτικά, ηθικά και κοινωνικά προβλήματα που απασχολούσαν τους ανθρώπους. Στοιχεία που διακρίνουν την τεχνική της διαμεσολάβησης και το ρόλο του διαμεσολαβητή μπορεί να τα αναζητήσει ο σύγχρονος άνθρωπος στο πιο συγκροτημένο εγχειρίδιο ρητορικής τέχνης, και συγκεκριμένα στη Ρητορική του Αριστοτέλη. Πλησιέστερο στη διαμεσολάβηση είναι ο συμβουλευτικός λόγος όπου ο ρήτορας μέσα από την επιχειρηματολογία του αναδεικνύει την ηθική ποιότητα του χαρακτήρα του, κερδίζει την εμπιστοσύνη του ακροατηρίου και ενεργοποιεί την ψυχολογία του (Τριαντάρη, 2016).

Στην αρχαϊκή περίοδο (800-459 π.Χ.) κάνουν έντονη την παρουσία τους οι διαιτητές και συμβιβαστές ενώ στην κλασική περίοδο (459-323 π.Χ) ο ουδέτερος τρίτος που είχε τη θέση του διαμεσολαβητή μετέφερε διακριτικά τις προτάσεις και τις αντιπροτάσεις που αφορούσαν τη διαφορά μεταξύ των μερών, τα οποία διαπραγματεύονταν τη λύση της.

Κατά τη Ρωμαϊκή περίοδο οι Απόστολοι στις επιστολές που απηύθυναν στις εκκλησίες όλων των χριστιανικών κοινοτήτων έκαναν λόγο για την επίλυση των διαφορών ανάμεσα στους χριστιανούς. Μάλιστα, τους συμβούλευαν ότι μόνο άλλοι χριστιανοί και μέλη της ίδιας εκκλησίας μπορούσαν ν' αναλάβουν ως κριτές της διαφοράς ενώ στην Βυζαντινή περίοδο συνυπήρξε ο θεσμός του συμβιβασμού και της διαιτησίας. Στη Βυζαντινή Εξάβιβλο διακρίνονταν ο αιρετός κριτής, ο οποίος εξέδιδε

δεσμευτική απόφαση από τον συμβιβαστή που βοηθούσε συμβουλευτικά τα μέρη για να επιλύσουν τη διαφορά τους με συμφωνία.

Στην Μεταβυζαντινή περίοδο και ειδικότερα στα ενετοκρατούμενα μέρη της Ελλάδας, όπως η Κρήτη (1211-1645/1669) και τα Επτάνησα (1480-1797) συχνά συντάσσονταν συμφωνητικά συμβιβαστικής επίλυσης διαφορών που ανάλογα με το σκοπό και το περιεχόμενό τους χαρακτηρίζονταν είτε έγγραφα συμφιλίωσης οικογενειών, είτε έγγραφο αγάπης.

Στην ορεινή Κρήτη υπήρχε η διαδικασία του σασμού κατά την οποία μετά από την πρόκληση μιας διαφοράς ένα δημόσιο πρόσωπο με κύρος και κοινωνική επιρροή παρεμβαίνει ανάμεσα στα αντικρουόμενα μέρη, που εξαιτίας της ισχύος του ενός από τα δύο λαμβάνουν τη θέση του θύτη και του θύματος, και ασκώντας τους πίεση τους οδηγεί να βρουν μια συμβιβαστική λύση. (Τριαντάρη, 2018) (<http://www.diamesolavisi.gov.gr/selida/oi-istorikes-rizes-tis-diamesolavisis-stin-ellada>)

Η εξωδικαστική επίλυση των διαφορών είχε μεγάλη επιτυχία και με το πέρασμα του χρόνου εφαρμόστηκε σε ένα ευρύτερο κοινωνικό και οικονομικό πλαίσιο. Ακολούθησε η λήψη νομοθετικών μέτρων για την εφαρμογή του θεσμού, παρέχοντας την εξουσία στα τοπικά δικαστήρια να εφαρμόσει το θεσμό της διαμεσολάβησης.

Στα σχέδια αναθεώρησης της πολιτικής δικονομίας συμπεριλήφθηκε σχετική νομοθεσία για εναλλακτική επίλυση διαφορών και εφαρμογή σχετικών πιλοτικών προγραμμάτων. Τα τοπικά Πρωτοδικεία χρησιμοποίησαν τη διαμεσολάβηση σε υποθέσεις μικρής οικονομικής αξίας και απλές στην επίλυσή τους. Στη συνέχεια εφαρμόστηκαν σε υποθέσεις οικογενειακού δικαίου. Η εξοικείωση του επιχειρηματικού και νομικού κόσμου με το θεσμό της διαμεσολάβησης επιτεύχθηκε σε σύντομο χρονικό διάστημα, με αποτέλεσμα να επιλέγεται συχνά έναντι της διαιτησίας που προϋπήρχε. Η διαμεσολάβηση επεκτάθηκε και σε περιπτώσεις διαφορών ιδιωτικού δικαίου αποτελώντας πλέον ένα από τα σημαντικότερα τμήματα της νομικής κουλτούρας.

Στην Ελλάδα η πρώτη μορφή σύγχρονης διαμεσολάβησης αποτυπώνεται στο άρθρο 214α του Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας το οποίο προτάθηκε από τον Πρόεδρο του Αρείου Πάγου Στέφανο Μαθθία. Σύμφωνα με το παραπάνω άρθρο οι δυο πλευρές έχουν τη δυνατότητα να συναντηθούν μεταξύ τους παρουσία των πληρεξούσιων δικηγόρων τους. Αν κριθεί απαραίτητα έχουν το δικαίωμα να επιλέξουν ένα τρίτο άτομο ως εμπειρογνώμονα για την επίλυση της διαφοράς. Το παραπάνω άρθρο συμπεριλαμβάνονταν στην διάταξη του άρθρου 1 του Ν.2298/1995.

Η πρώτη αναφορά στις διαδικασίες εναλλακτικής επίλυσης διαφορών λαμβάνει χώρα το έτος 2005 όταν συγκροτήθηκε η «Νομοπαρασκευαστική Επιτροπή του Υπουργείου Δικαιοσύνης για την αναμόρφωση του Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας (ΚΠολΔ)». Η εν λόγω επιτροπή υπέδειξε την πρόβλεψη ειδικών διατάξεων για τη διαμεσολάβηση. Στην συνέχεια με την έκδοση της οδηγίας 2008/52/EK του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 21ης Μαΐου 2008 συγκροτήθηκε «Νομοπαρασκευαστική Επιτροπή με σκοπό να συνδράμει στην ενσωμάτωση της συγκεκριμένης οδηγίας στην ελληνική έννομη τάξη» Η διάταξη της διαμεσολάβησης ως το 2010 παρέμενε ουσιαστικά ανενεργή αφού σχεδόν πάντα συντασσόταν πρακτικό δίχως να έχει γίνει προσπάθεια να επιλυθεί καμία διαφορά, το οποίο επιβεβαιωνόταν και εγγράφως στο πρακτικό» (Αναστασοπούλου, 2011).

Η διαμεσολάβηση στην Ελλάδα ως νέος θεσμός κάνει την εμφάνισή του με την ψήφιση του Ν.3898/2010 «Διαμεσολάβηση σε αστικές και εμπορικές υποθέσεις», όπου ουσιαστικά αποτελεί την προσαρμογή της ελληνικής νομοθεσίας στις διατάξεις της ευρωπαϊκής οδηγίας 2008/52/EK της 21ης Μαΐου 2008. (Σημείωση: Η διαδικασία συνδιαλλαγής του Πτωχευτικού Κώδικα κατ' άρθρο 99 Ν. 3588/2007 φέρει κατ' επίφαση ουσιαστικά τον όρο «συνδιαλλαγή» αφού κυρίως χρησιμοποιείται με τεχνικούς όρους, παρ' όλα αυτά φέρει ψήγματα διαπραγμάτευσης)

Το Ελληνικό Κέντρο Διαμεσολάβησης όμως είχε ήδη συσταθεί από το 2006. Το 2010 ιδρύθηκε η Ένωση Ελλήνων Διαμεσολαβητών έχοντας ως μέλη το σύνολο των διαπιστευμένων ελλήνων διαμεσολαβητών από

οργανισμούς κρατών μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΦΕΚ Α 211/16.10.2010) (<http://eledi.gr/>)

Η προσαρμογή της ελληνικής νομοθεσίας στην ανωτέρω Οδηγία 2008/52/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 21ης Μαΐου 2008 υλοποιήθηκε αρχικώς με το νόμο Ν.3898/2010 (ΦΕΚ Α΄ 211/16-12-10) «Διαμεσολάβηση σε αστικές και εμπορικές υποθέσεις» και εν συνεχεία με τη θέσπιση των άρθρων 178 έως 206 του νόμου Ν.4512/2018 (ΦΕΚ Α΄ 5/17-01-18) «Ρυθμίσεις σχετικές με το θεσμό της Διαμεσολάβησης» (<https://www.opemed.gr>).

Η πιο πρόσφατη νομοθετική εξέλιξη στη χώρα μας υπήρξε η δημοσίευση (30-11-2019) του Νόμου 4640/2019 (ΦΕΚ υπ' αρ. 190/30-11-2019) που αφορά (με εξαίρεση του άρθρου 42) αποκλειστικά την ρύθμιση του θεσμού της διαμεσολάβησης.

2.β. Από την διαπραγμάτευση στην διαμεσολάβηση.

ι Πεδίο εφαρμογής

Δεδομένου ότι όλες οι συναλλαγές στην καθημερινότητά μας γίνονται στη σκιά του νόμου (“in the shadow of the law”), δεν θα μπορούσαν οι διαπραγματεύσεις να αποτελούν εξαίρεση σ’ αυτόν τον κανόνα (Cooter, Marks and Mnookin, 1982). “Συγκεκριμένα, όπως υποστηρίχθηκε και από τους Baird, D., Gertner, R. and Picker R. (Baird, Gertner and Picker, 1994). «Πολλοί κανόνες δικαίου δεν επηρεάζουν την ίδια τη διαδικασία της διαπραγμάτευσης, αλλά τις εναλλακτικές λύσεις που προσφέρονται στον κάθε συμβαλλόμενο» (σε σχέση πάντοτε με τη συνέχιση της διαπραγμάτευσης). Επομένως, οι δικαϊκοί κανόνες, στην πραγματικότητα, επιτελούν τη λειτουργία «εναλλακτικών εξόδων» (“exit options”) για τα διαπραγματευόμενα μέρη, επιτρέποντάς τους να εγκαταλείψουν την διαπραγματευτική διαδικασία μονόπλευρα και σε οποιοδήποτε χρονικό σημείο επιθυμούν (Sutton, 1986, σελ. 709-724), (Baird and Picker, 1991).

Καθώς οι διαπραγματεύσεις αφορούν τις ιδιωτικές διαφορές επόμενο είναι το ρυθμιστικό τους πεδίο να εμπίπτει στο Αστικό Δίκαιο και συγκεκριμένα,

όσον αφορά την Ελληνική έννομη τάξη, τις Γενικές Αρχές του Αστικού Δικαίου (βλ και 197 ΑΚ, κατά τις διαπραγματεύσεις για τη σύναψη σύμβασης τα μέρη οφείλουν αμοιβαία να συμπεριφέρονται σύμφωνα με την καλή πίστη και τα συναλλακτικά ήθη. Κατά δε την ΑΚ 198 παρ. 1, όποιος κατά τις διαπραγματεύσεις για τη σύναψη σύμβασης προξενήσει υπαίτια στον άλλον ζημία είναι υποχρεωμένος να την ανορθώσει και αν ακόμη η σύμβαση δεν καταρτίστηκε. Από το συνδυασμό των άνω διατάξεων προκύπτει ότι το στάδιο των διαπραγματεύσεων αρχίζει από τη στιγμή που θα πραγματοποιηθεί η προσέγγιση των προσώπων που ενδιαφέρονται για τη σύναψη ισχυρής μεταξύ τους σύμβασης, για τη διερεύνηση των δυνατοτήτων σύναψης και καθορισμού των όρων αυτής, και λήγει είτε με την οριστική διακοπή των διαπραγματεύσεων, είτε με τη σύναψη της συμβάσεως προσυμφώνου ή της κύριας συμβάσεως).

Πεδία δικαίου επιδεικτικά διαπραγμάτευσης στην Ελλάδα αλλά και διεθνώς μπορούν να αποτελέσουν διαφορές που ανάγονται στο Εργατικό, το Εμπορικό και το Τραπεζικό Δίκαιο που εδώ μας αφορά, αφού τα μέρη θα μπορούσαν κατά τον τρόπο αυτό τα εμπλεκόμενα μέρη διαθέτουν μια «χρυσή» ευκαιρία συντρεχουσών και των κατάλληλων συνθηκών και προϋποθέσεων να επιλύσουν εξωδικαστικά την μεταξύ τους διαφορά αποφεύγοντας τις αντιδικίες στις δικαστικές αίθουσες: Χωρίς συγκρούσεις, χωρίς δυσβάσταχτο κόστος χωρίς καταστρεπτικό χρόνο που καταλήγει πολλές φορές στα όρια της αρνησιδικίας. Διαφορές που προκύπτουν από τις διατάξεις περί του γειτονικού δικαίου (άρθρα 1003-1031 ΑΚ), του οικογενειακού δικαίου (άρθρα 1346-1694 ΑΚ), (στο πλαίσιο των οποίων αποδεδειγμένα η λειτουργία των διαπραγματεύσεων δύναται να διαδραματίσει αποφασιστικό παράγοντα ομαλής επίλυσης των διαφορών χωρίς να εκτεθούν στο δικαστήριο και διαφυλάσσοντας έτσι την διαπροσωπική τους επικοινωνία και σχέση Τσαούση, 2013), στις αδικοπραξίες (άρθρα 914-938 ΑΚ), με ιδιαίτερη έμφαση στα τροχαία ατυχήματα, και φυσικά στον χώρο τον Τραπεζικών και επιχειρηματικών διαπραγματεύσεων όπου de facto προηγούνταν κάποιου είδους διαπραγμάτευση πριν την προσφυγή στα δικαστήρια και πριν την θέσπιση του νέου Νόμου(βλ. παρακάτω) .

ii. Διαπραγματεύσεις και Εξωδικαστικός Συμβιβασμός

Προκειμένου να είναι δυνατός ο εξωδικαστικός συμβιβασμός εν γένει, είναι απαραίτητη η ύπαρξη σχετικού νομοθετικού πλαισίου. Έτσι, Διαμεσολάβηση θεσπίστηκε αρχικά στην Ελλάδα με τον Ν. 3898/2010 και πρόσφατα με τους Ν. 4512/2018 και Ν. 4640/2019 (βλ. παρακάτω αναλυτικά επεξήγηση του νέου νόμου και του θεσμού της διαμεσολάβησης υπό 2δ) ενώ με τον Ν. 4469/2017, στα πλαίσια και εξαιτίας της οικονομικής κρίσης που έπληξε την Ελλάδα ήδη από το έτος 2010, εισήχθη εξωδικαστικός μηχανισμός ρύθμισης οφειλών επιχειρήσεων, οι οποίες πρέπει να χαρακτηρίζονται μεν ως βιώσιμες, πλην όμως έχουν καταστεί υπερχρεωμένες. Οι διαπραγματεύσεις δε, ειδικότερα, σχετίζονται με τον εξωδικαστικό συμβιβασμό στα πλαίσια του ερωτήματος που τίθεται αν είναι προσφορότερη η προσφυγή στη δικαστική διαδικασία ή η επίλυση της υφιστάμενης διαφοράς σε εξωδικαστικό επίπεδο. Στα πλαίσια της θεωρίας των παιγνίων έχουν διατυπωθεί τεχνικές ποσοτικού χαρακτήρα που αποσκοπούν τόσο στην ανάλυση ενός πιθανού αποτελέσματος δικαστικού αγών όσο και της έκβασης που μπορεί να υπάρξει εάν η ίδια διαφωνία επιλυθεί στα πλαίσια του εξωδικαστικού συμβιβασμού διά διαπραγματεύσεων (βλ. αναλυτικότερα στο κεφ. 3^ο). Το μεγαλύτερο πρόβλημα που εντοπίζεται κατά την ανάλυση των εξωδικαστικών συμβιβασμών είναι ο πολύπλοκος μαθηματικός υπολογισμός των αντικειμένων νομικής και οικονομικής φύσης, γεγονός που πολλές φορές οδηγεί τα μέρη σε υπό-άριστες (sub-optimal) αποφάσεις, ιδίως στην περίπτωση που αδυνατούν να αξιολογήσουν δεόντως την ως άνω πολυπλοκότητα. Σε κάθε περίπτωση έχει αποδειχθεί ότι σε αρκετές περιπτώσεις, παρά το γεγονός ότι δεν διαπιστώνονται αυξημένες πιθανότητες επιτυχούς αποτελέσματος στο ενδεχόμενο που η διαφορά τεθεί σε δικαστική διαδικασία, η προσφυγή σε αυτή (της διαπραγματεύσεως) έχει παρατηρηθεί ότι λειτουργεί ως μέσο πίεσης και διαπραγματευτικό όπλο βοηθώντας τελικά το μέρος που την επιλέγει (Victor, 1988 και 2001) στην επίτευξη ιδιαίτερα συμφέροντος για το ίδιο αποτέλεσμα εξωδικαστικού συμβιβασμού (Gong, and McAfee, 2000 σελ. 218-238)

iii. Η εισαγωγή των διαπραγματεύσεων σε νόμο ως οδηγός προς την καθιέρωση του θεσμού της Διαμεσολάβησης

Η διαμεσολάβηση υφίσταται ως θεσμός στην Ελλάδα ήδη από το έτος 2010 με τον Ν. 3898/2010 ως προαιρετική διαδικασία για την επίλυση ιδιωτικών διαφορών. Πρόσφατα μάλιστα, επαναπροσδιορίστηκε ο θεσμός με έκδοση νέων νόμων, ήτοι του Ν. 4512/2018 και του Ν. 4640/2019 με τους οποίους θεσπίστηκε υποχρεωτικότητα εφαρμογής της διαμεσολάβησης για την επίλυση συγκεκριμένων ιδιωτικών διαφορών πριν την κατάληξη των υποθέσεων αυτών στις δικαστικές αίθουσες - και μάλιστα επί ποινή απαραδέκτου αν αυτή δεν προηγηθεί - υπό τον δικαιολογητικό λόγο αφενός της ελάφρυνσης των δικαστηρίων και της άμεσης και αποτελεσματικότερης απονομής της δικαιοσύνης, καθότι παρατηρείται υπερφόρτωση της δικαστηριακής ύλης, (Το Ελληνικό Δικαστικό σύστημα είναι το πιο αρφό στην Ευρώπη μαζί με αυτά της Ιταλίας και της Μάλτας) με αποτέλεσμα να λιμνάζουν οι υποθέσεις και να υφίσταται εν γένει αργοπορία στην απονομή της Δικαιοσύνης, αλλά και του γεγονότος ότι οι εντασσόμενες στην υποχρεωτική διαμεσολάβηση διαφορές, δύνανται πραγματικά λόγω της φύσης τους να επιλυθούν συμβιβαστικά, προωθώντας έτσι συνεργατικές επιλύσεις των εν θέματι διαφορών.

Στο σημείο αυτό να σημειωθεί ότι αιτιολογημένα υποστηρίχθηκε - σε ένα οικονομικό περιβάλλον όπως το σημερινό με το ποσοστό των μη εξυπηρετούμενων στεγαστικών δανείων να αγγίζουν το 21% και των καταναλωτικών το 37% - η σημασία της υποχρεωτικότητας στην εφαρμογή της διαμεσολάβησης στις περιπτώσεις του Ν. 3869/2010. Το επιχείρημα ότι ο αιτών θα επιβαρυνθεί με την υποχρεωτική παράσταση δικηγόρου δεν είναι βάσιμο, δεδομένου ότι ο οφειλέτης χρησιμοποιεί ούτως η άλλως δικηγόρο στην υπαγωγή του στον νόμο και την ρύθμιση των οφειλών του . Άλλωστε το μικρό κόστος της διαμεσολάβησης θα μπορούσε με ρύθμιση να μετακυλήσει αναλογικά κατά το μεγαλύτερο μέρος του στους πιστωτές, που αποτελούν και το ισχυρό μέρος. Επιπροσθέτως υφίσταται πλέον ικανός αριθμός διαμεσολαβητών που καταρτίστηκαν πλήρως για τον σκοπό αυτό : Οι συνθήκες ωρίμασαν από κάθε άποψη προκειμένου η διαμεσολάβηση να αξιοποιήσει τους διαπιστευμένους διαμεσολαβητές στον τομέα των

υπερχρεωμένων νοικοκυριών ώστε να αντιμετωπιστεί η εξόχως δυσχερής κατάσταση που έχει δημιουργηθεί και ταυτοχρόνως να αντιμετωπιστεί ένα σημαντικό κοινωνικό πρόβλημα. Παράλληλα η εφαρμογή της υποχρεωτικότητας της διαμεσολάβησης στις προκείμενες διαφορές, έστω και αρχικά πιλοτικά, θα έδινε την δυνατότητα να επικοινωνηθεί στο ευρύ κοινό και ο ίδιος ο θεσμός της διαμεσολάβησης, ώστε να εφαρμοστεί ευρύτατα και σε άλλα πεδία διαφορών (Πλεύρη, 2018)

Σύμφωνα λοιπόν με το άρθρο 180 του νόμου, «Στη διαδικασία της διαμεσολάβησης, εκτός από τις διαφορές που αναφέρονται στο άρθρο 182 του παρόντος, μπορούν να υπαχθούν και οι αστικές και εμπορικές διαφορές ιδιωτικού δικαίου, 66 (Ποδηματάς, Γιαννόπουλος, Καραμέρος, και Μποροδήμος, 2018), υφιστάμενες ή μέλλουσες, μετά από έγγραφη συμφωνία των μερών, αν αυτά έχουν την εξουσία να διαθέτουν το αντικείμενο της διαφοράς, σύμφωνα με τις διατάξεις του ουσιαστικού δικαίου». Πλέον καθιερώνεται ως η προσφυγή των μερών σε ένα ανεξάρτητο πρόσωπο ή φορέα όχι μόνο ειδικά καταρτισμένο στο πεδίο των διαπραγματεύσεων αλλά και διαπιστευμένο προς τούτο με καθήκον η τήρησης ίσων αποστάσεων μεταξύ των μερών, γεγονός που προάγει και εξασφαλίζει τελικά την αμερόληπτη στάση του (“evenhandedness”) κατά τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης εν συνόλω (Τσαούση, 2013) . Σε περίπτωση λοιπόν που τα μέρη καταλήξουν έπειτα από τις υφιστάμενες διαπραγματεύσεις σε συμφωνία, τότε συντάσσεται πρακτικό της διαμεσολάβησης, το οποίο συνυπογράφεται από όλα τα μέρη, κατατίθεται στο αρμόδιο κατά τόπον πρωτοδικείου της έδρας της διαφοράς και περιβάλλεται με εκτελεστικότητα. Από την άλλη πλευρά, αν αποτύχει η διαμεσολάβηση, συντάσσεται ωσαύτως σχετικό πρακτικό, στο οποίο δηλώνεται η αποτυχία της διαδικασίας, αυτό δε υπογράφεται μόνο από τον διαμεσολαβητή.

2γ. Έννοια της διαμεσολάβησης.

