

УДК 347.469.1

DOI: 10.31733/2078-3566-2022-1-64-68



Юрій КРАМАРЕНКО<sup>©</sup>

кандидат юридичних наук, доцент  
(Дніпропетровський державний університет  
внутрішніх справ, м. Дніпро, Україна)

## СКЛАДНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПОЗАСУДОВИХ СПОСОБІВ ВРЕГУЛЮВАННЯ ПРАВОВИХ СПОРІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

У статті надано увагу проблемам виконання домовленостей, що стали результатом застосування позасудових процедур врегулювання спорів. Визначено основні причини правових спорів та умови, за яких вірогідність виконання досягнутих домовленостей між сторонами буде максимальною. Зауважено, що мета позасудового врегулювання спору полягає у формуванні переконань сторін, які б відповідали вже сформованим їхнім цінностям й життєвому досвіду й були результатом їх особистих міркувань і висновків. Зроблено висновок про те, що медіатору необхідні особисті якості та вміння, що дозволяють не тільки розуміти інших людей, а й управляти процесом комунікації та формувати чи змінювати переконання осіб з різним світосприйняттям та цінностями.

**Ключові слова:** медіатор, медіація, переконання, позасудове врегулювання, правовий спір.

**Постановка проблеми.** Інститути позасудового врегулювання спору не є новими для українського законодавства та юридичної практики. В грудні 2021 року набув чинності Закон України «Про медіацію» [1], що обговорювався серед правників кілька років. Фактично цим законом створено та упорядковано ще один механізм, що дозволяє вирішити правовий спір поза межами судового провадження. З одного боку, цей механізм для сторін спору має численні переваги порівняно із судовим розглядом, проте з іншого – він має певні особливості, що перешкоджають його широкому застосуванню. По суті, цей закон упорядкував та надав законодавчого визначення тим поняттям і категоріям, що вже застосовувались для вирішення правових спорів. Однак само собою законодавче визначення ще не є достатньою умовою для успішного застосування. Для поширення такої практики необхідні й інші умови, що є переважно в площині соціально-поведінкових процесів та переконань пересічних громадян. Зокрема, для юристів-практиків не є несподіванкою запит окремих клієнтів на вирішення правової ситуації саме на їх користь, тобто без врахування положень законодавства та інтересів інших учасників правовідносин. Підтвердженням цього також є дослідження, в яких вказується на бажання третини населення України діяти «в обхід закону» [2, с. 18], а також повідомлення і публікації правників щодо проблем зловживання під час реалізації прав. Отже, запровадження широкої практики застосування інститутів позасудового врегулювання правових спорів потребує комплексного підходу, оскільки ефективність вирішення правових спорів багато в чому залежить від питань, що поза межами суто правової сфери.

**Аналіз публікацій, в яких започатковано вирішення цієї проблеми.** Серед вітчизняних фахівців, хто останнім часом приділяв велику увагу питанням застосування медіації, можна назвати таких: О. Кармаза, Н. Крестовська, Н. Мазаракі, К. Наровська, Л. Романадзе та інші. Зважаючи на комплексний характер проблематики та необхідність використання інших сфер знань, що пов'язані з вирішенням конфліктних ситуацій, у статті використані праці таких фахівців, як: Р. Акофф, Ф. Емері, О. Ковальов, Д. Скотт, П. Сорокін, Т. Шеллінг.

**Метою** статті є визначення окремих проблемних питань застосування позасудових способів врегулювання правових спорів та знаходження шляхів їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу.** Як зазначалось вище, на цей час в Україні на законодавчому рівні закріплено такий механізм позасудового врегулювання правових спорів як медіація, «під час якої сторони за допомогою медіатора (медіаторів)

© Ю. Крамаренко, 2022

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-9023-6302>

[ukramlawyer@gmail.com](mailto:ukramlawyer@gmail.com)

