

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА «КРОК»**

ВАЙНАГІЙ МИХАЙЛО ВАСИЛЬОВИЧ

УДК 34.037 (341.9, 342.7)

ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ

Спеціальність 12.00.01 – теорія та історія держави і права;
історія політичних і правових учень

АВТОРЕФЕРАТ

дисертації на здобуття наукового ступеня
кандидата юридичних наук

Київ – 2021

Дисертацією є рукопис.

Робота виконана на кафедрі теорії та історії держави і права Вищого навчального закладу «Університет економіки та права «КРОК».

Науковий керівник – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент Національної академії правових наук України, Заслужений юрист України
Засць Анатолій Павлович,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»,
завідувач кафедри загальнотеоретичного правознавства та публічного права.

Офіційні опоненти: доктор юридичних наук, професор, Заслужений юрист України
Шевченко Анатолій Євгенійович,
Університет державної фіскальної служби України,
завідувач кафедри теорії, історії права і держави та конституційного права;

доктор юридичних наук, доцент
Француз-Яковець Тетяна Анатоліївна,
Київський інститут інтелектуальної власності та права Національного університету “Одеська юридична академія”,
професор кафедри конституційного, адміністративного та міжнародного права.

Захист відбудеться «13» травня 2021 року об 11 годині на засіданні спеціалізованої вченої ради К 26.130.03 у ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК» за адресою: 03113, м. Київ, вул. Табірна, 30-32.

З дисертацією можна ознайомитися в бібліотеці ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК» за адресою: 03113, м. Київ, вул. Табірна, 30-32.

Автореферат розіслано «12» квітня 2021 р.

**Учений секретар
спеціалізованої вченої ради**

В. В. Корольова

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Обґрунтування вибору теми дослідження. Однією з новітніх тенденцій у праві є розширення досудових і позасудових форм вирішення спорів, включаючи такі різноманітні форми посередництва, як медіація, третейський суд, арбітраж, радники з вирішення спорів та інші. Це зумовлює потребу пошуку і застосування відповідних засобів досягнення порозуміння та прийняттого рішення між сторонами. Одним із таких засобів, що набуває важливого правового значення, є переговори, в ході яких здійснюються не тільки формулювання вимог сторін, але й відбувається кристалізація позицій, опрацьовуються варіанти прийнятних для обох сторін рішень. Від рівня майстерності переговорів значною мірою залежить кінцевий результат спору, оскільки переговори, в силу можливостей комунікації (мови, розуміння природи людини, різноманітних форм впливу на неї), несуть у собі серйозні можливості для упорядкування правових відносин між людьми загалом і вирішення спорів зокрема. Поміж тим, упродовж тривалого часу увага до правових аспектів сутності, природи, ведення переговорів не була значною, хоча до проблем, пов'язаних з причинами виникнення суперечностей у суспільстві, зверталися ще Платон та Арістотель, Н. Макіавеллі й Т. Гоббс, Ж.-Ж. Руссо та І. Кант, Г. Гегель і К. Маркс, М. Вебер, В. Парето та Г. Зіммель.

Лише впродовж останніх десятиліть можна побачити поступове підвищення інтересу до дослідження окремих аспектів переговорів. Перші дослідницькі роботи у цій сфері стосувалися переважно міжнародної та зовнішньополітичної проблематики. Така тенденція може пояснюватися зростанням кількості конфліктів загалом у світі й неспроможністю існуючих механізмів і процедур урегулювати їх мирним шляхом. Сучасні конфліктологічні теорії викладено у працях Т. Парсонса, Н. Смелзера, Л. Козера, Р. Дарендорфа, К. Боулдінга та ін.

Теоретичні положення даного дисертаційного дослідження ґрунтуються на доробках таких видатних іноземних дослідників переговорів, як: М. Айзенхарт, А. Я. Анцупов, Л. Белланже, С. Блейк, Д. Браун, І. А. Василенко, Д. Л. Давиденко, У. Зартман, В. Л. Ізраелян, Д. Карнегі, Д. Кемп, Г. Кеннеді, М. М. Лебедева, Н. І. Леонов, Ю. Ф. Лукін, В. Мастенбрук, Д. Є. Міхель, Дж. І. Ніренберг, В. Н. Панкратов, Б. Паттон, А. Рапопорт, С. Сайм, Дж. У. Селек'юз, П. А. Сергоманов, М. Спенгл, І. Томан, Р. Фішер, Б. Й. Хасан, Д. Ходжсон, П. А. Циганков, В. П. Шейнін, М. А. Шепелєв, С. Г. Шеретов, А. І. Шипілов, У. Юрі та інших.

Серед українських учених-правників, які досліджували окремі аспекти переговорного процесу при вирішенні спорів, зокрема, є: В. С. Балух, Ю. Г. Барабаш, Ю. Ю. Бисага, А. В. Біцай, С. В. Бобровник, Н. Л. Бондаренко-Зелінська, Г. В. Єрмоменко, А. П. Заєць, В. В. Землянська, Я. І. Ленгер, Н. А. Мазаракі, М. М. Мальський, В. С. Мілаш, Ж. В. Мішина, О. Б. Олійник, М. І. Панов, О. В. Петришин, Т. О. Подковенко, Ю. Д. Притика, В. В. Резнікова,

Ю. В. Розман, Л. О. Самілик, М. Ф. Селівон, М. В. Сіроткіна, О. Ф. Скакун, М. В. Сокол, О. М. Спектор, О. С. Ткачук, А. Й. Француз, Г. І. Чанишева, О. Л. Чорнобай, А. Є. Шевченко, О. Г. Яновська, І. Г. Ясиновський та інші.

