

THE USE OF TONE INDICATORS IN INTERNET COMMUNICATION

SUNAGATULLINA Guzel Khalilevna

english instructor

SHILINA Alla Vladimirovna

english instructor

Nizhny Novgorod State Linguistics University

Nizhny Novgorod, Russia

The article is devoted to the problem of message interpretation in Internet communication. The notion of «tone indicators» is researched. The use of common tone indicators in English-speaking social networks is analyzed.

Key words: Internet communication, tone indicators, written communication, communication barriers.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

РАЗВИТИЕ ВНЕСУДЕБНЫХ СПОСОБОВ РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

ЖАРЫЛГАП Марат Кабдрахимулы

LLM

НУРПЕИСОВА Валентина Айтжановна

преподаватель

НАО «Северо-Казахстанский университет им. М. Козыбаева»

г. Петропавловск, Казахстан

В настоящей статье предпринята попытка изучить некоторые формы внесудебных способов разрешения споров. Авторы рассмотрели такие способы как переговоры, фасилитация и медиация, провели анализ практики применения каждого.

Ключевые слова: внесудебные способы разрешения споров, переговоры, фасилитация, медиация.

В последние десятилетия наблюдается рост хозяйственной активности отдельных субъектов и как следствие это порождает увеличение различного рода конфликтных ситуаций. В связи с этим, складывающиеся обстоятельства, требуют выработки ряда общественных регуляторов, и одним из таких регуляторов выступает, как раз таки право.

Роль права как регулятора общественных отношений значительно возросла в последние десятилетия. Из доктринального подхода в праве можно выделить процессуальное право. Процессуальное право непосредственно направлено на урегулирование разногласий в обществе.

Разногласия, разрешаемые посредством процессуального права, принято исчислять количеством дел, рассматриваемых в судебных органах. Так, в 2019 г. казахстанскими судами рассмотрено 3 203 503 дела, из кото-

рых 2 679 013 дел гражданские (Правосудие Казахстана: реалии, тренды, перспективы. <https://sud.gov.kz/sites/default/files/pagefiles/sbornik3.pdf>, стр. 30). Таким образом, 83% нагрузок на суды дают гражданские дела.

В настоящей статье предпринята попытка изучить различные формы общественных отношений направленных на урегулирование споров в гражданских отношениях, что является в свою очередь объектом исследования настоящей работы, предметом же являются способы разрешения гражданско-правовых споров, предлагаемых правом.

Количество споров, подпадающих под гражданско-правовое регулирование, растет год от года, об этом свидетельствуют и статистические данные, предоставляемые государственными судами, которые приведены в таблице 1 и наглядно демонстрируют увеличение количества дел данной категории.

Таблица 1

ДАННЫЕ О ГРАЖДАНСКИХ ДЕЛАХ В КАЗАХСТАНЕ

Год	Поступил заявлений по гражданским делам	Возбуждено гражданских дел	В том числе исковых производств
2016	798 140	486 334	425 754
2017	922 166	548 419	484 118
2018	901 868	636 177	571 149
2019	672 694	539 798	478 382

(Источник Верховный суд РК: Статистические данные о рассмотрении гражданских дел, <https://sud.gov.kz/rus/content/statisticheskie-dannye-o-rassmotrenii-grazhdanskih-del>)

Не смотря на то, что в 2019 г. и наблюдалось снижение количества гражданских дел в судах, неверно было бы утверждать, что снижалось количество гражданско-правовых споров. Скорее, это свидетельствует об эффективности мер, принимаемых для снижения нагрузки на суды, финансируемых государством. В целом, несмотря на снижение обращений в судебные органы, количество возбужденных дел выросло с 425 754 дел в 2016 г. до 478 382 дел в 2019 г.

Таким образом, в течение четырех лет мы наблюдаем рост гражданско-правовых споров, что является ожидаемым следствием роста экономики и как следствия экономических связей между хозяйствующими субъектами. Это обусловлено в свою очередь наличием целого ряда факторов. И одним, из которых, является совершенствование норм материального гражданского права. Гражданское право в свою очередь направлено на поддержание и рост гражданского оборота.

