

Соціологія довіри до медіації у сфері інтелектуальної власності: причини вибору позасудових процедур

Книш Інна Василівна ¹, Веселовська Наталія Олександрівна ²,
Стерліков Олександр Сергійович ³

Опубліковано	Секція	УДК
30.05.2023	Право	347.77:316.4:347.965.42

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.20472605>

Анотація. У статті здійснено комплексний соціолого-правовий аналіз довіри до медіації у сфері інтелектуальної власності як ключового чинника, що визначає вибір позасудових процедур врегулювання спорів. Розкрито зміст довіри як багаторівневої соціальної категорії, що охоплює інституційний, міжособистісний та процедурний виміри, та обґрунтовано її значення для функціонування медіації як альтернативного способу захисту прав. Проаналізовано особливості спорів у сфері інтелектуальної власності, зокрема складність доказування, наявність творчого компоненту, високу економічну та репутаційну цінність об'єктів, а також динамічність правовідносин, що зумовлює підвищену чутливість сторін до вибору механізму врегулювання конфлікту. Визначено соціальні чинники формування довіри до медіації, серед яких рівень правової культури, обізнаність про позасудові процедури, попередній досвід конфліктів, вплив професійного середовища, освіти та соціального капіталу. Окреслено основні бар'єри, що перешкоджають зверненню до медіації, зокрема домінування змагальної правової культури, недовіру до нейтральності процедури, страх розкриття конфіденційної інформації та недостатню інституційну легітимацію медіації. Обґрунтовано можливість емпіричного дослідження ставлення до медіації серед правовласників, юристів і представників креативних індустрій із метою виявлення реальних мотивів вибору або відмови від позасудових процедур. У висновках показано, що довіра виступає визначальним соціальним фактором, який впливає як на поширеність медіації, так і на її результативність у сфері інтелектуальної власності, забезпечуючи ефективність переговорного процесу та стабільність досягнутих домовленостей.

Ключові слова: соціологія довіри, довіра до медіації, медіація, альтернативне вирішення спорів, позасудові процедури, право інтелектуальної власності, спори у сфері інтелектуальної власності, соціальні чинники довіри, правова культура, обізнаність про медіацію, професійне середовище, соціальний капітал, емпіричне дослідження, ефективність медіації.

The Sociology of Trust in Mediation in the Field of Intellectual Property: Reasons for Choosing Alternative Dispute Resolution

Abstract. The article provides a comprehensive socio-legal analysis of trust in mediation in the field of intellectual property as a key factor determining the choice of out-of-court dispute resolution

¹ доктор філософських наук, професор, професорка кафедри соціально-гуманітарних дисциплін та іноземних мов ВНЗ «Національна академія управління», м. Київ, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1746-359X>

² кандидат юридичних наук, доцент, декан юридичного факультету ВНЗ «Національна академія управління», м. Київ, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5321-9693>

³ викладач кафедри кримінального права, кримінології, цивільного та господарського права ВНЗ «Національна академія управління», м. Київ, ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-9234-261X>

procedures. The concept of trust is examined as a multi-level social category encompassing institutional, interpersonal, and procedural dimensions, and its significance for the functioning of mediation as an alternative means of rights protection is substantiated. The specific features of disputes in the field of intellectual property are analyzed, including the complexity of proof, the presence of a creative component, the high economic and reputational value of the objects, as well as the dynamic nature of legal relations, which increases the sensitivity of the parties to the choice of conflict resolution mechanisms. The social factors shaping trust in mediation are identified, including the level of legal culture, awareness of out-of-court procedures, prior conflict experience, the influence of the professional environment, education, and social capital. The main barriers to the use of mediation are outlined, in particular the dominance of adversarial legal culture, distrust in the neutrality of the procedure, fear of disclosure of confidential information, and insufficient institutional legitimation of mediation. The possibility of conducting empirical research on attitudes toward mediation among right holders, lawyers, and representatives of creative industries is substantiated in order to identify the actual reasons for choosing or refusing out-of-court procedures. The conclusions demonstrate that trust acts as a decisive social factor influencing both the prevalence and the effectiveness of mediation in the field of intellectual property, ensuring the efficiency of the negotiation process and the stability of the agreements reached.

Keywords: sociology of trust, trust in mediation, mediation, alternative dispute resolution, out-of-court procedures, intellectual property law, intellectual property disputes, social factors of trust, legal culture, awareness of mediation, professional environment, social capital, empirical research, effectiveness of mediation.

Вступ

Постановка проблеми. Сучасний розвиток правовідносин у сфері інтелектуальної власності характеризується зростанням кількості конфліктів, пов'язаних із використанням результатів творчої, наукової та інноваційної діяльності, що зумовлено цифровізацією суспільства, розвитком креативних індустрій, глобалізацією ринків та ускладненням механізмів комерціалізації інтелектуальних продуктів. У таких умовах традиційні судові механізми захисту прав не завжди забезпечують ефективне, оперативне та гнучке врегулювання спорів, що актуалізує пошук альтернативних способів їх вирішення. Одним із таких способів виступає медіація, яка дозволяє враховувати інтереси сторін, забезпечувати конфіденційність та формувати індивідуалізовані рішення, її ефективність у значній мірі залежить як від нормативного закріплення процедури, так і від рівня довіри до неї з боку учасників правовідносин, що зумовлює необхідність дослідження цього феномену в соціолого-правовому вимірі.

Попри законодавче закріплення медіації як альтернативного способу вирішення спорів, її практичне застосування у сфері інтелектуальної власності залишається обмеженим. Однією з ключових причин такого стану є недостатній рівень довіри до медіації як інституту, до її процедурних гарантій та до суб'єктів, які її здійснюють, проте існують й інші причини [1, с. 5]. Особливої складності це питання набуває у спорах щодо інтелектуальної власності, де поєднуються економічні, творчі та репутаційні інтереси сторін, а також високий рівень невизначеності результату. Відсутність системного аналізу соціальних чинників довіри до медіації та їх впливу на вибір позасудових процедур у цій сфері зумовлює наукову проблему, що полягає у необхідності дослідження довіри як визначального фактора, який впливає на поширеність і ефективність медіації у врегулюванні інтелектуально-правових спорів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика довіри як соціального феномена отримала значний розвиток у межах соціологічної науки, де вона розглядається як механізм зниження соціальної невизначеності, забезпечення кооперації та стабільності соціальних інститутів. У правовій науці дослідження довіри до правових інститутів, зокрема до альтернативних способів вирішення спорів, лише набуває системного характеру. В наукових працях, присвячених медіації, увага зосереджується переважно на її правовій природі, процедурних особливостях та ефективності як інструменту розвантаження судової системи. Окремі дослідження аналізують медіацію у сфері інтелектуальної власності, підкреслюючи її потенціал у вирішенні складних, багатовимірних конфліктів, проте соціологічний аспект довіри до медіації, особливо у контексті інтелектуально-правових спорів, залишається

недостатньо розробленим, що обумовлює необхідність комплексного міждисциплінарного підходу до цієї проблеми.