Серед сучасних дисертаційних досліджень варто назвати роботи Ю. В. Білецької «Політичні конфлікти: сутність та способи вирішення (специфіка прояву в політичному процесі сучасної України)», О. В. Горецького «Процедури примирення в цивільному судочинстві», Н. М. Грень «Реалізація права людини на справедливий суд шляхом процедури присудової медіації: теоретико-правове дослідження», М. П. Добрової «Роль переговорного процесу у врегулюванні політичних конфліктів», Н. А. Мазаракі «Теоретико-правові засади запровадження медіації в Україні», Ф. А. Моїсєєвої «Феномен переговорів у комунікативному просторі соціуму: соціально-філософський аспект», Я. П. Любченка «Альтернативні способи вирішення правових спорів: теоретико-правовий аспект», Г. О. Огренчук «Правове регулювання застосування медіації при вирішенні цивільно-правових спорів», Ю. П. Шатило «Розвиток комунікативних навичок ведення переговорів у студентів-міжнародників», Т. І. Шинкар «Застосування медіації в адміністративному судочинстві: вітчизняний та зарубіжний досвід» й інші.

Зазначена проблематика висвітлювалася також у працях учених інших наукових напрямків, а саме: державного управління, економіки, історії, педагогіки, політики, психології, соціології, філології, філософії та ін. Зокрема, це були К. М. Вітман, Л. М. Герасіна, А. М. Гірник, Т. В. Дуткевич, Р. С. Карагіоз, О. В. Ключев, Н. А. Колотілова, Л. О. Котлова, З. В. Красіловська, І. О. Куревіна, Б. А. Леко, Г. І. Луцишин, В. М. Нагаєв, С. М. Наумкіна, Л. Е. Орбан-Лембрик, М. І. Пірен, С. Р. Постоловський, Г. Г. Почепцов, М. П. Препотенська, М. В. Примущ, О. О. Проскуріна, М. М. Рогожа, С. І. Ростецька, Д. І. Ткач, Є. Б. Тихомирова, І. В. Хоменко, М. В. Цюрупа, В. Б. Череватюк, Г. В. Чуйко, Д. В. Яковлев, Т. П. Яхно й інші.

Очевидно, що дослідження теоретико-правових аспектів переговорного процесу є настільки різноплановим та багатограним, що вимагає різностороннього аналізу, реалізації нових підходів і шляхів вирішення спорів в умовах сучасного світу. Не можна покладатися лише на класичні методики, адже правова система, та й суспільство загалом, прогресує, змінюються пріоритети, тому мають зазнавати змін існуючі механізми. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають дослідження теоретико-правових проблем переговорного процесу з позиції потреб сучасного демократичного суспільства.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Роботу виконано відповідно до науково-дослідної теми ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»: «Проблеми застосування норм права в процесі розбудови правової, демократичної, соціально орієнтованої держави з широко розгалуженими інститутами громадянського суспільства» (державний реєстраційний номер 0111U007821). Дослідження відповідає основним засадам Стратегії розвитку наукових досліджень Національної академії

правових наук України на 2016–2020 роки, затвердженої постановою загальних зборів Національної академії правових наук України 3 березня 2016 року. Дослідження на цю проблематику пов'язані також з Тематикою наукових досліджень Міністерства освіти і науки України на 2019–2021 роки, що затверджені наказом цього міністерства від 28.12.2018 № 1466.

Мета і завдання. Метою дисертаційного дослідження є аналіз історичної генези переговорів як явища і правового методу врегулювання конфліктів, їх форм, процесу становлення інституту переговорів, розробка теоретико-правових основ та сформування практичної й ефективної переговорної моделі врегулювання спору, яка могла б бути застосована на початку при вирішенні спорів невеликого масштабу, а в подальшому, за умови вдалої апробації та доопрацювання, при вирішенні спорів на більш високому рівні в рамках розвитку теорії переговорів.

Мета дослідження конкретизується у таких **завданнях**:

- проаналізувати історію становлення правового інституту врегулювання спорів шляхом переговорів;
- дослідити історичні форми переговорного процесу;
- охарактеризувати види та правову природу переговорного процесу;
- з'ясувати поняття, сутність та етапи переговорного процесу;
- проаналізувати правове регулювання тактичних прийомів, що застосовуються під час ведення переговорів;
- проаналізувати особливості правового регулювання участі третьої сторони у переговорному процесі;
- дослідити міжнародно-правові засоби та процедури врегулювання міжнародних суперечок;
- висвітлити перспективи розвитку переговорного процесу як правової форми вирішення спорів у сучасних умовах;
- розглянути правові засоби забезпечення ефективності переговорного процесу.

Об'єктом дослідження є суспільні відносини, що виникають під час переговорного процесу з метою врегулювання конфлікту.

Предметом дослідження є теоретико-правові засади переговорного процесу з метою врегулювання конфлікту.

Методи дослідження. Методологічною основою роботи є система порівняльно-правового, історико-правового, формально-юридичного, філософсько-світоглядного та морально-етичного підходів, загальнонаукових і спеціально-наукових методів, які забезпечили об'єктивний аналіз об'єкта та предмета дослідження.

За основу наукового пошуку взято порівняльно-правовий, аналітичний і системний підходи, за допомогою яких досліджено види та правову природу переговорного процесу, міжнародно-правові засоби й процедури врегулювання міжнародних суперечок та особливості правового

регулювання участі третьої сторони у врегулюванні спорів (підрозділи 2.1, 2.3, 3.1).