Συνδυάζοντας εννοιολογικά τους Ν.3898.2010 και Ν.4512/2018 θα ορίζαμε την διαμεσολάβηση ως μια εναλλακτική μέθοδος εξωδικαστικής επίλυσης διαφορών, στην οποία τα μέρη, με τη βοήθεια και συνδρομή του

διαμεσολαβητή, ενός τρίτου προς τα μέρη ουδέτερου προσώπου, διαπραγματεύονται, προκειμένου να καταλήξουν σε μια βιώσιμη και αμοιβαία ικανοποιητική λύση της διαφοράς, χωρίς την ανάγκη να προσφύγουν σε μια χρονοβόρα και δαπανηρή δικαστική διαμάχη (N.3898/2010), (www.diamesolavisi.gov.gr). Δηλαδή ως διαμεσολάβηση νοείται μια διαρθρωμένη διαδικασία ανεξαρτήτως ονομασίας και με βασικά χαρακτηριστικά την εμπιστευτικότητα, την ιδιωτική αυτονομία, την ουδετερότητα και αμεροληψία του διαμεσολαβητή, στην οποία δυο ή περισσότερα μέρη επιχειρούν εκουσίως με καλόπιστη συμπεριφορά και συναλλακτική ευθύτητα να επιλύσουν με συμφωνία μια διαφορά τους με τη βοήθεια του διαμεσολαβητή (N.4512/2018),(<http://www.diamesolavisi.gov.gr>).

Τα σημαντικότερο στοιχείο της διαμεσολάβησης είναι η επιλογή ενός τρίτου προσώπου, το οποίο αν και στερείται κάθε εξουσίας στην λήψη απόφασης για την επίλυση της διαφοράς, αλλάζει καταλυτικά τη δυναμική των διαπραγματεύσεων των αντίπαλων μερών και ακολουθούν τα εξίσου σημαντικά στοιχεία της συμμετοχής των αντίδικων μερών στη διαμεσολάβηση της, ουδετερότητα και αμεροληψία του διαμεσολαβητή της μικρής χρονική διάρκεια ολοκλήρωσης της διαδικασίας καθώς και της εχεμύθειας και εμπιστευτικότητας διεξαγωγής της διαδικασίας. (Θεοχάρης 2015) (<https://www.onomis.com>)

Η Διαμεσολάβηση θεωρείται ως ένα σύνολο τεχνικών, στις οποίες έχει εκπαιδευθεί και χρησιμοποιεί καταλλήλως ο πιστοποιημένος διαμεσολαβητής με στόχο να διευκολύνει τα μέρη στις διαπραγματεύσεις τους και να τα βοηθήσει να επικοινωνήσουν. Με αυτό το πρίσμα, δεν περιορίζεται στην επίλυση ενός μόνο είδους διαφοράς, αλλά χρησιμοποιείται στις προσωπικές αντιπαραθέσεις και στις συλλογικές συγκρούσεις, καθώς και στις πολιτικές διενέξεις.

Η διαμεσολάβηση χρησιμοποιείται στις εξής διαφορές:

Γαμικές και οικογενειακές

Γειτονικές και κοινοτικές

Εργατικές και ενδοεπαγγελματικές

Οικογενειακών επιχειρήσεων

Πτώχευσης επιχειρήσεων

Πνευματικής ιδιοκτησίας

Κατασκευαστικές

Καταναλωτικές διαφορές

Ηλεκτρονικού εμπορίου

Πολιτισμικής κληρονομιάς

Ναυτικού δικαίου

(Ιερεμίας, 2011)

Η διαδικασία της διαμεσολάβησης προϋποθέτει τη συμμετοχή του διαμεσολαβητή και των αντίδικων μερών με τους δικηγόρους τους (www.avlogiari.gr). Η ενεργητική συμμετοχή όμως των δυο πλευρών σε όλες τις φάσεις της διαδικασίας καθιστούν τη διαπραγμάτευση διαφορετική σε σχέση με το δικαστήριο, όπου και πρωτοστατούν οι δικηγόροι.

Η επιλογή της διαμεσολάβησης ως μέσο επίλυσης διαφορών των εμπλεκόμενων μερών δεν είναι υποχρεωτική αλλά οικειοθελής. Ο διαμεσολαβητής δεν παίρνει θέση και δεν επηρεάζει τις δυο πλευρές κάνοντας δικές του προτάσεις και ασκεί το ρόλο του μεσάζοντα και όχι του δικαστή. Η ουδετερότητα του διαμεσολαβητή, ο οποίος συχνά αποκαλείται και ουδέτερος τρίτος σε συνδυασμό με την εκούσια φύση της διαδικασίας αποτελούν το βασικότερο πλεονέκτημα της διαμεσολάβησης (www.diamesolavisi.gov.gr).

Ο διαμεσολαβητής πρέπει να είναι εξειδικευμένος, να διαθέτει επικοινωνιακές ικανότητες υψηλού επιπέδου, να έχει καταρτιστεί και πιστοποιηθεί σε αναγνωρισμένο, από το υπουργείο δικαιοσύνης φορέα κατάρτισης διαμεσολαβητών μέσω επιμορφωτικών δράσεων (<https://el.wikipedia.org/wiki>).

Βασικές προϋποθέσεις που καθιστούν χρήσιμη τη διαμεσολάβηση είναι:

- Η δύσκολη επίλυση της διαφοράς με απευθείας συνομιλίες ή διαπραγματεύσεις
- Οι αντιμαχόμενοι αποβλέπουν σε κοινά συμφέροντα και σχέσεις στο άμεσο μέλλον
- Η διαφορά είναι δύσκολο να επιλυθεί
- Τα αντικρουόμενα μέρη επιδιώκουν μια συναινετική λύση
- Η απόφαση δεν είναι απλή του τύπου Ναι ή Όχι
- Εκπροσώπηση σχεδόν όλων των μερών της σύγκρουσης
- Υπάρχει εξισορρόπηση ισχύος. Στην αντίθετη περίπτωση τα αδύναμα μέρη θα πρέπει να βελτιώσουν τη θέση ισχύος αλλά και τα δυνατά μέρη, δείχνοντας προθυμία για τη διαμεσολάβηση δεν ασκούν εξαναγκασμό από θέση ισχύος και παραιτούνται από αυτή τη θέση
- Ο χρόνος είναι επαρκής για τη διαδικασία εύρεση μιας συναινετικής λύσης
- Οι αντικρουόμενοι διαθέτουν ορισμένο μέτρο έκφρασης ή ικανότητας αυτεπιβεβαίωσης, χωρίς να υπόκεινται σε βία ή εξαναγκασμό

Οι αντικρουόμενοι επικοινωνούν με σαφήνεια και με τη βοήθεια του διαμεσολαβητή διατυπώνουν όσα τους απασχολούν (Besemer, 2014). (Moore, 1986) .

Αφού ολοκληρωθεί επιτυχώς η διαδικασία διαμεσολάβησης τα δυο μέρη έχουν τη δυνατότητα να εκδώσουν πρακτικό επιτυχίας η αποτυχία αντίστοιχα (βλ. αναλυτικά παρακάτω υπό 2δ)

2δ. Η ανάλυση του ισχύοντος Νόμου περί διαμεσολάβησης όπως τροποποιήθηκε και ισχύει (Ν.4640/2019 (ΦΕΚ υπ' αρ. 190/30-11-2019)).

1) Γενικές αρχές.

Λίγο πριν την εκπνοή του Νοεμβρίου, στις 30-11-2019, δημοσιεύθηκε στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως ο Νόμος 4640/2019 (ΦΕΚ υπ' αρ. 190/30-11-2019) για τη διαμεσολάβηση.

Σκοπός του νόμου αυτού είναι η ρύθμιση του θεσμού της διαμεσολάβησης σε αστικές και εμπορικές υποθέσεις, καθώς και η περαιτέρω εναρμόνιση της Ελληνικής Νομοθεσίας με τις διατάξεις της Οδηγίας 2008/52/EK για θέματα διαμεσολάβησης σε αστικές και εμπορικές διαφορές, εθνικού ή διασυνοριακού χαρακτήρα, υφιστάμενες ή μέλλουσες.

Στον ίδιο Νόμο 4640/2019, να σημειωθεί πως περιλαμβάνεται παρενθετικά και το άρθρο 42 σχετικά με την επαναφορά του τέλους δικαστικού ενσήμου με αναδρομική ισχύ επί αναγνωριστικών αγωγών που υπάγονται στην καθ' ύλην αρμοδιότητα των Πολυμελών Πρωτοδικείων και έχουν ήδη ασκηθεί, αλλά δεν έχουν συζητηθεί μέχρι την 1-1-2020. Για την επιβολή του τέλους αυτού ως μέτρου προώθησης της υποχρεωτικής διαδικασίας της διαμεσολάβησης υφίσταται έντονος προβληματισμός και ελέγχεται η συνταγματικότητα του καθώς υποστηρίζεται ότι η ρύθμιση του άρθρου 42 καθιερώνει ένα δικονομικό και οικονομικό περιορισμό στην πρόσβαση των διαδίκων στην δικαιοσύνη, ο οποίος αφενός είναι δυσαναλογικός και απρόσφορος, ενώ όντως μπορεί να ματαιώσει την δυνατότητα δικαστικής ακρόασης (Γιαννόπουλος 2020 σελ. 100 επ.)

Αναφορικά με τη διαδικασία της διαμεσολάβησης, επισημαίνεται ότι αυτή είναι απόρρητη και γίνεται εκτός δικαστηρίων, με την παρουσία και συμμετοχή όσων εμπλέκονται στη διαφορά, των δικηγόρων τους και ενός διαπιστευμένου διαμεσολαβητή. Πριν από την προσφυγή στο Δικαστήριο είναι απαραίτητο πλέον επομένως να είναι γνωστή η δυνατότητα για εξωδικαστική επίλυση της διαφοράς με διαμεσολάβηση και η συγκεκριμένη δυνατότητα πρέπει να γνωστοποιείται μέσω ενημερωτικού εγγράφου που συμπληρώνεται

και υπογράφεται από τον εντολέα και τον πληρεξούσιο δικηγόρο του και κατατίθεται μαζί με τις προτάσεις της αγωγής που τυχόν ασκηθεί επί ποινή απαραδέκτου αυτής, ήδη από τις 2-12-2019 . Η αρχική αυτή διατύπωση της διάταξης μεταβλήθηκε καθώς με την τροποποίηση του εδαφίου β, της παραγράφου 2, του άρθρου 3, του Ν. 4640/2019, που αφορά στο ενημερωτικό έγγραφο για τη δυνατότητα διαμεσολαβητικής διευθέτησης των δεκτικών διαθέσεως διαφορών και για την υποχρέωση προσφυγής στην αρχική συνεδρία κατά τη διαδικασία των άρθρων 6 και 7 του νόμου αυτού, αρκεί να κατατεθεί μέχρι και τη συζήτηση της αγωγής, επί ποινή απαραδέκτου της συζήτησης, έτσι το अपαράδεκτο θα αφορά πλέον τη συζήτηση της αγωγής και όχι την άσκησή της.

Αναφορικά με την υποχρεωτικότητα του θεσμού και δεδομένου ότι υπήρξαν και υπάρχουν έντονες αντιδράσεις για την συνταγματικότητα του (για την παραβίαση του άρθρου 20 Σ) να σημειωθεί ότι τόσο με τις ρυθμίσεις του άρθρου 182 του ν. 4512/2018 όσο και με τον νέο νόμο , η απόπειρα επίλυσης της διαφοράς, μέσω διαμεσολάβησης, μπορεί να λάβει χώρα μετά την κατάθεση και πριν την συζήτηση της αγωγής, ώστε αν δεν αποβεί επιτυχής, ο ενάγων δεν έχει απωλέσει χρόνο στο ενδιάμεσο διάστημα. Επιπλέον, ο ενάγων δεν υποχρεούται να προσπαθήσει για την επίλυση της διαφοράς, μέσω διαμεσολάβησης, πριν την κατάθεση της αγωγής, ως προβλέπεται σε αλλοδαπά δικονομικά συστήματα. Δεν καταργείται, λοιπόν, το προστατευόμενο στο άρθρο 20 του Συντάγματος δικαίωμα δικαστικής προστασίας ούτε περιορίζεται αυτό ουσιωδώς ή μη, από τις νέες ρυθμίσεις περί υποχρεωτικής απόπειρας επίλυσης ορισμένων διαφορών, μέσω διαμεσολάβησης. Η «υποχρεωτική διαμεσολάβηση» νοείται ως υποχρεωτική απόπειρα επίλυσης της διαφοράς εξωδικαστικά, πριν την συζήτηση της αγωγής και όχι ως υποχρέωση συμβιβασμού οποιουδήποτε εκ των μερών. Στο πλαίσιο αυτό, το δικαίωμα πρόσβασης στη δικαιοσύνη δεν θίγεται, αλλά δημιουργείται ένα προστάδιο, το οποίο σκοπεύει, βεβαίως, να λειτουργήσει και ως μοχλός πίεσης για την κατά το δυνατόν αποφυγή δικαστικών αντιδικιών, αλλά κυρίως για την εν γένει διάδοση του θεσμού της διαμεσολάβησης. Η προσφυγή στη διαμεσολάβηση είναι, λοιπόν, εν προκειμένω, μια

εξωδικαστική (υποχρεωτική) προσπάθεια πριν τον «πόλεμο» της δίκης (Πλεύρη, 2018)

Τα μέρη επιτρέπεται να προσφύγουν στη διαμεσολάβηση:

α) αν συμφωνούν, αφότου ανέκυψε η διαφορά,

β) αν κληθούν από το δικαστήριο να προσφύγουν στη διαμεσολάβηση και συναινούν,

γ) αν η προσφυγή στη διαμεσολάβηση διαταχτεί από δικαστική αρχή άλλου κράτους-μέλους και η σχετική υπαγωγή της διαφοράς δεν προσβάλλει τα χρηστά ήθη και τη δημόσια τάξη,

δ) αν η προσφυγή στη διαδικασία της διαμεσολάβησης επιβάλλεται από τον νόμο,

ε) αν σε έγγραφη συμφωνία των μερών υπάρχει ρήτρα διαμεσολάβησης.

Επιπροσθέτως των ως άνω, το Δικαστήριο, ενώπιων του οποίου εκκρεμεί ιδιωτική διαφορά που μπορεί να υπαχθεί στη διαδικασία της διαμεσολάβησης, μπορεί σε κάθε στάση της δίκης, ανάλογα με την περίπτωση, λαμβάνοντας υπόψη κατά την ελεύθερη κρίση του όλες τις περιστάσεις της κρινόμενης υπόθεσης, να καλεί τα μέρη να προσφύγουν στη διαδικασία της διαμεσολάβησης για να επιλύσουν τη διαφορά. Εφόσον τα μέρη συμφωνούν, η σχετική έγγραφη συμφωνία περιλαμβάνεται στα πρακτικά του Δικαστηρίου και το Δικαστήριο αναβάλλει υποχρεωτικά τη συζήτηση της υπόθεσης σε δικάσιμο μετά την πάροδο τριμήνου και όχι πέραν του εξαμήνου, μη συνυπολογιζόμενου του χρονικού διαστήματος των δικαστικών διακοπών, χωρίς όμως να αποκλείεται η λήψη ασφαλιστικών μέτρων.

2) Επί της διαδικασίας της διαμεσολάβησης.

Συγκεκριμένα επί της διαδικασίας επισημαίνεται ότι ο χρόνος, ο τόπος και οι λοιπές διαδικαστικές λεπτομέρειες καθορίζονται από τον διαμεσολαβητή σε συμφωνία με τα μέρη. Αν δεν είναι δυνατή η φυσική παρουσία αμφοτέρων των μερών και του διαμεσολαβητή στον ίδιο τόπο και

χρόνο, η διαμεσολάβηση μπορεί να πραγματοποιηθεί με τη διαδικασία της τηλεδιάσκεψης μέσω ηλεκτρονικού υπολογιστή ή άλλου συστήματος τηλεδιάσκεψης, στο οποίο έχουν πρόσβαση τα άλλα μέρη της διαφοράς. Ο διαμεσολαβητής μπορεί να επικοινωνεί με καθένα από τα μέρη και να τα συναντά είτε χωριστά είτε από κοινού, ενώ οι πληροφορίες που αντλεί κατά τις επαφές του με το ένα μέρος δεν γνωστοποιούνται στο άλλο μέρος χωρίς τη σύμφωνη γνώμη του μέρους που τις έδωσε. Η διαδικασία της διαμεσολάβησης έχει κατ' αρχήν εμπιστευτικό χαρακτήρα, δεν τηρούνται πρακτικά και πρέπει να διεξάγεται κατά τρόπο που να μην παραβιάζει το απόρρητο αυτής, εκτός αν τα μέρη συμφωνήσουν διαφορετικά. Πριν από την έναρξη όλοι οι συμμετέχοντες δεσμεύονται εγγράφως να τηρήσουν το απόρρητο της διαδικασίας. Την ίδια υποχρέωση έχει και οποιοσδήποτε τρίτος συμμετέχει στη διαδικασία. Τα μέρη, εφόσον το επιθυμούν, δεσμεύονται εγγράφως να τηρήσουν και το απόρρητο του περιεχομένου της συμφωνίας, στην οποία ενδέχεται να καταλήξουν, εκτός αν η γνωστοποίηση του είναι απαραίτητη για την εκτέλεση της, ή αυτό επιβάλλεται για λόγους δημοσίας τάξης. Εφόσον η διαφορά αχθεί ενώπιον των δικαστηρίων ή σε διαιτησία, ο διαμεσολαβητής, τα μέρη, οι νομικοί παραστάτες τους και όσοι συμμετείχαν με οποιονδήποτε τρόπο δεν εξετάζονται ως μάρτυρες και εμποδίζονται να προσκομίσουν στοιχεία που προκύπτουν από τη διαδικασία της διαμεσολάβησης ή έχουν σχέση με αυτήν, ιδίως, να αναφερθούν στις συζητήσεις, δηλώσεις και προτάσεις των μερών, καθώς και στις απόψεις του διαμεσολαβητή, παρά μόνο εφόσον τούτο επιβάλλεται από λόγους δημόσιας τάξης, κυρίως για να εξασφαλιστεί η προστασία των ανηλίκων ή για να αποφευχθεί ο κίνδυνος να θιγεί η σωματική ακεραιότητα ή η ψυχική υγεία πρόσωπου.

3) Η ταυτότητα του διαμεσολαβητή και η παράσταση των δικηγόρων.

Ο διαμεσολαβητής είναι εγγεγραμμένος στο μητρώο που τηρείται στο Υπουργείο Δικαιοσύνης και οφείλει να ενεργεί με ουδετερότητα, αμεροληψία και απόλυτη εμπιστευτικότητα. Ορίζεται από τα μέρη ή από τρίτο πρόσωπο

της κοινής τους επιλογής, συμπεριλαμβανομένων των κέντρων διαμεσολάβησης. Ο διαμεσολαβητής είναι ένας (1), εκτός αν τα μέρη συμφωνήσουν εγγράφως ότι θα είναι περισσότεροι.

Η επιλογή του διαμεσολαβητή για την Υποχρεωτική Αρχική Συνεδρία μπορεί να γίνει μετά από συμφωνία των μερών της διαφοράς και σε περίπτωση που επιτευχθεί αυτή συντάσσεται σχετική έγγραφη έγκριση. Αν δεν υπάρχει τέτοια συμφωνία, ο διαμεσολαβητής ορίζεται από την Κεντρική Επιτροπή Διαμεσολάβησης (ΚΕΔ) βάσει σύντομης διαδικασίας που ορίζεται στο νόμο. Ο διορισμός γίνεται κατά σειρά προτεραιότητας με βάση τον αύξοντα αριθμό Ειδικού Μητρώου Διαμεσολαβητών του άρθρου 29 Ν. 4640/2019, μεταξύ όσων κατοικούν στην περιφέρεια του δικαστηρίου που είναι κατά τόπο αρμόδιο για την εκδίκαση της διαφοράς.

Στις περιπτώσεις που δεν είναι επαρκής ο αριθμός των διαμεσολαβητών ή υπάρχει σύγκρουση συμφερόντων, ο διορισμός γίνεται μεταξύ όσων κατοικούν στην οικεία Εφετειακή περιφέρεια. Στην περίπτωση επιλογής του διαμεσολαβητή από την Κεντρική Επιτροπή Διαμεσολάβησης ο τελευταίος υποχρεούται μέσα σε προθεσμία τριών (3) εργάσιμων ημερών να δηλώσει αν αποδέχεται τον διορισμό του. Αν η προθεσμία των τριών (3) εργάσιμων ημερών παρέλθει άπρακτη, τεκμαίρεται η μη αποδοχή του. Σε περίπτωση μη αποδοχής του διορισμού του διαμεσολαβητή επιλέγεται ο επόμενος κατά σειρά προτεραιότητας από το ως άνω Ειδικό Μητρώο.

Η αμοιβή του διαμεσολαβητή, όπως ορίζεται στο άρθρο 18 Ν. 4640/2019, προκύπτει ελεύθερα με έγγραφη συμφωνία μεταξύ των μερών και του διαμεσολαβητή. Εάν δεν υπάρχει έγγραφη συμφωνία, η αμοιβή του διαμεσολαβητή ορίζεται ως εξής:

i) στις περιπτώσεις του άρθρου 6 του παρόντος, το επισπεύδον μέρος προκαταβάλλει στον διαμεσολαβητή ποσό πενήντα (50,00) ευρώ ως αμοιβή για την υποχρεωτική αρχική συνεδρία. Το ποσό αυτό βαρύνει τα μέρη κατ'ισομοιρία. Σε περίπτωση που η διαφορά αχθεί ενώπιον δικαστηρίου, το μέρος της διαφοράς που δεν προσήλθε στη διαδικασία της διαμεσολάβησης, παρότι κλήθηκε νόμιμα προς τούτο σύμφωνα με το άρθρο 7 Ν.4640/2019 ή δεν κατέβαλε το ποσό που του αναλογεί για την αμοιβή του διαμεσολαβητή για

την υποχρεωτική αρχική συνεδρία, καταδικάζεται σύμφωνα με τις διατάξεις των άρθρων 176 επ. ΚΠολΔ. σε ολόκληρο το ποσό που κατέβαλε το επισπεύδον μέρος για την υποχρεωτική αρχική συνεδρία. Το ποσό αυτό λογίζεται ως δικαστικό έξοδο ανεξάρτητα από την έκβαση της δίκης.

ii) για κάθε ώρα διαμεσολάβησης μετά την υποχρεωτική αρχική συνεδρία η ελάχιστη αμοιβή ορίζεται στο ποσό των ογδόντα (80,00) ευρώ και βαρύνει τα μέρη κατ' ισομοιρία.

Στη διαδικασία αυτή παρίστανται υποχρεωτικά και οι δικηγόροι των εμπλεκομένων μερών έτσι ώστε να συνδράμουν σε όλη τη διάρκειά της. Η αμοιβή του νομικού παραστάτη κάθε μέρους συμφωνείται ελεύθερα και για τη συμμετοχή του σε όλη τη διαδικασία της διαμεσολάβησης εκδίδεται, σύμφωνα με τον Κώδικα Δικηγόρων, ελάχιστο γραμμάτιο προκαταβολής εισφορών ποσού εξήντα (60,00) ευρώ για υποθέσεις αρμοδιότητας Ειρηνοδικείου, ποσού εκατό (100,00) ευρώ για υποθέσεις αρμοδιότητας Μονομελούς Πρωτοδικείου και ποσού εκατόν πενήντα (150,00) ευρώ για υποθέσεις αρμοδιότητας Πολυμελούς Πρωτοδικείου, σύμφωνα με το άρθρο 5 του Ν. 4640/2019

4) Η κρίσιμη Υποχρεωτική Αρχική Συνεδρία (ΥΑΣ) και η διαδικασία της.