Другим фактором является заинтересованность самого государства в росте гражданского оборота. Увеличение гражданского оборота ведет к росту налогооблагаемой базы и как следствие росту экономического благосостояния общества и соответственно экономической мощи государства.

Стимулируемый рост экономических связей хозяйствующих субъектов в свою очередь порождает и рост возникающих между ними разногласий. В результате в обществе наблюдается рост гражданских споров.

Для разрешения споров в последние десятилетия право, как общественный регулятор выработало и предложило определенные ин-

струменты внесудебных способов урегулирования споров. Последние представляют собой целый ряд способов разрешения споров, в особенности гражданских. К подобному роду инструментам авторы относят переговоры, фасилитация, медиация и арбитраж, каждый из них имеет свои особенности и связан с соседствующими категориями.

В ряде стран формально на законодательном уровне закреплены лишь некоторые из этих способов. Однако отсутствие признания законодательным или иным властным органом того или иного способа вовсе не означает его полного отсутствия в практике применения. Ряд элементов «непризнанного» способа применяется сторонами спора в любом случае.

Анализ следует начать с переговоров. Это наиболее часто применяемый и наиболее доступный способ урегулирования спора. Такому положению способствует ряд его преимуществ.

Во-первых, при ведении переговоров стороны менее всего ограничены правовыми требованиями. Законодательство не устанавливает регламентов к порядку ведения переговоров, равно как и к форме проведения переговоров и фиксации результатов. Таким образом, это наиболее свободный способ урегулирования спора.

Во-вторых, предмет переговоров спорящих сторон также неограничен. Стороны могут удовлетворить свой интерес, как через предмет спора, так и через другие возможности взаимодействия с противоположной стороной [1]. Таким образом, результаты переговоров наиболее точно соответствуют интересам сторон.

К примеру, предприниматель А заключил с поставщиком В договора на поставку товара; поставщик В не выполнил свою обязанность и не передал товар, тогда предприниматель А подает иск. В исковом производстве А может требовать по поставке передачи только конкретного товара, указанного в договоре, плюс еще и неустойку. При этом, интерес А как предпринимателя заключается не в самом товаре, а в прибыли от перепродажи этого товара. И если у поставщика-ответчика нет другого такого товара и нет свободных денежных средств, то исполнение решения суда затянется. В исковом производстве нельзя поменять объект (товар), тогда как в переговорах такого ограничения нет. Предприниматель А может рассмотреть вариант извлечения прибыли от продажи товара другого рода, или вовсе из совместной деятельности с В. Таким образом, переговоры лучше, чем исковое производство соответствует интересам сторон.

В-третьих, переговорный процесс не ограничен во времени. Некоторые могут возражать, что по срокам у переговоров есть ограничения. К примеру, процессуальные сроки на предъявление иска или претензии могут быть представлены как ограничители срока ведения переговоров. Однако в этом случае следует заметить, ни претензионный, ни исковый сроки не исключают возможность ведения переговоров, как параллельного способа.

К тому же, длительность переговоров обычно значительно меньше сроков рассмотрения дел в суде. Как указано выше, в переговорах стороны обладают большими возможностями для достижения своего интереса, поэтому времени для достижения целей сторонам требуется меньше.

Иным способом урегулирования спора является фасилитация. Главной ее особенностью является то, что на помощь стороне спора приходит профессиональный переговорщик. Вместе с тем, по мнению авторов, главная его особенность и создает главный недостаток фасилитации. В фасилитации сторона спора утрачивает полный контроль над переговорами по урегулированию спора, в связи с тем, что он распределяется между стороной спора и профессиональным пере-

говорщиком. Такое распределение может различное соотношение.

Заметим, что в фасилитации переговоры ведутся профессиональными переговорщиками, как при участии сторон, так и без них. К разрешению спора профессионального переговорщика может привлечь как одна, так и другая сторона спора, причем каждая своего и как следствие в процессе разрешения спора участвуют уже не два субъекта, а четыре.