Дослідження переговорів і переговорного процесу відбувалося також шляхом застосування таких методів, як:

- діалектичний – сприяв розкриттю сутності переговорів та переговорного процесу (підрозділ 2.2);
- герменевтичний – застосовано для формулювання дефініції переговорного процесу (підрозділ 2.1);
- аксіологічний – дав змогу з'ясувати ціннісні орієнтири учасників спору та переговорів (підрозділ 3.2);
- антропологічний – допоміг розглянути людину як суб'єкта переговорного процесу, наділеного відповідними цілями, інтересами та функціями (підрозділи 2.3, 2.4).

Окрім цього, також використано загальнонаукові методи: логічний (прийоми аналізу й синтезу, індукції та дедукції), історичний – дозволив розкрити історичну генезу переговорів як явища і правового методу врегулювання конфліктів (підрозділи 1.1, 1.2), а також спеціальні методи, зокрема, використання соціологічного методу дозволило визначити чинники, які впливають на забезпечення ефективності переговорного процесу (підрозділ 2.2); формально-юридичний метод дав змогу підготувати Правила ведення переговорів (права та обов'язки учасників переговорів), бланк Переговорного формуляра і критерії результатів переговорів (підрозділ 3.3). Метод класифікації застосовано при поділі переговорів на види та виокремлення тактичних прийомів (підрозділи 2.1, 2.3). Метод моделювання дозволив сконструювати переговорну модель «Я – це Ти, Ти – це Я» (підрозділ 3.3). Прогностичний метод дав змогу показати подальші вектори розвитку переговорного процесу й умови досягнення його більшої ефективності (підрозділ 3.2).

Основні висновки, положення та результати наукового дослідження ґрунтуються на аналізі міжнародних нормативно-правових актів, Конституції України, чинного законодавства України, на українських наукових розробках, теоретичних і практичних дослідженнях, відповідному зарубіжному досвіді та аналітичних матеріалах.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у тому, що за характером і змістом розглянутих проблем дисертація є першим комплексним теоретико-правовим дослідженням, яке дало змогу сформулювати цілісну концепцію та практичну модель забезпечення ефективності переговорного процесу як правового засобу вирішення спорів, включаючи змістовне поглиблення розуміння сутності переговорів, поняття переговорного процесу, моделі переговорів і виконуваних учасниками переговорів ролей та тактичних прийомів, нормативно-правову формалізацію правил ведення переговорів, прав і обов'язків учасників переговорів, критеріїв результатів переговорів. У зв'язку з цим сформульовано низку нових теоретичних висновків та пропозицій, зокрема:

уперше:

- сконструйовано практичну переговорну модель, що може бути формалізована на рівні нормативно-правових вимог до ведення переговорів, в основі якої лежить можливість зміни учасниками виконуваних ролей («Я – це Ти, Ти – це Я»), а також сформульовано правило трьох «Не Зе» (Не Заперечувати, Не Звинувачувати, Не Змушувати) в якості частини тактичного прийому, введено поняття одностороннього та двостороннього переговорного процесу;

- розроблено проєкт Правил ведення переговорів (права та обов'язки учасників переговорів), положення яких мають базуватися на загальновідомих і основоположних принципах права, моралі й етики людських взаємин, захисту прав, свобод та інтересів людини і громадянина, демократії, верховенства права, ідеях сталого розвитку, дотримання своїх обов'язків тощо. Такі Правила могли б стати певним дороговказом після детального обговорення та врахування думок представників різних соціальних сфер;

- підготовлено Переговорний формуляр із запитаннями для письмового заповнення учасниками перед початком переговорів та передбачена його юридична формалізація на рівні вимог внутрішніх нормативних актів на підприємстві, в установі, організації, асоціації організацій;

- розроблені Методичні рекомендації щодо виділення бажаних та небажаних тактичних прийомів ведення переговорів, які можна і варто застосувати під час ведення переговорів, а від яких варто утриматися чи взагалі заборонити їх;

- доповнено низку критеріїв, що визначають результат переговорів, критерієм відповідності результатів переговорів праву – вимогам правового регулювання.

Удосконалено положення щодо:

- розуміння переговорів як важливого елементу правового дискурсу, що відображають процес пошуку права, знаходження справедливості, рівності та компромісу;

- обґрунтування висновку про те, що ефективність переговорного процесу залежить значною мірою від морально-етичного ставлення людини до всього, що її оточує, що має бути покладене в основу розуміння цілей правового регулювання і вибору його засобів;

- поняття переговорного процесу як правового засобу врегулювання конфлікту – процесу комунікації між двома або більше особами, які мають різні позиції, але схожі інтереси, що виходять із потреб, володіють необхідними ресурсами, спільно працюють на основі взаємопов'язаних та узгоджених правових норм і етичних правил заради досягнення взаємоприйнятної угоди шляхом компромісу чи консенсусу;

- визначення правової сутності переговорного процесу, що складають його основні компоненти: статус учасників та їх сприйняття одне одного,

проблемна ситуація (проблема, спір, конфлікт, відмінність позицій), цілі учасників, комунікація і спільна робота, узгоджені правила й норми, ресурси, взаємоприйнятна угода;

- можливих шляхів протидії сильнішому опоненту на переговорах, зокрема, через апеляцію до вищої сили; вищих загальнообов'язкових правил; затвердження угоди вищою інстанцією; широкомасштабне інформаційне висвітлення та застосування методу Сократа, включаючи високомодальні аргументи, правило трьох «Не Зе» й порівняння переговорів з виконанням спортивних прийомів самозахисту в японському бойовому мистецтві Аїкідо;

- розуміння ефективності переговорних методик;

- визначення межі між суб'єктивністю та об'єктивністю на основі золотого правила моралі.