Σύμφωνα με το άρθρο 6 Ν.4640/2019, εκ των αστικών και εμπορικών διαφορών είναι υποχρεωτικό να προηγείται, πριν την συζήτηση της αγωγής που τυχόν θα ασκηθεί στο δικαστήριο, μία Υποχρεωτική Αρχική Συνεδρία διαμεσολάβησης (ΥΑΣ), στις περιπτώσεις των οικογενειακών διαφορών (εξαιρούνται αυτές των περιπτώσεων α', β', γ', της παραγράφου 1 καθώς και εκείνες της παραγράφου 2 του άρθρου 592 ΚΠολΔ), των υπαγομένων στην καθ' ύλην αρμοδιότητα του Μονομελούς Πρωτοδικείου διαφορών, αν η αξία του αντικειμένου της διαφοράς υπερβαίνει το ποσό των 30.000 ευρώ αλλά και στο Πολυμελές Πρωτοδικείο και τέλος όλων των διαφορών για τις οποίες σε έγγραφη συμφωνία των μερών προβλέπεται και είναι σε ισχύ ρήτρα διαμεσολάβησης. Εξαιρούνται από αυτήν την υποχρεωτική διαδικασία οι διαφορές στις οποίες διάδικο μέρος είναι το Δημόσιο, Ο.Τ.Α. ή Ν.Π.Δ.Δ.

Αναφορικά με την συνταγματικότητα της ως άνω διαδικασίας και δεδομένου ότι το ΔΕΕ, σύμφωνα με τα κριτήρια που υιοθέτησε στην υπόθεση Alassini, έκρινε ότι τυχόν θέσπιση προδικασίας διαμεσολάβησης πρέπει να μην προκαλεί έξοδα, ή να προκαλεί ελάχιστα έξοδα για τον διάδικο, η ΔιοικΟΛΑΠ η οποία με την υπ' αριθ. 56/2019 απόφαση της ευλόγως δέχθηκε (Γιαννόπουλος, 2020 σελ. 98 επ) ότι η οικονομική επιβάρυνση δεν είναι δυσανάλογη, ιδίως αν συνεκτιμηθεί ότι κατά κανόνα οι διαφορές που καταλαμβάνονται από την υποχρεωτική πλέον προδικασία, έχουν υποχρεωτικό αντικείμενο που υπερβαίνει τα 30.000 €

Κατά την παραπάνω Υ.Α.Σ η διαδικασία είναι η εξής :

1. Κατ' αρχήν πριν από την προσφυγή στο Δικαστήριο, ο πληρεξούσιος δικηγόρος οφείλει να ενημερώσει τον εντολέα του εγγράφως για τη δυνατότητα διαμεσολαβητικής διευθέτησης της διαφοράς ή μέρους αυτής και για την υποχρέωση προσφυγής στην υποχρεωτική αρχική συνεδρία και τη διαδικασία αυτής στις συγκεκριμένες υποθέσεις που αναφέραμε και το ενημερωτικό αυτό έγγραφο συμπληρώνεται και υπογράφεται από τον εντολέα και τον πληρεξούσιο δικηγόρο του και κατατίθεται με το δικόγραφο της αγωγής που τυχόν ασκηθεί επί ποινή απαραδέκτου αυτής.

2. Το μέρος που έχει την πρωτοβουλία (επισπεύδον) έχει τη δυνατότητα είτε να επικοινωνήσει με το άλλο ή τα άλλα μέρη της διαφοράς για τον διορισμό διαμεσολαβητή κοινής αποδοχής είτε να απευθυνθεί σε διαμεσολαβητή της επιλογής του. Στην περίπτωση αυτή, ο διαμεσολαβητής επικοινωνεί με το άλλο ή τα άλλα μέρη με κάθε πρόσφορο μέσο, για να διαπιστώσει αν επιτυγχάνεται συμφωνία ως προς το πρόσωπο του και λαμβάνει σχετική έγγραφη έγκριση τους. Αν δεν καταστεί δυνατή η επικοινωνία ή αν δεν επιτευχθεί συμφωνία ως προς το πρόσωπο του διαμεσολαβητή, τότε διορίζεται διαμεσολαβητής από την Κεντρική Επιτροπή Διαμεσολάβησης με επιμέλεια του επισπεύδοντος μέρους.

3. Το επισπεύδον μέρος υποβάλλει στον διαμεσολαβητή που έχει οριστεί αίτημα προσφυγής στη διαμεσολάβηση, (ηλεκτρονικά ή με άλλον πρόσφορο τρόπο) σε συμπληρωμένο έντυπο, στο οποίο υποχρεωτικά αναγράφονται τα στοιχεία των μερών και το αντικείμενο της διαφοράς και

λαμβάνει απόδειξη παραλαβής. Ο διαμεσολαβητής επικοινωνεί με κάθε πρόσφορο μέσο με τα μέρη για τον ορισμό της ημερομηνίας και του τόπου διεξαγωγής της υποχρεωτικής αρχικής συνεδρίας διαμεσολάβησης και σε περίπτωση μη συμφωνίας των μερών τα ορίζει ο ίδιος γνωστοποιώντας τα στα μέρη εγγράφως 5 τουλάχιστον μέρες πριν από την υποχρεωτική αρχική συνεδρία, με συστημένη επιστολή ή ηλεκτρονικά και λαμβάνει απόδειξη παραλαβής της γνωστοποίησης.

4. Η υποχρεωτική αρχική συνεδρία διαμεσολάβησης λαμβάνει χώρα το αργότερο εντός 20 ημερών από την επομένη της αποστολής στον διαμεσολαβητή του αιτήματος προσφυγής στη διαδικασία διαμεσολάβησης από το επισπεύδον μέρος. Μετά το πέρας της υποχρεωτικής αρχικής συνεδρίας συντάσσεται πρακτικό από τον διαμεσολαβητή που υπογράφεται από τον ίδιο και όλους τους συμμετέχοντες και αν επακολουθήσει άσκηση αγωγής ή αν έχει ήδη ασκηθεί, αυτό κατατίθεται στο δικαστήριο επί ποινή απαραδέκτου της συζήτησης της υπόθεσης μαζί με τις προτάσεις, όπου αναγράφεται υποχρεωτικά ο τρόπος γνωστοποίησης της υποχρεωτικής αρχικής συνεδρίας στα μέρη και η συμμετοχή τους ή μη σε αυτήν.

5. Στην υποχρεωτική αρχική συνέδρια τα μέρη παρίστανται μαζί με νομικό παραστάτη, ενώ στην περίπτωση νομικών προσώπων ο νόμιμος εκπρόσωπος μπορεί να διορίζει αντιπρόσωπο με εξουσιοδότηση και θεώρηση του γνησίου της υπογραφής του. Κατ' εξαίρεση επιτρέπεται με εξουσιοδότηση, μόνη η συμμετοχή του νομικού παραστάτη του μέρους, του οποίου αποδεδειγμένα δεν είναι δυνατή η φυσική παρουσία, ιδίως, στις περιπτώσεις που αντιμετωπίζει δυσκολία μετακίνησης λόγω σοβαρής ασθένειας ή αν δεν υπάρχει δυνατότητα τηλεδιάσκεψης μέσω ηλεκτρονικού υπολογιστή ή άλλου συστήματος τηλεδιάσκεψης ή αν είναι κάτοικος εξωτερικού.

6. Κατά τη διάρκεια της υποχρεωτικής αρχικής συνεδρίας ο διαμεσολάβητης ενημερώνει τα μέρη για τη διαδικασία της διαμεσολάβησης και για τις βασικές αρχές που τη διέπουν, καθώς και για τη δυνατότητα εξωδικαστικής επίλυσης της διαφοράς τους με βάση τις ιδιαιτερότητες της και

τη φύση αυτής και συντάσσεται σχετικό πρακτικό, το οποίο αν τυχόν ασκηθεί αγωγή θα κατατεθεί μαζί με τις προτάσεις.

7. Εφόσον τα μέρη αποφασίσουν να συνεχίσουν τη διαδικασία της διαμεσολάβησης είτε με τον ίδιο είτε με διαφορετικό διαμεσολαβητή, συνάσσεται έγγραφο συμφωνίας υπαγωγής της διαφοράς στη διαδικασία της, η οποία θα πρέπει να έχει ολοκληρωθεί εντός 40 ημερών από την επομένη της λήξης της προαναφερθείσης εικοσαήμερης προθεσμίας, χωρίς να υπολογίζεται ο Αύγουστος, ενώ τα μέρη μπορούν να συμφωνήσουν παράταση της έως 40 ημέρες.

8. Το Δικαστήριο που επιλαμβάνεται της διαφοράς μπορεί να επιβάλει στο μέρος που δεν προσήλθε στην υποχρεωτική αρχική συνέδρια διαμεσολάβησης, παρότι έχει κληθεί, χρηματική ποινή, η οποία δεν μπορεί να είναι κατώτερη από εκατό Ευρώ και μεγαλύτερη από πεντακόσια Ευρώ.

Αν μετά την Υποχρεωτική Αρχική Συνεδρία δεν υπάρχει επιθυμία για συνέχιση της διαδικασίας της διαμεσολάβησης, τότε είναι δυνατή η αποχώρηση χωρίς οποιαδήποτε αιτιολογία, κύρωση ή ποινή.

5) Ολοκλήρωση Διαδικασίας.

Τελικώς εάν τα μέρη συμφωνήσουν ο διαμεσολαβητής συντάσσει πρακτικό διαμεσολάβησης που πρέπει να περιέχει: α) το ονοματεπώνυμο, και τον Α.Φ.Μ. του διαμεσολαβητή, β) την ημερομηνία και τον τόπο που έλαβε χώρα η διαμεσολάβηση, γ) τα πλήρη στοιχεία των μερών που προσέφυγαν στη διαμεσολάβηση και τα ονόματα των νομικών παραστατών τους, δ) αναφορά στη συμφωνία ή τον ειδικότερο τρόπο με τον οποίο τα μέρη προσέφυγαν στη διαμεσολάβηση, ε) τα πλήρη στοιχεία τυχόν άλλων προσώπων που μετείχαν με οποιονδήποτε τρόπο στη διαδικασία και στ) τη συμφωνία στην οποία κατέληξαν τα μέρη κατά τη διαμεσολάβηση ή τη διαπίστωση περί μη επίτευξης συμφωνίας.

Μετά το πέρας της διαδικασίας διαμεσολάβησης, το πρακτικό υπογράφεται από τον διαμεσολαβητή, τα μέρη και τους νομικούς παραστάτες

τους. Σε περίπτωση μη επίτευξης συμφωνίας, το πρακτικό μπορεί να υπογράφεται μόνο από τον διαμεσολαβητή. (Γιαννόπουλος 2020)

Κάθε μέρος μπορεί να καταθέσει το πρακτικό επίτευξης συμφωνίας οποτεδήποτε στη γραμματεία του καθ' υλών και κατά τόπο αρμόδιου δικαστηρίου, στο οποίο εκκρεμεί ή πρόκειται να εισαχθεί η εκδίκαση της υπόθεσης προσκομίζοντας και ένα παράβολο των 50,00 ευρώ. Μετά την κατάθεση του πρακτικού στο Δικαστήριο η άσκηση αγωγής για την ίδια διαφορά είναι απαράδεκτη στο μέτρο που το αντικείμενο της καλύπτεται από τη συμφωνία των μερών, τυχόν δε εκκρεμής δική καταργείται. Το πρακτικό της διαμεσολάβησης, από την κατάθεση του στη γραμματεία του αρμόδιου δικαστηρίου, αποτελεί εκτελεστό τίτλο και η συμφωνία που αποτυπώνει μπορεί στα πλαίσια του νόμου να αποτελέσει αντικείμενο αναγκαστικής εκτέλεσης, ενώ αν αυτό περιλαμβάνει και διατάξεις που αφορούν δικαιοπραξίες, οι οποίες υπόκεινται εκ του νόμου σε συμβολαιογραφικό τύπο, οι δικαιοπραξίες αυτές πρέπει να περιβληθούν τον συμβολαιογραφικό τύπο. Τέλος το πρακτικό της διαμεσολάβησης μπορεί να χρησιμοποιηθεί και ως τίτλος προς έγγραφη ή εξάλειψη υποθήκης.

2 ε. Κριτική προσέγγιση

Επιδιωκόμενος στόχος του Υπουργείου Δικαιοσύνης είναι να καταστήσει το θεσμό της διαμεσολάβησης έναν αξιόπιστο, λιγότερο χρονοβόρο τρόπο πρόσβασης στη Δικαιοσύνη, τον οποίο οι πολίτες θα επιλέγουν συνειδητά. Παύει δηλαδή να είναι μια προαιρετική λύση αλλά μετατρέπεται σε υποχρεωτική εναλλακτική μέθοδο, μέσω της οποίας οι πολίτες αναζητούν μια λιγότερο χρονοβόρα και πιο οικονομική και άμεση - ίσως και ανθρωπίνη - λύση σε προβλήματα της καθημερινότητάς τους.

Επιπλέον στόχος αποτελεί και η ελάφρυνση της Δικαστικής Αρχής από τον τεράστιο όγκο υποθέσεων που καλείται να διαχειριστεί καθημερινά.

Τέλος, όσον αφορά την ισχύ του νόμου αυτού, προβλέπεται η σταδιακή εφαρμογή της υποχρεωτικής αρχικής συνεδρίας σύμφωνα με το άρθρο 44 του Ν. 4640/2019, για τις οικογενειακές διαφορές (εκτός από αυτές των

περιπτώσεων α', β', γ' του άρθρου 592 ΚπολΔ παρ. 1, 2) από την 15η Ιανουαρίου 2020 και από την 15η Μαρτίου 2020 για τις διαφορές που υπάγονται στην καθ' ύλην αρμοδιότητα του Μονομελούς Πρωτοδικείου αν η αξία του αντικειμένου της διαφοράς υπερβαίνει το ποσό των 30.000 € και του Πολυμελούς Πρωτοδικείου.

Η υποδοχή του νομικού κόσμου στην εισαγωγή της διαμεσολάβησης ήταν κατ' αρχήν θετική, όμως εκφράστηκαν έντονοι προβληματισμοί για την επιβολή της υποχρεωτικότητας της.

Τονίστηκαν έτσι τα προφανή πλεονεκτήματα της διαμεσολάβησης τα κυριότερα των οποίων είναι: 1) η ταχύτητα, 2) το χαμηλό κόστος, 3) η εμπιστευτικότητα, 4) η ευελιξία της διαδικασίας (απουσία δικονομικών τύπων), 5) η μη δεσμευτικότητα της διαδικασίας, 6) η ενεργητική συμμετοχή των μερών στη διαδικασία, 7) η διασφάλιση των δικαιωμάτων των μερών, αφού τηρούνται ίσες αποστάσεις και δεν απεμπολούν το δικαίωμα τους να προσφύγουν & στο δικαστήριο, 8) ο προσανατολισμός στα ουσιαστικά συμφέροντα & όχι στα τυπικά δικαιώματα τους εμπλεκόμενων μερών, 9) η εστίαση στα πραγματικά συμφέροντα & όχι στις θέσεις τους, 10) η αποκατάσταση της επικοινωνίας & αξιοπρέπειας μεταξύ των μερών, 11) η αποκατάσταση των σχέσεων ή η διατήρηση καλών σχέσεων μεταξύ των μερών («σώζεται η σχέση»), 12) η προοπτική μελλοντικής συνεργασίας, 13) η λήξη μιας συνεργασίας με φιλικό τρόπο, 14) το πιο δίκαιο αποτέλεσμα, αφού η απόφαση λαμβάνεται από τα ίδια τα μέρη, 15) η βιωσιμότητα της επιτευχθείσης συμφωνίας, δεδομένου ότι είναι ευκολότερη η αποδοχή των πρακτικών και ουσιαστικών αποτελεσμάτων της από τα μέρη που τα ίδια αποφάσισαν για τη διαφορά τους, 16) μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα.

Διατυπώθηκε η άποψη ότι ο νέος νόμος είναι σαφώς νομοτεχνικά βελτιωμένος σε σχέση με τους προηγούμενους. Οι πολίτες έχουν όλα τα προηγούμενα χρόνια εξοικειωθεί με την ιδέα ότι υπάρχει και η διαμεσολάβηση ως ένας εναλλακτικός τρόπος επίλυσης των διαφορών τους και πάρα πολλοί ενεργά επεδίωξαν και πληροφορήθηκαν τις πρακτικές λεπτομέρειες της λειτουργίας του. Η υποχρεωτική εναρκτήρια συνεδρία του νέου νόμου αναγκάζει τους πολίτες να έρθουν σε άμεση επαφή με το θεσμό, έστω κι αν

δεν το επιθυμούν. Ίσως αυτό να αποτελέσει την αιτία να γνωρίσουν τη διαμεσολάβηση οι μη πληροφορημένοι, οι αδιάφοροι, αλλά και εκείνοι που για τους δικούς τους λόγους διάκεινται αρνητικά. Απ' όλους αυτούς, ίσως κάποιιοι επιλέξουν να επιδιώξουν την επίλυση της διαφοράς τους, συνεχίζοντας τη διαδικασία μετά την υποχρεωτική συνεδρία και στο βαθμό που αυτό θα επιτυγχάνεται στην πράξη, να δημιουργηθεί σιγά-σιγά μια νέα κουλτούρα επίλυσης διαφορών με διαμεσολάβηση και ο θεσμός να ευδοκιμήσει, όπως και σε πολλές χώρες του εξωτερικού, προς όφελος όλων.

Από την άλλη κανείς δεν αμφισβητεί ότι πρόκειται για μια νομοθετική ρύθμιση η οποία έχει προκαλέσει θύελλα αντιδράσεων και πλείστες συζητήσεις από τον κόσμο των δικηγόρων, οι οποίοι υποστηρίζουν πως έρχεται σε αντίθεση με το συνταγματικά κατοχυρωμένο δικαίωμα του πολίτη για παροχή έννομης προστασίας από τα δικαστήρια, όπως προβλέπεται και από το άρθρο 6 της ΕΣΔΑ, ενώ προστίθεται μια επιπλέον περιττή γραφειοκρατία κατά την άσκηση του λειτουργήματος που οδηγεί τελικά στην υπονόμηση του ίδιου του θεσμού.

Ας μην ξεχνούμε και την γνωστή γνωμοδότηση του Ανωτάτου Δικαστηρίου της χώρας μας, το οποίο στην απόφαση της Διοικητικής Ολομέλειας ΑΠ 34/2018 [(1ο Μέρος Απόφασης) - (2ο Μέρος Απόφασης)] έκρινε κατά πλειοψηφία (21-17), ότι οι διατάξεις του Νόμου 4512/2018 για την υποχρεωτική διαμεσολάβηση σε αστικές και εμπορικές υποθέσεις αντιβαίνουν στις διατάξεις των άρθρο 20 παρ. 1 του Συντάγματος, 6 παρ. 1, 13 της ΕΣΔΑ και 47 του Χάρτη Θεμελιωδών Δικαιωμάτων της ΕΕ. Μεταξύ άλλων, στην πλειοψηφούσα εισήγηση αναφέρεται: «Έτσι η απάντηση στο ερώτημα που τίθεται στο πεδίο της ελληνικής έννομης τάξης, αλλά και της ΕΣΔΑ, αν δηλαδή η υποχρεωτικότητα της Διαμεσολαβήσεως, όπως αυτή θεσπίζεται με το Ν. 4512/2018 , είναι συμβατή με τα άρθρο 20 Συντάγματος και τα άρθρα 6 και 13 της ΕΣΔΑ σε συνδυασμό με τα άρθρο 47 του Χάρτη Θεμελιωδών Δικαιωμάτων, δεν μπορεί παρά να είναι αρνητική, με την έννοια ότι από το σύνολο των προαναφερόμενων δικονομικών και οικονομικών συνεπειών θίγεται ο πυρήνας και η ουσία του δικαιώματος πρόσβασης στο Δικαστήριο, αφού όπως εξηγήθηκε προκαλούνται σοβαρά επιπλέον δαπανήματα και έμμεσα ο διάδικος οδηγείται στην υποχρεωτική αποδοχή της

λύσης του Διαμεσολαβητή, ιδίως δε ο οικονομικά ασθενέστερος, με αποτέλεσμα τελικά να στερηθεί χωρίς τη θέλησή του το φυσικό δικαστή που του εγγυάται το Σύνταγμα και η ΕΣΔΑ.».

Φυσικά, μέχρι την πρακτική εφαρμογή της δεν είναι εφικτό να κρίνουμε αν η λύση που έχει προταθεί είναι αποτελεσματική ή όχι. Το μόνο σίγουρο είναι πάντως ότι αμφισβητείται από μερίδα του νομικού κόσμου κατά πόσο η υποχρεωτική διαμεσολάβηση συνάδει με την έννοια και φύση του όρου της διαμεσολάβησης ως έννοια, ενώ το πώς θα επιταχυνθεί η διαδικασία απονομής της δικαιοσύνης μέσα από χρονοβόρες επιβραδυντικές διαδικασίες (όπως αυτή της διαμεσολάβησης) πραγματικά παραμένει μεγάλο ερωτηματικό.

Εν κατακλείδι, απορίας άξιο αποτελεί το γεγονός ότι η δεύτερη παράγραφος του άρθρου 44 Ν.4640/2019 δείχνει την άκρως επιφυλακτική στάση του Υπουργείου Δικαιοσύνης όσον αφορά την αποτελεσματική εφαρμογή του θεσμού της διαμεσολάβησης, καθώς για πρώτη φορά ίσως διαχρονικά ορίζεται πως μετά την πάροδο δύο ετών, το Υπουργείο Δικαιοσύνης θα αξιολογήσει τα αποτελέσματα του θεσμού της διαμεσολάβησης και της υποχρεωτικής αρχικής συνεδρίας των άρθρων 6 και 7 του Ν.4640/2019.

Έτσι για ορισμένους επικριτές του θεσμού δεν μπορεί να αποκλειστεί η διαφαινόμενη αποτυχία του θεσμού της υποχρεωτικής «διαμεσολάβησης» καθώς οι ολοένα αυξανόμενες αντιδράσεις για την προφανή αντισυνταγματικότητα της καταναγκαστικής διαμεσολάβησης θα οδηγήσουν τελικά στην παύση της υποχρεωτικότητας της. https://www.newlaw.gr/gr/cms_articles/art_new?id=278 <https://www.taxydromos.gr/Epistoles/351485-xrhstos-poylios-o-neos-nomos-gia-th-diamesolabhsh.html>

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο

Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ ΩΣ ΚΑΙΡΙΑΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗΣ ΟΔΟΥ ΣΤΟΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ – ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΧΩΡΟ ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗ

3.α Οι διαπραγματεύσεις στον χώρο των οικονομικών ως προπομπή της διαμεσολάβησης στον επιχειρηματικό στίβο.