Грунтовною роботою є праця Н. Бондарчук та Н. Мошківської, в якій авторки аналізують стан і напрями розвитку медіації в Україні, зокрема її застосування в різних сферах та причини поширених сумнівів щодо її ефективності, та підкреслюють, що впровадження медіації стримується недовірою і потребує законодавчого закріплення та популяризації для формування позитивного сприйняття в суспільстві [4, с. 13].

Заслугує на увагу і дослідження В. Васюренка, В. Дяченко, Н. Дяченко, А. Задояний та В. Слободян, присвячене медіації як альтернативному способу вирішення спорів у сфері інтелектуальної власності, в якому автори аналізують специфіку інтелектуально-правових конфліктів та підкреслюють, що медіація забезпечує більш конструктивний зворотний зв'язок між сторонами, сприяє узгодженню інтересів і формуванню рішень, прийнятних для всіх учасників спору. Особливу увагу в статті приділено перевагам медіації, серед яких конфіденційність, гнучкість, оперативність та можливість збереження професійних і ділових відносин між сторонами [5].

К. Трошкіна у статті *«Особливості застосування медіації у сфері авторського права»* розглядає медіацію як перспективний механізм врегулювання спорів у сфері інтелектуальної власності, акцентуючи увагу на її конфіденційності, гнучкості та можливості збереження ділових відносин між сторонами, підкреслюючи, що специфіка авторсько-правових конфліктів зумовлює підвищений інтерес до позасудових процедур, оскільки судовий розгляд часто супроводжується тривалістю процесу, репутаційними ризиками та складністю доказування [6].

О. Кармаза досліджує медіацію та переговори як альтернативні способи вирішення спорів, акцентуючи увагу на їх ролі у зниженні конфліктності та досягненні взаємоприйнятних рішень між сторонами, а також підкреслює значення добровільності, комунікації та взаємної довіри як необхідних умов ефективного функціонування позасудових процедур врегулювання конфліктів [7].

Окремі наукові підходи розглядають медіацію як важливий інструмент врегулювання конфліктів та підкреслюють значення конфліктологічної підготовки для ефективного застосування альтернативних процедур [8, с. 24].

А. Толстих досліджує медіацію як альтернативний спосіб вирішення господарських спорів, акцентуючи увагу на її значенні для зниження конфліктності та підвищення ефективності захисту прав без застосування класичних судових процедур та підкреслює, що поширення медіації пов'язане з потребою сторін у більш гнучких, оперативних і менш конфронтаційних механізмах врегулювання спорів [9].

А. Француз та А. Яновська досліджують місце медіації в системі способів захисту прав суб'єктів господарювання, аналізуючи її переваги порівняно з традиційними судовими механізмами, також вони підкреслюють, що медіація сприяє оперативному та менш конфронтаційному врегулюванню спорів, забезпечує збереження ділових відносин між сторонами та орієнтована на досягнення взаємоприйнятного рішення, що безпосередньо пов'язано з рівнем довіри до процедури та готовністю сторін до конструктивної взаємодії [10].

Метою статті є здійснення соціолого-правового аналізу довіри до медіації у сфері інтелектуальної власності як ключового чинника, що визначає вибір позасудових процедур врегулювання спорів, а також виявлення соціальних, правових та поведінкових факторів, які впливають на формування цієї довіри та її роль у забезпеченні ефективності медіації.

Результати

Теоретичні засади дослідження довіри до медіації у сфері інтелектуальної власності потребують звернення одночасно до соціологічної теорії довіри, теорії правових інститутів, а також до концептуальних положень альтернативного вирішення спорів, оскільки довіра в цій площині не зводиться лише до психологічної прихильності сторін одна до одної, а виступає багаторівневою соціально-правовою конструкцією, від якої залежить саме існування та практична ефективність медіації як процедури. Для сфери інтелектуальної власності це питання набуває особливого значення, оскільки тут конфлікт виникає не лише з приводу майнового інтересу, а й навколо нематеріальних благ, творчого внеску, репутації, авторства, ділової ідентичності, символічного капіталу та контролю над результатами інтелектуальної

діяльності, тому довіра у таких спорах є фактично однією з передумов, без якої позасудова процедура або не буде обрана взагалі, або може не призвести до сталого результату.

У соціологічному розумінні довіра розглядається як механізм зменшення соціальної невизначеності, спосіб прийняття рішень в умовах ризику та очікування передбачуваної поведінки іншого суб'єкта або інституту. Довіра виникає там, де суб'єкт не може повністю контролювати ситуацію, але змушений взаємодіяти, спираючись на припущення про добросовісність, професійність, передбачуваність і нормативну впорядкованість поведінки іншої сторони чи певної системи. В тому числі довіра може стати й інструментом маніпуляції свідомістю [2, с. 63]. У контексті медіації це означає, що особа, погоджуючись на позасудову процедуру, фактично приймає ризик відкритої комунікації, часткового розкриття своєї позиції, відмови від суто змагальної моделі та сподівається, що інша сторона, медіатор і сама процедура не будуть використані проти неї. Отже, довіра тут не є абстрактною чеснотою, а функціонує як соціальний ресурс, що забезпечує перехід від конфронтації до керованого діалогу.

Як соціологічна категорія довіра має складну внутрішню структуру, тому для наукового аналізу медіації у сфері інтелектуальної власності доцільно розрізняти щонайменше три її рівні: інституційну, міжособистісну та процедурну довіру. Інституційна довіра відображає ставлення до медіації як до соціально визнаного механізму вирішення спорів, і формується через конкретний досвід взаємодії з медіатором та через загальне сприйняття легітимності процедури, її правової визначеності, суспільної репутації, наявності професійних стандартів, механізмів відповідальності медіаторів, виконуваності домовленостей, а також через вписаність медіації у систему правового захисту. Суспільство, професійні спільноти або бізнес-середовище іноді не сприймають медіацію як серйозний, надійний і правомірний спосіб захисту, і навіть формальна наявність правового регулювання не забезпечує поки реального звернення до неї, адже, як слушно зазначає Т. Цибульська, довіра дедалі частіше трактується як об'єднувальний елемент, що формується на основі спільних цінностей і цілей [3, с. 91].

У спорах щодо інтелектуальної власності інституційна довіра має особливу природу, оскільки сторони часто оцінюють не лише юридичну силу процедури, а й її здатність адекватно працювати з конфліктами, де важливими є конфіденційність, технічна складність об'єкта спору, необхідність швидкого реагування, збереження комерційних зв'язків, уникнення репутаційних втрат і гнучкість у формуванні рішення. У цьому сенсі довіра до медіації як інституту залежить від того, чи сприймається вона як така, що здатна краще за суд урахувати специфіку творчих, інноваційних, цифрових і комерційних правовідносин.