Набули подальшого розвитку положення щодо:

- апробації на практиці, зокрема у сфері трудових відносин, переговорної моделі, що базується на зміні виконуваних учасниками переговорів ролей;

- реалізації пілотного проєкту із застосуванням Переговорного формуляра;

- необхідності правового закріплення загальнообов'язкових Правил ведення переговорів учасниками;

- критеріїв визначення результатів ведення переговорів;

- перспектив розвитку переговорного процесу в сучасних умовах.

Практичне значення одержаних результатів. Сформульовані у дисертації висновки та пропозиції можуть бути використані:

- для удосконалення правового регулювання переговорного процесу і його процедур з метою досудового врегулювання спорів;

- для відновлення порушеної довіри та партнерських відносин між суб'єктами права шляхом фіксації запропонованої теоретико-правової моделі на рівні нормативно-правового акта, методичних рекомендацій чи внутрішніх інструкцій на відповідних підприємствах, в установах, організаціях і відомствах;

- на підприємствах, в установах, організаціях та асоціаціях організацій – для вирішення спорів у трудових колективах;

- у правозастосуванні при вирішенні спорів із застосуванням тих чи інших тактичних прийомів;

- у процесі виконання переговорної функції посадовими особами дипломатичної служби України;

- у навчальному процесі при викладанні теорії і практики ведення переговорів, конфліктології, основ альтернативного врегулювання спорів, медіації, арбітражу, основ третейського судівництва, міжнародних відносин, основ дипломатії, зовнішньої політики та інших теоретичних і практичних курсів;

- у нормотворчій роботі при підготовці проєктів актів про внесення змін до законодавства з метою розширення та удосконалення існуючих

підходів до правового регулювання та забезпечення ефективності переговорного процесу;

- у просвітницькій роботі з метою популяризації переговорів як мирного механізму врегулювання правових спорів та досягнення цілей у правозастосовній діяльності, досягнення загального миру і стабільності;

- у правових дослідженнях з метою продовження доктринальних і прикладних правових розробок нових переговорних моделей та розвитку теорії переговорів;

- у процесі подальшого анкетування практикуючих юристів у рамках громадської спілки «Федерація Медіації України», засновниками якої є Університет «КРОК» та ГО «Асоціація випускників Університету «КРОК».

Апробація результатів дослідження. Основні положення й результати дисертаційної роботи обговорювалися на тренінгах та практикумах, у процесі забезпечення міжнародно-правового співробітництва Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ, у сфері протокольного забезпечення заходів Касаційного кримінального суду в складі Верховного Суду, а також доповідалися автором на міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференціях і заходах. Серед них: науково-практична конференція «Еволюція наукової думки в контексті європейського вибору України» (м. Київ, 21 жовтня 2015 року); Міжнародна науково-практична конференція «Права людини – сучасні тенденції у контексті розвитку держави, права та економіки» (м. Київ, 4 грудня 2015 року); семінар «Визнання та виконання рішень міжнародних комерційних арбітражів та іноземних судів в Україні – погляд ззовні» (м. Київ, 27 травня 2016 року); науково-практичний круглий стіл «Ідея людиноцентризму в сучасному конституціоналізмі» (м. Київ, 17 червня 2016 року); науково-практична конференція «Українські перспективи у світовому розвитку» (м. Київ, 4 листопада 2016 року); міжнародний воркшоп «Методика, Багатоканальність та Ментальні Установки: багатосторонні перспективи побудови комплексного переходу» (м. Київ, 24-25 жовтня 2017 року); II Міжнародна конференція з питань кримінальної юстиції: покарання без ізоляції, шляхи розвитку та перспективи (м. Київ, 19 вересня 2019 року); міжнародна регіональна мережева зустріч «Питання безпеки – виклики та перспективи» (м. Київ, 14-16 листопада 2019 року).

Публікації. За результатами проведеного дослідження опубліковано 12 наукових праць, серед них 8 статей – у наукових фахових виданнях України, у тому числі 1 стаття – у виданні країни-члена ЄС, і 4 праці – у збірниках матеріалів науково-практичних заходів.

Структура та обсяг дисертації визначаються метою та завданнями дослідження. Робота складається зі вступу, трьох розділів, що містять дев'ять підрозділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Загальний обсяг дисертації становить 270 сторінок, з них (236 – основний текст, 31 – список використаних джерел (333 найменування), 3 – додатки.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У **Вступі** розкрито актуальність теми, зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами, визначені мета, завдання, об'єкт, предмет та методи дослідження, сформульовано наукову новизну, наголошено на практичному значенні одержаних результатів, відображено апробацію результатів дослідження, публікації, структуру роботи та визначено обсяг дисертації.

Розділ 1. «Історична генеза переговорів як явища і правового методу врегулювання конфліктів» складається з двох підрозділів.

У підрозділі 1.1 *«Історія становлення правового інституту врегулювання спорів шляхом переговорів»* проаналізовано основні ідеї, як і де зароджувався переговорний процес. Розглянуто чотири основні сфери походження: військова, торговельна, дипломатична та трудова. Описано історію становлення інституту врегулювання спорів шляхом переговорів, зокрема, через такі інститути, як проксенія, амфіктіони, пілагори. Показано, наскільки тісним є зв'язок переговорів із правом (законом), владою та силою. Розкрито підходи до переговорного процесу через співпрацю або суперництво й проаналізованого історичний аспект становлення інституту врегулювання спорів шляхом переговорів через призму формування правових засад, етикету, моральних та психологічних особливостей, філософських підходів. Окреслено розподіл існуючої літератури з вивчення переговорів.

