

**О. І. Харитонова**, доктор юридичних наук, професор,  
член-кореспондент НАПрН України,  
завідувач кафедри права інтелектуальної власності  
та патентної юстиції  
Національного університету «Одеська юридична академія»  
ORCID: 0009-0004-9675-0654

**Г. О. Ульянова**, доктор юридичних наук, професор,  
проректор з навчальної роботи, професор кафедри права  
інтелектуальної власності та патентної юстиції,  
Національного університету «Одеська юридична академія»  
ORCID: 0000-0002-2908-6464

**Л. І. Галупова**, кандидат юридичних наук, доцент,  
доцент кафедри права інтелектуальної власності  
та патентної юстиції  
Національного університету «Одеська юридична академія»  
ORCID: 0000-0001-6263-2773

### **МЕДІАЦІЯ ЯК СПОСІБ ВРЕГУЛЮВАННЯ КОНФЛІКТІВ ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ ПЕРЕВАЖНОГО ПРАВА НА ПРИДБАННЯ ЧАСТКИ В СТАТУТНОМУ КАПІТАЛІ ТОВАРИСТВА**

*У статті досліджуються особливості врегулювання конфліктів, що виникають у зв'язку з реалізацією переважного права учасників товариства, шляхом звернення до медіації як способу альтернативного вирішення спору. Особлива увага приділяється правовій природі переважного права, а також типовим конфліктним ситуаціям, пов'язаним із порушенням порядку повідомлення, визначенням умов відчуження частки та можливими зловживаннями з боку учасників. Зазначено, що відчуження частки може відбуватись не лише в межах договірних відносин за взаємною згодою учасника товариства та набувача прав на частку, а й у випадку примусового звернення стягнення на частку в межах виконавчого провадження, що обумовлює особливості реалізації переважного права учасників товариства. Забезпечення можливості переважного придбання частки в межах виконавчого провадження має особливе значення, оскільки у випадку відчуження частки не виключними є ризики для подальшої діяльності товариства через включення до його складу нового учасника. Обґрунтовується, що формалізований підхід до вирішення таких спорів у межах судового провадження не завжди забезпечує ефективне відновлення балансу інтересів сторін та врахування їхніх економічних і управлінських очікувань.*

*У даному науковому дослідженні аналізується медіація як гнучкий спосіб врегулювання корпоративних конфліктів, що має ряд переваг для учасників подібних конфліктів. Розглядаються особливості медіації у цій сфері, а також специфіка угод, що укладаються за її результатами, з огляду на необхідність їх подальшої імплементації у корпоративні правовідносини.*

*У роботі використано формально-юридичний метод для аналізу положень національного законодавства щодо реалізації переважного права та медіації, а також системний метод для дослідження місця медіації у механізмі врегулювання корпоративних конфліктів і її взаємозв'язку з іншими способами захисту прав.*

*Теоретичне значення дослідження полягає у розвитку наукового розуміння медіації як інструменту врегулювання корпоративних конфліктів, зокрема тих, що виникають щодо реалізації переважного права, та обґрунтовано її роль у забезпеченні балансу інтересів сторін. Практичне значення полягає у формулюванні підходів до більш широкого впровадження медіації у корпоративні правовідносини.*

**Ключові слова:** корпоративне право, корпоративні правовідносини, переважне право, медіація, корпоративні конфлікти, альтернативне вирішення спорів, частка у статутному капіталі, баланс інтересів, корпоративний договір.

***O. I. Kharytonova, H. O. Ulianova, L. I. Halupova. Mediation as a Method of Resolving Conflicts Related to the Exercise of the Pre-emptive Right***

*The article examines the specifics of resolving conflicts arising in connection with the exercise of the pre-emptive right of company participants through recourse to mediation as a method of alternative dispute resolution. Particular attention is paid to the legal nature of the pre-emptive right, as well as to typical conflict situations related to violations of the notification procedure, determination of the terms of share transfer, and possible abuses by participants. It is substantiated that a formalized approach to resolving such disputes within court proceedings does not always ensure an effective restoration of the balance of interests between the parties and does not fully take into account their economic and managerial expectations.*

*This research analyzes mediation as a flexible method of resolving corporate conflicts, which offers a number of advantages for the parties involved. The study considers the specific features of mediation in this area, as well as the peculiarities of agreements concluded as a result of mediation, taking into account the need for their further implementation within corporate legal relations.*