намагаються запобігти виникненню або врегулювати конфлікт (спір) шляхом переговорів». Відповідно до Закону України «Про медіацію» за результатами медіації укладається угода, що «фіксує результат домовленості сторін медіації у погодженій між ними усній чи письмовій формі з урахуванням вимог закону»). Вимоги до її змісту визначено у ст. 21 цього Закону [1]. Отже, результатом медіації є домовленість сторін, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків у розумінні ст. 626 ЦК України (договір), укладення та виконання якої залежить від волі сторін. Щодо цього треба зазначити, що з огляду методу врегулювання цивільних відносин та засад цивільного законодавства сторони мають достатньо широкі повноваження стосовно укладення будь-якого договору, спрямованого на вирішення їх проблемної ситуації. У цьому розумінні для здійснення процедури врегулювання та закріплення домовленостей перешкод фактично немає. Оскільки за результатами медіації не завжди можна укласти угоду (договір), в якій момент укладення збігається із здійсненням її виконання, то проблемними можуть стати питання саме виконання досягнутих домовленостей у майбутньому, тобто після укладення договору. Йдеться про консенсуальні договори. Проблемність цього питання дискутується юристами переважно поза межами наукових публікацій і відбувається на інших платформах для спілкування. Тож на одному з форумів «Медіація і право», що проходив у м. Одеса за участі фахівців з Німеччини, серед вітчизняних правників викликали дискусію питання механізмів забезпечення виконання сторонами досягнутих домовленостей. При цьому колеги з Німеччини не бачили в такому питанні потреби, оскільки вважали, що домовленість «дорослих людей, які ухвалили спільне рішення» не може бути не виконано, а всі проблемні питання обговорюються під час процедури врегулювання. Тобто, на думку німецьких колег, невиконання такої домовленості однією зі сторін чи сторонами суперечить здоровому глузду. Проте реалії вітчизняної юридичної практики та стан виконання судових рішень потребують приділення уваги цій проблематиці.

Стосовно цього можна поставити таке питання: «За яких умов сторони будуть належним чином виконувати досягнуті домовленості?». Під час позасудового врегулювання спору йдеться про результат вирішення правового спору, передумовою якого можуть бути як договірні, так і позадоговірні зобов'язання, зокрема неналежне виконання раніше укладених договорів чи порушення прав. Тобто сторони (або одна із сторін) вже належним чином не виконали зобов'язання, недотримались обов'язків чи порушили права і, зважаючи на це, немає фактичних підстав для висновків про високу ймовірність належної правової поведінки в майбутньому.

Постає ще одне головне питання: «За яких умов сторони виберуть медіацію?». Тут можна виділити два протилежні мотиви. По-перше, коли одна із сторін вводить в оману іншу щодо можливості проведення такої процедури з метою затягування вирішення правового спору, і, по-друге, сторони дійсно мають намір та бажання вирішити свій спір. Щодо першого випадку вірогідність домовленості буде низькою або ж така домовленість не буде виконана належним чином. В цьому випадку максимально можливим буде те, що одна із сторін, ввівши в оману іншу та медіатора, укладе угоду з таким змістом (умовами), реальність виконання якої буде низькою чи неможливою. Недопущення такої ситуації вимагає від медіатора розуміння не тільки процедури медіації, а й особливостей виконання зобов'язань відповідно до вимог чинного законодавства. Щодо цього норма Закону України «Про медіацію», що медіатор не може «надавати сторонам медіації консультації та рекомендації щодо прийняття рішення по суті конфлікту (спору)» (п. 2 ч. 2 ст. 7) може бути перешкодою для недопущення такої ситуації.

У другому випадку ризик невиконання домовленості досить низький, проте можливий тоді, коли після укладення і до повного її виконання одна із сторін (чи сторони) змінили своє бачення на домовленість та її наслідки. Саме цій ситуації буде присвячено подальші міркування.

Сфера вивчення особливостей сприйняття та поведінки людини здебільшого поза увагою суто юридичної науки. Отже, для дослідження цієї проблематики необхідні надбання з інших галузей знань. Аналізуючи досягнення в інших сферах та поєднуючи їх проблематикою цієї статті, можна зробити певні висновки та сформулювати окремі проблеми. Насамперед визначимо, що основними причинами правових спорів можуть бути такі.

1. Порушення (загроза порушення), невизнання, оспорювання прав, свобод чи інтересів або зловживання правами. Такі ситуації можуть виникнути як через навмисні, так і ненавмисні дії, внаслідок помилкового розуміння чи тлумачення меж здійснення

своїх прав.

2. Особистісний конфлікт між сторонами, що перейшов у правову площину. Такі спори виникають між сусідами, подружжям, співзасновниками юридичних осіб тощо.

3. Штучне створення або ж провокація конфліктної ситуації іншою, зацікавленою особою, яка може не бути безпосереднім учасником конфлікту. Такі конфлікти можуть бути і в сімейних чи спадкових спорах, проте особливу увагу потребують спори у сфері господарської діяльності (корпоративні спори, між керівниками різних рівнів, керівництвом та працівниками чи з контрагентами). У сфері господарської діяльності такі конфлікти можуть бути засобом здійснення недружнього захоплення чи поглинання (рейдерства).