У підрозділі 1.2 *«Історичні форми переговорного процесу»* висвітлено процес становлення історичних форм переговорного процесу, їх видозміну. Показано, як переговорний процес рухається від полюсу «зіткнення» (силове протистояння) через мирну конфронтацію до полюсу «згода» (превентивна форма). Розкрито сутність інтегративного та дистрибутивного підходів до переговорів. Описано утвердження переговорного процесу як історію співвідношення трьох основних її форм: насильницької (антиправова), судової (відновлення порушеного права в судовому порядку) та примирювальної (на основі інтересів). Окрема увага приділена чинникам, які мали вплив на формування переговорного процесу в історичній перспективі. Вказано, зокрема, такі історичні фактори, як розвиток прав людини і міжнародного права; удосконалення судового процесу; приклад ЄСПЛ; залучення нейтральних третіх сторін та різних уповноважених представників сторін переговорів, які вплинули на форми переговорного процесу, й наведено їх правові характеристики. На прикладі історичних фактів та подій показано, що справжні переговори застосовуються переважно там, де з'являється рівноправність, а ієрархія відсутня.

Розділ 2. «Правова природа переговорного процесу» складається з чотирьох підрозділів.

У підрозділі 2.1 *«Види та правова природа переговорів як основа для розуміння особливостей переговорного процесу»* проаналізовано правову природу переговорів відповідно до сфер зародження переговорного процесу

(військова, торговельна, дипломатична, трудова). Показано сутність правового регулювання переговорного процесу через призму основоположних принципів права та моральної складової. Досліджено переговори як правовий механізм з метою вирішення спорів у системі «стримувань і противаг» різних гілок влади в Україні. Висвітлено варіанти поділу переговорів на типи, проаналізовано найчастіше вживані критерії для здійснення класифікації, окреслено підходи до переговорів, наявні тактики та особливості їх застосування. Виходячи з теорії переговорів на основі потреб (потреба–інтерес–позиція), запропоновано узагальнений поділ переговорів на міжособистісні, міжорганізаційні й міжнародні. Показано, що одним із визначальних критеріїв успішності проведення переговорів є взаємне і максимально можливе задоволення потреб та інтересів учасників переговорного процесу.

У підрозділі 2.2 *«Поняття, сутність, етапи переговорного процесу»* висвітлено поняття переговорів і переговорного процесу, з'ясовано різницю між ними. Зауважено різницю між поняттями процесу та процедури. Проаналізовано історичний приклад приховування справжніх інтересів за позиціями під час проведення міжнародних переговорів. Наведено перелік основних потреб людини у переговорах. Удосконалено поняття переговорного процесу як правового засобу врегулювання конфлікту. Розкрито сутність переговорного процесу через роз'яснення його основних компонентів. Подана таблиця найбільш широко розповсюджених стратегій ведення переговорів та їх особливості. Проаналізовано етапи переговорного процесу й охарактеризовано сутність кожного з них.

У підрозділі 2.3 *«Правове регулювання тактичних прийомів, які застосовуються під час ведення переговорів»* описано різні класифікації тактичних прийомів, які найчастіше застосовуються учасниками під час ведення переговорів. Охарактеризовано особливості їх правового регулювання та фактори, що їх супроводжують. Запропоновано методичні рекомендації щодо бажаних і небажаних тактичних прийомів під час ведення переговорів, які варто застосовувати, а від яких варто утриматися. На основі різних тактичних підходів до переговорного процесу сформульовано визначення конструктивної двосторонньої переговорної стратегії та деструктивної односторонньої переговорної стратегії. Проаналізовано метод принципového ведення переговорів і його основні характеристики й особливості. Розкрито суть найкращої (BATNA) та найгіршої (WATNA) альтернатив обговорюваній угоді. Вказано на ймовірні причини недостатнього правового регулювання тактичних прийомів ведення переговорів і перспективи усунення такої ситуації.

У підрозділі 2.4 *«Особливості правового регулювання участі третьої сторони у переговорному процесі»* зосереджено спеціальну увагу на особливостях правового регулювання участі третьої сторони в переговорному процесі. Описано межу між суб'єктивністю та об'єктивністю, мотиви для залучення третьої сторони, функції третьої сторони й основні

форми її залучення (суд, арбітраж, медіація). Описано кожен з цих форм, їх правове регулювання та характеристики. Наведено порівняльну таблицю характерних особливостей цих трьох правових форм залучення третьої нейтральної сторони. Проаналізовано поточну ситуацію в Україні із запровадженням медіації й описано основні бар'єри на шляху розвитку альтернативних засобів урегулювання спорів в Україні, зокрема, на євроінтеграційному шляху нашої держави.

Розділ 3. «Правові проблеми удосконалення переговорного процесу» складається з трьох підрозділів.

У підрозділі 3.1 *«Міжнародно-правові засоби та процедури врегулювання міжнародних суперечок»* проаналізовано існуючі міжнародно-правові засоби і процедури врегулювання міжнародних суперечок на прикладі таких міжнародних організацій, як Ліга Націй, ООН, ОБСЄ, ОАД, Рада Європи та Африканський Союз. Проведено їх порівняння й окреслено специфічні особливості. Незважаючи на те, що принцип мирного вирішення спорів за допомогою насамперед переговорів міцно закріпився практично в усіх міжнародних нормативних документах цих організацій, він усюди має переважно декларативний характер. Зазначається, що відсутні як ефективні механізми переконатися в добросовісному застосуванні переговорів, так і відповідальність за недотримання цього принципу. Практично відсутнє або недостатнє правове регулювання етапів переговорного процесу.