1. Εισαγωγικά

Διαμεσολάβηση και Διαπραγμάτευση προσομοιάζουν ως προς τις στρατηγικές και τις τακτικές λειτουργίας τους αλλά και ως προς τις δεξιότητες του προσώπου που θα τις θέσει σε εφαρμογή. Παρόλα αυτά, αν και η διαμεσολάβηση είναι και μια διαπραγμάτευση, η διαπραγμάτευση δεν μπορεί να είναι διαμεσολάβηση. Στη διαμεσολάβηση ο κοινά αποδεκτός ουδέτερος τρίτος δεν έχει καμία εξουσία λήψης απόφασης. Ο ρόλος του είναι να βοηθήσει τα μέρη να οδηγηθούν εκουσίως στην επίτευξη μια κοινά αποδεκτής συμφωνίας. Στη διαπραγμάτευση η κάθε πλευρά παραθέτοντας τα επιχειρήματά της προσπαθεί να καταλήξει σε συμφωνία με αμοιβαίες υποχωρήσεις. Καθώς τα συμφέροντα των πλευρών υπερισχύουν δίνεται περισσότερο βάρος στις θέσεις τους. (Lewicki, R. Saunders, D., Minton, J. 2004. Πβ. Γιαννοπούλου, 2018).

2. Η έννοια των διαπραγματεύσεων στα οικονομικά

Η έννοια των διαπραγματεύσεων στον χώρο των Οικονομικών Επιστημών, προσλαμβάνει μια ευρεία διάσταση, καθώς αποβαίνει αποφασιστική στην επίτευξη ή μη συμφωνίας μεταξύ των μερών στοχεύοντα στα οικονομικά οφέλη. Η διαπραγμάτευση ως διαδικασία τυποποιείται αναγκαστικά και κρίνεται ουσιώδης πριν από την πορεία επίτευξης τελικής συμφωνίας. Για τον λόγο αυτό εξάλλου, οι διαπραγματεύσεις εν γένει έχουν

αποτελέσει αντικείμενο έρευνας στο πλαίσιο της Θεωρίας Παιγνίων, ενώ εξετάζονται και υπό το πρίσμα του Θεωρήματος του Coase (βλ. παρακάτω).

i. Διαπραγματεύσεις και θεωρία παιγνίων.

Η Θεωρία Παιγνίων έχει συνεισφέρει σε ιδιαίτερα μεγάλο βαθμό στις διαπραγματεύσεις, αναλύοντας αυτές υπό την έννοια της «στρατηγικής αλληλεξάρτησης». Ειδικότερα, στη Θεωρία Παιγνίων κυρίαρχη παραδοχή αποτελεί ότι σε οποιαδήποτε επιχειρούμενη διαπραγμάτευση υφίσταται «αλληλεξάρτηση – αλληλεπίδραση» μεταξύ των μερών (Picker, 1994), αφού το κάθε άτομο ή ομάδα ατόμων με τον τρόπο που ενεργεί επηρεάζει την διαπραγματευτική διαδικασία εν συνόλω, οι δε ενέργειες τού καθενός έχουν άμεση επίδραση στην τελική έκβαση στην οποία αποσκοπούν όλα τα εμπλεκόμενα άτομα. Παράλληλα δε, γίνεται δεκτό ότι υφίσταται και «στρατηγική» εκ μέρους των μερών, ήτοι αυτά γνωρίζουν ότι οι δικές τους ενέργειες, άλλως οι αποφάσεις τους, έχουν άμεσο αντίκτυπο στο έτερο μέρος. Λαμβανομένου υπ' όψιν λοιπόν του γεγονότος ότι η Οικονομική επιστήμη προσβλέπει στην αποτελεσματικότερη κατανομή των πόρων και την μεγιστοποίηση του οφέλους εν γένει (Thaler, Jolls, and Sunstein 1998), όπως επίσης και ότι η Θεωρία Παιγνίων αποτελεί το μέρος εκείνο των Οικονομικών που μελετά και αναλύει την συμπεριφορά των ατόμων υπό την ανωτέρω ιδέα της «στρατηγικής αλληλεξάρτησης» κατά την εμπλοκή τους σε συγκρουσιακές ή συνεργατικές καταστάσεις, δηλαδή σε διαφόρων ειδών παίγνια, δεν θα μπορούσε να μην εξετασθεί και να μην επιχειρηθεί η συστηματοποίηση της διαπραγματευτικής διαδικασίας μέσω της ως άνω Θεωρίας, καθότι κάθε η διαπραγμάτευση αποτελεί στην πραγματικότητα ένα παίγνιο. Εξάλλου, οι διαπραγματεύσεις αποτελούν σημαντικό μοχλό επίτευξης οφέλους, αφενός ατομικού και αφετέρου κοινωνικού, καθιστώντας αυτές αντικείμενο που εμπίπτει ακριβώς στα εξεταζόμενα πεδία την Οικονομικής Επιστήμης στο σύνολό της (<https://repository.kallipos.gr/handle/11419/3004>)

ii. Διαπραγματεύσεις και θεώρημα του Coase

Ο Ronald Coase, ένας από τους σημαντικότερους οικονομολόγους διεθνώς, ο οποίος έλαβε μάλιστα και Νόμπελ Οικονομικών το 1991 (https://en.wikipedia.org/wiki/Ronald_Coase) συνετέλεσε σημαντικά με την επιστημονική του κατάρτιση και έρευνα στον κλάδο του Δικαίου και των Οικονομικών (“Law and Economics”). Στα πλαίσια δε της εν λόγω έρευνάς του, ανέπτυξε ένα θεώρημα που φέρει τόσο θετική εκδοχή (“positive Coase theorem”) όσο και κανονιστική (“normative Coase theorem”) (Χατζής, 2012)

Σύμφωνα με την θετική εκδοχή του εν λόγω θεωρήματος, «Όταν τα έξοδα συναλλαγής είναι μηδενικά ή πολύ χαμηλά, τα συμβαλλόμενα μέρη μπορούν να διαπραγματευτούν και να καταλήξουν στην αποτελεσματική κατανομή των πόρων ανεξάρτητα από τον τρόπο με τον οποίον ο νόμος κατανέμει τα σχετικά δικαιώματα. Όταν όμως τα έξοδα συναλλαγής είναι τόσο υψηλά, ώστε να καθιστούν ανέφικτη τη διαπραγμάτευση, τότε η αποτελεσματική κατανομή των πόρων θα εξαρτηθεί από την κατανομή των δικαιωμάτων». Ως γίνεται αντιληπτό λοιπόν, κατά τον Coase, η δυνατότητα διαπραγμάτευσης μεταξύ των μερών και πιθανότητα επιτυχούς έκβασής της, εξαρτάται από τα κόστη που συνοδεύουν την εκάστοτε συναλλαγή για την οποία και τίθεται το ζήτημα της διαπραγμάτευσης. Αβίαστα απορρέει από τα προηγούμενα η έρευνα της διαπραγμάτευσης δια της προσέγγισης του υπό εξέταση θεωρήματος, καθώς σε πολλές περιπτώσεις η τύχη των διενεργούμενων διαπραγματεύσεων, πιθανόν να είναι εκ των προτέρων προδιαγεγραμμένη αρνητικά αν δεν συντρέχουν οι κατάλληλες προϋποθέσεις προκειμένου αυτές να αποδώσουν τα αναμενόμενα.

Το επίμαχο θεώρημα κρίνεται δυσεφάρμοστο στις διαπραγματεύσεις σε περιπτώσεις πλήθους διαπραγματευόμενων μερών καθώς απαιτείται να δαπανηθεί περισσότερος χρόνος λόγω της φύσης του διακυβευόμενου ζητήματος της διαπραγμάτευσης, αφού έτσι αυξάνονται έτι περαιτέρω τα εν γένει έξοδα και η συνεννόηση μεταξύ των μερών γίνεται δυσχερέστερα. Δέον επίσης να σημειωθεί ότι, κατά τον Coase, οι διαπραγματεύσεις διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο και στην αντιμετώπιση των αρνητικών εξωτερικοτήτων. Για τις τελευταίες μάλιστα είχε την πρωτοποριακή γνώμη ότι

δεν αποτελούν στην πραγματικότητα προσβολή δικαιώματος, αλλά σύγκρουση συμφερόντων (Χατζής, 2012). Ως αποτέλεσμα αυτής της άποψης δε περί των εξωτερικότητων βασική θέση του Coase είναι ότι, προκειμένου αυτές να αντιμετωπισθούν, σε πρώτη φάση - κι αν οι συνθήκες το επιτρέπουν σύμφωνα με το προαναφερόμενο θεώρημά του στην θετική του εκδοχή - πρέπει να λάβει χώρα μία διαπραγμάτευση, δηλαδή μία συνεννόηση μεταξύ των μερών (Cooter, Marks, and Mookin, 1982). Αν η διαπραγμάτευση αυτή είναι επιτυχής και επέλθει συνεννόηση μεταξύ τους, τότε υπερπηδούνται οι υφιστάμενες δικαϊκές ρυθμίσεις. Σε περίπτωση, ωστόσο, που δεν επιτευχθεί οιαδήποτε συμφωνία μεταξύ των μερών στο πλαίσιο της διαπραγμάτευσης, τότε υπεισέρχεται ο νόμος στον οποίο και θα στηριχθούν πλέον τα μέρη, προκειμένου να διευκολυνθεί η συνεννόησή τους και να διευθετηθεί τελικά δι' αυτού το διακυβευόμενο ζήτημα.

3β. Ο διαμεσολαβητής και οι διαπίστευση του.

1. Έννοια του Διαμεσολαβητή και τυπικά προσόντα.

Ως διαμεσολαβητής θεωρείται ένα τρίτο πρόσωπο το οποίο θα διεξάγει τη διαμεσολάβηση αμερόληπτα, αντικειμενικά, με κατάλληλο και αποδοτικό τρόπο, έτσι ώστε να επιτευχθεί μια αποδεκτή λύση (<http://www.opengov.gr>).

Ο διαμεσολαβητής προκειμένου να μπορεί να αναλάβει το ρόλο του και να ασκήσει τα καθήκοντά του πρέπει να διαθέτει απαραίτητα τα παρακάτω χαρακτηριστικά γνωρίσματα:

- Να είναι απόφοιτος τριτοβάθμιας εκπαίδευσης ή κάτοχος ισοδύναμου πτυχίου του εξωτερικού.

- Να είναι εκπαιδευμένος από διαπιστευμένο Φορέα εκπαίδευσης διαμεσολαβητών, αναγνωρισμένο από την Κεντρική Επιτροπή Διαμεσολάβησης ή κάτοχος τίτλου διαπίστευσης από άλλο κράτος μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

- Να είναι διαπιστευμένος και εγγεγραμμένος στο Μητρώο Διαμεσολαβητών που τηρείται στο Υπουργείο Δικαιοσύνης, Διαφάνειας και Ανθρωπίνων Δικαιωμάτων.

- Σε περίπτωση που απόφοιτος τριτοβάθμιας εκπαίδευσης ή κάτοχος ισοδύναμου πτυχίου της αλλοδαπής είναι κάτοχος διδακτορικού τίτλου ΑΕΙ ή ισοδύναμου πτυχίου του εξωτερικού με αντικείμενο την διαμεσολάβηση, (σημ. Με τον προηγούμενο νόμο αρκούσε και μεταπτυχιακός τίτλος) δεν απαιτείται, προκειμένου να διαπιστευτεί, περαιτέρω εκπαίδευση από Φορέα εκπαίδευσης διαμεσολαβητών, ούτε συμμετοχή του στις εξετάσεις (<http://www.opengov.gr>).

Ο διαμεσολαβητής μπορεί να αναλάβει τα καθήκοντά του μόνο εφόσον κατά την κρίση του έχει τη δυνατότητα να ανταπεξέλθει επάξια στις απαιτήσεις της συγκεκριμένης διαμεσολάβησης σύμφωνα πάντα με την επαγγελματική του κατάρτιση. Η πρακτική εξάσκηση και οι δεξιότητες που κατέχει πρέπει να είναι κατάλληλες προκειμένου να ανταποκριθεί στη διαδικασία της διαμεσολάβησης.

Ο διαμεσολαβητής διεξάγει την διαμεσολάβηση τηρώντας απαραίτητα τον κώδικα δεοντολογίας. Ο διαμεσολαβητής δύναται να προβάλει τις προσφερόμενες υπηρεσίες του με βασική προϋπόθεση ότι ενεργεί με τρόπο επαγγελματικό, ειλικρινή και αξιοπρεπή (<http://www.opengov.gr>).

2. Πιστοποίηση των διαμεσολαβητών

Την εκπαίδευση των υποψήφιων διαμεσολαβητών αναλαμβάνουν από κοινού φορείς κατάρτισης μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα σε συνεργασία με ένα τουλάχιστον Δικηγορικό Σύλλογο και ένα τουλάχιστον από τα επιμελητήρια της Χώρας (άρθρο 1 π.δ. 1231/2011), (<http://www.diamesolavisi.gov.gr>).

Τα προγράμματα κατάρτισης και εκπαίδευσης Διαμεσολαβητών που εφαρμόζονται από τους Φορείς Κατάρτισης Διαμεσολαβητών, απαρτίζονται από :

- Θεωρία: Εισαγωγή και γενικές αρχές της διαμεσολάβησης, εξέλιξη της διαδικασίας, τεχνικές διαπραγμάτευσης και επικοινωνίας, ανάλυση συγκρούσεων, κατανόηση διαφορών και συγκρούσεων, δίκαιο διαμεσολάβησης, νομικό πλαίσιο, δεοντολογία, εμπιστευτικότητα, θεωρία της προσωπικότητας, αρχές ατομικής και ομαδικής ψυχολογίας και κατανόηση του ρόλου του διαμεσολαβητή.
- Πρακτικές Δεξιότητες: Πρακτική άσκηση πάνω στις τεχνικές και τις δεξιότητες με παιχνίδια ρόλων, προσομοιώσεις, ομαδικές ασκήσεις και υποθέσεις εργασίας (case studies).
- Αξιολόγηση: Προφορικές ή και γραπτές εξετάσεις.

Η διαπίστευση των εκπαιδευομένων διαμεσολαβητών γίνεται κατόπιν εξετάσεων στην επιτροπή εξετάσεων του Υ.Δ.Δ.Α.Δ. (<http://www.diamesolavisi.gov.gr>).

Στην Ελλάδα υπάρχουν σήμερα επτά φορείς κατάρτισης διαμεσολαβητών:

- Ινστιτούτο Κατάρτισης Διαμεσολαβητών Καβάλας.
- Κέντρο Διαμεσολάβησης Πειραιά (ΚΕ.ΔΙ.Π).
- Ινστιτούτο Κατάρτισης Διαμεσολαβητών Θεσσαλονίκης (Ι.Κ.Δ.Θ.).
- Αθηναϊκό Κέντρο Κατάρτισης και Εκπαίδευσης Διαμεσολαβητών – Προμηθέας (Α.Κ.Κ.Ε.Δ.).
- Ινστιτούτο Κατάρτισης Διαμεσολαβητών Λάρισας (ΙΝ.ΚΑ.ΔΙ.Λ.).
- Ινστιτούτο Κατάρτισης Διαμεσολαβητών Αλεξανδρούπολης (ΙΝ.ΚΑ.Δ.Α.).
- Ινστιτούτο Κατάρτισης Διαμεσολαβητών Τρίπολης (ΙΝ.ΚΑ.Δ.Τ) (<http://www.diamesolavisi.gov.gr>).

3. Κώδικας δεοντολογίας διαμεσολαβητών

Ως «Δεοντολογία» ορίζεται «εκείνο το σύστημα ηθικής, με βάση το οποίο ηθικές είναι οι πράξεις σύμφωνα με το καθήκον, ανεξάρτητα από το ποιες μπορεί να είναι οι συνέπειες, γι' αυτόν που εκτελεί το καθήκον ή και συνολικά» (<https://el.wikipedia.org/>). Ο όρος δεοντολογία είναι συνυφασμένος με την έννοια της ηθικής και δε ο κώδικας δεοντολογίας συνδέεται με την

θέσπιση και οριοθέτηση ενός δεοντολογικού πλαισίου, το οποίο αφορά την ηθική πλευρά των ευθυνών του ατόμου (Γραβιάς, 2014),

Στη διαμεσολάβηση δεν υπάρχουν συγκεκριμένοι διαδικαστικοί κανόνες. Επομένως, προκειμένου να οριοθετούνται οι υποχρεώσεις και τα δικαιώματά τους κρίνεται απαραίτητη η εκπόνηση κωδίκων συμπεριφοράς των διαμεσολαβητών. Οι κώδικες αποτελούν ηθικούς κανόνες εθελοντικού χαρακτήρα στην πρακτική της διαμεσολάβησης. Σε περιπτώσεις που η διαμεσολάβηση εφαρμόζεται σε προγράμματα δικαστικής διαμεσολάβησης μπορεί και να έχουν δεσμευτικό χαρακτήρα.

Ο ελληνικός Κώδικας Δεοντολογίας Διαπιστευμένων Διαμεσολαβητών τέθηκε σε ισχύ με την υπ' αριθμό 109088 οικ./12-12-2011 Υπουργική Απόφαση, η οποία εκδόθηκε σε εκτέλεση του άρθρου 7 παρ. 2β του Ν.3898/2010 και περιλαμβάνει σχεδόν πανομοιότυπες του αντίστοιχου ευρωπαϊκού Κώδικα Δεοντολογίας Διαμεσολαβητών προβλέψεις. Οι ρυθμίσεις του Κώδικα αυτού συμπεριλαμβανομένης της διάταξης του άρθρου 10 του Ν.3898/2010 και τα άρθρα 189-192 του Ν.4512/2018 και πλέον του Ν. 4640/2019 (ΦΕΚ υπ' αρ. 190/30-11-2019) αποτελεί το πλαίσιο ρυθμίσεων δεοντολογίας για τη Διαμεσολάβησης στην ελληνική έννομη τάξη (Γραβιάς,2014), (<http://www.europeanresolution.com>)

Ο κώδικας περιλαμβάνει με περιεκτικό τρόπο, στο σύνολο των πέντε (5) άρθρων του, συνδυασμό τόσο των διαδικαστικών κανόνων διεξαγωγής της διαμεσολάβησης (άρθρα 1,3,5) όσο και των γενικών αρχών που τη διέπουν (άρθρα 2,4). Η τήρηση του κώδικα δεοντολογίας είναι υποχρεωτική και η παραβίαση αυτού συνεπάγεται κυρώσεις (<http://www.opemed.gr>).

3γ. Ο ρόλος του Διαμεσολαβητή στην έκβαση επιτυχούς αποτελέσματος . Η διαδικασία και οι στρατηγικές.

1. Τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας του διαμεσολαβητή.

Υπάρχει ένα φάσμα δεξιοτήτων με βάση τις οποίες ο διαμεσολαβητής μπορεί έξυπνα να κατευθύνει τα μέρη στην επίλυση των προβλημάτων τους

και με το ελάχιστο δυνατό κόστος να επιτύχει το μέγιστο βαθμό ικανοποίησης των μερών. Οι δεξιότητες αυτές εφαρμόζονται σε κάθε στάδιο της διαμεσολάβησης. Ο διαμεσολαβητής πρέπει να τις εξασκεί και να τις βελτιώνει συνεχώς. Κάθε νέα διαμεσολάβηση εμπεριέχει το άγνωστο και το καινούριο. Η εξέλιξη και η προσαρμογή του διαμεσολαβητή κάθε φορά που καλείται να συμμετέχει σε μια νέα διαμεσολάβηση, αποτελούν μια νέα πρόκληση (<https://siamakis-lawyers.gr>).

Κατά την άσκηση των καθηκόντων του λοιπόν ο διαμεσολαβητής οφείλει να είναι :

-> Ουδέτερος. Ο διαμεσολαβητής οφείλει να μην έχει καμία προτίμηση αναφορικά με τον τρόπο επίλυσης της διαφοράς. Από την ουδετερότητα του διαμεσολαβητή εξαρτάται ο βαθμός εμπιστοσύνης που θα αποκτήσουν τα μέρη απέναντί του.

-> Αμερόληπτος. Ο διαμεσολαβητής αντιμετωπίζει τα μέρη χωρίς διακρίσεις. Απευθύνεται και στα δύο μέρη με τον ίδιο τρόπο χωρίς εξαιρέσεις και αποφεύγει μεμονωμένες συναντήσεις σε μέρη που βολεύει κάποιον ή εξυπηρετεί κάποιον άλλο ή να εξετάζει όρους και συμφωνίες που ωφελούν τη μια πλευρά.

-> Αντικειμενικός. Ο διαμεσολαβητής δεν πρέπει να εμπίπτει σε συναισθηματικές καταστάσεις και μεταβολές. Οφείλει να αποστασιοποιείται για να αναλύσει τις προτεινόμενες λύσεις και να είναι αντικειμενικός στην αξιολόγηση των δυνατών και αδύνατων σημείων των μερών.

-> Έξυπνος. Ο διαμεσολαβητής πρέπει να έχει ευστροφία και γρήγορο ρυθμό σκέψης, ώστε να κατανοήσει γρήγορα και άμεσα το πρόβλημα των μερών.

-> Ευέλικτος. Ο διαμεσολαβητής πρέπει να βοηθάει στη ροή του διαλόγου μεταξύ των μερών. Εάν κάποιος από τα μέρη κάνει μια τυχαία παρατήρηση, που δείχνει αλλαγή θέσης στο ζήτημα, ο διαμεσολαβητής πρέπει να το συζητήσει εκείνη τη στιγμή μέχρι να επιλυθεί το θέμα, διαφορετικά η συζήτηση θα οδηγηθεί σε αδιέξοδο. Ο διαμεσολαβητής διευθύνει τη συζήτηση και προεδρεύει στις συζητήσεις.

-> Με αυξημένη ενσυναίσθηση. Ο διαμεσολαβητής βοηθάει τα μέρη να αποσαφηνίσουν τις σκέψεις, τα συναισθήματα και τα συμφέροντά τους και να τα εξωτερικεύσουν. Η ικανότητα ενσυναίσθησης του διαμεσολαβητή δημιουργεί την πεποίθηση και την εμπιστοσύνη στα μέρη ότι οι εναλλακτικές λύσεις που εξετάζουν με το διαμεσολαβητή θα περιλαμβάνουν τις ανάγκες τους.

-> Ενεργός ακροατής. Ο διαμεσολαβητής οφείλει να ακούει με προσοχή τα ζητήματα που τίθενται και να καταλαβαίνει τις ανησυχίες των μερών. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να απαλείψει τις συνεχείς ερωτήσεις και να μη μιλάει διαρκώς, ώστε να εστιαστεί στην οπτική γωνία των μερών. (Για την ενεργητική ακρόαση ο Max Weber (1991) αναφέρεται στη συναισθηματική διάσταση: Το να μαθαίνει κανείς να συνυπάρχει και να σέβεται τις αξίες την κουλτούρα, τα ήθη και έθιμα των άλλων. Τελικώς στην ενεργητική ακρόαση που θα οδηγήσει στην κατανόηση των οπτικών γωνιών του άλλου).

-> Φαντασία. Ο διαμεσολαβητής οφείλει να βοηθάει τα μέρη κατά τη διάρκεια της συζήτησης να προχωρήσουν σε νέες ιδέες και διαφορετικές οπτικές γωνίες.

-> Να εμπνέει σεβασμό. Ο διαμεσολαβητής πρέπει να γίνεται αποδεκτός και σεβαστός από τα αντικρουόμενα μέρη. Τα μέρη επιθυμούν συνήθως ένα διαμεσολαβητή, ο οποίος με τη φήμη ή το πνευματικό υπόβαθρο δίνει κύρος στις συζητήσεις τους. Ο διαμεσολαβητής πρέπει να απολαμβάνει την εμπιστοσύνη των αντιμαχόμενων μερών, αλλά και να κερδίζει διαρκώς την εμπιστοσύνη και το σεβασμό τους.