Проблема, которая возникает при привлечении профессионального переговорщика, больше психологическая для каждой отдельно взятой стороны спора. Переговорщик хоть и профессионал, но это другое лицо, своего рода агент. Психологическая проблема обычно находит свое внешнее, наиболее яркое выражение после неудовлетворительного для одной из сторон результата фасилитации.

Другим важным, по мнению авторов, недостатком фасилитации является сложность передачи информации между стороной и нанятым ею профессиональным переговорщиком, то есть нарушение коммуникативной составляющей процесса, что в свою очередь является проблемой в обоих направлениях, как от стороны спора к своему представителю в переговорном процессе, так и, наоборот, от переговорщика к стороне спора.

Первый аспект сложности передачи информации состоит в том, что сторона спора всегда обладает большей информацией о взаимоотношениях с противоположной стороной. Стороны накапливали информацию с момента возникновения отношений, задолго до того, как их отношения стали спорными. Переговорщик же информацией о возникновении, развитии отношений между спорящими сторонами не обладает. Все, чем может руководствоваться переговорщик, это те факты, которые его клиент посчитает важным, вспомнит и сообщит ему. К тому же клиент часто предоставляет не сами факты, а больше интерпретацию фактов.

Таким образом, переговорщик выступает в переговорах в условиях неполной информации, а та, что имеется в его распоряжении, возможна искажена.

Другим аспектом сложности передачи информации является необходимость пере-

дачи информации о процессе переговоров от переговорщика к его клиенту. Какой бы выгодный для клиента результат не получил переговорщик, последний должен убедить своего клиента в выгоде такого результата фасилитации. Словно страстный болельщик футбола, сидящий у экрана телевизора, клиент часто бывает уверен, что он лучше видит поле возможностей и сыграл бы лучше профессионала. К тому же, профессионалу еще надо изложить ситуацию простым, доступным своему клиенту языком. Таким образом, профессиональному переговорщику надо еще убедить своего клиента в том, что полученный результат наибольшим образом соответствует интересам клиента.

Следующим, третьим способом урегулирования спора является медиация. Медиация представляет собой переговорный процесс, как и в фасилитации, только к уже описанным участникам фасилитации добавляется медиатор. Нередко, несмотря на профессионализм переговорщиков, фасилитация не приводит стороны к соглашению. В этом случае, стороны вместе со своими профессиональными переговорщиками прибегают к услугам более опытного имеющего соответствующую подготовку профессионального переговорщика, именуемого медиатором.

Медиатор уже не принадлежит к отдельно взятой стороне. Его основная задача вывести переговоры из тупика, показать всем участникам, в первую очередь профессиональным переговорщикам, новые возможности для продолжения переговоров и достижению соглашения, которое будет устраивать обе стороны.

Таким образом, медиация развивается из фасилитации, также как фасилитация является логическим развитием переговоров и ошибочно считать, что в медиации участвуют три стороны, в нашем случае субъектов пять, так как каждая из них имеет возможность влиять на конечный результат.

Контроль над процессом урегулирования в медиации еще больше рассеивается. В медиации процесс урегулирования распределяется не между четырьмя, а пятью участниками. Таким образом, сторона спора в еще меньшей степени, чем в фасилитации, может контролировать процесс.

Недостатки фасилитации, описанные выше, в большей степени проявляются и в медиации. Медиатор должен достучаться до профессионального переговорщика и до его клиента. Словно Джон Локк медиатор должен привести два вида аргументов к одному и тому же положению [2]. Его положения должны быть понятны, убедительны как для профессионала, так и для простого человека. Кроме того, его позиция должна не встречать сопротивления, быть воспринята обеими сторонами процесса. Для достижения последнего медиатор порой движется как челнок на ткацком станке: от одной стороны к другой.

Таким образом, в медиации процесс урегулирования спора усложняется, как наличием больших интеллектуальных усилий, так и наличием определенных регламентов закрепленных правовых актах.