Як зазначає Джині Греєм Скотт, ключ до подолання конфлікту «полягає в тому, щоб поглянути на конфлікт як на завдання, яке повинно бути вирішене: насамперед визначити причину конфлікту, а потім застосувати відповідну техніку вирішення конфліктних проблем» [3, с. 7]. Що ж до «глибинної» причини конфлікту, то, спираючись на розробки з цього питання, можна назвати несумісність. Така несумісність може бути викликана різними особливостями типу. Щодо цього К. Юнг, виділяючи принаймні вісім різних психологічних типів, зазначав: «У моїй практиці я постійно зустрічаюся з різючим фактом, що людина майже не здатна зрозуміти якусь іншу позицію, крім своєї власної, і визнати за нею право на існування» [4]. Р. Акофф та Ф. Емері, використовуючи запропоновану ними типологію особистості, під час вивчення окремих подружніх пар вказували на типологічну несумісність та зробили висновок, що «успішних» серед них не багато [5, с. 130–134]. Крім того, вони вбачали конфлікт у тій ситуації, коли наявність іншого суб'єкта (сторони) зменшує «очікувану питому цінність» [5, с. 191]. Причиною конфлікту в такому розумінні є зменшення очікуваної цінності результату за присутності чи впливу іншої особи. На питаннях вибору поведінки з огляду на шкоду та вигоду побудоване дослідження поведінки сторін конфлікту Т. Шеллінга [6].

П. Сорокін, досліджуючи причини міжнародних війн, визначав несумісність цінностей (релігійних, морально-юридичних, наукових, економічних, політичних, естетичних) як передумов суспільних конфліктів – громадянських та міжнародних воєн. Він зазначав, що у суспільстві чи всередині «можливість миру перебуває у прямій залежності від засвоєння цілісної системи вищих цінностей та їх взаємної сумісності. Коли їхня єдність, засвоєння і гармонія слабшають, особливо коли це відбувається раптом і відразу, збільшуються шанси міжнародної чи громадянської війни» [7, с. 140]. Такий підхід цілком можна екстраполувати на міжособистісні взаємини.

Можна сказати, що переважними причинами спорів чи конфліктів є несумісність цінностей, мети (зокрема способів її досягнення) та очікуваних результатів. Головними можна визначити цінності, оскільки саме вони визначають світосприйняття та розуміння взаємин. Але як визначаються цінності? По суті це усталені твердження (переконання) щодо певних категорій реальності (об'єктів, процесів, відносин тощо), що визначають поведінку особи чи групи осіб. Цінності як матеріального, так морального чи іншого характеру є результатом сформованих та усталених переконань.

З огляду на вищезазначене цілком можна припустити, що на перебіг вирішення спірної ситуації та дії учасників спору впливає не тільки те, які висновки вони зроблять під час позасудової процедури врегулювання, а й наскільки ґрунтовні переконання у них виникнуть і як вони співвідносяться з вже наявними. Чим зрозумілішими та прийнятними будуть їх висновки щодо спільних узгоджених дій, тим більша їх сталість, а отже, ризик суттєвої зміни поведінки буде мінімальним.

Тут виникає потреба з'ясування питання щодо формування особистісних переконань. Аналізуючи літературу за цим питанням, можна визначити три основні джерела. По-перше, шляхом навіювання (в тому числі самонавіювання), по-друге – переконання, як цілеспрямованого впливу на особистість (здійснюється, наприклад, за допомогою інформування, роз'яснення, доведення тощо), і, по-третє, через власний досвід (спостереження, запам'ятовування, міркування, експеримент тощо). Тобто в перших двох випадках комунікативний вплив відбувається ззовні, переважно завдяки іншим особам, а в третьому самою особою через використання власного дозвілля та практичне вирішення завдань та подолання труднощів (життєвих чи професійних).

З огляду на наведене можна сформулювати мету позасудового врегулювання. В ідеалі вона полягає у сформуванні таких переконань у сторін спору, які б: а) відповідали (не суперечили) вже сформованим їхнім цінностям та життєвому досвіду та б) є результатом їх особистих міркувань та висновків. У цьому контексті роль особи, що проводить позасудову

процедуру, полягає у створенні умов для самостійного знаходження сторонами рішення, а не спонукання їх до нього. Фактично він забезпечує належну атмосферу у відносинах, інструментарій та інформацію щодо врегулювання спору.