У підрозділі 3.2 *«Перспективи розвитку переговорного процесу як правової форми вирішення спору в сучасних умовах»* розглянуто наявні правові засоби забезпечення ефективності переговорного процесу. Виходячи із сучасних умов, окреслено перспективи розвитку переговорного процесу, описано можливі шляхи протидії сильнішому опоненту (апеляція до вищої сили, вищих загальнообов'язкових правил, затвердження угоди вищою інстанцією, широкомасштабне інформаційне висвітлення). Зазначено важливість високої модальності в суперечках, вказано на метод Сократа у процесі переконування, дано порівняння переговорів із прийомами самозахисту в японському бойовому мистецтві Аїкідо, запропоновано та розкрито сутність правила трьох «Не Зе» (Не Заперечувати, Не Звинувачувати, Не Змушувати) як частини переговорної тактики.

У підрозділі 3.3 *«Правові засоби забезпечення ефективності переговорного процесу»* зосереджено увагу на інтересах сторін під час переговорів, що є центральним елементом сучасної форми переговорного процесу – примирювальної. Доведено, що ресурси учасників визначають серйозність їх намірів. Проаналізовано правові механізми досудового врегулювання спорів у адміністративній, господарській, кримінальній та цивільній судових юрисдикціях. Досліджено, які можливі зміни в баченні переговорів через зміну етичного і правового сприйняття протилежної сторони переговорного механізму, сутності переговорів та бачення подальших взаємовідносин. За результатами дослідження сконструйовано практичну переговорну модель «Я – це Ти, Ти – це Я», що полягає в обміні

ролями між учасниками переговорного процесу. На підставі Декларації обов'язків людини, представленої Богданом Гаврилишиним, підготовлено Правила ведення переговорів (права й обов'язки учасників переговорів). На основі методу Сократа розроблено переговорний формуляр із запитаннями для конфіденційного письмового заповнення учасниками переговорного процесу від імені іншої сторони перед початком переговорів. Критерії результатів переговорів доповнено критерієм відповідності праву – вимогам правового регулювання. Наголошено на необхідності поглибленого розуміння правової, морально-етичної, духовно-релігійної та ціннісно-орієнтованих основних компонентів (складових) переговорного процесу.

ВИСНОВКИ

У **висновках** сформульовано найбільш суттєві результати першого комплексного наукового дослідження теоретико-правових проблем переговорного процесу, що обумовлені метою та завданнями дисертаційної роботи. Наголошено, що підвищення результативності переговорів можливе через удосконалення правової, моральної, психологічної та етичної свідомості учасників. Зроблено подальший висновок, що підвищення результативності переговорного процесу знаходиться одночасно в руках обох учасників. Зауважено, що від ставлення до переговорів, сприйняття протилежної сторони, розуміння права та визначення якості відносин між людьми у світі буде залежати найбільш застосовувана форма правового регулювання з метою забезпечення ефективності переговорного процесу. Серед найбільш суттєвих висновків цієї роботи можна виокремити такі.

1. Аналіз історії становлення правового інституту врегулювання спорів шляхом переговорів засвідчує, що переговорний процес зароджувався у чотирьох сферах: військовій, торговельній, дипломатичній та трудовій.

Переговори тісно пов'язані з правом (законом), владою і силою. Переговори відбуваються там, де є рівність, де над сторонами немає вищої інстанції, тому потрібно шукати аргументи, переконувати, знаходити компроміс чи консенсус та домовлятися.

Літературу про переговори і переговорний процес можна поділити на чотири групи: загальнотеоретичні дослідження; «керівництва до дії»; математичні дослідження у сфері теорії ігор; психологічні праці, що вивчають взаємини учасників переговорів (психологія спілкування).

2. Досліджуючи історичні форми переговорного процесу, можна дійти висновку, що успішний переговорний процес рухається від полюсу «зіткнення» до полюсу «згода», в історичному аспекті – від силового протистояння через мирну конфронтацію до превентивної форми переговорного процесу.

Історію утвердження переговорного процесу загалом можна розглядати як історію зміни співвідношення трьох основних її форм: насильницької (антиправової), судової (за допомогою примусового відновлення порушеного права в судовому порядку) та примирювальної (на основі інтересів).

Серед історичних форм переговорного процесу найяскравіше прослідковуються два основні підходи: інтегративний (переговори співробітництва, гра зі зростаючим результатом) і дистрибутивний (переговори конфлікту, гра з нульовим результатом).

Серед факторів, що мали суттєвий вплив на історичні форми переговорного процесу, варто виокремити такі: розвиток прав людини та міжнародного права; удосконалення судового процесу як однієї з найдавніших форм переговорного процесу; ЄСПЛ як приклад одного з найефективніших міжнародних регіональних механізмів вирішення спорів та захисту прав людини; залучення до переговорного процесу нейтральної третьої сторони й різного роду уповноважених представників учасників переговорів.

3. Досліджуючи правову природу переговорного процесу та виходячи з висновків попереднього розділу щодо сфер зародження переговорів як правового методу вирішення спорів, можна переконатися у тому, що переговорний процес набував нормативного закріплення у чотирьох сферах: військовій, торговельній, дипломатичній та трудовій.

Правове регулювання переговорного процесу яскраво простежується там, де влада за допомогою закону або сили не здатна врегулювати конфлікт. Разом з тим, саме моральний вимір спрямовує використання, виконання, дотримання і застосування правових приписів для досягнення більшого суспільного блага.

Оскільки за всіма переговорами стоять люди, за їх переговорними позиціями приховані інтереси, за інтересами йдуть потреби, які у всіх людей переважно однакові (позиція – інтерес – потреба), то найбільш універсальним можна вважати поділ переговорів, виходячи з теорії переговорів на основі потреб, на міжособистісні, міжорганізаційні та міжнародні.

Загалом переговори, які не створюють благ, не вирішують проблеми, назвати переговорами складно. На думку автора, визначальним критерієм успішності переговорів можна вважати обопільне максимально можливе задоволення потреб та інтересів учасників. Переговори, після яких чийсь інтерес не задоволений чи присутнє невдоволення сторони, можна назвати невдалими. Це не стосується ситуації, коли сторона добровільно відмовилася від задоволення своїх інтересів, поступилася ними заради чогось більшого, важливішого або коли програють усі.