Міжособистісна довіра пов'язана вже не з процедурою як такою, а з учасниками взаємодії, насамперед ідеться про довіру до медіатора як до нейтральної, компетентної та етично надійної особи. У сфері інтелектуальної власності цього часто недостатньо зводити лише до загальної медіаційної компетентності, оскільки сторони очікують від медіатора розуміння природи авторських прав, торговельних марок, патентних спорів, ліцензійних конструкцій, цифрового використання контенту, творчої індустрії або технологічного бізнесу, і, у випадках, коли медіатор не викликає довіри як фахівця, здатний зрозуміти цінність предмета спору та структуру інтересів сторін, то процедура втрачає свою переконливість ще до фактичного початку. Крім того, міжособистісна довіра охоплює і певний мінімальний рівень очікуваної добросовісності між самими сторонами. Хоча медіація не потребує повної згоди чи симпатії, вона все ж передбачає наявність бодай мінімального припущення, що інша сторона готова до переговорів не лише формально, а як до реального пошуку прийняттого рішення.

Процедурна довіра є особливо важливою для соціологічного аналізу, оскільки вона фіксує ставлення до справедливості, передбачуваності та безпечності самої процедури. Сторони мають вірити, що медіація організована так, що жоден учасник не отримає структурної переваги, що їх вислухають, що конфіденційність буде збережено, що процес не стане способом витягнення комерційно чутливої інформації, що участь є добровільною, а домовленість буде результатом автономного волевиявлення, а не тиску. Для спорів щодо інтелектуальної власності процедурна довіра має підвищене значення, оскільки об'єкт конфлікту часто пов'язаний із ноу-хау, авторським задумом, бізнес-моделлю, технічними рішеннями, комерційною стратегією або креативною репутацією. За відсутності впевненості у конфіденційності та процесуальній рівновазі сторони будуть схильні уникати відкритого діалогу і повертатися до судової, чи адміністративної моделі захисту інтересів.

З теоретичної точки зору ці три рівні довіри не існують ізольовано, адже інституційна недовіра послаблює готовність сторін навіть розглядати медіацію як варіант, недовіра до конкретного медіатора руйнує міжособистісний фундамент процедури, а сумніви в конфіденційності, добровільності чи нейтральності процесу знищують процедурну довіру навіть за наявності формально позитивного ставлення до інституту медіації, тому в дослідженні довіри до медіації у сфері інтелектуальної власності доцільно розглядати її як інтегративний соціальний феномен, що формується на перетині нормативного середовища, професійної культури, попереднього досвіду конфліктування, комунікативних очікувань сторін та загального рівня довіри в суспільстві.

Особливого теоретичного значення набуває співвідношення довіри до судової системи та довіри до медіації, їх не можна розглядати як абсолютно взаємовиключні, хоча в практичній площині вони часто перебувають у відносинах конкуренції. Висока довіра до суду не обов'язково означає відмову від медіації, однак зазвичай послаблює мотивацію до пошуку альтернатив, якщо суд сприймається як швидкий, професійний, неупереджений та ефективний механізм захисту. Натомість низька довіра до судової системи може підвищувати інтерес до медіації, але не автоматично, тож, якщо недовіра до державних інститутів має системний характер, вона нерідко переноситься і на позасудові процедури, особливо коли останні ще не набули достатньої соціальної легітимації, тому медіація не завжди функціонує як пряма компенсація судової недовіри і може стати привабливою альтернативою лише тоді, коли сторони вбачають у ній не просто «не-суд», а окремий, зрозумілий, професійний і результативний механізм [11, 12, 13].

У сфері інтелектуальної власності це співвідношення має ще складнішу конфігурацію, адже суд забезпечує формалізоване визнання права, примусовість, офіційну кваліфікацію порушення та публічну санкцію, що особливо важливо в разі системного незаконного використання об'єкта права, недобросовісної конкуренції, масштабного порушення правовласника чи необхідності створення правового прецеденту для бізнесу. Медіація ж приваблює там, де сторони прагнуть не лише встановити правоту, а й зберегти відносини, уникнути розголосу, швидко отримати практичне рішення, погодити складну ліцензійну модель, змінити формат використання об'єкта, домовитися про компенсацію, спільне використання результату творчої діяльності, виправлення порушення без публічного конфлікту, тому довіра до медіації в інтелектуально-правових спорах часто пов'язана як з оцінкою справедливості, так і з оцінкою функціональної придатності процедури для конкретного типу конфлікту.

Довіра до медіації формується під впливом соціального досвіду, професійної культури, галузевої належності, типу спору, комунікативної стратегії сторін, статусу правовласника, масштабу порушення та навіть символічної цінності об'єкта інтелектуальної власності. Наприклад, у спорі між колишніми бізнес-партнерами щодо бренду, який набув ринкової впізнаваності, довіра до медіації може ґрунтуватися на прагненні мінімізувати репутаційний збиток. У конфлікті між автором і видавцем може полягати на бажанні зберегти професійний контакт. У патентному або ІТ-спорі – на інтересі до швидкого й технічно гнучкого врегулювання, тобто, довіра тут є і загальною соціальною настановою і ситуативно зумовленою раціональністю.

Крім того, довіра до медіації у сфері інтелектуальної власності має безпосередній зв'язок із правовою культурою, адже там, де домінує уявлення, що справжній захист права можливий лише через судові рішення, медіація сприймається як другорядний, компромісний або навіть слабкий механізм. Натомість у середовищах, де цінується автономія сторін, конфіденційність, гнучкість та збереження ділових контактів, рівень довіри до медіації закономірно зростає, що означає, що дослідження цього феномена не може обмежуватися аналізом юридичних норм і потребує виходу на ширший соціологічний рівень, де вивчаються правові уявлення, поведінкові очікування, культурні моделі конфліктування та колективні образи справедливого вирішення спору.

Так, K. Grzybcszyk у дослідженні спорів у сфері інтелектуальної власності зазначає, що рівень поширення медіації значною мірою залежить від правової культури та готовності сторін до кооперативного способу врегулювання конфлікту, оскільки у правових системах із домінуванням судоцентричного підходу ADR-процедури нерідко сприймаються як другорядні порівняно з формальним судовим захистом. Водночас привабливість медіації у сфері

інтелектуальної власності пов'язується з конфіденційністю, гнучкістю процедури та можливістю збереження професійних і комерційних відносин між сторонами [14].

Теоретичні засади дослідження довіри до медіації у сфері інтелектуальної власності мають будуватися на розумінні довіри як багаторівневого соціального феномена, що виконує функцію зменшення невизначеності, забезпечення кооперації та легітимації позасудового врегулювання. Інституційна, міжособистісна та процедурна довіра утворюють єдину аналітичну систему, в межах якої пояснюються причини готовності або неготовності сторін обирати медіацію. У сфері інтелектуальної власності ця проблема є особливо значущою через високу вартість інформації, креативний і репутаційний характер предмета спору, потребу в конфіденційності та необхідність гнучких рішень, тому співвідношення довіри до суду та довіри до медіації слід розглядати не як просте протиставлення двох процедур, а як складний показник стану правової культури, інституційної легітимності та соціальної готовності до діалогових форм захисту права.