Во всех вышеописанных способах урегулирования споров – переговорах, фасилитации, медиации – имеется объединяющих их признак. Таким признаком является воля стороны спора. Сторона спора принимает окончательное решение по результатам переговоров, соглашаться или не соглашаться с достижениями профессионального переговорщика, медиатора. Таким образом, последнее слово принадлежит стороне спора в первых трех способах урегулирования.

Анализ переговоров, фасилитации и медиации позволяет сделать следующие выводы. Процесс развития способов урегулирования споров идет от переговоров, через фасилитацию к медиации. И здесь уместно заметить, что неэффективно тратить на обратный процесс, то есть сначала развивать медиацию, затем готовить профессиональных переговорщиков, и только потом учить предпринимателей эффективным переговорам.

Однако государству проще принять этот обратный процесс развития способов урегулирования споров в силу следующих причин. Во-первых, медиация – это первый способ, в котором возможно применить государственное регулирование. Так, к примеру, в Казахстане принят закон о медиации (Закон Республики Казахстан от 28 января 2011 г. № 401-IV «О медиации», <https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1100000401>). Во-вторых, из трех

вышеописанных способов, медиация ближе всего к уже существующему способу разрешения споров – государственным судам.

Но, путь развития от медиации к переговорам весьма затратный как в денежном измерении, так и по времени. Так, за десять лет действия закона о медиации в Казахстане нельзя сказать, что медиация во многом заменила собой судебное рассмотрение споров. Количество возбужденных гражданских дел продолжало расти в течение семи лет после принятия закона, вплоть до 2018 г.

Неэффективность развития процесса «от медиации к переговорам» в вопросе снижения нагрузки на суды, толкает законодателя к применению других, непопулярных средств, например увеличению судебных расходов и как следствию увеличения стоимости гражданского процесса. А это в свою очередь отталкивает потенциальных истцов от права обратиться в судебные органы за защитой нарушенных прав.

Увеличение стоимости судебной защиты возможно по различным статьям. Так, возложение определенных обязанностей на представителя истца или ответчика увеличивает стоимость его услуг. К примеру, в Казахстане на представителя в гражданском процессе возложили обязанность быть членом профессионального сообщества с опла-

той ежемесячных членских взносов и иных процедурных моментов. Кроме того, такой представитель теперь обязан платить страховую премию за страхование гражданской ответственности перед истцом (ответчиком), при этом отсутствует механизм использования страховых случаев. К тому же, имеются попытки возложить на него обязанность иметь доступ в электронную информационно-правовую базу нормативных правовых актов страны и, соответственно, платить за доступ к базе. Все большее возложение обязанностей на представителя увеличивает стоимость его услуг. Таким образом, рост стоимости услуг представителя в суде неизбежно толкает рост затрат истца (ответчика) на судебную защиту.

В результате, необоснованный рост затрат граждан на судебную защиту является следствием неверно выбранного пути развития, внедрения в социальную жизнь внесудебных способов разрешения споров. Этот процесс похож на лечение, при котором врач сделал ошибочное назначение: вроде меры приняты, а клинические признаки в виде высокой нагрузки на суды не проходят.

Причина сохраняющейся симптоматики, по мнению авторов, кроется не в самих средствах лечения, а в неправильной последовательности применения этих средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Charles B. Craver Skills and values. Legal negotiating. Third edition. | New Providence, NJ: LexisNexis, 2016. – 278 с.
2. John Locke Second Treatise of Government. – URL: <https://english.hku.hk/staff/kjohnson/PDF/LockeJohnSECONDTREATISE1690.pdf> (дата обращения 21.06.2021).

DEVELOP EXTRAJUDICIAL DISPUTE RESOLUTION

ZHARYLGAP Marat Kabdrakhimuly
LLM

NURPEISOVA Valentina Aitzhanovna
teacher

M. Kozybaev's North Kazakhstan University
Petrovsk, Kazakhstan

This article attempts to explore some forms of out-of-court dispute resolution. The authors considered such methods as negotiation, facilitation and mediation, analyzed the practice of using each.

Key words: out-of-court dispute resolution, negotiations, facilitation, mediation.