4. З'ясовуючи поняття, сутність та етапи переговорного процесу, варто зауважити, що поняття переговорного процесу є ширшим від поняття переговорів, оскільки переговори є одним із етапів переговорного процесу, коли відбувається безпосереднє узгодження позицій.

Переговорний процес як засіб урегулювання конфлікту – це процес комунікації між двома або більше особами, які мають різні позиції, але схожі інтереси, що виходять із потреб, володіють необхідними ресурсами, спільно працюють на основі взаємопов'язаних і узгоджених правових та етичних

правил заради досягнення взаємоприйнятної угоди шляхом компромісу чи консенсусу.

Сутність переговорного процесу складають його основні компоненти: статус учасників і їх сприйняття одне одного, проблемна ситуація (проблема, спір, конфлікт, відмінність позицій), цілі учасників, комунікація та спільна робота, узгоджені правила і норми, ресурси, взаємоприйнятна угода.

Будь-який переговорний процес проходить етапи підготовки, переговорів та завершення. У своє чергу, кожен згаданий етап має свої підетапи й особливості.

5. Аналізуючи тактичні прийоми, що застосовуються під час ведення переговорів, та сприйняття переговорів самими учасниками спору через призму інтегративного і дистрибутивного підходів до переговорів, виділяють переговори в умовах співробітництва, в умовах конфлікту та змішані переговори. Відповідно, у переговорному процесі може бути конструктивна двостороння переговорна стратегія й деструктивна одностороння переговорна стратегія. Залежно від обраної стратегії сторони використовують відповідні тактики. На думку автора, деструктивна одностороння переговорна стратегія з дистрибутивним (гра з нульовим результатом) підходом не може називатися переговорною. Адже переговори є там, де всі щось виграють і ніхто не програє, а якщо й програє, то добровільно, заради чогось більшого, або ж програють усі разом.

Відсутність упродовж тривалого часу чіткого правового регулювання тактичних прийомів можна пояснити небажанням, слабкою зацікавленістю учасників переговорів обмежувати власний інструментарій для досягнення своїх цілей будь-якою ціною.

З метою забезпечення справедливого переговорного процесу високої морально-етичної якості та ефективного правового регулювання застосування тактичних прийомів під час ведення переговорів зроблено висновок щодо необхідності затвердження методичних рекомендацій, які б схвалювали й заохочували учасників переговорів до використання одних тактичних прийомів і утримували та застерігали їх від використання інших тактичних прийомів.

6. Аналізуючи особливості правового регулювання участі третьої сторони у переговорному процесі, варто почати з розуміння межі між суб'єктивністю й об'єктивністю. Питання філософське, дуже відносне та неоднозначне. Однак, можна спробувати показати цю межу за допомогою золотого правила моральності: якщо ми вчиняємо іншим те, чого самі собі бажаємо, то нас можна вважати об'єктивними, а якщо ні, то це свідчить про нашу суб'єктивність.

Залучення третьої нейтральної сторони до переговорного процесу з метою вирішення спору переважно відбувається у трьох основних формах: суд, арбітраж, медіація.

У міжнародно-правових документах та національному законодавстві України дається більше роз'яснення поняття суду, судді, ніж чітке визначення.

Найбільш привабливою формою посередництва при вирішенні спорів є медіація, однак для її успішного та ефективного застосування існує найбільше перешкод. У контексті України найбільші проблеми – відсутність законодавчої бази, зокрема закону про медіацію, недостатнє бажання людей урегулювати спір у досудовому порядку та відсутність правових механізмів виконання подібних рішень.

7. Досліджуючи наявні міжнародно-правові засоби і процедури врегулювання міжнародних суперечок, можна зауважити, що принцип мирного вирішення спорів міцно закріпився практично в усіх міжнародно-правових документах міжнародних організацій в усьому світі.

Найчастіше серед мирних засобів та процедур урегулювання міжнародних суперечок виокремлювали переговори, медіацію, обстеження, добрі послуги, посередництво, примирення, судові процедури, арбітраж і різного роду комісії з урегулювання спорів та встановлення фактів.

Разом з тим, інститут ведення переговорів як правовий механізм урегулювання спору не отримав детального опису на рівні міжнародно-правових документів. Особливості, які сприяють чи навпаки гальмують успіх переговорного процесу, залишилися поза увагою авторів та учасників міжнародних зібрань.

Практично у всіх засобах і процедурах урегулювання міжнародних суперечок акцент робиться на необхідності залучення третьої нейтральної сторони, особи, яка зможе об'єктивніше підійти до ситуації та допомогти сторонам її врегулювати.

Разом з тим, незважаючи на таку велику різноманітність міжнародно-правових засобів і процедур урегулювання міжнародних суперечок, кількість зіткнень, спорів та конфліктів у всьому світі не зменшується, а жоден з існуючих інструментів і механізмів не може гарантувати їх швидке та мирне врегулювання.

8. Перспективи розвитку переговорного процесу в сучасних умовах, особливо у випадку сильнішого опонента, можуть бути пов'язані з: апеляцією до вищої сили, вищих загальнообов'язкових правил; затвердженням угоди вищою інстанцією; широкомасштабним інформаційним висвітленням та застосуванням методу Сократа, включаючи високомодальні аргументи, правило трьох «Не Зе» і порівняння з виконанням прийомів самозахисту в японському бойовому мистецтві Аїкідо.

