

Predmeti pogodni za nagodbu



Predmeti u kojima sudac može zaključiti, na osnovu navoda tužbe i odgovora na tužbu, da ni pravna ni činjenična osnova nisu sporne.

Predmeti u kojima pravna osnova nije sporna, već je samo sporna visina iznosa ili kada je tuženi platio dio duga.

Predmeti u kojima postoji malo spornih pitanja.

Predmeti koji uključuju novčana potraživanja, pogotovo male vrijednosti spora.

Trgovački sporovi, jer stranke žele obnoviti svoj narušeni poslovni odnos, a i zbog toga što predstavnici pravnih osoba nisu emocionalno uključeni u spor.

Radni sporovi, jer zahtijevaju brzo i zadovoljavajuće rješenje, koje je od značaja za cjelokupnu sredinu u kojoj je takav spor nastao.

Obiteljski sporovi i alimentacija, zbog osjetljivosti te vrste sporova za stranke.

Predmeti koji se odnose na potraživanje materijalne i nematerijalne štete, ako osnova nije sporna, već samo visina štete.

Stari predmeti - posebno oni stariji od pet, deset i više godina, jer su stranke umorne od sporenja i žele brzo okončati spor.

Predmeti u kojima stranke i uz dugotrajno sporenje žele obnoviti svoj narušeni poslovni ili drugi odnos i žele ga zadržati u budućnosti.

Predmeti u kojima stranke žele isključiti javnost.

Predmeti u kojima se stranke ne mogu pouzdati u svoj uspjeh u sporu.



Visoko sudsko i tužilačko vijeće Bosne i Hercegovine
Visoko sudbeno i tužilačko vijeće Bosne i Hercegovine
Високи судски и тужилачки савет Босне и Херцеговине
High Judicial and Prosecutorial Council of Bosnia and Herzegovina



SMJERNICE ZA SKLAPANJE SUDSKE NAGODBE

NAMIJENJENO SUCIMA

VSTV BiH,
Kraljice Jelene 88,
71000 Sarajevo, BiH
Tel: +387 33 707 500,
Fax: +387 33 707 550

E-mail: vstvbih@pravosudje.ba
Web: vstv.pravosudje.ba

Ove smjernice su urađene uz finansijsku potporu Europske unije.
Za njihov sadržaj isključivo je odgovorno Visoko sudbeno i tužilačko vijeće BiH
i ne odražava nužno stavove Europske unije.



Projekt financira Europska unija

Prije pripremnog ročišta



U pozivu za pripremno ročište obavijestiti stranke da spor mogu riješiti zaključenjem sudske nagodbe.

Prije pripremnog ročišta dobro proučiti predmet sa procesno pravog i materijalno pravnog aspekta - da se otkrije stvarni interesi stranaka, kao i to oko čega se stranke mogu i žele dogovoriti.

Sudac mora pokazati autoritet, koji može koristiti kako bi potaknuo stranke da razgovaraju o mogućem rješenju spora nagodbom i time pokušao napraviti dva pobjednika.

Na pripremnom ročištu



Ophoditi se prema strankama i drugim učesnicima u postupku na dostojanstven, ali ljubazan način.

Informirati stranke o postupku i planu suđenja te mogućnosti sudske nagodbe i njenim prednostima.

Nastojati postići suglasnost o tome što je među strankama nesporno.

Posvetiti vrijeme razumijevanju stavova stranaka.

Rad na nagodbi



Postavljati pitanja kako bi se utvrdilo što je za stranke najvažnije, kako međusobno komuniciraju i što je onemogućilo dogovor u sporu.

Ako postoji i minimalna mogućnost za dogovor, pokušati uspostaviti komunikaciju, u suprotnom - pričekati pravi trenutak.

Predočiti strankama prednosti sudske nagodbe, ali sačuvati objektivnost i nepristranost.

Postavljati pitanja - saslušati prijedlog jedne stranke, jasno ga formulirati i pitati drugu stranku za njen prijedlog.

Kako voditi stranke do nagodbe?



Postavljati pitanja kako bi se utvrdilo što su interesi stranaka, kako stranke vide rješenja, što stranke misle i što predlažu.

Voditi stranke riječima: „Vi najbolje znate što je rješenje vašeg problema“.

Koristiti hipotetička pitanja: „Što ako...“, „Recimo da...“.

Izbjegavati vraćanja na uzrok konflikta i suziti raspravu na ono što je stvarno sporno.

Izgradnja povjerenja



Graditi povjerenje stranaka otvorenošću i nepristranošću.

Ne možete izravno ukazati strankama na mogući izgled u sporu, ali možete reći: „Vi sada vidite kakav je vaš izgled za uspjeh u sporu... / Shvatate li poziciju suprotne strane? / Što biste vi učinili da ste na mjestu suprotne strane?“

Odvjetnicima se obraćati s uvažavanjem, kako bi stranke vidjele da imaju ugled pred sudom.

Možete napraviti stanku kako bi odvjetnici razgovarali sa strankama.

I djelomičan uspjeh je uspjeh



Pokušajte postići bar djelomičnu nagodbu, a da se postupak nastavi u dijelu koji nije obuhvaćen nagodbom.

Eventualno, predložite strankama kako da formuliraju nagodbu, kako bi ona bila podobna za ovrhu.

Tijekom postupka sud ima i kontrolnu ulogu – dužnost suca je da, prilikom formuliranja nagodbe, vodi računa da ona bude podobna za ovrhu i da predstavlja iskazanu volju stranaka te da vodi računa o dozvoljenosti predmeta i sadržaja nagodbe.

Od odbijanja do postizanja nagodbe



Ako stranke kažu NE pregovorima, pratite ponašanje stranaka i ne odustajte od ideje zaključenja sudske nagodbe.

Ne požurivati, ne ubrzavati, smirivati situaciju.

Ne vršiti pritisak na stranke - nagodba mora biti izraz slobodne volje. Ako punomoćnici vode spor bit će teže zaključiti nagodbu budući da se odvjetnici često vode svojim ekonomskim interesima.

Kako otkloniti smetnje?



Kako riješiti problem kad punomoćnik ili zakonski zastupnik nema ovlaštenje za zaključenje nagodbe?

- U zapisnik unijeti detalje predložene nagodbe,
- Odgoditi ročište kako bi se pribavilo potrebno ovlaštenje.

A što ako su zahtjevi nedozvoljeni?



Ako sud ocijeni da je nagodba u suprotnosti s prinudnim propisima, upozorit će stranke da takva nagodba nema pravni učinak. Ukoliko stranke i dalje insistiraju na zaključenju nagodbe, sud će to unijeti u zapisnik i donijeti rješenje kojim ne dozvoljava nagodbu.