Отже, міркування і висновки щодо вирішення спірної ситуації та подальша поведінка її учасників будуть сталими тоді, коли такі висновки стануть частиною їх власних переконань внаслідок беззаперечної згоди з встановленими фактичними даними та аргументами на користь подальших дій і їх наслідків. Якщо ж сторони піддалися навіюванню (самонавіюванню), відштовхувались від неіснуючих чи спотворених даних або ж уклали угоду внаслідок того, що піддалися тиску (вмовлянням чи погрозам), їх переконання і поведінка можуть мати непередбачуваний та мінливий характер. Особливо це виявиться тоді, коли вплив особи, що управляє процедурою врегулювання спору, буде припинено, зменшено чи усунуто. Такий спір може перейти в ще більший конфлікт чи спровокувати інші негативні наслідки. В цьому сенсі особі, яка бере на себе повноваження щодо допомоги у вирішенні правового спору, необхідні не тільки спостережливність, уважність, тактовність та інші якості, а й вміння застосовувати переконання як метод впливу. В цьому розумінні переконання спрямовані не на спонукання сторін на вибір «кращого» чи «гіршого» рішення, а на дослідження реальних фактичних обставин, розуміння меж здійснення прав та правових наслідків дій сторін.

Психологом О. Ковальовим у роботі зазначались основні вимоги до здійснення переконання [8, с. 265–266], які, поєднуючи із специфікою вирішення правових спорів та іншими роботами з цих питань, можна узагальнити та визначити таким чином.

1. Зміст, форма та побудова процедури, в тому числі аргументація переконання, повинні відповідати типу особистості, її ціннісним орієнтирам, рівню обізнаності тощо. Тобто пояснювати тими категоріями, що є зрозумілими та доступними для сприйняття, відповідали життєвому досвіду.

2. Переконання повинно бути послідовним, логічним, максимально доказовим, містити коректні узагальнення та факти чи приклади.

3. Аналізувати факти чи обставини, що однаково відомі учасникам спору.

4. Той, хто переконує, повинен сам не тільки розуміти, а й вірити в те, що він повідомляє. Тобто не просто вміти переконливо щось стверджувати, а мати особисту впевненість у своїх словах та діях.

Ще одним важливим елементом здійснення процедури врегулювання правового спору є пошук та використання того, що може об'єднувати сторони. Тобто спільного, прийнятного для обох сторін чи того, що дозволяє завдяки спільним зусиллям збільшити цінність очікуваних результатів. При цьому треба уникати питань чи акцентів на тому, що роз'єднує чи може стати причиною різного розуміння або претензій.

**Висновки.** Правовий спір, що перейшов у ту стадію, коли сторони самі не в змозі його вирішити потребує від особи, яка береться допомогти зваженого та поміркованого підходу. Сьогодні існує доволі багато технік та методик, що дозволяють управляти процесом комунікації між людьми та впливати на їх поведінку. Ефективність та безконфліктність вирішення правових спорів залежить не тільки від якості чинного законодавства та правових механізмів для здійснення прав та виконання обов'язків, а й інших питань, що стосуються переважно свідомості, культури, традицій та цінностей, що переважають у суспільстві. Особа, яка бере на себе допомогу у вирішенні правового спору у позасудовій процедурі, має мати не тільки знання у сфері права, а й знання з інших сфер, які вона застосовує з урахуванням індивідуальних особливостей сутності спору та його сторін. Для неї необхідними є особисті якості та вміння, що дозволяють не тільки розуміти інших людей, а й управляти процесом комунікації та формувати чи змінювати переконання осіб з різним світосприйняттям та цінностями. Адже основними перешкодами для здійснення позасудових процедур врегулювання правових спорів є не чинне законодавство, що фактично надає достатні можливості для закріплення домовленостей між сторонами, а переконання осіб, що опинилися в ситуації правової проблеми. Вирішення будь-якого спору чи конфлікту, в тому числі правового, залежить передусім від їх сторін, від їх особистісних особливостей, переконань, досвіду, знань та цінностей, оскільки вимоги закону в цій площині іноді стають безсилими.

#### Список використаних джерел

1. Про медіацію : Закон України від 16.11.2021. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1875-20#Text>.
2. Цивілізаційний вибір України: парадигма осмислення і стратегія дії: національна доповідь : підруч. ; ред. кол.: С. І. Пирожков, О. М. Майборода, Ю. Ж. Шайгородський та ін. Київ : Інститут політичних і етнонаціональних досліджень ім. І. Ф. Кураса НАН України, 2016. 284 с.
3. Сила ума. Способы разрешения конфликтов / пер. Джини Г. Скотт. Санкт-Петербург : ВИС, 1994. 429 с.
4. Юнг Карл Густав. Психологические типы / пер. София Лорие под редакцией В. Зеленского. Санкт-Петербург, 2001. *Электронная публикация: Центр гуманитарных технологий.* URL : <https://gtmarket.ru/library/basis/4132>.
5. Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремленных системах / пер. с англ. под ред. И. А. Ушакова. Москва : Сов. радио, 1974. 272 с.
6. Шеллинг Т. Стратегия конфликта / пер. с англ. Т. Даниловой ; под ред. Ю. Кузнецова, К. Сониной. Москва : ИРИСЭН, 2007. 366 с.
7. Сорокин П. А. Причины войны и условия мира. *Социологические исследования.* 1993. № 12. С. 140–148.
8. Ковалев А. Г. Психология личности. 2-е изд., испр. и доп. Москва : Просвещение, 1965. 288 с.