-> Επιφυλακτικός. Ο διαμεσολαβητής θα πρέπει να λαμβάνει υπόψη κάθε πληροφορία και από τα δύο μέρη, αλλά να διατηρεί και ορισμένες αμφιβολίες για την ακρίβεια τους.

-> Επινοητικός. Ο διαμεσολαβητής πρέπει με την ευγένεια του χαρακτήρα του να έχει πρόσβαση σε δεδομένα χρήσιμα για την επίλυση της διαφοράς. Συχνά, όταν τα μέρη δεν έχουν πρόσβαση σε τέτοια μέσα ή δεδομένα και θα πρέπει να τα διαβιβάσουν στους αρμόδιους της υπηρεσίας

του, τότε ο διαμεσολαβητής οφείλει να τους δώσει τις απαραίτητες πληροφορίες.

-> Ειλικρινής. Ο διαμεσολαβητής πρέπει να είναι ακέραιος, γεγονός που αναδεικνύεται από τα λόγια και τη στάση του προς τα αντιμαχόμενα μέρη. Αυτό που πρέπει να κατακτήσει μέσα από την ειλικρίνειά του είναι η εμπιστοσύνη των μερών.

-> Αξιοπίστος. Ο διαμεσολαβητής πρέπει να κάνει ό,τι έχει αναφέρει στα αντιμαχόμενα μέρη, όπως ότι θα συγκεντρώσει πληροφορίες, ή θα επικοινωνήσει με συγκεκριμένα άτομα ή ότι θα ετοιμάσει ένα σχέδιο συμφωνητικού.

-> Ψύχραιμος. Ο διαμεσολαβητής οφείλει να διατηρεί την ηρεμία του απέναντι στα επικριτικά σχόλια ενός μέρους και να γνωρίζει πότε πρέπει να αδιαφορήσει για τις μομφές και τις προσβολές και πότε πρέπει να τις αντιμετωπίσει.

-> Να διαθέτει χιούμορ. Ο διαμεσολαβητής πρέπει να χαμογελά με τους άλλους και τον εαυτό του. Πρέπει να χρησιμοποιεί όποτε χρειάζεται με επιδέξιο τρόπο το χιούμορ, για να φέρει χαλάρωση μεταξύ των μερών. Φυσικά δεν πρέπει να γελοιοποιήσει κάποιο από τα μέρη ή να κάνει χιουμοριστικές παρατηρήσεις σε βάρος ομάδων.

-> Υπομονετικός. Ο διαμεσολαβητής πρέπει να είναι υπομονετικός ως προς τον τρόπο και το χρόνο της διαδικασίας, καθώς θα πρέπει να διευθύνει τη συζήτηση μέσα από διαφορετικούς δρόμους, ώστε να έρθει τελικά στον προορισμό της. Τα μέρη θέλουν να αναλύσουν στο διαμεσολαβητή όσα αφορούν το ζήτημά τους και δεν πρέπει να πιέσει τα μέρη για την επίτευξη της συμφωνίας.

(Σημείωση: Σαφώς, πέραν των ως άνω, ένας διαμεσολαβητής πρέπει να ενεργεί υπό το πρίσμα ηθικού κώδικα ο οποίος να αποτελεί το θεμέλιο της αμεροληψίας και της ουδετερότητας που από τον νόμο έχει ως υποχρέωση να διάκειται. Η «εντιμότητα» δεν μπορεί να αναφερθεί ως «προσόν» ενός διαμεσολαβητή αλλά αυτονόητο χαρακτηριστικό ενός ανθρώπου που δραστηριοποιείται και ενεργοποιείται στον χώρο του Δικαίου. Η αμφισβήτηση

ως προς το χαρακτηριστικό του αυτού και μόνο μπορεί να οδηγήσει στην διαμεσολαβητική διαδικασία σε κατάρρευση. Αντίστοιχα η «εχεμύθεια» θεωρείται αναπόσπαστο ποιοτικό χαρακτηριστικό του διαμεσολαβητή, προκειμένου τα μέρη να αισθάνομαι σίγουρα ότι τα προσωπικά δεδομένα που εκθέτουν ενώπιον του δεν θα διαρρεύσουν σε καμιά εκ των δύο πλευρών αλλά και στους τρίτους. Οι γνωρίζοντες την διαδικασία μπορούν εύκολα να αντιληφθούν ότι οι πληροφορίες εκτίθενται ως καταιγισμός και από τις δύο πλευρές αφιltrάριστες στα «χέρια» του διαμεσολαβητή. Η μεταφορά πληροφοριών από το διαμεσολαβητή ακόμη και εν αγνοία του, επηρεάζει τη συμφωνία των μερών και υπάρχει κίνδυνος να τεθεί μελλοντικά σε αμφισβήτηση η συμφωνία αν προκύψει ψευδής παράσταση. Βασικό θεμέλιο λοιπόν της διαμεσολάβησης είναι η εχεμύθεια για αυτό τον λόγο άλλωστε και πριν την έναρξη της διαδικασίας της διαμεσολάβησης οι συμμετέχοντες δεσμεύονται εγγράφως να τηρήσουν το απόρρητο της διαδικασίας εκτός αν η κοινολόγησή του περιεχομένου είναι απαραίτητη για την εκτέλεση αυτής. Με βάση τα παραπάνω φαίνεται ότι το λειτούργημα της διαμεσολάβησης όπως όλοι οι θεσμοί πρέπει να ακολουθεί αυστηρά τους κανόνες δεοντολογίας, απαιτεί πολλές προσωπικές αρετές, δεξιότητες, κατάρτιση, επιμόρφωση και ισχυρότατη προσωπικότητα (Αναστασοπούλου Ι. 2011). Τέλος αυτονόητο είναι ότι ο διαμεσολαβητής οφείλει να διακατέχεται από καλή πίστη απέναντι στα εμπλεκόμενα μέρη, ακόμα και αν εκτίθενται ενώπιον του γεγονότα αντίθετα με τον προσωπικό του κώδικα ηθικής. Αποστασιοποιημένος διαχειρίζεται έτερες υποθέσεις επιδιώκοντας να προσεγγίζει την διαφορά ερχόμενος στην θέση εκάστου μέρους (για το θέμα της αμεροληψίας Max Weber, 1991)

2. Ο ρόλος του διαμεσολαβητή στην πράξη

i. Πριν την έναρξη της διαμεσολάβησης

Πριν την ανάθεση της διαμεσολάβησης στο πρόσωπο του διαμεσολαβητή υπάρχουν παράγοντες που επηρεάζουν το διαμεσολαβητή για το αν αναλάβει την υπόθεση ή όχι:

α) Η δέσμευση: Εάν δηλαδή τα μέρη έχουν την πρόθεση να συμμετάσχουν στη διαδικασία της διαμεσολάβησης

β) Οι οργανωτικοί πόροι: Ερευνάται εάν τα μέρη διαθέτουν τους κατάλληλους πόρους και την ικανότητα να συμμετέχουν. Ο διαμεσολαβητής έχει επαρκής πρόσβαση σε πόρους και την κατάλληλη χρηματική αμοιβή για τις υπηρεσίες του

γ) Η καταλληλότητα της διαμεσολάβησης: Ελέγχεται κατά πόσο υφίσταται η ισορροπία δυνάμεων μεταξύ των μερών, ώστε το ένα μέρος να μην προκαθορίσει το αποτέλεσμα και να εξαναγκάσει το άλλο σε συμμόρφωση. Η σημασία και το εύρος των ζητημάτων καθορίζει το εάν πρέπει να δοθούν πόροι για την επίλυση της διαφοράς με τη διαδικασία της διαμεσολάβησης. Η εφαρμογή ομαδικών ή θεσμικών κανόνων που μπορούν να οδηγήσουν στη διαμόρφωση συγκεκριμένων αποδεκτών λύσεων και από τα δύο μέρη. Η ψυχο-συναισθηματική και σωματική προετοιμασία των μερών καθιστά δυνατή τη συμμετοχή τους.

δ) Τα διαφιλονικούμενα ζητήματα: Ερευνάται κατά πόσο έχουν κατανοήσει τα μέρη ότι μέσα από τη συζήτηση θα εξυπηρετηθούν οι στόχοι και τα συμφέροντά τους. Τα μέρη καλούνται να επιδεικνύουν μια ωριμότητα για τη προσέγγιση των ζητημάτων τους, ώστε να τα επιλύσουν μέσα από συμφωνημένες δράσεις.

ε) Τα κίνητρα για την επίτευξη συμφωνίας επίλυσης: Εξιχνιάζεται κατά πόσο είναι ενεργά τα κίνητρα των μερών, ώστε τα τελευταία να επιλύσουν μέσω συζητήσεων τη διαφορά τους στο πλαίσιο της διαδικασίας της διαμεσολάβησης. Επίσης η δυναμικότητα των κινήτρων, ώστε να ξεπεραστούν προσωπικά ή θεσμικά στοιχεία για να οδηγηθούν στην επίτευξη συμφωνίας. (Τριαντάρη, 2018)

ii. Η λειτουργία του διαμεσολαβητή επί το έργο.

Ο διαμεσολαβητής πρέπει να διαθέτει σταθερή παρουσία και να είναι εναρμονισμένη προσωπικότητα προς τα άλλα δύο μέρη, ώστε να συμβάλλει

στην επικοινωνία τους αλληλόδραση. Η αξιοπιστία του διαμεσολαβητή βασίζεται στο πνευματικό και ψυχικό του υπόβαθρο και στην εμπειρία του τα οποία φυσικά συμπληρώνονται από τις απαιτούμενες γνώσεις σχετικά με τη διαδικασία διαπραγμάτευσης (Stulberg & Love, 2014)

Ο διαμεσολαβητής δεν επιλύει τη σύγκρουση, αλλά τα αντιμαχόμενα μέρη. Οι διαμεσολαβητές, απλώς ενισχύουν, βοηθούν και κατευθύνουν την όλη διαδικασία.

Ο διαμεσολαβητής είναι υπεύθυνος για τη διαδικασία, την πορεία και τις θέσεις των ερωτήσεων, καθώς και για τις μεθόδους υποστήριξης. Δεν είναι υπεύθυνος για το περιεχόμενο της συζήτησης και την επίλυση της σύγκρουσης.

Ο διαμεσολαβητής πρέπει να αφήνει το κάθε μέρος να ολοκληρώνει το λόγο του και να ακούει προσεχτικά.

Ο διαμεσολαβητής δεν επιτρέπεται να προσβάλει ή να ειρωνευτεί.

Ο διαμεσολαβητής είναι υπεύθυνος για την τήρηση βασικών κανόνων και μόνο όταν το θεωρεί αναγκαίο επεμβαίνει για να διακόψει τη συζήτηση.

Ο διαμεσολαβητής διαχειρίζεται με εμπιστευτικότητα τις απόψεις και των δύο μερών στη διάρκεια της συζήτησης.

Εξαίρεση στην εμπιστευτικότητα ισχύει για την πρόσληψη νομικής συμβουλευτικής, επιτήρησης και ψυχικής ή θεραπευτικής υποστήριξης. Εντούτοις, και οι σύμβουλοι ψυχικών και θεραπευτικών επαγγελματιών έχουν την υποχρέωση της εμπιστευτικότητας, της σιωπής.

Ο διαμεσολαβητής δεν κρίνει, δεν προτείνει, δεν διατυπώνει τις θέσεις του, δεν αξιολογεί και δεν λαμβάνει το μέρος κάποιου.

Ο διαμεσολαβητής μπορεί να κρατά σημειώσεις, κατά τη διάρκεια της συνεδρίας, αλλά αυτές έχουν σκοπό την υπενθύμιση και την επεξεργασία και δεν πρέπει να φτάσουν στα χέρια άλλων (Stulberg & Love, 2014).

Πριν την εμπλοκή του διαμεσολαβητή ο τελευταίος διακρίνει τα άτομα που εμπλέκονται ως μέρη στη σύγκρουση από εκείνα που επηρεάζουν τη

λύση της. Τα εμπλεκόμενα μέρη μπορεί να έχουν ποικίλες σχέσεις μεταξύ τους ως άτομα, ως μέλη ομάδων, ως μέλη εταιρειών κ.ά. Μέρος αποτελεί εκείνο το άτομο που εμπλέκεται στο ζήτημα και η συναίνεσή του είναι απαραίτητη, για να επιλυθεί το συγκεκριμένο ζήτημα. Στόχος του διαμεσολαβητή είναι να εντοπίσει τα μέρη και να τα βοηθήσει να κατανοήσουν καλύτερα το ζήτημα, ώστε να οδηγηθούν σε σαφώς πολύ καλές λύσεις που θα εξυπηρετούν τα συμφέροντά τους και στο πλαίσιο αυτό να καθοδηγεί τις αποφάσεις του. Επίσης καλείται να αξιολογήσει και να χρησιμοποιήσει όσο το δυνατόν επιτυχέστερα τα δεδομένα που του δίνονται.

Τα δεδομένα αφορούν Ανθρώπους, πληροφορίες, χρήματα, δημοσιότητα, πρόσβαση σε άλλους ή στα μέσα ενημέρωσης. Επιπλέον ο διαμεσολαβητής έχει ως δεδομένα το χρόνο, την εμπειρία, τη φήμη, την πρόσβαση σε άλλους, καθώς και τις υπηρεσίες υποστήριξης. Μεγάλη σημασία για την έκβαση των συζητήσεων έχουν οι διαθέσιμες πληροφορίες, καθώς και οι συσχετισμοί ισχύος μεταξύ των συμμετεχόντων, οι οποίοι ποικίλλουν ανάλογα με τα διαθέσιμα δεδομένα και επιδρούν στην κατάληξη των πιθανών λύσεων. Ο διαμεσολαβητής πριν αναλάβει μια σύγκρουση θα πρέπει να αναλύσει τα ζητήματα, που του τίθενται.

Τα ζητήματα είναι θέματα, πρακτικές ή δράσεις που επηρεάζουν αρνητικά τα συμφέροντα και τους στόχους ή τις ανάγκες ενός από τα δύο μέρη. Ο διαμεσολαβητής έχει ως στόχο να βοηθήσει τα μέρη να εντοπίσουν τα ζητήματα με σαφήνεια και λεπτομέρεια.

Επιπροσθέτως ο διαμεσολαβητής οφείλει με ευθυκρισία να επιλέξει επί της διαδικασίας το πλαίσιο των διαθέσιμων και δυνατών επιλογών για την επίλυση της διαφοράς, που εξαρτάται από τους ανθρώπους, τα δεδομένα και τα σχετικά ζητήματα. Πλεονέκτημα του διαμεσολαβητή η «σαγηνευτική αυθεντία» (Habermas, 1996, σελ. 83) του ως άνω εφαρμοστή μιας θεσμοθετημένης διαδικασίας στην οποία τα μέρη, εφόσον συμφωνήσουν οφείλουν αν υπακούσουν

Ως προς τους κανόνες συμπεριφοράς κατά την διάρκεια της διαμεσολάβησης, είναι επόμενο ότι επίλυση της διαφοράς έγκειται στην εφαρμογή συγκεκριμένων κανόνων. Ο κανόνες αυτοί μπορεί να είναι θεσμικοί,

επαγγελματικοί κώδικες δεοντολογίας, κοινωνικές συμβάσεις κ. άλλοι που επηρεάζουν και καθορίζουν το πλαίσιο των πιθανών συναινετικών λύσεων.

Κάθε ζήτημα προσδιορίζει το χρονικό πλαίσιο της διαδικασίας. Ορισμένα ζητήματα πρέπει να προσδιοριστούν γρήγορα και άμεσα, ενώ άλλες διαφορές απαιτούν περισσότερο χρόνο για την επίλυσή τους διότι είναι είτε πολλά τα εμπλεκόμενα μέρη, είτε χρειάζεται εξειδικευμένη ανάλυση, είτε η διαδικασία εξελίσσεται με βραδύτερους ρυθμούς. Ο διαμεσολαβητής οφείλει να επεξεργαστεί αυτούς τους πιθανούς χρονικούς περιορισμούς στην απόφασή του για το πιο σωστό πιθανό βήμα.

Έκβαση: Η έκβαση μιας διαφοράς συχνά ποικίλλει. Ο διαμεσολαβητής δεν μπορεί πριν την απόφαση της συμμετοχής του να προσδιορίσει την ακριβή έκβαση της διαφοράς. Ωστόσο εάν ο διαμεσολαβητής έχει μια αίσθηση του πλαισίου των πιθανών αποτελεσμάτων τον βοηθάει να διαβλέψει ποιοί είναι οι εμπλεκόμενοι και οι ιδιαίτερες ανάγκες. Ο διαμεσολαβητής είναι καλό να πληροφορηθεί τι υπήρχε πριν την εμφάνιση της διαφοράς, ώστε να αποφασίσει εάν θα αναλάβει τη διαδικασία για την επίλυση. Ο διαμεσολαβητής μπορεί να διαβάσει εφημερίδες ή να παρακολουθήσει τηλεοπτικά ρεπορτάζ, να διαβάσει ιστορικά τεκμήρια, νόμους, βιβλία κ.ά. που αφορούν την αντιπαράθεση. Ο διαμεσολαβητής πρέπει να λάβει υπόψη όλες τις προϋποθέσεις πριν αναλάβει τη διαδικασία (Stulberg & Love 2014), (Moore, 2005)

iii. Η στρατηγική του διαμεσολαβητή

Η διαμεσολαβητική διαδικασία καταστρώνεται μέσα από έξι διακριτά στοιχεία, τα οποία συμπληρώνουν το λεγόμενο BADGER, που αντιστοιχεί στα εξής βήματα:

- ➔ Έναρξη των συζητήσεων (B - Begin the discussions)
- ➔ Συγκέντρωση πληροφοριών (A - Accumulate information)
- ➔ Κατάστρωση προγράμματος και στρατηγική για διάλογο (D - Develop the agenda and discussion strategies)

- Κάτι κινείται (G - Generate movement)
- Επιλογή κατ' ιδίαν συναντήσεων (E – Elect separate sessions)
- Ολοκλήρωση της διαδικασίας (R – Reach closure)
(Τριαντάρη, 2018)

Το BADGER σημαίνει ΑΣΒΟΣ και πρόκειται για ένα μικρό ζώο, το οποίο στο κυνήγι των στόχων του δείχνει επιμονή, υπομονή, αισιοδοξία και είναι ακούραστο. Πρόκειται για στοιχεία που πρέπει να είναι διακριτά στο ρόλο του διαμεσολαβητή (Kolb & Associates, 1994). Οι Folberg & Taylor (Folberg & Taylor, 1986) κατατάσσουν σε επτά επίπεδα τη διαδικασία της διαμεσολάβησης, ενώ ο Moore (1986) διακρίνει δώδεκα επίπεδα, στα οποία συμπεριλαμβάνει την προκαταρκτική φάση και όχι τη φάση εφαρμογής (Besemer, 2014). Σύμφωνα με την M. Damianakis τα στάδια για τη διαμεσολάβηση είναι επτά: (Damianakis, 2017) .

Προκαταρκτικά, Εισαγωγή και Πληροφορία

Πρώτη από κοινού συνεδρία

Ιστορικό του προβλήματος

Συλλογή πληροφοριών

Ταυτοποίηση του προβλήματος

Παραγωγή επιλογών, καταϊγισμός ιδεών και διαπραγμάτευση

Συμφωνίες και μνημόνια κατανόησης.

Σε κάθε περίπτωση ο διαμεσολαβητής είναι ευέλικτος και ευπροσάρμοστος και λειτουργεί ανάλογα με τα δεδομένα, τα χρονικά περιθώρια, τις κατατάσεις αλλά και την ψυχολογία των εμπλεκόμενων μερών. Ειδική μνεία οφείλει να γίνει στην συναισθηματική νοημοσύνη που καλείται να διαθέτει ο διαμεσολαβητής: ο Daniel Goleman, αναφορικά με το πεδίο των κοινωνικών ομάδων διατύπωσε τον ορισμό του «κοινωνικά

νοήμονος» ανθρώπου ως εκείνου τον «χαρισματικού» ανθρώπου που μπορεί να «ταιριάξει» με του ανθρώπους, έχει την οξύνοια να διαβάσει τις αντιδράσεις και τα συναισθήματα τους, να ηγείται, να οργανώνει και να διευθετεί τις διαφορές που μοιραία εμφανίζονται σε κάθε ανθρώπινη δραστηριότητα. (Goleman, 1998 σελ. 177). Περιέγραψε δηλαδή περιεκτικά και συνοπτικά τις δεξιότητες που οφείλει να διαθέτει ένας επιτυχημένος διαμεσολαβητής. Και συμπληρώνει « Το 90 % ή και περισσότερο ενός συναισθηματικού μηνύματος είναι μη λεκτικό. Και τέτοια μηνύματα, άγχος στην φωνή, εκνευρισμός και ταχύτητα μιας κίνησης ή μιας χειρονομίας – σχεδόν πάντα γίνονται αντιληπτά με τρόπο ασυνείδητο χωρίς να δίνεται ιδιαίτερη προσοχή στην φύση του μηνύματος αλλά απλώς με την σιωπηλή πρόσληψη του και την αντίδραση του σε αυτό» (Goleman, 1998 σελ. 150).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΕΡΕΥΝΑ : Η ΣΤΑΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΣΥΝΑΙΝΕΤΙΚΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ ΩΣ ΣΥΜΒΙΒΑΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΕΠΙΛΥΣΗ ΤΩΝ ΔΙΑΦΟΡΩΝ.

4α. Εισαγωγικά – στόχος της έρευνας

Ο στόχος της έρευνας είναι να ανιχνευθεί η στάση των Επιχειρήσεων και των Τραπεζών απέναντι στην εναλλακτική – εξωδικαστική - συμβιβαστική επίλυση των διαφορών με έμφαση φυσικά στην συναινετική διαμεσολάβηση ως θεσμοθετημένη διαδικασία. Φυσικά, παραλλήλως εξετάζονται και άλλα συναφή πεδία αναφορικά με τα ποσοστά επιτυχίας κατά την διαπραγμάτευση επί άλλων επενδυτικών προϊόντων ή την επάρκεια εξειδικευμένου προσωπικού και την ανάγκη επιμόρφωσης του. Για τον σκοπό αυτό χρησιμοποιήθηκαν ανώνυμα ερωτηματολόγια που απευθύνθηκαν στα τμήματα διαχείρισης δανείων των ερωτηθέντων έξι (6) τραπεζών της χώρας και αντιστοίχως στα οικονομικά τμήματα ή τους υπεύθυνους επί των οικονομικών, δεκαπέντε (15) επιχειρήσεων της Θεσσαλονίκης οι οποίες ενεπλάκησαν με τον ένα ή τον άλλο τρόπο – είτε δηλαδή ως δανειολήπτριες είτε ως συνεργαζόμενες - με τα ως άνω Τραπεζικά Ιδρύματα. Με τον τρόπο αυτό επιτυγχάνεται μια ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα συγκριτική μελέτη επί των απαντήσεων αφενός των Τραπεζικών Ιδρυμάτων αφετέρου των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων – εταιριών: Αντίστοιχες ερωτήσεις έχουν τεθεί προς τις δύο πλευρές προσαρμοσμένες στο αντικείμενο ενδιαφέροντος τους. Είναι εντυπωσιακές οι συγκλίσεις αλλά και οι αποκλίσεις σε καίρια ερωτήματα (βλ. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ υπό 4ζ) . Άλλος ένας στόχος της έρευνας είναι να διαπιστωθεί το ζητούμενο συμπέρασμα αναφορικά με την επίμαχη περίοδο της δεκαετίας της κρίσης. Για το λόγο αυτό τόσο τα Τραπεζικά στελέχη όσο και εκείνα των εταιριών που κλήθηκαν να δώσουν απαντήσεις διασαφήνισαν ότι δραστηριοποιήθηκαν κατά την περασμένη δεκαετία ήτοι από το 2010 μέχρι και σήμερα. (βλ. «Διαδικασία διενέργειας της έρευνας» υπό 4γ)

4β) Προφίλ ερωτηθέντων, χρόνος και τόπος έρευνας

Η έρευνα διεξήχθη από τον ερευνητή καθ' όλο τον μήνα Ιανουάριο του 2020 στην Θεσσαλονίκη.

