

Для того щоб бути ефективним медіатором, необхідно знати процес, володіти навичками активного слухання (слухати і чути!), мистецтвом ставити запитання, вміти керувати емоціями, перетворювати «отруйну» розмову в нейтральну (рефреймінг) та ін. Жодних вимог до освіти або віку медіатора немає. Більше того, на наш погляд, експертні знання в галузі юриспруденції, психології, спеціальній сфері діяльності часто навіть заважають: адже стереотипи стають перешкодою повірити в те, що вирішити спір можливо.

То ж запропонуємо на ваш розсуд таку інтелектуальну вправу. Спробуйте[A1] уявити себе медіатором у поданому далі кейсі, побудованому на реальних фактах. На вимогу до-

тримання конфіденційності, назви підприємств і ім'я учасників спору змінено. Скажемо тільки, що посередник у навчальних симуляціях не має повного обсягу інформації, а повинен здобути її, застосовуючи свої навички і спеціальні техніки. Кожного разу дивуєшся, якими творчими можуть бути сторони конфлікту у генеруванні ідей, які ведуть сторони до консенсусу.

КЕЙС. «ТУРЕЦЬКИЙ ГАМБІТ» (ВИКЛАДЕННЯ КЕЙСУ І КОНФІДЕНЦІЙНИХ ІНСТРУКЦІЙ)

«Турецький гамбіт»

ТОВ «Гамбіт» займається імпортом, виробництвом і продажем засобів з догляду за шкірою під торговельною маркою «Хабібі». ТОВ «Хабібі» використовує цей знак для товарів і надання послуг на основі ліцензійного договору з власником знаку, громадянином Туреччини Улугбеком Караканом.

5 січня 2007 р. робітники фірмового магазину, що їздили у відрядження в Житомирську область, виявили в одному з магазинів фірмову продукцію, а саме — засіб для зволоження шкіри обличчя, вироблений ТОВ «Ханум» та позначений торговельною маркою «Хабібі».

10 січня 2007 р. директор ТОВ «Хабібі» зв'язався з директором ТОВ «Ханум» і попередив про можливу відповідальність за неправомірне використання товарного знаку та почав вимагати припинити його використання, а також вилучити товар, позначений вказаним знаком, з торговельної мережі. Директор ТОВ «Ханум» повідомив, що є власником указанного знаку для товарів і послуг та в свою чергу вимагав від ТОВ «Гамбіт» припинити порушення їх майнових прав інтелектуальної власності.

3 квітня 2007 р. ТОВ «Гамбіт» (позивач) подав позов до суду проти ТОВ «Ханум» (відповідач) з вимогою зобов'язати припинити порушення майнових прав інтелектуальної власності, а саме, прав на знак для то-

варів і послуг за свідоцтвом № 123456 та заборонити відповідачеві використовувати без письмової згоди позивача знак за свідоцтвом № 12345 на території дії свідоцтва — території України.

Сторонам було запропоновано скористатися послугою медіатора. На медіації будуть присутні:

директор і власник ТОВ «Гамбіт», який водночас представляє громадянина Туреччини;

директор і власник ТОВ «Ханум».

Конфіденційні інструкції для директора ТОВ «Гамбіт» (позивач)

Ви познайомились з Улугбеком (громадянином Туреччини) ще в 2004 р. У той час він був власником ТОВ «Ханум», зареєстрованого в Житомирі. Підприємство займалося імпортом, виробництвом і продажем косметики. Діяльність підприємства трималась на Улугбеку — його брат, що мешкає в Туреччині, постачав за вигідними схемами напівфабрикати для косметики. Партнер Улугбека, теперішній директор і власник ТОВ «Ханум», закупив лінії для виробництва та упаковки косметичних товарів, взявши при цьому кредит на суму 50 тис. у банку на реєстрацію ТОВ «Ханум». Робота була успішною та взаємовигідною, а підприємство — прибутковим.

Однак, як розповів вам Улугбек, у середині 2005 р. він посварився зі

своїм партнером і вирішив вийти з їхнього підприємства. Партнер запропонував Улугбеку викупити його частку в бізнесі, але оскільки грошей у підприємства не було (потрібно було виплачувати кредит), сторони погодились, що як «відступні» ТОВ «Ханум» передасть Улугбеку товарний знак «Хабібі». Цей товарний знак був розроблений братом Улугбека і використовувався ним у Туреччині. Улугбек був впевнений, що товарний знак і так належить йому, але партнер пояснив, що зареєстрував товарний знак на ТОВ і юридично цей знак належить підприємству. Улугбек був незадоволений такими відступними та вимагав ще 10 тис. доларів готівкою. Передавальний акт був оформлений у вересні 2005 р. При цьому партнер Улугбека написав йому розписку про те, що винен йому 10 тис. доларів та зобов'язується повернути їх протягом року, тобто до вересня 2006 р.

У жовтні 2005 р. Улугбек переїхав до Києва та зв'язався з вами, запропонувавши зайнятися подібним бізнесом. Ви погодились. Улугбек запропонував як свій внесок у бізнес передати вам право використання його товарного знаку «Хабібі» строком на два роки з наступною передачею («якщо все буде добре») підприємству ТОВ «Гамбіт» строком до 31.12.2007 р. без виняткової ліцензії на використання на території України знака для товарів і послуг «Хабібі».

Ви успішно співпрацювали до

січня 2007 р., коли ваші працівники виявили, що колишній партнер Улугбека все ще використовує той самий товарний знак. На ваше запитання Улугбеку той відповів, що нічого не знає. У вас є копія передавального акта, що свідчить про те, що Улугбек – власник товарного знаку. Більш того, у вас є копія публікації відомостей про передачу права власності на товарний знак «Хабібі» в офіційному бюлетені «Промислова власність» Департаменту інтелектуальної власності та виписка з Державного реєстру свідоцтв України про те, що власником знаку є Улугбек.