Разом із тим вибір позасудових процедур у спорах щодо інтелектуальної власності істотно обмежується низкою бар'єрів, які мають як соціологічну, так і правову природу. Одним із ключових є бар'єр правової свідомості, що проявляється у домінуванні уявлення про суд як єдиний легітимний спосіб захисту права, і ця установка формує стійку орієнтацію на змагальну модель вирішення спору, у межах якої компроміс сприймається як відступ від правової позиції. У сфері інтелектуальної власності це посилюється тим, що сторони часто прагнуть не лише врегулювати конфлікт, а й отримати формальне визнання свого авторства або виключного права.

Суттєвим бар'єром виступає недостатній рівень обізнаності про можливості медіації, адже відсутність системного інформування, обмежена практика її застосування та слабка інтеграція у професійне середовище призводять до того, що сторони не розглядають медіацію як реальну альтернативу. У таких умовах навіть потенційно ефективний інструмент не використовується через відсутність знань про його існування або через нерозуміння механізму його функціонування.

Окрему групу становлять інституційні бар'єри, пов'язані з рівнем правового регулювання та практики застосування медіації. Невизначеність щодо виконуваності медіаційних угод, відсутність усталеної судової практики їх визнання та виконання, недостатня кількість спеціалізованих медіаторів у сфері інтелектуальної власності формують у сторін відчуття ризику, що досягнуті домовленості можуть виявитися нестабільними або неефективними, тому у таких умовах сторони віддають перевагу судовому рішення як більш формалізованому та примусовому механізму.

Важливим бар'єром є також фактор недовіри до іншої сторони, який особливо актуалізується у конфліктах, що виникають у конкурентному бізнес-середовищі, і, якщо сторони припускають недобросовісність опонента, вони можуть розглядати медіацію як інструмент отримання інформаційної переваги, а не як платформу для врегулювання спору. У спорах щодо інтелектуальної власності це має особливе значення через ризик розкриття конфіденційної інформації, що може бути використана поза межами процедури.

Не менш значущим є психологічний бар'єр, пов'язаний із небажанням відмовлятися від позиційної боротьби та переходити до інтересоорієнтованої моделі переговорів. У випадках, коли конфлікт має високий емоційний або символічний заряд, наприклад, пов'язаний із авторством чи визнанням творчого внеску, сторони можуть бути неготовими до співпраці, оскільки вона сприймається як часткова втрата ідентичності або професійного статусу.

До бар'єрів належить і економічний фактор, який проявляється у невизначеності щодо витрат на медіацію та співвідношення цих витрат із потенційним результатом. За відсутності чітких уявлень про економічну ефективність позасудових процедур сторони можуть обирати суд як більш передбачуваний з точки зору витрат і результату інструмент.

Тобто, бар'єри вибору позасудових процедур у спорах щодо інтелектуальної власності мають комплексний характер і охоплюють правові, соціальні, інституційні та психологічні аспекти, також вони безпосередньо пов'язані з рівнем довіри до медіації, оскільки кожен із зазначених бар'єрів фактично відображає певну форму недовіри до процедури, до інституту, до іншої сторони або до самого механізму досягнення домовленостей.

Особливості спорів у сфері інтелектуальної власності як фактор формування довіри до медіації зумовлені передусім самою природою тих правовідносин, у межах яких виникає

конфлікт. На відміну від багатьох інших приватноправових спорів, де предметом захисту виступає переважно матеріально визначений інтерес, у спорах щодо інтелектуальної власності конфлікт концентрується навколо нематеріальних результатів творчої, наукової, технічної або комерційної діяльності, що мають не лише економічну, а й символічну, професійну, репутаційну та ідентифікаційну цінність. Спори такого плану нерідко виходять за межі формального протиставлення правовласника і порушника, набуваючи складного соціального змісту, де переплітаються питання визнання авторства, контролю над результатом інтелектуальної праці, збереження професійної репутації, конкуренції на ринку, а інколи й боротьби за культурний чи статусний капітал. За таких умов довіра до медіації формується крізь призму того, наскільки ця процедура здатна врахувати комплексний характер інтересів, який далеко не завжди може бути повноцінно відображений у межах судового провадження.

Однією з найбільш виразних особливостей спорів у сфері інтелектуальної власності є складність доказування. Значна частина таких конфліктів пов'язана не лише з необхідністю довести сам факт існування права, а й із встановленням меж його охорони, характеру використання об'єкта, ступеня подібності чи тотожності результатів творчої діяльності, наявності запозичення, добросовісності використання, обсягу ліцензійних повноважень, часу створення об'єкта, первинності авторства або фактичного внеску окремих осіб у спільний результат. У спорах щодо авторського права, суміжних прав, торговельних марок, патентів, комерційних найменувань або ноу-хау фактична сторона часто виявляється надзвичайно багатозаровою, а її оцінка потребує спеціальних знань, технічної експертизи, порівняльного аналізу та інтерпретації великого масиву специфічної інформації, що підвищує відчуття невизначеності щодо результату судового розгляду, а разом із цим відкриває простір для формування довіри до медіації як до процедури, у межах якої сторони можуть обговорювати правові позиції та шукати практичні, функціонально придатні рішення без необхідності повної доказової перемоги. У цьому сенсі медіація приваблює тим, що дозволяє зменшити доказовий тиск і перевести центр конфлікту з питання абсолютного доведення правоти на питання погодження прийняттого способу врегулювання та можливої співпраці в подальшому.

Складність доказування не лише стимулює інтерес до медіації, а й висуває до неї підвищені вимоги. Для того щоб сторони довіряли процедурі, вони мають бути переконані, що медіатор здатний принаймні на базовому рівні орієнтуватися в особливостях предмета спору, розуміти цінність технічних, творчих чи комерційних аргументів сторін та забезпечити таку організацію комунікації, за якої складність фактичного матеріалу не буде втрачена або спрощена до рівня поверхневого примирення, тому специфіка доказування у спорах щодо інтелектуальної власності формує довіру до медіації лише за умови, що процедура не сприймається як менш професійна альтернатива суду, а розглядається як інший спосіб роботи зі складністю конфлікту.

Не менш важливим чинником є наявність творчого компонента у значній частині спорів цієї категорії. Результат інтелектуальної діяльності нерідко сприймається його творцем не просто як об'єкт права, а як продовження власної особистості, професійної біографії, авторської унікальності та внутрішнього самовираження. У зв'язку з цим конфлікт щодо неправомірного використання твору, привласнення авторства, спотворення результату творчої праці або комерціалізації об'єкта без належного визнання може набувати виразного емоційного забарвлення, що істотно відрізняє спори щодо інтелектуальної власності від стандартних договірних конфліктів, де сторони часто орієнтуються насамперед на майновий еквівалент порушення. У сфері інтелектуальної власності предметом спору нерідко є не лише гроші, а й визнання, повага, контроль над способом використання результату, можливість впливати на його подальшу долю та захист власного професійного імені.