Надійшла до редакції 10.03.2022

#### References

1. Pro mediatsiyu [On mediation] : Zakon Ukrainy vid 16.11.2021. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1875-20#Text>. [in Ukr.].
2. Tsyvilizatsiynny vybir Ukrainy: paradyhma osmyslennya i stratehiya diy [Civilizational choice of Ukraine: paradigm of understanding and strategy of action] : natsional'na dopovid' : pidruch. ; red. kol.: S. I. Pyrozhhkov, O. M. Mayboroda, YU. ZH. Shayhorods'kyi ta in. Kyiv : Instytut politychnykh i etnonatsional'nykh doslidzhen' im. I. F. Kurasa NAN Ukrainy, 2016. 284 p. [in Ukr.].
3. Sila uma. Sposoby razresheniya konfliktov [The power of the mind. Ways to resolve conflicts] / per. Dzhyni H. Skott. Saint-Petersburg : VIS, 1994. 429 p. [in Russ.].
4. Yung Karl Hustav (2001). Psikhologicheskiye tipy [Psychological types] / per. Sofiya Lorye : pod red. V. Zelenskogo. Saint-Petersburg. Élektronnaya publikatsyya: Tsentr humanyarnykh tekhnolohyy. URL : <https://gtmarket.ru/library/basis/4132>. [in Russ.].
5. Akoff R., Émery F. (1974) O tselestremlyennykh sistemakh [On purposeful systems] / per. s angl. pod red. I. A. Ushakova. Moscow : Sov. radio, 272 p. [in Russ.].
6. Shellynh, T. (2007) Strategiya konflikta [Strategy of conflict] / per. s angl. T. Danilovoy ; pod red. Yu. Kuznetsova, K. Sonina. Moscow : IRISÉN, 366 p. [in Russ.].
7. Sorokin, P. A. (1993) Prichiny voyny i usloviya mira [Causes of war and conditions of peace]. *Sotsyologicheskyye issledovaniya.* № 12, pp. 140–148. [in Russ.].
8. Kovalyov, A. G. (1965) Psikhologiya lichnosti [Psychology of personality]. 2-ye izd., ispr. i dop. Moscow : Prosveshcheniye, 288 p. [in Russ.].

#### ABSTRACT

**Yurii Kramarenko. Difficulties of the application of extrajudicial methods of resolving legal disputes and ways to resolve them.** The article focuses on the problems of execution of agreements resulting from the use of out-of-court dispute resolution procedures. The main causes of legal disputes and the conditions under which the probability of fulfillment of the agreements reached between the parties to the dispute will be maximum are determined. The paper points out the absence of significant legal obstacles to concluding an agreement based on the results of mediation. Conclusions were made on the purpose of out-of-court settlement, which is ideally understood to form such beliefs in the parties to the dispute, which would correspond to their already established values and life experience and were the result of their personal considerations and conclusions. Personal beliefs are formed through suggestion (including self-suggestion), persuasion and through personal experience.

In this regard, the main requirements for the implementation of the persuasion, which are as follows. 1. Content, form and construction of the procedure, including the arguments of the persuasion must correspond to the type of personality, its values, level of awareness, etc. 2. Persuasion must be consistent, logical, as convincing as possible, contain correct generalizations and facts or examples. 3. Analyze facts or circumstances that are equally known to the parties to the dispute. 4. The persuader must not only understand but also believe what he is saying.

One of the important elements in the legal process is to find and use what can unite the parties. The article concludes that the effectiveness of legal disputes depends not only on the quality of existing legislation and legal mechanisms for the exercise of rights and responsibilities, but also other issues related mainly to consciousness, culture, traditions and values prevailing in society. Because of this, the mediator needs personal qualities and skills that allow not only to understand other people, but also to manage the communication process and to form or change the beliefs of people with different worldviews and values.

**Keywords:** mediator, mediation, persuasion, out-of-court settlement, legal dispute.