Однією з перших спроб держав сформувати на міжнародній арені ефективну вищу силу, яка могла б запобігати непорозумінням та конфліктам між державами, стало утворення Ліги Націй, потім Організації Об'єднаних Націй, що на сьогодні потребує суттєвого реформування у напрямку неухильного дотримання державами принципів міжнародного права та

необхідності розробки і затвердження загальнообов'язкових правил, які підлягали би безумовному виконанню всіма суб'єктами міжнародного права.

Потенційним напрямом удосконалення правового регулювання може стати затвердження угоди за результатами переговорного процесу вищою інстанцією на зразок Групи Мудрих (Panel of the Wise) Африканського Союзу.

Наступна перспектива – це широкомасштабне висвітлення суті конфлікту та переговорного процесу на нейтральному і всім доступному в рівних пропорціях інформаційному майданчику під егідою, наприклад ООН, що сприятиме залученню більшої кількості третіх сторін для винесення всезагального вердикту, осуду або схвалення на користь тієї чи тієї сторони. І все це в рамках чітко визначеного правового поля.

Враховуючи основи еристики та риторики, досягнення більших результатів переговорів пов'язане з більш точним визначенням предмету переговорів, більш детальним формулюванням цілей учасників переговорів, запитань і відповідей (використання методу Сократа).

9. Розглядаючи правові засоби забезпечення ефективності переговорного процесу, можна дійти висновку, що міжнародне право не регламентує правил ведення переговорів, кожна країна визначає сама для себе регламент їх проведення та підготовки, однак є загальноприйняті норми, яких притримуються в більшості країн світу. За неналежне використання переговорів як механізму врегулювання спору відсутня відповідальність, а оцінити, наскільки добросовісно й повноцінно використані переговори конфліктуючими сторонами, неможливо. Залежно від потенційно можливих моделей вирішення конфліктів, сприйняття інтересів і цілей конфліктуючих сторін переважно застосовуються п'ять основних підходів до вирішення конфлікту: конкуренція, ухилення, пристосування, співпраця, компроміс. Інтерес є центральним моментом для переговорів, а ресурси учасників визначають серйозність їх намірів.

Нові теоретико-правові засоби-пропозиції, пов'язані з підвищенням ефективності переговорів та удосконаленням правового регулювання, передбачають:

- практичну переговорну модель – «Я – це Ти, Ти – це Я» (обмін учасниками переговорного процесу виконуваних ролей);
- Правила ведення переговорів (права та обов'язки учасників переговорів);
- Переговорний формуляр (перелік запитань для надання відповідей у письмовій формі від імені протилежної сторони);
- Методичні рекомендації щодо прийнятних (бажаних) та неприйнятних (небажаних) тактичних прийомів ведення переговорів;
- критерії результатів переговорів (справедливість, ефективність, розумність, стабільність та відповідність праву – вимогам правового регулювання).

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ
Статті у наукових фахових виданнях в Україні та ЄС

- 1) Вайнагій М. В. Конфлікт як одна з передумов початку переговорного процесу (поняття, класифікація, характерні особливості). *Правничий вісник Університету «КРОК»*. 2017. № 27. С. 86–93;
- 2) Вайнагій М. В. Поняття, види та особливості переговорного процесу як методу вирішення конфліктів. *Часопис цивільного і кримінального судочинства України*. 2017. № 3 (36). С. 210–218;
- 3) Вайнагій М. В. Особливості національних стилів ведення переговорів (з урахуванням захисту своїх прав у судовому порядку). *Вісник Вищої кваліфікаційної комісії суддів України*. 2019. № 4. С. 33–41;
- 4) Вайнагій М. В. Правове регулювання місця та ролі третьої сторони у переговорному процесі. *Правничий вісник Університету «КРОК»*. 2019. № 35. С. 77–88;
- 5) Вайнагій М. В. Міжнародно-правові засоби та процедури врегулювання міжнародних суперечок. *Журнал східноєвропейського права*. 2020. № 74. С. 58–67;
- 6) Вайнагій М. В. Правове регулювання прийомів маніпуляції під час врегулювання спору за допомогою переговорів. *Вісник Вищої кваліфікаційної комісії суддів України*. 2020. № 2. С. 23–30;
- 7) Вайнагій М. В. Правове регулювання тактичних прийомів при врегулюванні спору шляхом переговорів. *Вісник Вищої кваліфікаційної комісії суддів України*. 2020. № 4. С. 29–40;
- 8) Vainagii M. V. International legal means and procedures to settle international disputes. *Public Administration and Law Review*. 2020. Issues 1. P. 96–105.

Матеріали науково-практичних заходів:

- 9) Вайнагій М. В. Законодавче забезпечення судової реформи в Україні. *Еволюція наукової думки в контексті європейського вибору України*: матеріали науково-практичної конференції молодих учених (м. Київ, 21 жовтня 2015 року, С. 317–318);
- 10) Вайнагій М. В. Особливості правового статусу та діяльності Європейського суду з прав людини як міжнародного інструменту захисту прав людини. *Права людини – сучасні тенденції у контексті розвитку держави, права та економіки*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 4 грудня 2015 року, С. 199–205);
- 11) Вайнагій М. В. Судова реформа та забезпечення права людини на справедливий суд. *Ідея людиноцентризму в сучасному конституціоналізмі (до 20-ї річниці прийняття Конституції України)*: матеріали науково-практичного круглого столу (м. Київ, 17 червня 2016 року, С. 21–24);
- 12) Вайнагій М. В. Перспективи судової реформи в Україні. *Українські перспективи у світовому розвитку*: матеріали науково-практичної конференції молодих учених (м. Київ, 4 листопада 2016 року, С. 35–38).

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 проаналізовані особливості правового 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. Акцентировано 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 особенности правового регулирования 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.