Цей творчий компонент має подвійний вплив на формування довіри до медіації, адже, з одного боку, він ускладнює будь-яку процедуру врегулювання, оскільки сторони можуть бути менш схильними до компромісу чи співпраці там, де йдеться про їхню творчу ідентичність. З іншого боку, саме медіація, на відміну від суду, здатна створити комунікативний простір, у якому буде почуто не лише формалізовану правову вимогу, а й глибші інтереси, пов'язані з потребою у визнанні, поясненні, збереженні професійного статусу або моральної сатисфакції, тому для значної частини суб'єктів інтелектуально-правових відносин довіра до медіації зростає тоді, коли вони бачать у ній процедуру, спроможну працювати не лише з юридичним порушенням, а й із його особистісним і соціальним виміром.

Особливістю спорів у сфері інтелектуальної власності є також висока вартість об'єктів, причому ця вартість не завжди легко піддається одномоментному або однозначному обчисленню. Йдеться не лише про ринкову ціну ліцензії, патенту, бренду чи твору, а й про потенційну економічну вартість прав на майбутнє використання, ринкові перспективи інновації, комерційну привабливість репутаційного знака, інформаційну цінність ноу-хау або стратегічне значення певного контенту для бізнесу. У такій ситуації медіація може сприйматися як більш гнучкий механізм, який дозволяє відійти від виключно ретроспективної логіки оцінки вже завданої шкоди й перейти до перспективної логіки узгодження взаємовигідного рішення. Сторони можуть домовлятися про ліцензування, співіснування брендів, зміну формату використання об'єкта, розмежування ринків, спільне користування певним результатом, виплату компенсації у нестандартній формі, публічне визнання авторства або припинення певних дій без взаємного руйнування ділових зв'язків. Здатність медіації виробляти складні, багатокомпонентні рішення посилює довіру до неї у тих випадках, коли предмет спору має високу та динамічну цінність, а жорстке судове рішення може виявитися або надто вузьким, або економічно руйнівним для однієї зі сторін.

Також особливу роль у формуванні довіри до медіації відіграють репутаційні ризики, характерні для спорів щодо інтелектуальної власності, адже у багатьох випадках сам факт конфлікту, а тим більше публічне судове провадження, може негативно вплинути на ділову репутацію компанії, творчий статус автора, ринкову позицію бренду, інвестиційну привабливість технології або рівень довіри партнерів і споживачів. Для креативних індустрій, IT-сектору, медіаринку, видавничої діяльності, реклами, дизайну, науки та інноваційного бізнесу репутація нерідко є активом не менш цінним, ніж саме виключне право. У таких умовах довіра до медіації зростає завдяки її конфіденційному характеру, що дозволяє сторонам уникнути публічної ескалації конфлікту, мінімізувати зовнішні репутаційні втрати та зберегти керованість інформаційними наслідками спору.

Утім конфіденційність як перевага медіації водночас висуває до неї особливі вимоги, оскільки сторони повинні бути впевнені у тому, що інформація, розкрита в межах процедури, не буде використана проти них поза межами переговорного процесу. Для спорів щодо інтелектуальної власності ця вимога має принципове значення, оскільки йдеться про чутливі комерційні відомості, технологічні рішення, креативні концепції, стратегії ринкового просування або відомості про внутрішню організацію творчого процесу. Репутаційна й інформаційна вразливість сторін робить конфіденційність і перевагою медіації, і однією з основ її довірчої легітимації.

Ще одним фактором, який істотно впливає на схильність сторін до позасудового врегулювання, є тривалість судового розгляду. У сфері інтелектуальної власності час нерідко має критичне значення, адже ринкова вартість об'єкта може змінюватися дуже швидко, порушення може завдавати шкоди вже в короткостроковій перспективі, технологія може втратити актуальність, медійний контент – комерційну новизну, а бренд – частину ринкової позиції. Судове рішення, отримане після тривалого розгляду, може виявитися запізнаним навіть тоді, коли воно юридично підтверджує правоту позивача, а медіація сприймається як процедура, здатна забезпечити оперативне реагування, що має особливу цінність для суб'єктів, які діють у швидкозмінному інформаційному або інноваційному середовищі.

Швидкість у спорах щодо інтелектуальної власності часто дорівнює ефективності захисту як такої, і якщо процедура дає можливість зупинити ескалацію конфлікту, зберегти економічну цінність об'єкта, не допустити подальшого розповсюдження порушення чи узгодити тимчасовий режим використання спірного результату, вона починає сприйматися як функціонально надійніша, ніж формально сильніший, але повільний інструмент.

Соціальні чинники формування довіри до медіації потребують окремого аналізу, оскільки сама по собі юридична наявність процедури не означає її соціальної легітимації та широкого практичного використання. Довіра до медіації не виникає автоматично з факту нормативного закріплення цього інституту, а формується внаслідок взаємодії низки соціальних обставин, серед яких визначальне місце посідають рівень правової культури, ступінь обізнаності про сутність і можливості медіації, досвід попередніх конфліктів, специфіка професійного середовища, а також роль освіти і соціального капіталу. Усі ці чинники особливо значущі у сфері інтелектуальної власності, де сам характер правовідносин пов'язаний із творчістю,

інноваціями, комунікацією та ринковою взаємодією, тобто із високою залежністю правової поведінки від соціальних уявлень, професійних норм та колективних моделей конфліктування.

Рівень правової культури є одним із базових чинників довіри до медіації, оскільки саме він визначає, яким чином суб'єкти сприймають право, конфлікт і допустимі способи його вирішення, адже якщо правова культура зорієнтована переважно на формально-змагальну модель, у межах якої справедливість ототожнюється виключно з владним рішенням уповноваженого органу, медіація сприйматиметься як другорядний, факультативний або навіть недостатньо серйозний спосіб захисту. У такому середовищі компроміс чи співпраця часто розуміється не як прояв правової зрілості, а як ознака слабкості, поступки або відмови від повного відстоювання своєї правоти. Натомість за вищого рівня правової культури, де розвинене уявлення про автономію волі сторін, цінність діалогу, гнучкість правового реагування та багатоманітність форм захисту прав, довіра до медіації зростає, оскільки вона починає розглядатися як легітимний і раціональний механізм врегулювання спору.

У сфері інтелектуальної власності ця залежність посилюється й тим, що значна частина конфліктів виникає у середовищах, де правова поведінка тісно переплетена з професійною етикою, творчою автономією та неформальними правилами ринку. У разі, коли правова культура правовласників, авторів, підприємців, дизайнерів, ІТ-спеціалістів або представників медіасфери не включає уявлення про переговорне врегулювання як нормальний і професійно прийнятний варіант, довіра до медіації залишатиметься низькою навіть за наявності об'єктивних переваг цієї процедури.

Тісно пов'язаний із правовою культурою рівень обізнаності про медіацію. Інститути, про які суспільство знає поверхово або фрагментарно, як правило, не викликають стійкої довіри. Обізнаність має значення і як знання про існування процедури, і як розуміння її принципів, меж, переваг, умов застосування, ролі медіатора, значення конфіденційності, можливості фіксації домовленостей та співвідношення медіації з судовим захистом, і чим більш структурованими і реалістичними є ці знання, тим більш передбачуваною й, відповідно, довірчо прийнятною стає процедура. У спорах щодо інтелектуальної власності низька обізнаність має особливо негативний ефект, оскільки ці конфлікти часто вважаються надто складними для позасудового врегулювання.