Ваша позиція в медіації

1. Ваш бізнес залежить від цього знаку – ви вклали в його брендинг близько 50 тис. дол. і хочете повернення інвестицій. До того ж ви очікуєте, що Улугбек передасть право власності на знак вашому спільному підприємству.

2. Ви вважаєте, що ТОВ «Ханум» просто зводить рахунки з Улугбеком, але вас не влаштовує, що це робиться за рахунок вашого бізнесу. До речі, вони так і не розраховалися з Улугбеком і ви підозрюєте, що вся ця затія – для того, щоб не платити йому 10 тис.

Конфіденційні інструкції для директора ТОВ «Ханум» (відповідач)

Ви працювали з Улугбеком з 2003 р. Ваша сестра зустрічалась з ним і між вами склалися гарні стосунки. Улугбек запропонував зайнятися бізнесом, і ви погодились. Діяльність підприємства трималась на Улугбеку – його брат, що мешкає в Туреччині, постачав за вигідними схемами напівфабрикати для косметики. Все, що від вас вимагалось – зареєструвати підприємство, взяти на нього кредит і купити просту лінію для упаковки в брата Улугбека.

Через півроку брат Улугбека запропонував зареєструвати торгову марку «Хабібі», яку він використовував для виробництва косметики в Туреччині. Ви взялися робити це самі. Вам здавалось справедливим,

що торгову марку буде зареєстровано на ТОВ, а не на Улугбека, хоча варто це було обговорити заздалегідь.

У середині 2005 р. Улугбек покинув вашу сестру, вона постійно приходила та вчиняла скандали на підприємстві і Улугбек вирішив переїхати до Києва. Він сказав, що виходить із бізнесу та просить віддати частку, що йому належить. Ви не були готові до цього. Більш того, ви вважаєте, що маєте право на «моральний» збиток в питанні з вашою сестрою – Улугбек вчинив нечесно, припинивши з нею стосунки. Ви запропонували розраховатись із ним товарним знаком. Це перейшло у скандал, бо Улугбек був впевнений, що товарний знак – його власність. Ви пообіцяли йому 10 тис. протягом року в доповнення до товарного знаку і написали про це розписку. Не можна казати, що ви розійшлися друзями. Гроші ви так і не повернули.

Через кілька місяців ви зрозуміли, що припустилися помилки, – у вас на складі залишилось багато продукції під товарним знаком «Хабібі» і вам треба було її реалізувати. Ви розуміли, що без Улугбека та його «Хабібі» бізнес завершиться, тому вирішили знайти інших постачальників напівфабрикатів.

Оскільки Улугбек переїхав до Києва і не міг вас контролювати, ви вирішили потай від нього повернути право власності на знак. Знайшовши формальну помилку в оформленні передавального акта, у жовтні 2005 р. ви подали позов до місцевого суду і добилися визнання його недійсним. На основі рішення суду ви отримали відповідний лист з Українського інституту промислової власності, а також доповнення (виписку) Департаменту інтелектуальної власності від 20 листопада 2005 р. до свідоцтва № 123456, відповідно до якого ТОВ «Ханум» є власником товарного знаку «Хабібі».

Ваша позиція

1. Ви знаєте, що вчинили нечесно, визнавши недійсним передавальний акт. Але ви цього ніколи не визнаєте, принаймні на перших етапах

медіації. Ваш інтерес – ви хотіли б продовжувати стосунки з братом Улугбека. В ідеалі, вам хотілось би, щоб ви мали право використовувати торговий знак «Хабібі».

2. Ви можете виплатити борг у 10 тис. Улугбеку, але сподіваєтесь на взаємозалік в обмін на товарний знак і договір на його використання протягом трьох років.

До чого сторони домовилися

Під час процесу медіатор з'ясував, що представник ТОВ «Гамбіт» усвідомив, що має дуже малі шанси довести в суді своє право власності на торгову марку «Хабібі». Це не залишало підстав сподіватися, що вкладені в просування торгової марки кошти можливо повернути. У той же час ТОВ «Ханум» не мало змоги випустити якісну продукцію через відсутність якісної сировини. Питання дискредитації якісного товару було тільки питанням часу.

ТОВ «Ханум» погодилося на спільне з ТОВ «Гамбіт» використання товарного знаку протягом трьох років в обмін на можливість користування сировиною ТОВ «Гамбіт». ТОВ «Гамбіт» запропонувало додаткове розміщення замовлень на виробничих потужностях ТОВ «Ханум» на вигідних для останнього умовах.

ТОВ «Гамбіт» взяло на себе зобов'язання щодо вирішення питання про взаємозалік боргу ТОВ «Ханум» з гр. Улугбеком за рахунок здійснених ТОВ «Гамбіт» інвестицій. Взввши на себе зобов'язання щодо передачі торгової марки (які він не міг виконати), гр. Улугбек фактично спровокував ТОВ «Гамбіт» на невиправдані інвестиції.

ТОВ «Гамбіт» взяло зобов'язання щодо пошуку альтернативних джерел якісної сировини і через три роки зобов'язалося не чинити перешкод для укладення партнерських угод між ТОВ «Ханум» і новими постачальниками напрямку.

У подальшому у відносинах ТОВ «Ханум» і ТОВ «Гамбіт» щодо поставок сировини, виробництва і продажу крему «Хабібі» ні гр. Улугбек, ні його родичі участі не брали.