

## АНОТАЦІЯ

**Вайнагій М. В. Теоретико-правові проблеми переговорного процесу.**  
– *На правах рукопису.*

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата юридичних наук за спеціальністю 12.00.01 – теорія та історія держави і права; історія політичних і правових учень. – Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». – Київ, 2021.

Дисертація присвячена комплексному науковому дослідженню теоретико-правових проблем переговорного процесу, історичної генези переговорів, правової природи та правових проблем удосконалення переговорного процесу. Акцентовано увагу на винятковій ролі людини і правового регулювання з метою забезпечення ефективності переговорного процесу.

У роботі розглянуто історію становлення правового інституту врегулювання спорів шляхом переговорів та історичні форми переговорного процесу. Досліджено правову природу переговорів і їх види як основу для розуміння особливостей переговорного процесу. З'ясовано поняття, сутність та етапи переговорного процесу. Розглянуто правове регулювання тактичних прийомів, які застосовуються під час ведення переговорів, а також проаналізовано правове регулювання участі нейтральної третьої сторони у переговорному процесі.

Проаналізовано існуючі міжнародно-правові засоби і процедури врегулювання міжнародних суперечок на прикладі таких міжнародних організацій, як ЛН, ООН, ОБСЄ, ОАД, ОАЄ (АС) та РЄ. Окреслено перспективи розвитку переговорного процесу як правової форми вирішення спорів у сучасних умовах, зокрема, на переговорах із сильнішим опонентом.

На підставі проаналізованої літератури та виходячи з попередніх висновків, запропоновані деякі новації щодо правових засобів забезпечення ефективності переговорного процесу. А саме, сконструйована практична переговорна модель «Я – це Ти, Ти – це я» (обмін учасниками переговорів виконуваних ролей), розроблено Правила ведення переговорів (права й обов'язки учасників переговорів), складено Переговорний формуляр (для конфіденційного письмового заповнення від імені протилежної сторони), підготовлені Методичні рекомендації щодо бажаних та небажаних тактичних прийомів ведення переговорів, доповнено низку критеріїв визначення результатів ведення переговорів.

Завершальна частина дисертації присвячена розгляду потенційних перспектив удосконалення правового регулювання та поступового зменшення кількості спорів.

**Ключові слова:** переговори, переговорний процес, спір, конфлікт, мирне врегулювання, інтерес, позиція, потреба, стратегія, тактика, законодавство, суд, арбітраж, медіація, посередництво, третя сторона.

## АННОТАЦИЯ

**Вайнагий М. В. Теоретико-правовые проблемы переговорного процесса. – На правах рукописи.**

Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук по специальности 12.00.01 – теория и история государства и права; история политических и правовых учений. – Высшее учебное заведение «Университет экономики и права «КРОК». – Киев, 2021.

Диссертация посвящена комплексному научному исследованию теоретико-правовых проблем переговорного процесса, исторического генезиса переговоров, правовой природы и правовых проблем совершенствования переговорного процесса. Акцентируется внимание на исключительной роли человека и правового регулирования с целью обеспечения эффективности переговорного процесса.

В работе рассмотрена история становления правового института урегулирования споров путем переговоров и исторические формы переговорного процесса. Исследованы правовая природа переговоров и их виды как основа для понимания особенностей переговорного процесса. Раскрыто понятие, сущность и этапы переговорного процесса. Рассмотрено правовое регулирование тактических приемов, применяемых при ведении переговоров, а также проанализировано правовое регулирование участия нейтральной третьей стороны в переговорном процессе.

Проанализированы существующие международно-правовые средства и процедуры урегулирования международных споров на примере таких международных организаций, как ЛГ, ООН, ОБСЕ, ОАГ, ОАЕ (АС) и СЕ. Определены перспективы развития переговорного процесса как правовой формы разрешения споров в современных условиях, в частности, на переговорах с более сильным оппонентом.

На основании проанализированной литературы и исходя из предварительных выводов, предложены некоторые новации относительно правовых средств обеспечения эффективности переговорного процесса. А именно, сконструирована практическая переговорная модель «Я – это Ты, Ты – это Я» (обмен участниками переговоров выполняемыми ролями), разработаны Правила ведения переговоров (права и обязанности участников переговоров), составлен Переговорный формуляр (для конфиденциального письменного заполнения от имени противоположной стороны), подготовлены Методические рекомендации касательно желательных и нежелательных тактических приемов ведения переговоров, дополнен ряд критериев определения результатов ведения переговоров.

Заключительная часть диссертации посвящена рассмотрению потенциальных перспектив усовершенствования правового регулирования и постепенного уменьшения количества споров.

**Ключевые слова:** переговоры, переговорный процесс, спор, конфликт, мирное урегулирование, интерес, позиция, потребность, стратегия, тактика, законодательство, суд, арбитраж, медиация, посредничество, третья сторона.

## SUMMARY

**Vainagii M. Theoretical and legal problems of negotiating process. - Manuscript.**

The thesis for Candidate of Science Degree in Law on specialty 12.00.01 – Theory and History of State and Law; History of Political and Legal Studies. – High Educational Institution «KROK – University of Economics and Law», Kyiv, 2021.

The thesis is dealing with a comprehensive scientific research of theoretical and legal problems of negotiating process, historical genesis of negotiations, legal nature and legal problems of improving a negotiating process. Emphasis is put on the exclusive role of a human and legal regulation in order to ensure the effectiveness of negotiating process.

The paper considers a history of formation of a legal institution of dispute resolution through negotiations and historical forms of negotiating process. It is studied the legal nature of negotiations and their types as a basis for understanding the peculiarities of negotiating process. There are discovered the concept, essence and stages of negotiating process. There are considered the legal regulation of tactics used in negotiations, as well as the legal regulation of participation of a neutral third party in negotiating process.

There are analysed existing international legal means and procedures to settle international disputes on the example of such international organizations as the LON, UN, OSCE, OAS, UAE (AU) and the CoE. There are shown prospects for a development of negotiating process as a legal form of dispute resolution in modern conditions, in particular, at negotiations with a stronger opponent.

Based on the analysed literature and on the previous conclusions, there are proposed some innovations on legal means to ensure an effectiveness of negotiating process. Namely, they include: a practical negotiating model “I am You, You are Me” (exchange of negotiating roles between participants), Rules of negotiations (rights and responsibilities of negotiators), a Negotiation Blank-Form (for confidential written filling on behalf of the opposite party), Methodical Recommendations on desirable and undesirable tactics of negotiations, as well as one more additional criterium to determine the results of negotiations.

The final part of the thesis is devoted to consideration of the potential prospects to improve the current state of legal regulation and to achieve a gradual reduction in a number of disputes.

**Key words:** negotiations, negotiating process, dispute, conflict, peaceful settlement, interest, position, need, strategy, tactics, legislation, court, arbitration, mediation, intermediary, third party.