Τα ερωτηματολόγια τέθηκαν, ως προς την έρευνα στο Τραπεζικό σύστημα, στους υπευθύνους διαχείρισης χορηγήσεων δανείων ή ρύθμισης ληξιπρόθεσμων οφειλών σε καταστήματα της Θεσσαλονίκης των τεσσάρων συστημικών Τραπεζών (Εθνικής Τράπεζας, Τράπεζας Πειραιώς, Eurobank και Alpha Bank) καθώς και σε δύο μικρότερες τράπεζες (Τράπεζα Αττικής και Παγκρήτια Συνεταιριστική τράπεζα). Στις δύο τελευταίες το ερωτηματολόγιο απαντήθηκε από τους διευθυντές των καταστημάτων στην Θεσσαλονίκη. Ερωτήθηκαν δεκαπέντε στελέχη - κλειδιά των Τραπεζών τα οποία όταν πληροφορήθηκαν το αντικείμενο της έρευνας με προθυμία ανταποκρίθηκαν βοηθώντας αποφασιστικά στο αντικείμενο της μελέτης. Τα περισσότερα στελέχη άνηκαν στην Τράπεζας Πειραιώς λόγω της συνεργασίας της και με τον Δικηγορικό Σύλλογο Θεσσαλονίκης. Αντίστοιχα στελέχη δεκαπέντε εταιριών της Θεσσαλονίκης στα οποία άμεση πρόσβαση έχει ο ερευνητής ως νομικός σύμβουλος και συνεργαζόμενος δικηγόρος απάντησαν στο ερωτηματολόγιο που τους δόθηκαν αναφορικά με την αξία της εναλλακτικής – εξωδικαστικής επίλυσης των διαφορών με τα τραπεζικά ιδρύματα. Πρόκειται για δύο επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον χώρο των Ηλεκτρονικών Υπολογιστών (Hardware και software) και την παραγωγή προγραμμάτων, δύο επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην παραγωγή και κατασκευή πλαστικών, δύο εταιρίες που δραστηριοποιούνται στην παραγωγή και κατασκευή χαρτικών, τρεις βιοτεχνίες, δύο εταιρίες που ασχολούνται με την εμπορία ειδών αυτοκινήτου, μία μεταφραστική εταιρία και τρεις μικρότερες εταιρίες που ασχολούνται με το λιανικό εμπόριο. Στις υπό εξέταση εταιρίες εργάζονται από δύο (2) έως εκατόν οχτώ (108) εργαζόμενοι και άσπασες εδρεύουν όπως προαναφέρθηκε στην Θεσσαλονίκη – δεν αποτελούν υποκαταστήματα άλλων εταιριών. Διευκρινίζεται επίσης ότι διερευνήθηκε το ζήτημα της διευθέτησης μέσω της όποιας διαδικασίας, τραπεζικών προϊόντων που έλαβε αυστηρά η εταιρία ως νομικό πρόσωπο και

όχι κάποιος εταίρος της, ακόμα και ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας αυτής είτε έχει είτε όχι την πλειοψηφία των εταιρικών μεριδίων ή του μετοχικού κεφαλαίου.

4γ) Διαδικασία διενέργειας της έρευνας.

Το σύνολο των εμπλεκόμενων τραπεζικών στελεχών πριν προβεί στην συμπλήρωση του ερωτηματολογίου επιβεβαίωσε ότι δραστηριοποιείται τουλάχιστον εντός της υπό διερεύνηση παρελθούσης δεκαετίας. Ομοίως η αρμόδιοι οικονομικά υπεύθυνοι των προς διερεύνηση εταιριών που ερωτήθηκαν εκπροσωπούσαν επιχειρήσεις που δραστηριοποιήθηκαν την τελευταία δεκαετία και αντιμετώπισαν την οικονομική κρίση. Οι ερωτηθέντες στις ως άνω επιχειρήσεις απάντησαν ταχύτερα (λόγω και της οικειότητας του ερευνητή μαζί τους) και εγγράφως με ραντεβού. Το ήμισυ των τραπεζικών στελεχών προτίμησαν κατόπιν συνεννόησης να αποστείλουν τις απαντήσεις τους μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (e –mail). Παρ' όλα αυτά και κατόπιν παρότρυνσης του ερευνητή άπαντες οι εξεταζόμενοι ήταν ελεύθεροι να προβούν σε σχετικά σχόλια και διαπιστώσεις αιτιολογώντας και εξηγώντας μάλιστα πολλές φορές τις απαντήσεις που έδωσαν. Το γεγονός αυτό αποδείχτηκε πολύ ενδιαφέρον στην πορεία της έρευνας και κατά την εξαγωγή συμπερασμάτων από αυτή.

4δ) Η αρχιτεκτονική των τεθέντων ερωτημάτων

Τα ερωτήματα τίθενται με τέτοιο τρόπο ώστε σταδιακά και έχοντας προ-ερωτηθεί ο εξεταζόμενος για όλα τα σχετικά επίμαχα ζητήματα να καταλήξει στο επίμαχο ερώτημα που είναι το κατά πόσο η διαμεσολαβητική διαδικασία θα αποβεί σημαντική ή όχι για το μέλλον του τραπεζικού συστήματος ή του επιχειρηματικού κόσμου (ανάλογα με το προς ποια πλευρά τίθενται τα ερωτήματα). Στους εξεταζόμενους διευκρινίζεται ότι όπου γίνεται αναφορά στην εναλλακτική επίλυση των διαφορών αναφερόμαστε στις εξωδικαστικές διαπραγματευτικές διαδικασίες και την διαμεσολάβηση. Αρχικά οι εξεταζόμενοι δίνουν την ταυτότητα της Τράπεζας ή της επιχείρησης στην

οποία εργάζονται και κατόπιν απαντούν σε καίρια ερωτήματα που αφορούν στην ύπαρξη ή μη εξειδικευμένου προσωπικού εναλλακτικής επίλυσης των διαφορών, κατά πόσο αυτές εφαρμόζονται, ποια χρηματοοικονομικά προϊόντα αφορούν, αν η επιμόρφωση των διαπραγματευόμενων μερών είναι επιτακτική, σε τι ποσοστό επιτυγχάνει η εξωδικαστική επίλυση των διαφορών και που οφείλεται αυτό το ποσοστό, τον όγκο των υπό διαχείριση υποθέσεων και πόσες από αυτές τέθηκαν στην θεσμοθετημένη διαδικασία της διαμεσολάβησης μέχρι τελικώς να καταλήξουμε στο κεντρικό ερώτημα που αφορά την σημασία και αξία της ίδιας.

4ε) Συσχετισμός των απαντήσεων – Συμπεράσματα.

Οι απαντήσεις που δίδονται από την μία ή την άλλη μεριά συσχετίζονται και συστηματοποιούνται ώστε να προκύπτουν αποτελέσματα από την οπτική πλευρά αμφοτέρων των εμπλεκόμενων πλευρών, σημείο που είναι και το πιο εντυπωσιακό της έρευνας, η ανάλυση δηλαδή των δεδομένων αυτών. Ο σχολιασμός των απαντήσεων οδηγεί σ' ένα συνολικό αποτέλεσμα – αποτίμηση που με εν συντομία επιδιώκεται να περιληφθεί στην παρούσα μελέτη, ώστε να συναχθεί ένα κεντρικό χρήσιμο συμπέρασμα.

4στ) ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ – Πίνακες και σχολιασμός.

1ο ΕΡΩΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Σε ποια τράπεζα εργάζεστε ;

απαντήσεις (σε ποσοστό επί τοις %)

A	ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ	20%
B	ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ	40%
Γ	EUROBANK	20%
Δ	ALPHA BANK	6,6%
Ε	ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ	6,6%
ΣΤ	ΠΑΓΚΡΗΤΡΙΑ ΣΥΝ. ΤΡΑΠΕΖΑ	6,6%

1ο ΕΡΩΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Η εταιρία στην οποία εργάζεστε
πόσους εργαζόμενους απασχολεί;

A	1-10	13,3%
B	11-25	66,6%
Γ	26-50	6,6%
Δ	51-100	6,6%
E	άνω των 100	6,6%

Σχολιασμός: Την πρωτοκαθεδρία στις απαντήσεις του ερωτηματολογίου έχουν αφενός τα αρμόδια εμπλεκόμενα στελέχη της τράπεζας Πειραιώς λόγω και της συνεργασίας της συγκεκριμένης Τράπεζας με τον Δικηγορικό Σύλλογο Θεσσαλονίκης, αφετέρου την μερίδα του λέοντος έχουν οι επιχειρήσεις δυναμικού μεταξύ 11 έως και 25 εργαζομένων. Οι επιχειρήσεις αυτές αποτελούν τις ατμομηχανές της οικονομικής δραστηριότητας της Θεσσαλονίκης καθώς οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις εδρεύουν στην Αθήνα.

2ο ΕΡΩΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Διαθέτει η τράπεζα εξειδικευμένο προσωπικό το οποίο
να ασχολείται με τις εξωδικαστικές μεθόδους επίλυσης των διαφορών ;

	ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ :	ΝΑΙ	ΟΧΙ
		66,6%	33,3%

2ο ΕΡΩΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Έχετε απευθυνθεί σε εξειδικευμένο πρόσωπο προκειμένου
να συνδιαλλαγείτε με τα Τραπεζικά Ιδρύματα;

	ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ :	ΝΑΙ	ΟΧΙ
		53,33%	46,66%

Σχολιασμός: Να επισημανθούν τα εξής και ξεκινώντας αντίστροφα: Οι επιχειρήσεις κατά το μεγαλύτερο ποσοστό έχουν απευθυνθεί σε ειδικό πρόσωπο για τραπεζικά ζητήματα κυρίως, όπως μας επισήμαναν, όταν υπήρχε διένεξη με την τράπεζα και όχι όταν επρόκειτο η τελευταία να τους «πουλήσει» ένα τραπεζικό προϊόν με τους δικούς της όρους. Οι υπεύθυνοι των τραπεζών από την άλλη πλευρά, όταν τους ζητήθηκε να πιστοποιήσουν την επάρκεια τους για τα ζητήματα της εξωδικαστικής επίλυσης των διαφορών απάντησαν είτε ότι «είναι θέμα εμπειρίας», είτε ότι «δεν προβλέπεται τέτοια πιστοποίηση» σε αντίθεση βέβαια με στέλεχος της Τράπεζας Πειραιώς η οποία επέδειξε τίτλο πιστοποιημένου διαμεσολαβητή.

Παρόλα αυτά οι υπεύθυνοι των τραπεζών χωρίς δισταγμό στην μεγάλη τους πλειοψηφία δήλωσαν «ότι υπάρχει επαρκές εξειδικευμένο προσωπικό για τον σκοπό αυτό στα Ιδρύματα τους. Η αντίφαση αυτή δεν εντυπωσιάζει τους «παροικούντες εν Ιερουσαλήμ». Στο σημείο αυτό λοιπόν ο ερευνητής δράττεται της ευκαιρίας να επισημάνει την τραγική κατάληξη που είχαν οι 80.000 € δανειολήπτες σε ελβετικό φράγκο οι οποίοι έλαβαν το δανειακό προϊόν στην συντριπτική του πλειοψηφία για αγορά πρώτης κατοικίας και κατέληξε σ' ένα αμιγώς επενδυτικό προϊόν εκτεθειμένο στις αγορές συναλλάγματος. Και τότε λοιπόν όλα τα Τραπεζικά Ιδρύματα και κυρίως οι συστημικές Τράπεζες «πουλούσαν» εξειδικευμένες πληροφορίες από άρτια υποτίθεται εκπαιδευμένους συνεργάτες οι οποίοι όμως αποδείχθηκαν όχι μόνο εγκληματικά ανεπαρκείς αλλά και στοιχειωδώς απληροφόρητοι.

Παρατίθενται λοιπόν οι διατάξεις της Πράξης του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος 2501/2002 (ΦΕΚ Α', 277/2002), η οποία εκδόθηκε κατ' εξουσιοδότηση του άρθρου 18 παρ. 5 του Ν. 2076/1992 (όπως αυτό ίσχυε μέχρι την κατάργησή του, με το άρθρο 92 παρ. 1 του Ν. 3601/2007), και, άρα έχει ισχύ ουσιαστικού νόμου με τις οποίες τροποποιήθηκαν και κωδικοποιήθηκαν οι διατάξεις, που αφορούν την ενημέρωση των συναλλασσομένων με τα πιστωτικά ιδρύματα, που λειτουργούν στην Ελλάδα, για τους όρους που διέπουν τις συναλλαγές τους. Σύμφωνα με τις γενικές αρχές που θεσπίζονται στην παράγραφο Α της εν λόγω ΠΔΤΕ, τα πιστωτικά ιδρύματα οφείλουν, μεταξύ άλλων, να ενημερώνουν κατάλληλα τους συναλλασσόμενους, για τη φύση και τα χαρακτηριστικά των προσφερομένων

προϊόντων και υπηρεσιών και εν γένει για τους όρους και τις προϋποθέσεις, που διέπουν τις τραπεζικές συναλλαγές, καθώς και να μεριμνούν, για την κατάλληλη εκπαίδευση των υπαλλήλων, που είναι επιφορτισμένοι με την παροχή εξειδικευμένων πληροφοριών, προς το συναλλακτικό κοινό. Το περιεχόμενο της ελάχιστης απαιτούμενης ενημέρωσης, που αποσκοπεί, στο να σχηματίζουν οι συναλλασσόμενοι, πριν από τη σύναψη της σύμβασης, σαφή εικόνα για τις παρεχόμενες υπηρεσίες και προϊόντα, όταν αυτά δεν αποτελούν αντικείμενο εξατομικευμένης διαπραγμάτευσης, καθορίζεται στην παράγραφο Β της ίδιας ΠΔΤΕ, και εξειδικεύεται, ανάλογα με το είδος του τραπεζικού προϊόντος (καταθέσεις, χορηγήσεις κτλ.). Αναφορικά, ειδικότερα, με τα χορηγούμενα σε συνάλλαγμα ή με ρήτρα συναλλάγματος, δάνεια, θεσπίζεται υποχρέωση ενημέρωσης σχετικά με τον κίνδυνο, από ενδεχόμενη διακύμανση της συναλλαγματικής ισοτιμίας (§Β αριθ. 2 περ. χ). Το ειδικότερο περιεχόμενο της εν λόγω υποχρέωσης ενημέρωσης δεν εξειδικεύεται περαιτέρω στην παραπάνω πράξη, η ως άνω, όμως, απαίτηση δεν αφορά απλά και μόνο, στην υπόμνηση για την πιθανότητα αλλαγής της συναλλαγματικής ισοτιμίας, παρά πρέπει να οδηγεί τον δανειολήπτη να μπορεί να εκτιμήσει, βάσει σαφών και κατανοητών κριτηρίων, τις οικονομικές συνέπειες και μεταβολές, που τέτοια πιθανότητα συνεπάγεται γι' αυτόν. Ειδικότερα, η παραπάνω διάταξη, που θεσπίζει την εν λόγω υποχρέωση ενημέρωσης (§Β αριθ. 2 περ. χ), πρέπει να ερμηνευθεί υπό το φως της διάταξης του άρθρου 288 ΑΚ, βάσει της οποίας, όπως γίνεται δεκτό (ΑΠ 1352/2011, ΕφΑθ 1403/2015 ΤΝΠ ΝΟΜΟΣ), οι τράπεζες έχουν αυξημένη ευθύνη, κατά την άσκηση του χρηματοδοτικού τους έργου και οφείλουν να μεριμνούν για τα συμφέροντα των πιστωτών που χρηματοδοτούν, αφού από τη φύση της, η πιστωτική σχέση, ως έννομη σχέση, ιδιαίτερης εμπιστοσύνης μεταξύ των συμβαλλομένων, επιβάλλει την υποχρέωση πίστης και προστασίας, από την πλευρά των τραπεζών, των συμφερόντων των πελατών τους, ώστε να αποφεύγονται υπέρμετρα επαχθείς, γι' αυτούς, συνέπειες, πρέπει δε να εξειδικευθεί, ως προς το ειδικότερο περιεχόμενο της, βάσει των όσων ορίζονται στην ίδια ως άνω ΠΔΤΕ, στην παρ. Β αριθ. 1 Όπως με τα παραπάνω δεδομένα, η ενημέρωση του δανειολήπτη, σε σχέση με τα δάνεια σε συνάλλαγμα και αναφορικά με τον κίνδυνο, από ενδεχόμενη διακύμανση της συναλλαγματικής ισοτιμίας, πρέπει να γίνεται από κατάλληλα

εκπαιδευμένο προσωπικό, που να διαθέτει το προβλεπόμενο από τη διάταξη του άρθρου 14 του Ν. 3606/2007 πιστοποιητικό καταλληλότητας ομοίως θα όφειλε η τράπεζα πριν «βαπτίσει» κάποιον στέλεχος της εξειδικευμένο να προσδιορίζει πως αποδεικνύεται η εξειδίκευση του αυτή.

3ο ΕΡΩΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Έχει προτείνει η τράπεζα, κατά την επίλυση των διαφορών, διαπιστευμένους διαμεσολαβητές οι οποίοι να ασχολούνται με την θεσμοθετημένη διαδικασία της διαμεσολάβησης ;

ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ :	ΝΑΙ	ΟΧΙ	Δεν γνωρίζω
	6,6%	86,9	6,6%

3ο ΕΡΩΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Έχετε απευθυνθεί συγκεκριμένα σε διαπιστευμένο διαμεσολαβητή, ώστε να υπαχθείτε στην θεσμοθετημένη αυτή διαδικασία, προκειμένου να διαπραγματευτείτε με τα τραπεζικά ιδρύματα;

ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ :	ΝΑΙ	ΟΧΙ
	6,6,%	93,3%

Σχολιασμός: Ενδιαφέροντα είναι τα αποτελέσματα που αφορούν αυτή καθαυτή την συγκεκριμένη εφαρμογή της διαμεσολάβησης ως θεσμού: Ελάχιστο το ποσοστό ένταξης σε αυτή ενώ υπήρχε τραπεζικό στέλεχος που δεν γνώριζε αν η τράπεζα έχει απευθυνθεί σε διαπιστευμένο διαμεσολαβητή. Οι επιχειρήσεις από την άλλη ελάχιστα έχουν προσανατολιστεί προς την συγκεκριμένη διαδικασία επίλυσης των διαφορών. Μάλιστα τονίζεται στην παρούσα ότι τουλάχιστον τα μισά εκ των εξετασθέντων στελεχών των εταιριών δεν γνώριζαν ότι υφίσταται θεσμοθετημένη εναλλακτική διαδικασία τέτοιου τύπου. Το σύνολο μάλιστα των ερωτηθέντων δήλωσε στον ερευνητή ότι δεν υπήρχε αντίστοιχη προσέγγιση- πρόταση από την τράπεζα για ένταξη σε τέτοια διαδικασία. Τα παραπάνω αν μη τι άλλο δηλώνουν ότι βρισκόμαστε

σε πρώιμο στάδιο εφαρμογής της διαδικασίας της διαμεσολάβησης τουλάχιστον στον χώρο των τραπεζικών διαφορών και συγκεκριμένα σε αυτές που αφορούν στα προβλήματα των επιχειρήσεων.

4ο ΕΡΩΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Επιδιώκετε ως Τράπεζα την υπαγωγή σε διαδικασία εξωδικαστικής επίλυσης των διαφορών;

	ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ :	ΝΑΙ	ΟΧΙ
		100%	0%

4ο ΕΡΩΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Επιδιώκετε ως Εταιρία την υπαγωγή σε διαδικασία εξωδικαστικής επίλυσης των διαφορών;

	ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ :	ΝΑΙ	ΟΧΙ
		100%	0%

Σχολιασμός: Σπάνιο φαινόμενο πλήρους σύμπνοιας στο συγκεκριμένο ζήτημα. Άπαν το δείγμα μεταξύ των ερωτηθέντων 30 τραπεζικών στελεχών και των αντίστοιχων υπευθύνων των υπό εξέταση επιχειρήσεων εξέφρασαν χωρίς ενδοιασμούς την επιδίωξη τους οι μεταξύ τους διαφορές να επιλύνονται εκτός δικαστηρίων. Τόνισαν μάλιστα ότι σκοπός είναι η ομαλή συνεργασία και όχι η εμπλοκή στις δικαστικές αίθουσα η οποία και χρονοβόρα και δαπανηρή είναι.

5ο ΕΡΩΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Κατηγοριοποιήστε κατά ονομασία και ποσοστό κατά τις συναλλαγές σας με τις επιχειρήσεις τα χρηματοοικονομικά προϊόντα της τράπεζας σας τα οποία κληθήκατε να διευθετήσετε.

Απαντήσεις (κατά προϊόν)

απαντήσεις (σε ποσοστό επί τοις %)

A	ΔΑΝΕΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	80%
B	ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΝΙΣΧΥΣΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ Κεφάλαιο κίνησης (working capital), αλληλό- χρεοι λογαριασμοί, χρηματοδότηση ει- σαγωγών, χρηματοδότηση Leasing, χρηματοδότηση παγίων, πράσινη επιχειρη- ματικότητα	66,6%
Γ	ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ (αμοιβαία κεφάλαια ομολογιακά, διαχείρισης διαθεσίμων, μικτά, μετοχικά)	20%
Δ	ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΚΕΣ ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	6,6%
Ε	ΑΛΛΟ	6,6%

5ο ΕΡΩΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Κατηγοριοποιήστε κατά ονομασία και ποσοστό κατά τις συναλλαγές σας με τις Τράπεζες τα χρηματοοικονομικά προϊόντα σχετικά με τα οποία συναλλαχθήκατε και τα οποία χρειάστηκε να διευθετήσετε.