Істотний вплив на формування довіри до медіації має досвід попередніх конфліктів. Соціально значущим є як власний досвід особи, так і колективний досвід професійної групи або бізнес-середовища, і в разі, якщо попередні конфлікти вирішувалися винятково у змагальній формі, супроводжувалися високими витратами, тривалим розглядом, ескалацією напруження та руйнуванням ділових відносин, то інтерес до медіації може посилюватися як до альтернативи виснажливому конфронтаційному сценарію. В той же час негативний досвід участі у формальних або неформальних переговорах, де одна зі сторін зловживала відкритістю іншої, здатний, навпаки, послаблювати довіру до будь-яких позасудових форматів.

Особливу роль у формуванні довіри до медіації відіграє професійне середовище, у межах якого функціонує суб'єкт спору. Для креативних індустрій, ІТ-сектора, стартап-середовища, брендингу, реклами, видавничої діяльності, дизайну, медіавиробництва та інноваційного бізнесу характерною є висока швидкість змін, залежність від репутації, значення гнучких договірних відносин і орієнтація на довготривалу комунікацію з партнерами, клієнтами, платформами та інвесторами. У таких середовищах жорстко конфронтаційна модель судового спору часто сприймається як небажана через її повільність, публічність і ризик остаточного руйнування професійних зв'язків, тому медіація може отримувати тут додаткову соціальну легітимацію як інструмент, сумісний із культурою мережевої взаємодії, договірної гнучкості та прагматичного врегулювання ризиків.

В той же час професійне середовище може діяти і в протилежному напрямі, тобто якщо в певній галузі домінує агресивна конкурентна культура, де слабкість у переговорах сприймається як втрата ринкової позиції, а правовий конфлікт мислиться як інструмент витіснення опонента, довіра до медіації буде істотно нижчою.

Важливе місце серед соціальних чинників посідає освіта, роль якої полягає у передачі знань про медіацію як окремий інститут та у формуванні здатності мислити конфлікт в логіці інтересів, процедурної справедливості та багатовекторності рішень. Освітнє середовище впливає на довіру до медіації як безпосередньо, через викладання відповідних курсів, тренінгів, кейсів і практичних навичок, так і опосередковано, через формування

комунікативної культури, здатності до аргументації, розуміння цінності конфіденційності та професійної етики. Для сфери інтелектуальної власності це особливо важливо, оскільки її учасники нерідко походять не лише з юридичних, а й з технічних, мистецьких, медійних чи підприємницьких середовищ, у яких знання про правові механізми взагалі та про медіацію зокрема можуть бути нерівномірними. Освіта у цьому контексті виконує функцію зниження соціальної дистанції між складним правовим інструментом і потенційним користувачем, і чим зрозумілішою та інтелектуальною стає медіація, тим більше підстав для формування до неї довіри як до безпечної процедури.

Нарешті, суттєвим чинником є соціальний капітал, тобто система горизонтальних зв'язків, взаємних очікувань, репутаційних ресурсів і неформальної довіри, що існує у певній соціальній або професійній спільноті. Соціальний капітал створює умови, за яких медіація не сприймається як ізольований юридичний інструмент, а вбудовується у ширшу культуру взаємодії, де збереження зв'язків, прогнозованість поведінки та можливість повторної співпраці мають самостійну цінність. У середовищах із високим рівнем соціального капіталу сторони частіше зацікавлені у вирішенні конкретного спору та у мінімізації довгострокових соціальних втрат, пов'язаних із руйнуванням довіри, репутації та мережевих зв'язків, що істотно підвищує привабливість медіації.

У сфері інтелектуальної власності соціальний капітал має особливу вагу, оскільки багато конфліктів виникають у відносно щільних професійних мережах, де учасники знають одне одного, залежать від рекомендацій, колаборацій, партнерств і публічного професійного образу. У такому середовищі судовий конфлікт може мати тривалі негативні наслідки, які виходять далеко за межі конкретної справи, медіація ж, навпаки, дає шанс врегулювати спір та зберегти професійну взаємодію. У цьому контексті Irina Batiashvili підкреслює, що привабливість медіації у майнових спорах значною мірою зумовлена її конфіденційним характером, який дозволяє сторонам зберігати ділову репутацію, підтримувати бізнес-зв'язки та контролювати поширення інформації про конфлікт, що безпосередньо корелює з особливостями інтелектуально-власницьких спорів, де судове провадження може спричинити репутаційні втрати та руйнування професійних взаємин, тоді як медіація сприяє їх збереженню [15].

Емпіричне дослідження у сфері інтелектуальної власності має принципове значення, оскільки саме воно дає змогу перевести теоретичні положення про інституційну, міжособистісну та процедурну довіру в площину перевірюваних соціальних фактів. Теоретичний аналіз дозволяє обґрунтувати чому довіра є визначальною передумовою функціонування медіації, а емпіричний рівень дослідження дозволяє встановити, як саме ця довіра проявляється у правовій поведінці конкретних професійних груп, які фактори її посилюють або послаблюють, яким чином вона впливає на готовність сторін звертатися до позасудових процедур у спорах щодо інтелектуальної власності. Емпіричне дослідження не повинно обмежуватися лише фіксацією загального ставлення до медіації, а має бути спрямоване на виявлення глибинних мотивів, бар'єрів, установок і досвідних моделей, які визначають реальний вибір суб'єктів.

Об'єктом емпіричного дослідження доцільно визначити соціальне ставлення професійних груп, дотичних до сфери інтелектуальної власності, до медіації як способу врегулювання спорів. Предметом такого дослідження можуть виступати уявлення, оцінки, очікування, рівень обізнаності, досвід використання медіації, а також соціальні та правові фактори, що впливають на прийняття рішення про звернення або незвернення до неї. Розмежування дає змогу уникнути надмірної загальності й зосередитися на сприйнятті медіації конкретними суб'єктами, для яких питання захисту інтелектуальних прав має професійне, економічне або репутаційне значення.

З методологічної точки зору найбільш доречним видається поєднання кількісних і якісних методів. Кількісний компонент може бути реалізований через анкетне опитування, яке дозволить виявити поширені тенденції, встановити частотність певних оцінок і простежити зв'язок між рівнем довіри до медіації та низкою соціальних змінних, таких як професійна належність, наявність попереднього досвіду спорів, рівень правової обізнаності або характер правовідносин, у межах яких особа взаємодіє з об'єктами інтелектуальної власності. Якісний компонент доцільно забезпечити шляхом напівструктурованих інтерв'ю, оскільки саме вони дозволяють розкрити внутрішню логіку респондентів, виявити неочевидні мотиви недовіри

або приховані підстави вибору позасудових процедур, а також простежити, як особистий або колективний досвід трансформується в конкретну правову поведінку.

Коло респондентів у межах такого дослідження має бути побудоване так, щоб охопити основні соціальні групи, для яких спори щодо інтелектуальної власності є практично значущими, насамперед йдеться про правовласників, включаючи авторів, розробників, дизайнерів, власників брендів, представників стартапів, ІТ-компаній, креативних агенцій, видавничого й медійного середовища. Окрему групу мають становити юристи, які супроводжують спори у сфері інтелектуальної власності або консультують з питань договірної оформлення прав, ліцензування, захисту брендів, контенту чи технологічних рішень, крім того, важливо включити представників креативних індустрій як окрему професійну спільноту, оскільки саме в цьому середовищі сприйняття права інтелектуальної власності часто поєднується з особливими уявленнями про творчість, авторство, репутацію та допустимі межі використання чужого результату. За наявності ширших дослідницьких можливостей до вибірки можуть бути додані також медіатори, судові представники, менеджери платформ, продюсери або представники бізнес-асоціацій, однак для ядра дослідження цілком достатньо трьох базових груп: правовласники, юристи, представники креативних індустрій.

Зміст опитування або інтерв'ю має бути орієнтований не на загальні декларації, а на операціоналізацію ключових аспектів довіри до медіації. По-перше, доцільно з'ясувати рівень загальної обізнаності респондентів про медіацію, тобто чи знають вони про існування такої процедури, чи розуміють її принципи, чи відрізняють її від переговорів, арбітражу або судового врегулювання. По-друге, необхідно виявити ставлення до медіації як до легітимного способу захисту права, зокрема чи вважають респонденти, що медіація є доречною для спорів щодо авторського права, торговельних марок, ліцензійних конфліктів, спільного використання результатів творчої діяльності або спорів щодо комерційного використання контенту. По-третє, важливо дослідити досвід практичного контакту з медіацією: чи брали респонденти участь у таких процедурах, чи розглядали їх як можливий варіант, чи відмовлялися від них, і якщо так, то з яких причин. По-четверте, варто зафіксувати уявлення про переваги та ризики медіації, а саме оцінки її конфіденційності, гнучкості, вартості, швидкості, виконуваності домовленостей, нейтральності медіатора та здатності враховувати специфіку спорів у сфері інтелектуальної власності.

Особливо важливою для такого дослідження є фіксація причин вибору або відмови від медіації, цей блок питань дозволяє перейти від поверхневого опису ставлення до пояснення соціальної логіки поведінки. Причинами вибору медіації можуть виявитися бажання зберегти ділові відносини, уникнути публічного конфлікту, забезпечити конфіденційність, скоротити часові й фінансові витрати, отримати можливість гнучко сформулювати домовленість або уникнути невизначеності судового результату, натомість причинами відмови можуть бути недовіра до нейтральності медіатора, сумніви у юридичній силі домовленостей, переконання, що справжній захист права можливий лише через суд, страх розкриття конфіденційної інформації, відсутність позитивного досвіду або недостатнє розуміння самої процедури. Зіставлення цих мотивів дасть змогу емпірично підтвердити або уточнити теоретичний висновок про те, що довіра є ключовим регулятором вибору позасудових процедур.

Для якісної частини дослідження інтерв'ю мають бути спрямовані на виявлення не лише відповіді на питання «чи довіряєте ви медіації», а на реконструкцію досвіду та смислів, через які ця довіра або недовіра формується. Наприклад, особливо показовими можуть бути питання про те, у яких категоріях спорів респондент готовий розглядати медіацію, а в яких вважає її неприйнятною; чи вбачає він різницю між судом і медіацією в аспекті захисту репутації; наскільки важливим є для нього фактор конфіденційності; чи має значення, щоб медіатор спеціалізувався саме на спорах у сфері інтелектуальної власності; чи пов'язує респондент готовність до медіації з характером опонента, ступенем конфліктності спору або вартістю об'єкта права. Такі інтерв'ю дозволяють виявити формальні оцінки та глибинні соціальні установки, які часто не проговорюються в анкетних відповідях, але визначають реальну поведінку.

Гіпотетично результати такого емпіричного дослідження можуть показати, що ставлення до медіації у сфері інтелектуальної власності є неоднорідним і значною мірою залежить від професійного середовища, попереднього досвіду та рівня правової культури. Цілком імовірно,

що представники креативних індустрій та бізнесу виявляють вищу схильність до позитивної оцінки медіації через її конфіденційність, швидкість і гнучкість, тоді як частина юристів або правовласників, зорієнтованих на формалізоване підтвердження правоти, будуть демонструвати вищий рівень настороженості. Дослідження може засвідчити, що навіть за загально позитивного ставлення до медіації реальна готовність звертатися до неї знижується за відсутності чітких знань про процедуру, упевненості у професіоналізмі медіатора та переконання у стабільності досягнутих домовленостей, і подібні результати були б особливо цінними, оскільки вони дозволили б показати, що сам по собі позитивний імідж медіації ще не означає високого рівня довіри, придатного для практичного вибору цієї процедури.

У методичному аспекті дослідження достатньо вказати, що емпіричне дослідження може бути організоване як пілотне, з використанням цільової вибірки, орієнтованої на респондентів, безпосередньо пов'язаних із практикою інтелектуальної власності. Емпіричне дослідження є логічним завершенням теоретичного аналізу, оскільки саме воно дозволяє виявити, як категорія довіри функціонує в реальних правових і професійних практиках, і дає змогу підтвердити, що довіра до медіації у сфері інтелектуальної власності не є суто нормативною презумпцією, а формується під впливом конкретних соціальних факторів, професійних контекстів, досвіду взаємодії та оцінки ризиків.

Висновки

Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що у сфері інтелектуальної власності довіра має визначальне значення, оскільки саме вона забезпечує готовність сторін перейти від конфронтаційної моделі захисту до моделі переговорного врегулювання, і без мінімально сформованої довіри медіація втрачає свою привабливість, а часто й саму можливість застосування, незалежно від того, наскільки ґрунтовно вона закріплена на нормативному рівні.

Довіра у цьому контексті постає як багатовимірна категорія, що охоплює довіру до інституту медіації як легітимного способу вирішення спору, довіру до медіатора як нейтрального й професійно компетентного посередника, довіру до процедури як до безпечного, конфіденційного і справедливого процесу, а також певний мінімум довіри між сторонами як до суб'єктів, здатних взаємодіяти без повного знищення одна одної в правовому чи репутаційному сенсі. Поєднання цих вимірів визначає, чи буде медіація сприйматися як реальна альтернатива суду, чи залишатиметься лише формально доступним, але соціально слабким інструментом.

Специфіка спорів у сфері інтелектуальної власності об'єктивно підсилює значення довіри. Складність доказування, творчий і репутаційний характер предмета спору, висока та нерідко динамічна вартість об'єктів, ризик публічної ескалації конфлікту, а також критичне значення часу для ефективності захисту права зумовлюють особливу чутливість сторін до того, яким саме чином відбуватиметься врегулювання спору. У таких умовах медіація може бути ефективною лише тоді, коли вона сприймається сторонами як процедура, здатна забезпечити те, чого часто не дає судове провадження у його класичному вигляді, а саме конфіденційність, гнучкість, швидкість, керованість результатом та врахування багаторівневих інтересів сторін.