Απαντήσεις (κατά προϊόν)

απαντήσεις (σε ποσοστό επί τοις %)

A	ΔΑΝΕΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ	93,33%
B	ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΝΙΣΧΥΣΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ Κεφάλαιο κίνησης (working capital), αλληλό- χρεοι λογαριασμοί, χρηματοδότηση ει- σαγωγών, χρηματοδότηση Leasing, χρηματοδότηση παγίων, πράσινη επιχειρη- ματικότητα	66,6%
Γ	ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ (αμοιβαία κεφάλαια ομολογιακά, διαχείρισης διαθεσίμων, μικτά, μετοχικά)	0%
Δ	ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΚΕΣ ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	6,6%
Ε	ΑΛΛΟ	0%

Σχολιασμός: Στους πίνακες αποτυπώνεται σαφώς μια μικρογραφία της πληγής, με την οικονομική του όρου έννοια, των λεγόμενων «κόκκινων» δανείων των τραπεζών, και μάλιστα εκείνα του επιχειρηματικού τομέα τα οποία σύμφωνα με τα στοιχεία της Τραπέζης της Ελλάδος αγγίζουν ποσοστό 70 δις ευρώ και αποτελούν το 42% του συνόλου των δανείων (<https://eleftheriaonline.gr/ellada-kosmos/oikonomia/item/209373-tte-sta-23-5-dis->

[evro-ta-kokkina-daneia-stis-etaireies-diaxeirisis-sto-telos-tou-2019](#)). Οι τράπεζες καλούνται προς ρύθμιση – διαπραγμάτευση κατά το μεγαλύτερο ποσοστό για τα προϊόντα αυτά σε σχέση με τα υπόλοιπα και αντιστοίχως οι επιχειρήσεις προστρέχουν στο συντριπτικό τους ποσοστό προς διευθέτηση των δανειακών προϊόντων αυτών. Τα προϊόντα ενίσχυσης ρευστότητας ακολουθούν με κύριο αντικείμενο το κεφάλαιο κίνησης (working capital), το οποίο όπως και οι δύο πλευρές αυθόρμητα δήλωσαν στον μελετητή ότι ενώ χορηγήθηκε για επενδυτικούς σκοπούς καταναλώθηκε προς έτερες ανάγκες τρεχουσών ανελαστικών υποχρεώσεων της επιχείρησης και κατέστη και αυτό προϊόν διευθέτησης και διαπραγμάτευσης καθ' ότι οι επιχειρήσεις αδυνατούσαν μερικώς ή ολοσχερώς να το καταβάλουν. Σχέδια διακανονισμών και διευθέτησης «έπεσαν» στο τραπέζι εν μέσω της κρίσης ακόμα και σε μηνιαία βάση. Όλα τα εμπλεκόμενα μέρη βίωσαν την πραγματική αυτή κατάσταση ιδιαίτερα έντονα όπως δήλωσαν. Στο νοσηρό αυτό επενδυτικό περιβάλλον της περασμένης δεκαετίας (σε αντίθεση με την προηγούμενη που οι Τράπεζες ανταγωνίζονταν για το ποια θα προσφέρει το επικερδέστερο επενδυτικό προϊόν, προκειμένου να αντλήσει και να προσελκύσει τα κεφάλαια των επενδυτών), οι επενδύσεις σε αμοιβαία κεφάλαια και προθεσμιακές καταθέσεις κατέρρευσαν. Είναι χαρακτηριστικό ότι ουδείς των υπευθύνων των εταιρικών δήλωσε ότι υπήρξε κατά τη προηγούμενη δεκαετία ενδιαφέρον της εταιρίας για επενδυτικά προϊόντα και όλες διακρατούσαν την τρέχουσα ρευστότητα τους για τις επερχόμενες ανάγκες.

6ο ΕΡΩΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Θεωρείτε επιτακτική την επιμόρφωση του προσωπικού της τράπεζας προς την κατεύθυνση της εξωδικαστικής επίλυσης των διαφορών με την μορφή της διαμεσολάβησης;

	ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ :	Ναι σίγουρα	Αρκετά	καθόλου
		80%	13,3%	6,6%

6ο ΕΡΩΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Θεωρείτε ότι η επιμόρφωση εξειδικευμένων – διαπιστευμένων διαμεσολαβητών θα συνεισφέρει αποτελεσματικά προς τη κατεύθυνση της διαδικασίας εξωδικαστικής επίλυσης των διαφορών;

	ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ :	Ναι σίγουρα	Αρκετά	καθόλου
		86,66%%	6,6%	6,6%

Σχολιασμός: Σημαντική και καθοριστική θεωρείται, όπως αβίαστα προκύπτει από τα παραπάνω, η επιμόρφωση – εκπαίδευση των διαμεσολαβητών, προκειμένου να συμβάλλουν στην επίλυση των διαφορών (κυρίως εξαιτίας των «κόκκινων» δανείων μεταξύ Τραπεζών και επιχειρήσεων). Ωστόσο υπήρχε και περιορισμένο ποσοστό στελεχών το οποίο δεν είναι καθόλου αισιόδοξο για τη επίλυση των διαφορών με διαμεσολάβηση, δηλώνοντας ότι η εκπαίδευση προσώπων που δεν κατέχουν καλά το αντικείμενο αποτελεί «σπατάλη χρόνου και χρήματος» όπως χαρακτηριστικά δήλωσαν.

7ο ΕΡΩΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Κατά την επίμαχη τελευταία δεκαετία τι αριθμό δανείων (ενν. δανείων με ληξιπρόθεσμες οφειλές) διαχειριστήκατε ετησίως;

Απαντήσεις (κατά αριθμό)

απαντήσεις (σε ποσοστό επί τοις %)

A	0 – 50	6,6%
B	51-100	6,6%
Γ	101-200	40%
Δ	201-400	46,6%
Ε	400 και άνω	0%

7ο ΕΡΩΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Σε τι συχνότητα απευθυνθήκατε στα Τραπεζικά Ιδρύματα προς διευθέτηση των δανειακών σας συμβάσεων ;

Απαντήσεις (κατά συχνότητα)

απαντήσεις (σε ποσοστό επί τοις %)

A	ΠΟΤΕ	6,6%
B	ΣΠΑΝΙΑ	0%
Γ	ΜΕΡΙΚΕΣ ΦΟΡΕΣ	13,3%
Δ	ΣΥΧΝΑ	20%
Ε	ΠΟΛΥ ΣΥΧΝΑ	60%

Σχολιασμός: Οι αρμόδιοι των τραπεζών σε ποσοστό που προσεγγίζει το 90% ασχοληθήκαν με την διευθέτηση άνω των 100 προβληματικών δανειακών συμβάσεων που εμφάνιζαν καθυστέρηση καταβολής και τα οποία κλήθηκαν να διαχειριστούν. Μάλιστα η πλειοψηφία αυτών αφορά αριθμό δανείων μεταξύ 200 και 400 δηλωτικό αφενός του προβλήματος που υπάρχει αφετέρου του δεδομένου φόρτου εργασίας που δημιουργήθηκε. Αντιστοίχως, εξηγείται και η επισκεψιμότητα των εταιριών προς της τράπεζες που σε ποσοστό 80% δήλωσαν ότι συχνά και πολύ συχνά επισκέφθηκαν την συνεργαζόμενη τράπεζα προς διευθέτηση των δανειακών τους εκκρεμοτήτων.

8ο ΕΡΩΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Από τις ως άνω περιπτώσεις για τις οποίες ερωτηθήκατε, σε πόσες τέθηκε σε εφαρμογή η θεσμοθετημένη διαδικασία της διαμεσολάβησης;

Απαντήσεις (σε ποσοστό επί τοις %)

απαντήσεις (σε ποσοστό επί τοις %)

A	1-5% των εξεταζόμενων υποθέσεων	100%
B	6-10% >>	0%
Γ	11-20% >>	0%
Δ	21-50% >>	0%

8ο ΕΡΩΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Αναφορικά με τις περιπτώσεις ληξιπρόθεσμων οφειλών που προαναφέρθηκαν υπαχθήκατε στην θεσμοθετημένη διαδικασία της διαμεσολάβησης;

	ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ :	ΝΑΙ	ΟΧΙ
		6,6%	93,3%

Σχολιασμός: Πρόκειται από τις περιπτώσεις που οι αριθμοί λένε την αλήθεια ωμά και κυνικά. Η θεσμοθετημένη διαδικασία της διαμεσολάβησης, αν λάβουμε υπόψη τους ανωτέρω πίνακες βρίσκεται σε εμβρυακό στάδιο στην χώρα: Οι τράπεζες δεν την εφαρμόζουν, οι ιδιωτικές επιχειρήσεις δεν την προτιμούν ή πιθανόν την υποτιμούν. Τα αποτελέσματα είναι ενδεικτικά καταδηλώνοντας ένα ποσοστό κοντά στο 5% το οποίο εντάχθηκε στην διαδικασία, εάν συσχετίσουμε τις απαντήσεις και των δύο εξεταζόμενων μερών.

9ο ΕΡΩΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Από τις περιπτώσεις δανειακών χρηματοοικονομικών προϊόντων (μη εξυπηρετούμενων δανειακών συμβάσεων – ληξιπρόθεσμων οφειλών κάθε είδους) που τέθηκαν σε διαπραγμάτευση – διαμεσολάβηση από κάποια επιχείρηση η την Τράπεζα σας, σε τι ποσοστό βρέθηκε κοινά αποδεκτή λύση;

Απαντήσεις

απαντήσεις (σε ποσοστό επί τοις %)

A	ΒΡΕΘΗΚΕ ΚΟΙΝΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ ΛΥΣΗ	33,3%
B	ΔΕΝ ΒΡΕΘΗΚΕ ΚΟΙΝΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ ΛΥΣΗ	66,6%

9ο ΕΡΩΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Από τις περιπτώσεις δανειακών χρηματοοικονομικών προϊόντων (μη εξυπηρετούμενων δανειακών συμβάσεων – ληξιπρόθεσμων οφειλών κάθε είδους) της επιχείρησης σας που τέθηκαν σε διαπραγμάτευση – διαμεσολάβηση με πρωτοβουλία είτε δική σας είτε της τράπεζας σας σε τι ποσοστό βρέθηκε κοινά αποδεκτή λύση;

Απαντήσεις

απαντήσεις (σε ποσοστό επί τοις %)

A	ΒΡΕΘΗΚΕ ΚΟΙΝΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ ΛΥΣΗ	20%
B	ΔΕΝ ΒΡΕΘΗΚΕ ΚΟΙΝΑ ΑΠΟΔΕΚΤΗ ΛΥΣΗ	80%

Σχολιασμός: Από τα αποτελέσματα αυτού του σημείου της έρευνας προκύπτουν ακόμα περισσότερα ερωτηματικά. Τεχνηέντως κατ' αρχήν τέθηκαν στην ερώτηση όλες οι μορφές διαπραγμάτευσης καθότι όπως αποδείχθηκε η χρήση της διαπιστευμένης διαμεσολάβησης είναι περιορισμένη. Που οφείλεται όμως η παταγώδης αποτυχία εύρεσης λύσεων από τις διαπραγματευτικές διαδικασίες, παρόλο που οι τελευταίες όχι μόνο

χαίρουν εκτίμησης αλλά και επιδιώκονται από τα εμπλεκόμενα μέρη; (δανειστές-δανειολήπτες). Τι εμποδίζει την αποτελεσματικότητα τους; Να προσεχθεί ότι στο καθόλου ελπιδοφόρο ποσοστό του 33,3 % επί των προβληματικών δανειακών υποθέσεων για τις οποίες βρέθηκε κάποια λύση προστίθεται το ακόμα πιο μειωμένο ποσοστό του 20% το οποίο προσδιορίστηκε από τις επιχειρήσεις ως ποσοστό επιτυχούς διευθέτησης των δανειακών τους συμβάσεων. Το παραπάνω στατιστικό αποτελεί ακόμα μια απόδειξη του γιατί τα κόκκινα δάνεια των επιχειρήσεων παραμένουν σε τόσο υψηλό ποσοστό αρρυθμιστά και καμία κυβέρνηση ως τώρα δεν έχει ανεύρει αποτελεσματική λύση στο θέμα αυτό.

10ο ΕΡΩΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Γιατί εμφανίζεται κατά την γνώμη σας το υψηλό ποσοστό αποτυχίας αυτό;

Απαντήσεις

απαντήσεις (σε ποσοστό επί τοις %)

A	ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΙΚΗ ΕΛΛΕΙΨΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	66,66%
B	ΑΠΟΥΣΙΑ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ – ΔΕΝ ΥΦΙΣΤΑΤΑΙ ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΚΑΤΑΣΧΕΣΗΣ	66,66%
Γ	ΕΛΛΕΙΜΜΑ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ ΣΤΙΣ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΚΑΙ ΣΤΑ ΛΕΓΟΜΕΝΑ «ΨΙΛΑ ΓΡΑΜΜΑΤΑ»	26,66%
Δ	ΔΥΣΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΕΞΩΔΙΚΑΣΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΕΠΙΛΥΣΗΣ ΤΩΝ ΔΙΑΦΟΡΩΝ	40%
Ε	ΕΝΔΕΙΑ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΟΥ- ΕΚΠΑΙΔΕΥΜΕΝΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΠΟΥ ΝΑ ΕΠΙΛΥΕΙ ΤΕΤΟΙΟΥ ΕΙΔΟΥΣ ΔΙΑΦΟΡΕΣ (και από τις δύο πλευρές)	26,66%
ΣΤ	ΑΝΕΛΑΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΤΡΑΠΕΖΩΝ	20%
Ζ	ΘΟΛΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΤΟΠΙΟ – ΑΠΟΥΣΙΑ ΕΛΠΙΔΑΣ ΑΝΑΚΑΜΨΗΣ	53,33%

10ο ΕΡΩΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Γιατί εμφανίζεται κατά την γνώμη σας το υψηλό ποσοστό αποτυχίας αυτό;

Απαντήσεις

απαντήσεις (σε ποσοστό επί τοις %)

A	ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΙΚΗ ΕΛΛΕΙΨΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	86,66%
B	ΑΠΟΥΣΙΑ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ – ΔΕΝ ΥΦΙΣΤΑΤΑΙ ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΚΑΤΑΣΧΕΣΗΣ	33,33%
Γ	ΕΛΛΕΙΜΜΑ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ ΣΤΙΣ	53,33%

	ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΚΑΙ ΣΤΑ ΛΕΓΟΜΕΝΑ «ΨΙΛΑ ΓΡΑΜΜΑΤΑ»	
Δ	ΔΥΣΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΕΞΩΔΙΚΑΣΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΕΠΙΛΥΣΗΣ ΤΩΝ ΔΙΑΦΟΡΩΝ	46,66%
Ε	ΕΝΔΕΙΑ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΟΥ- ΕΚΠΑΙΔΕΥΜΕΝΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΠΟΥ ΝΑ ΕΠΙΛΥΕΙ ΤΕΤΟΙΟΥ ΕΙΔΟΥΣ ΔΙΑΦΟΡΕΣ (και από τις δύο πλευρές)	46,66%
ΣΤ	ΑΝΕΛΑΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΤΡΑΠΕΖΩΝ	80%
Ζ	ΘΟΛΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΤΟΠΙΟ – ΑΠΟΥΣΙΑ ΕΛΠΙΔΑΣ ΑΝΑΚΑΜΨΗΣ	53,33%

Σχολιασμός: Εστιάζουμε σε διαμετρικά αντίθετες οπτικές – απαντήσεις σε συγκεκριμένα ζητήματα των δύο εξεταζόμενων εμπλεκόμενων μερών. Η έλλειψη ρευστότητας των επιχειρήσεων αν και αποτελεί καθοριστικό παράγοντα αντικειμενικής δυσκολίας επίλυσης των διαφορών, ωστόσο αποτελεί αιτιολογία σε πολύ μεγαλύτερο ποσοστό από πλευράς των επιχειρήσεων παρά των Τραπεζών. Οι τελευταίες, σε διπλάσιο ποσοστό μάλιστα από τις επιχειρήσεις, εκλαμβάνουν την απουσία ίδιων περιουσιακών στοιχείων της εμπλεκόμενης εταιρίας ως παράγοντα αρνητικό επίτευξης συμβιβασμού αντιθέτως με τις επιχειρήσεις. Στις απαντήσεις των υπευθύνων τους ουσιαστικά εμφανίζεται ένα «κατηгорώ» κατά των τραπεζών για ανελαστικότητα την οποία επιδεικνύουν, όμως οι τελευταίες παραδέχονται αυτόν τον παράγοντα ως ανασταλτικό εύρεσης λύσεων μόνο σε ένα ποσοστό της τάξης του 20%. Επίσης, οι τράπεζες πιστεύουν ότι το έλλειμμα εμπιστοσύνης απέναντι τους δεν διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο στην έκβαση μιας διαπραγμάτευσης σε αντίθεση με τους υπεύθυνους των επιχειρήσεων που δήλωσαν κατά ποσοστό που υπερβαίνει το 50% ότι υπάρχει έλλειψη εμπιστοσύνης στις πρακτικές των τραπεζών και τα «ψιλά γράμματα» τους. Το θολό επενδυτικό τοπίο στο μέλλον αποτελεί και για τις δύο πλευρές παράγοντα που συντελεί στην αποτυχία επίτευξης βιώσιμης λύσης.

11ο ΕΡΩΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Πόσο καθοριστικός θεωρείται ότι είναι ο θεσμός της διαμεσολάβησης και η διενέργεια της από διαπιστευμένους διαμεσολαβητές στην διαχείριση των χρηματοοικονομικών προβλημάτων μεταξύ της Τράπεζας και των επιχειρήσεων;

ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ :	Καθόλου	λίγο	αρκετά	Πολύ
	6,6%	13,33%	33,33%	46,66%

11ο ΕΡΩΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Πόσο καθοριστικός θεωρείται ότι είναι ο θεσμός της διαμεσολάβησης και η διενέργεια της από διαπιστευμένους διαμεσολαβητές στην διαχείριση των χρηματοοικονομικών προβλημάτων μεταξύ της Τράπεζας και των επιχειρήσεων;

ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ :	Καθόλου	λίγο	αρκετά	Πολύ
	6,6%	13,33%	13,33%	66,66%

Σχολιασμός: Η έρευνα ολοκληρώνεται με το καίριο ερώτημα – κατακλείδα της έρευνας: Πόσο σημαντική είναι η καθιέρωση της διαμεσολάβησης στο επενδυτικό περιβάλλον των συναλλασσόμενων τραπεζών με επιχειρήσεις; Θα βοηθήσει στο μέλλον στην κατεύθυνση αυτή; Και τα δύο εξεταζόμενα μέρη έδραξαν την ευκαιρία στο σημείο αυτό να επισημάνουν την σημασία της επίλυσης του φλέγοντος ζητήματος των «κόκκινων» δανείων στην ανάπτυξη μια υγιούς επιχειρηματικότητας. Το ζήτημα είναι εξαιρετικά περίπλοκο και άπτεται ζητημάτων που εκφεύγουν του ερευνητικού πεδίου της παρούσας όπως η διαπλοκή εξουσίας – προέδρων τραπεζικών ιδρυμάτων για χορήγηση δανείων σε επιχειρήσεις «ημετέρων» χωρίς τα κατάλληλα εχέγγυα ασφαλιστικού κινδύνου. Η αναφορά αυτή έγινε από δύο εξεταζόμενες επιχειρήσεις και απλά αναφέρεται προκειμένου να καταδείξει ότι το ζήτημα δεν επιλύεται με ένα «μαγικό ραβδί» αλλά αποτελεί συνάρτηση πολλών παραγόντων. Είναι ένας από τους παράγοντες αυτούς η θεσμοθετημένη διαμεσολάβηση στην πράξη; Σύμφωνα με την ως άνω έρευνα είναι, και μάλιστα η προοπτική αυτή τυγχάνει ευρύτατης αποδοχής από την συντριπτική πλειοψηφία των Τραπεζικών και Επιχειρηματικών στελεχών που

ερωτηθήκαν. Και αυτό αποτελεί, σύμφωνα με τον μελετητή ένα βήμα προς την σωστή κατεύθυνση.

4ζ. Συμπεράσματα

Αβίαστα προκύπτουν από τα παραπάνω τα εξής συμπεράσματα τα οποία μας επιτρέπουν μια ερμηνευτική προσέγγιση στο ζήτημα της θέσης που κατέχει η διαμεσολάβηση κατά τον Ν. 4640/2019 αλλά και οι άλλες εξωδικαστικές πρακτικές επίλυσης των διαφορών στον Τραπεζικό χώρο

Τόσο από τις επιχειρήσεις όσο και από τις τράπεζες, ενώ οι ειδικοί στις διαπραγματεύσεις χαίρουν γενικά εκτίμησης και υφίσταται διάθεση να απευθύνονται σε αυτούς, σπάνια τελικώς οι τελευταίοι καλούνται να ολοκληρώσουν την διαμεσολαβητική διαδικασία. Οι υπεύθυνοι των τραπεζών μάλιστα αδυνατούσαν να πιστοποιήσουν την επάρκεια των στελεχών τους για τα ζητήματα της εξωδικαστικής επίλυσης των διαφορών αν και δηλώνουν ότι υπάρχει επαρκές εξειδικευμένο προσωπικό για τον σκοπό αυτό. Το ποσοστό ένταξης όμως στην διαμεσολάβηση ως θεσμού παραμένει ελάχιστο, και από τις δύο εξεταζόμενες πλευρές. Τα μισά μάλιστα στελέχη των εξετασθέντων στελεχών των εταιριών δεν γνώριζαν ότι υφίσταται θεσμοθετημένη εναλλακτική διαδικασία τέτοιου τύπου. Τα παραπάνω αν μη τι άλλο δηλώνουν ότι βρισκόμαστε σε εμβρυακό στάδιο εφαρμογής της διαδικασίας της διαμεσολάβησης τουλάχιστον στον εξεταζόμενο επιχειρηματικό χώρο.

Η διαδικασία της εξωδικαστικής επίλυσης των διαφορών εμφανίζεται ιδιαίτερα δημοφιλής τόσο από τις τράπεζες όσο και από τους επιχειρηματίες αναφορικά με τις μεταξύ τους διαφορές. Τόνισαν μάλιστα και οι δύο πλευρές την ανάγκη για ομαλή συνεργασία μεταξύ τους.

Μεγάλη πληγή παραμένουν τα «κόκκινα» επιχειρηματικά δάνεια τα οποία αποτελούν στην συντριπτική τους πλειοψηφία το αντικείμενο της διαπραγμάτευσης μεταξύ των μερών σε σχέση με τα υπόλοιπα χρηματοοικονομικά προϊόντα (ενίσχυσης ρευστότητας working capital κλπ επενδύσεις σε αμοιβαία κεφάλαια και προθεσμιακές καταθέσεις). Πολλά σχέδια διευθέτησης υπήρξαν κατά την τελευταία δεκαετία της κρίσης με όχι και

τα καλύτερα αποτελέσματα. Αντίστοιχα οι τράπεζες δοκίμασαν να διαπραγματευτούν την προσφορά επενδυτικών καταθετικών προϊόντων με τις επιχειρήσεις με άκρως αρνητικά αποτελέσματα εν μέσω οικονομικής αστάθειας και ανασφάλειας.

Μέσα σε όλο αυτό το επενδυτικό περιβάλλον το οποίο αρχίζει να εξορθολογίζεται, η επιμόρφωση – εκπαίδευση των διαμεσολαβητών προκειμένου να συμβάλλουν στην επίλυση των διαφορών που προκύπτουν θεωρείται αποφασιστικής σημασίας. Το αναγνωρίζουν τόσο τράπεζες όσο και επιχειρήσεις αν και υπάρχει και ποσοστό, πολύ μικρότερο, που δεν θεωρεί την επένδυση στην εκπαιδευτική αυτή διαδικασία ιδιαίτερα χρήσιμη.

Οι υπεύθυνοι των τραπεζών ασχολήθηκαν με εκατοντάδες περιπτώσεις διενέξεων μεταξύ της τράπεζάς τους και των επιχειρήσεων, επιδιώκοντας κάποιου είδους διευθέτηση – διαπραγμάτευση. Σε ποσοστό που αγγίζει το 80% επισκέφθηκαν και οι αρμόδιοι των επιχειρήσεων τις Τράπεζες προς διευθέτηση των θεμάτων τους. Όταν ρωτήθηκαν οι μεν και οι δε εάν στις παραπάνω διαφορές τους εμπιστεύθηκαν την θεσμοθετημένη διαδικασία της διαμεσολάβησης όμως τα ποσοστά μετά βίας άγγιξαν το 5 %, ενδεικτικό και αυτό, σε ποιο στάδιο βρίσκεται η χώρα ως προς την εφαρμογή του συγκεκριμένου θεσμού.