Аналіз соціальних чинників дозволив встановити, що рівень довіри до медіації істотно залежить від правової культури, обізнаності про позасудові процедури, попереднього досвіду конфліктів, характеру професійного середовища, ролі освіти та наявності соціального капіталу. Ефективність медіації у сфері інтелектуальної власності не може бути пояснена лише досконалістю законодавчої конструкції або формальною доступністю процедури, а є результатом ширшого соціального процесу, в межах якого формується готовність професійних спільнот визнавати переговорне врегулювання як повноцінний, раціональний і престижний спосіб захисту своїх прав та інтересів. Там, де домінують уявлення про суд як єдиний справжній механізм правового захисту, довіра до медіації буде слабкою, а сама процедура стане маргіналізованою, натомість у середовищах, де цінується договірна гнучкість, репутаційна стабільність, збереження партнерських зв'язків і конфіденційність, медіація отримує вищу соціальну легітимацію.

Довіра прямо впливає як на поширеність, так і на результативність медіації у сфері інтелектуальної власності. На рівні поширеності довіра визначає саму готовність сторін звертатися до медіації, розглядати її серед можливих стратегій захисту та не відкидати її на початковому етапі конфлікту. На рівні результативності довіра впливає на якість комунікації,

повноту розкриття інтересів, відкритість до варіантів врегулювання, готовність до співпраці чи компромісу та, зрештою, на добровільне виконання досягнутих домовленостей, іншими словами, довіра є умовою її успішного функціонування.

Звідси випливає, що підвищення ефективності медіації у спорах щодо інтелектуальної власності потребує не тільки вдосконалення процедурних механізмів, а й цілеспрямованого формування довіри до цього інституту. Довіра не створюється декларативно, а виникає через поширення правових знань, професійну спеціалізацію медіаторів, розвиток практики якісного врегулювання інтелектуально-правових спорів, включення медіаційної тематики в юридичну, бізнесову та креативну освіту, а також через поступову зміну соціальних уявлень про правовий конфлікт і допустимі способи його вирішення. У цьому сенсі довіра є первинною соціальною передумовою медіації.

Отже, у сфері інтелектуальної власності довіра має бути визнана ключовим соціальним чинником, який визначає реальні перспективи розвитку медіації як ефективної позасудової процедури. Через категорію довіри стає можливим пояснити, чому за однакових правових умов одні суб'єкти готові обирати медіацію, а інші – ні; чому одні переговорні процеси завершуються стабільними домовленостями, а інші не починаються взагалі; чому формальне закріплення інституту не завжди означає його практичну затребуваність. Тому подальші наукові дослідження медіації у сфері інтелектуальної власності повинні розвиватися не лише в нормативному або процедурному напрямі, а й у соціолого-правовій площині, де довіра розглядається як центральна категорія аналізу ефективності позасудового врегулювання спорів.

Список використаних джерел:

1. Синельников Є. Деякі аспекти медіації. URL: https://supreme.court.gov.ua/userfiles/media/new_folder_for_uploads/supreme/2023_prezent/Prezent_aspekti_mediicii.pdf?fbclid=IwAR3SbVj5yO00SAeVn4vTe1p4zAuzdkkmeEOQx_kBdR2bsH4rY9QQ2F3lVos
2. Шайгородський Ю.Ж. Довіра як політико-психологічний феномен. *Політичне життя*. 2021. № 4. С. 63–69. DOI: <https://doi.org/10.31558/2519-2949.2021.4.10>
3. Цибульська Т.В. Ефективність обслуговування та інституційна довіра. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Публічне управління та адміністрування*. 2022. Т. 33(72). № 1. С. 89–95. URL: <https://doi.org/10.32838/TNU-2663-6468/2022.1/16>
4. Бондарчук Н., Мошківська Н. Сучасні тенденції впровадження медіації в Україні. *Підприємництво, господарство і право*. 2020. № 6. С. 11–15. DOI: <https://doi.org/10.32849/2663-5313/2020.6.02>
5. Васюренко О.В., Дяченко В.С., Дяченко Н.П., Задояний А.Г., Слободян В.Р. Медіація як альтернативний спосіб вирішення спорів у сфері інтелектуальної власності. *Вісник економічної науки України*. 2022. № 1. С. 10–15. DOI: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2022.1\(42\).9-14](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2022.1(42).9-14)
6. Трошкіна К.Є. Особливості застосування медіації у сфері авторського права. *Наукові записки. Серія: Право*. 2022. № 12. С. 45–50. DOI: <https://doi.org/10.36550/2522-9230-2022-12-45-50>
7. Кармаза О. Медіація та переговори як альтернативні способи вирішення спорів. *Підприємництво, господарство і право*. 2020. № 5. С. 13–18. DOI: <https://doi.org/10.32849/2663-5313/2020.5.02>
8. Веселовська Н.О. Роль конфліктологічної освіти у професійному становленні майбутніх юристів у контексті отримання вищої освіти під час війни. *Часопис Київського університету права*. 2022. № 2-4. С. 27–32. URL: https://kup.edu.ua/doc/chasopis/chasopis_2022_2-4.pdf
9. Толстих А. Медіація як альтернативний спосіб вирішення господарських спорів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право*. 2022. Вип. 73. Ч. 1. С. 161–165. DOI: <https://doi.org/10.24144/2307-3322.2022.71.29>
10. Француз А., Яновська А. Місце медіації в системі способів захисту прав суб'єктів господарювання. *Legal Bulletin*. 2022. № 5. С. 25–31. DOI: <https://doi.org/10.31732/2708-339X-2022-05-25-31>

11. Riera Adrover J.A., Casado de Staritzky T., Campos Vidal J.F. Revision sistematica exploratoria: la generacion de confianza en mediacion. *Trabajo Social Hoy*. 2020. Vol. 89. pp. 9-26. DOI: <http://dx.doi.org/10.12960/TSH.2020.0001>
12. Damen D., van der Wijst P., van Amelsvoort M., Krahmer E. The effect of perspective-taking on trust and understanding in online and face-to-face mediations. *Group Decision and Negotiation*. 2020. Vol. 29(6). pp. 1121–1156. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10726-020-09698-8>
13. Noam Ebner. The Human Touch in ODR: Trust, Empathy and Human-Centered Design in Online Dispute Resolution. 2021. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3760782
14. Grzybczyk K. Rozwiązanie sporów z zakresu prawa własności intelektualnej na drodze mediacji i koncyliacji. *Problemy Prawa Prywatnego Międzynarodowego*. 2022. T. 30. pp. 5–29. DOI: <https://doi.org/10.31261/PPPM.2022.30.01>
15. Batiashvili I. Confidentiality in Mediation of Property Disputes. *Law and World*. 2022. Vol. 8(21). pp. 76–116. DOI: <https://doi.org/10.36475/8.1.6>