Σε τι ποσοστό υπήρξε όμως επιτυχημένη διαπραγματευτική διαδικασία, για κάθε είδους ζητήματα που προέκυψαν, μεταξύ των δύο εμπλεκόμενων πλευρών; Να προσεχθεί ότι στο καθόλου ελπιδοφόρο ποσοστό του 33,3 % επί των προβληματικών δανειακών υποθέσεων για τις οποίες βρέθηκε κάποια λύση προστίθεται το ακόμα μειωμένο ποσοστό του 20% το οποίο προσδιορίστηκε από τις επιχειρήσεις ως ποσοστό επιτυχούς διευθέτησης των δανειακών τους συμβάσεων. Το παραπάνω στατιστικό αποτελεί ακόμα μια απόδειξη του γιατί τα «κόκκινα» δάνεια των επιχειρήσεων παραμένουν σε τόσο υψηλό ποσοστό αρρύθμιστα.

Η έλλειψη ρευστότητας των επιχειρήσεων αποτελεί τον πιο καθοριστικό παράγοντα αντικειμενικής δυσκολίας για την μη επίλυση των διαφορών που προκύπτουν μεταξύ Τραπεζών και Επιχειρήσεων. Οι

τελευταίες επιρρίπτουν βαρύτερες ευθύνες τόσο στην ανελαστικότητα των τραπεζών (την οποία αρνούνται όμως στο συντριπτικό ποσοστό του 80% οι δεύτερες), καθώς και στο έλλειμμα εμπιστοσύνης απέναντι στους τρόπους διευθέτησης και τα λεγόμενα «ψιλά γράμματα» των συμβάσεων, με τις τράπεζες ξανά να αμφισβητούν το μέγεθος αυτό ως καθοριστικό στην μη εύρεση λύσεων. Κοινός τόπος πάντως και για τις δύο πλευρές παραμένει το θολό και ανασφαλές επενδυτικό τοπίο.

Τελικά, η ολοκλήρωση της έρευνας βρίσκει την διαμεσολάβηση ως θεσμοθετημένη διαδικασία επίλυσης των διαφορών να χαίρει όχι μόνο εκτίμησης αλλά κάποιου αισθήματος ελπιδοφόρας προσδοκίας τόσο για τις επιχειρήσεις όσο και για τις τράπεζες. Σίγουρα υφίστανται διαφορές που πρέπει να γεφυρωθούν, σίγουρα αποκαλύφθηκαν και ομολογήθηκαν δυσλειτουργίες αλλά κατά το συντριπτικό ποσοστό οι δύο εμπλεκόμενες και εξετασθείσες πλευρές συναινούν στην ανάγκη εύρεσης πλαισίου εποικοδομητικής διαπραγμάτευσης μέσω της διαμεσολάβησης. Χωρίς συνεργασία Τραπεζικών Ιδρυμάτων – εταιριών δεν υπάρχει υγιής επιχειρηματικότητα και προαπαιτούμενο της υγιούς επιχειρηματικότητας αποτελεί η χρηματοδότηση των επενδυτικών πλάνων των εταιριών από τις Τράπεζες.

ΑΝΤΙ ΕΠΙΛΟΓΟΥ: Η ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ ΩΣ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΚΑΙ ΑΝΑΤΡΕΠΤΙΚΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

Στο μνημειώδες έργο του «ΝΟΜΙΜΟΠΟΙΗΣΗ ΜΕΣΩ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ» το οποίο δημοσίευσε το 1969 ο Niklas LUHMANN κλόνισε την ως τότε κρατούσα αντίληψη – προκατάληψη ότι νομιμοποιητικός παράγων των αποφάσεων (που λαμβάνονται από τα δικαστήρια, το κοινοβούλιο, την διοίκηση και οποιοδήποτε φορέα που έχει καταστεί αρμόδιος) είναι το αληθές, δίκαιο και συνεπώς ορθό περιεχόμενο τους. Στηριζόμενος στα πορίσματα της συστημικής θεωρίας ο Luhmann κατέληξε ότι το στοιχείο εκείνο που νομιμοποιεί τις αποφάσεις είναι σε τελική ανάλυση οι εγγενείς δομές της ίδιας της διαδικασίας. Με δεδομένο ότι τα ζητήματα που αντιμετωπίζονται σε θεσμικώς κατοχυρωμένα πλαίσια διαδικασιών αλλά και ότι οι προκείμενες της εκάστοτε απόφασης χαρακτηρίζονται από περιπλοκότητα, μεταβλητότητα και

αντιφατικότητα, η αλήθεια δεν επαρκεί κατά τον συγγραφέα για την νομιμοποίηση της απόφασης. Αντί αυτής πρέπει να αναζητηθεί στη διαδικασία ένας λειτουργικά ισοδύναμος μηχανισμός για την επίτευξη του επιδιωκόμενου (νομιμοποιητικού) στόχου αποτελώντας ένα (υπό) σύστημα «απομείωσης της περιπλοκότητας» του περιβάλλοντος της. Το αποτέλεσμα δε αυτής της απομείωσης που ταυτόχρονα συνιστά και το ζητούμενο, είναι ο «σχηματισμός μιας απόφασης με δεσμευτική ισχύ για τους αποδέκτες της» (Luhman, 1999).

Συνεχίζοντας τον στοχασμό του μεγάλου Γερμανού κοινωνιολόγου και προσαρμόζοντας την στο επίμαχο και επίκαιρο ζήτημα της θεσμοθέτησης της διαμεσολάβησης μεταξύ του Τραπεζικού συστήματος και του Επιχειρηματικού κόσμου δεν μπορούμε να οδηγηθούμε σε διαφορετικό συμπέρασμα από το ότι η διαμεσολάβηση είναι «καταδικασμένη» να επιτύχει, τόσο σε επίπεδο θεσμικό όσο και σε επίπεδο διαδικαστικό δηλαδή επί του πρακτέου. Με την υλοποίηση – μετατροπή των διαπραγματευτικών διαδικασιών στον χώρο αλληλεπίδρασης Τραπεζών – Επιχειρήσεων σε νόμους του κράτους η διαμεσολάβηση δεν αποτελεί πλέον μια έωλη και με υποκειμενικούς κανόνες διαδικασία (τους οποίους πιθανόν να έθετε ο εκάστοτε ισχυρός ή όποιος «έχει το πάνω χέρι» σε επίπεδο διαπραγματευτικό την προκείμενη στιγμή) αλλά μια πολύ συγκεκριμένη, θεσμοθετημένη διαδικασία με αυστηρό πλαίσιο – με την έννοια ότι οφείλει να υπακούει στις διατάξεις του νόμου ως προς τη διαδικασία, η οποία εκκινεί με μια απλή κοινοποίηση – πρόσκληση και μπορεί να οδηγήσει σε (συν) απόφαση που διευθετεί διαφορές εκατομμυρίων ευρώ.

Αλλά και στην πράξη, παρά τις αντιδράσεις που έχει προκαλέσει ως προς την θεσμοθέτηση της υποχρεωτικότητας της ή όχι, οι πιθανότητες να επιτύχει είναι υπέρ της: Η ταχύτητα, η αποφυγή δαπανηρών δικαστικών αγώνων, η ευελιξία και η ενεργητική συμμετοχή των εμπλεκόμενων μερών, η αξιοπρέπεια και ο πολιτισμός που διασφαλίζει εν γένει κάθε διαπραγματευτική διαδικασία, αποφεύγοντας τις ψυχοφθόρες συγκρούσεις στις αίθουσες των δικαστηρίων και τελικώς η δεσμευτικότητα ισοδύναμης εκτελεστού τίτλου που εξασφαλίζει η συγκεκριμένη διαδικασία, είναι μερικά μόνο από τα πλεονεκτήματα που καθιστούν την διαμεσολάβηση ισχυρό όπλο των αρμόδιων του επιχειρηματικού και του τραπεζικού κόσμου. Τελικά - και αυτό

είναι ίσως το πιο σημαντικό - η διαμεσολάβηση προϋποθέτει και ταυτόχρονα προωθεί την αλλαγή της νοοτροπίας των πολιτών, καλλιεργεί την λεγόμενη «κουλτούρα της συναίνεσης» και στηρίζει την οικονομική ανάπτυξη, δικαιώνοντας τον χαρακτηρισμό της, ως «λύση πολιτισμού» (Πλεύρη, 2018)

Μετά από μια δεκαετή περίοδο κρίσης, τρεις μνημονιακές συμβάσεις, και αφενός την αναδιάρθρωση των Ελληνικών τραπεζών σχεδόν σε όλους τους τομείς με παράλληλη καταγραφή τρομακτικών απωλειών ένεκα των επονομαζόμενων «κόκκινων» δανείων ιδιωτών και επιχειρήσεων και τα συνεχή 'crash tests', προκειμένου να τύχουν ευνοϊκής χρηματοδότησης από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα (ουσιαστικά «ενέσεις» ρευστότητας) και αφετέρου την κατάρρευση χιλιάδων επιχειρήσεων, ακόμα και υγιών, με την υπαγωγή τους διαδικασία συνδιαλλαγής του Πτωχευτικού Κώδικα (άρθρο 99 Ν. 3588/2007) ο θεσμός της διαμεσολάβησης στον Τραπεζικό χώρο είναι νομοθετικά ισχυρός και πιο «ώριμος» από ποτέ στο να εφαρμοστεί, καθώς ανταποκρίνεται στις σύγχρονες κοινωνικοοικονομικές συνθήκες. Συνθήκες στις οποίες οι οικονομίες έχουν ως ατμομηχανή τις υγιείς επιχειρήσεις που επενδύουν σε νέες αγορές και ανθρώπινο δυναμικό και αναπτύσσονται συνεχώς. Και τράπεζες που παρέχουν την απαραίτητη ενέργεια εκκίνησης και λειτουργίας τους δημιουργώντας τα κατάλληλα προϊόντα και προσφέροντας τα πιο ενδεδειγμένα εργαλεία.

Στην έρευνα που πραγματοποιήθηκε μεταξύ στελεχών και των δύο πλευρών τα παραπάνω όχι μόνο φαίνεται να γίνονται αντιληπτά αλλά σαφής είναι – εκτός από την παραδοχή τους – και η «απαίτηση» των οικονομικών επιτελείων και των δύο πλευρών για περισσότερο άρτια εκπαιδευμένα στελέχη, για περισσότερη εξειδικευμένη διαπραγματεύση μακριά από τις δικαστικές αίθουσες και επωφελείς συμφωνίες. Αυτή είναι η διαπίστωση με την αισιόδοξη χροιά. Η απαισιόδοξη πλευρά της έρευνας είναι ότι η τελευταία κατέδειξε με σαφήνεια ότι από τον επιδιωκόμενο σκοπό βρισκόμαστε πολύ μακριά ακόμα. Και αυτό είναι ένα στοίχημα στον χώρο των αγορών που πρέπει να κερδηθεί.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Αναστασοπούλου, Ι. (2011). *Η Διαμεσολάβηση στις αστικές και εμπορικές διαφορές*. Αθήνα: Νομική Βιβλιοθήκη.

Απαλαγάκη, Χ. (2018). *Τη συναινετική τραπεζική διαμεσολάβηση προωθεί η ΕΕΤ*. Διαθέσιμο στο <http://www.capital.gr/epixeiriseis/3335436/ti-sunainetiki-trapeziki-diamesolabisi-proothei-i-eet-28-Δεκ-2018> (ανακτήθηκε 15/2/2020)

Baird, D. & Picker R. (1991). *A Simple Non-Cooperative Bargaining Model of Corporate Reorganizations*, Journal of Legal Studies. Vol. 20, pp. 311-3. Chicago: University of P Chicago Press.

Baird, D., Gertner, R. & Picker, R. (1994). *Game Theory and the Law*. Cambridge, Massachusetts and London, England: Harvard University Press

Besemer, Cr. (2014). *Διαμεσολάβηση. Μεσολάβηση με συγκρούσεις*. (Μετάφραση: Θεοχάρης Αγγελίδης). Θεσσαλονίκη: Αντιγόνη.

Γαλιάτσος, Κ., Μαργκόβας, Π., Σαχινίδης, Φ. & Τασάκος, Κ. (2008). *Εισαγωγή στις Τραπεζικές Σπουδές, Α' Τόμος, Το Νομισματικό και Χρηματοπιστωτικό Περιβάλλον*. Αθήνα: ΕΕΤ.

Γιαννοπούλου, Ζ. (2018). *Εκπαίδευση Αστικής – Εμπορικής Διαμεσολάβησης*, Σύγγραμμα: ADR –ODR International, European Institute for Conflict Resolution. Θεσσαλονίκη: Ινστιτούτο Κατάρτισης Διαμεσολαβητών Θεσσαλονίκης.

Γιαννόπουλος, Π. (2020). *Διαμεσολάβηση και Πολιτική Δίκη (Συμβολή στην ερμηνεία του Ν. 4640.2019)* Θεσσαλονίκη: Σάκκουλας

Cooter, R., Marks, S. & Mnookin, R. (1982). *Bargaining in the Shadow of the Law: A Testable Model of Strategic Behavior*. The Journal of Legal Studies, Vol. 11, pp. 225-252. Διαθέσιμο στο <https://scholarship.law.berkeley.edu/> (τελευταία πρόσβαση 10/03/2020).

Γραβιάς, Γ. (2014). *Η Δεοντολογία στη Διαμεσολάβηση: Ηθικά ζητήματα και καλή πίστη*. Ημερίδα Συνδέσμου Δικηγορικών Εταιριών Ελλάδας. Αθήνα. Διαθέσιμο στο http://sdee.org.gr/law/wp-content/uploads/2015/09/Georgios_Gravidias.pdf (τελευταία πρόσβαση 15/03/2020).Damianaki, M. (2017). Βασική Διαμεσολάβηση. IMC

- Folberg, J. & Taylor, A. (1986). *Mediation. A comprehensive guide to resolving conflicts with our litigation*. San Francisco: Jossey - Bass
- Goleman, D. (1998). *Η συναισθηματική Νοημοσύνη*. (Μετάφραση: Άννα Παπασταύρου). Αθήνα: Ελληνικά Γράμματα.
- Gong, J. & McAfee, P. (2000). *Pretrial Negotiation, Litigation and Procedural Rules*. *Economic Inquiry*, Vol. 38, No. 2, pp. 218-238.
- Habermas, J. (1996). *Το πραγματικό και το ισχύον. Συμβολή στη διαλογική θεωρία του δικαίου και του δημοκρατικού κράτους δικαίου*. (Μετάφραση: Θεόδωρος Λουπασάκης). Αθήνα: Λιβάνη – Νέα Σύνορα.
- Θεοχάρης Δ.,(2015), *Η Διαμεσολάβηση ως μέσο εναλλακτικής επίλυσης διαφορών*, Αθήνα : Νομική Βιβλιοθήκη
- Ιερεμίας, Μ. (2011). *Εξωδικαστική επίλυση των διαφορών και Ναυτιλία. Διαιτησία και Διαμεσολάβηση*. Πειραιάς: Πανεπιστήμιο Πειραιά.
- Καμάρας, Δ. (2005). Η Καθημερινή, ειδική έκδοση, Ιούλιος 2005.
- Kolb, D. M. (1994). *When talk works: Profiles of mediators (Vol. 6)*. Jossey-Bass Inc Pub.
- Κωστόπουλος, Γ. (2004). *Οι προκλήσεις του retail-banking στην Ελλάδα*. Αθήνα: Δελτίο ΕΕΤ 2004 τ. δ'.
- Lewicki, R. Saunders, D., Minton, J. *Η Φύση των Διαπραγματεύσεων*. Μπφρ. Κ. Παπαμιχαήλ. Αθήνα: Κριτική, 2004.
- Luhmann, N. (1999). *Νομιμοποίηση μέσω Διαδικασίας*. (Μετάφραση: Κωνσταντίνος Βαθειώτης). Αθήνα: Κριτική.
- Μανέπτας, Γ. (2015). *Οι 3 μεγαλύτεροι φόβοι του επιχειρηματικού κόσμου*: Η ημερήσια, φ. 3/1/2015.
- Moore, C. W. (1986). *The Mediation Process. Practical Strategies for resolving conflict* . San Francisco: John Wiley & Sons.
- Moore, C. (2005). *The Mediation Process*. John Wiley & Sons.

Picker, R. (1994). *An Introduction to Game Theory and the Law*. Coase – Sandor Working Paper Series in Law and Economics, No. 22. Chicago Unbound: University of Chicago Law School.

Πλεύρη Α. (2018) *Σκέψεις για την εφαρμογή του θεσμού της διαμεσολάβησης στις υποθέσεις των «υπερχρεωμένων νοικοκυριών»* Εισήγηση στο 7^ο Πανελλήνιο Συνέδριο e-θέμις με θέμα « Πιστωτικά Ιδρύματα, Νομικές και Θεσμικές όψεις», Αθήνα, Νομική Βιβλιοθήκη.

Πλεύρη, Α. (2018) *Η σχέση της «υποχρεωτικής απόπειρας» εξωδικαστικής επίλυσης των διαφορών μέσω διαμεσολάβησης, με το δικαίωμα πρόσβασης στη δικαιοσύνη και τη διάδοση του θεσμού της διαμεσολάβησης, στο έργο Η υποχρέωση για διαμεσολάβηση και τα ανακύπτοντα ζητήματα*, τεύχος ENOBE, 2018, Σάκκουλα, σ.23-60

Ποδηματά, Ε., Γιαννόπουλος, Π., Καραμέρος, Σ. & Μποροδήμος, Π. (2018). Επιμέλεια: Δικηγορικός Σύλλογος Σερρών. *Υποχρεωτική Διαμεσολάβηση (Ν. 4512/2018): Αποτίμηση του Θεσμού και Βασικά Ερμηνευτικά Ζητήματα*. Πρακτικά Ημερίδας (17.03.2018). Σέρρες: Νομική Βιβλιοθήκη.

Στεργίου, Λ., Πεχλιβανίδης, Ι. & Καρακάσης, Θ. (2006). *Χρηματοπιστωτικό σύστημα*, Καθημερινή, Τραπεζική Χρηματοδότηση Επιχειρηματικών Μονάδων, ειδική έκδοση, Ιούλιος 2006.

Stulberg J.B. & Love, L.P. (2014). *Ανάμεσα στα μέρη : Ο ουδέτερος Τρίτος. Στρατηγικές για μια επιτυχημένη διαμεσολάβηση*. (Μετάφραση: Μαίρη Ορφανού) 2^η Έκδοση. Αθήνα: Νομική Βιβλιοθήκη.

Sutton, J. (1986). *Non-Cooperative Bargaining Theory: An Introduction*, Review of Economic Studies, Vol. 53, No. 5, pp. 709-724.

Thaler, R., Jolls, C. & Sunstein, C. (1998). *A Behavioral Approach to Law and Economics*. Stanford Law Review, Vol. 50, pp. 1471-1550.

Τριαντάρη, Σ. (2017). *Σημειώσεις μαθήματος Εκπαίδευση στις Ρητορικές Τεχνικές και στα Μοντέλα Επικοινωνίας, Ενότητα Διαμεσολάβηση*. Φλώρινα: ΠΔΜ

Τριαντάρη, Σ. (2018). *Από τη Σύγκρουση στη Διαμεσολάβηση. Η Διαμεσολάβηση ως Στρατηγική και Πολιτική της Επικοινωνίας*. Θεσσαλονίκη: Σταμούλης Αντ.

Τσαούση, Α. (2013). *Δίκαιο και Συνεργατικότητα: Μια Νέα Προσέγγιση στην Κοινωνιολογία του Δικαίου*. Αθήνα: Παπαζήσης

Victor, M. (1988 & 2001). Interpreting a Decision Tree Analysis of a Lawsuit. Διαθέσιμο στο <https://www.litigationrisk.com> (τελευταία πρόσβαση 10/03/2020).

Χατζής, Α. (2012). *Το Δίκαιο ως Εργαλείο Μείωσης του Κόστους των Συναλλαγών: Το Θεώρημα του Coase και η Οικονομική Ανάλυση του Δικαίου, Ο Ρόλος της Δικαιοσύνης στην Άσκηση της Επιχειρηματικής Δραστηριότητας*. (Επιμ. Καλαμπούκα - Γιαννοπούλου, Π.), Πρακτικά 2ου Πανελληνίου Επιστημονικού Συνεδρίου Νομικής Τεκμηρίωσης Κοινωνικοοικονομικών Θεμάτων (8 - 9 Απριλίου 2011, Καβάλα). Αθήνα: Νομική Βιβλιοθήκη, σελ. 31-59.

Weber, M. (1991). *Η Μεθοδολογία των Κοινωνικών Επιστημών*, Αθήνα: Παπαζήσης

ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ

<https://www.in.gr/2018/09/19/economy/nostalgoun-parelthon-oi-ellines-vlepoun-mayro-mellon-ton-raidion/> (τελευταία πρόσβαση 5/1/2020)

<http://www.opemed.gr/?p=5743> (τελευταία πρόσβαση 15/3/2020)

<https://glow.gr/trapezikh-diamesolabhsh-ta-nea-dedomena-metaxy-trapezwn-kai-pelatwn> (τελευταία πρόσβαση 16/3/2020)

<http://www.diamesolavisi.gov.gr/selida/oi-istorikes-rizes-tis-diamesolavisis-stin-ellada> (τελευταία πρόσβαση 7/1/2020)

<http://eledi.gr/> (τελευταία πρόσβαση 5/4/2020)

<https://www.opemed.gr> (τελευταία πρόσβαση 10/3/2020)

www.diamesolavisi.gov.gr (τελευταία πρόσβαση 6/2/2020)

<https://www.onomis.com> (τελευταία πρόσβαση 7/2/2020)

[https://www.newLaw.gr/gr/cms_articles/art_new?id=278](https://www.newlaw.gr/gr/cms_articles/art_new?id=278) (τελευταία πρόσβαση 4/3/2020)

<https://www.taxydromos.gr/Epistoles/351485-xrhstos-poylios-o-neos-nomos-gia-th-diamesolabhsh.html> (τελευταία πρόσβαση 10/1/2020)

<https://repository.kallipos.gr/handle/11419/3004> (τελευταία πρόσβαση 10/2/2020)

https://en.wikipedia.org/wiki/Ronald_Coase (τελευταία πρόσβαση 11/1/2020)

www.avlogiari.gr (τελευταία πρόσβαση 10/1/2020)

<https://el.wikipedia.org/wiki> (τελευταία πρόσβαση 20/3/2020)

<http://www.opengov.gr> (τελευταία πρόσβαση 25/3/2020)

<http://www.europeanresolution.com> (τελευταία πρόσβαση 22/3/2020)

<http://www.opemed.gr> (τελευταία πρόσβαση 25/3/2020)

<https://siamakis-lawyers.gr> (τελευταία πρόσβαση 1/4/2020)

<https://elftheriaonline.gr/ellada-kosmos/oikonomia/item/209373-tte-sta-23-5-dis-envro-ta-kokkina-daneia-stis-etaireies-diaxeirisis-sto-telos-tou-2019> (τελευταία πρόσβαση 20/2/2020)

<https://hobis.gr/> (τελευταία πρόσβαση 9/5/2020)