*The study employs the formal-legal method to analyze the provisions of national legislation governing the exercise of the pre-emptive right and mediation, as well as the systemic method to examine the place of mediation within the mechanism of resolving corporate conflicts and its interaction with other methods of legal protection.*

*The theoretical significance of the study lies in the development of a scientific understanding of mediation as a tool for resolving corporate conflicts, particularly those arising in connection with the exercise of the pre-emptive right, and in substantiating its role in ensuring a balance of interests between the parties. The practical significance lies in formulating approaches to the broader implementation of mediation in corporate legal relations.*

**Key words:** *corporate law, corporate legal relations, pre-emptive right, mediation, corporate conflicts, alternative dispute resolution, share in the authorized capital, balance of interests, corporate agreement.*

**Постановка проблеми.** Сучасний розвиток приватноправових відносин характеризується ускладненням їх структури та зростанням рівня конфліктності, що особливо проявляється у сфері реалізації переважного права. Цей правовий інститут, покликаний забезпечити баланс інтересів учасників та запобігти небажаному входженню третіх осіб у відповідні правовідносини. Його реалізація супроводжується низкою складних питань, пов'язаних із дотриманням процедурних вимог, належним повідомленням, визначенням строків, а також оцінкою добросовісності поведінки сторін. Як наслідок, переважне право втрачає свою стабілізуючу функцію і трансформується у фактор, що ініціює юридичні конфлікти.

Особливо складними ці проблеми набувають у корпоративних правовідносинах, де переважне право пов'язане не лише з майновими інтересами, а й із можливістю впливу на управління товариством. У таких відносинах будь-яке порушення або обхід переважного права здатне спричинити тривалі та складні конфлікти між учасниками, які включають елементи стратегічної конкуренції, втрати довіри та боротьби за контроль. Судовий спосіб захисту у подібних ситуаціях часто виявляється недостатньо ефективним, оскільки зосереджується переважно на формально-юридичній оцінці обставин, не враховуючи глибинну природу конфлікту та інтереси сторін. Крім того, тривалість судового розгляду, його формалізований характер і публічність можуть поглиблювати протистояння та спричиняти додаткові економічні й репутаційні втрати.

Саме тому особливого значення набуває пошук альтернативних підходів до врегулювання конфліктів, здатних забезпечити більш гнучке та ефективне врегулювання конфлікту. Медіація як спосіб альтернативного врегулювання конфлікту відповідає природі конфліктів, які виникають у зв'язку з реалізацією переважного права, оскільки орієнтована не лише на встановлення правоти сторін, а й на виявлення їхніх реальних інтересів і досягнення взаємоприйнятної рішення. Вона дозволяє врахувати економічні, організаційні та психологічні аспекти взаємин між учасниками, що є особливо важливим у корпоративному середовищі, де збереження добрих ділових відносин часто має не меншу цінність, ніж формальне відновлення порушеного права [1, с.168].

Таким чином, поєднання високого рівня конфліктності відносин, пов'язаних із реалізацією переважного права, обмеженої ефективності традиційних судових механізмів та зростаючого значення альтернативних способів врегулювання спорів формує об'єктивну необхідність наукового осмислення можливостей застосування медіації у цій сфері. Це дозволяє не лише переосмислити роль переважного права у системі приватноправового регулювання, а й окреслити нові підходи до забезпечення балансу інтересів сторін та запобігання конфліктам.

**Теоретична база.** Медіації як спосіб альтернативного врегулювання конфліктів (спорів) є сферою наукових інтересів таких науковців як: Н. Давиденко, Н. Бондаренко-Зелінська, Н. Крестовська, Н. Мазаракі, Л. Романадзе та інші. Окремі проблемні питання запровадження медіації у сферу корпоративного права були досліджені у наукових працях І. Галіяна, І. Кова-ленко, О. Кологойди, В. Поєдинок. Водночас, попри значні здобутки доктрини у сфері медіації, питання використання цієї примирної процедури саме у конфліктах, що виникають щодо реалізації переважного права учасників товариства, залишається недостатньо розробленим, зокрема в частині адаптації медіації до їх корпоративної специфіки та забезпечення балансу інтересів сторін.

**Метою статті** є теоретико-правовий аналіз медіації як способу врегулювання конфліктів, що виникають у зв'язку з реалізацією переважного права учасників товариства.

**Виклад основного матеріалу.** Одним з важливих корпоративних прав – є переважне право на придбання частки у статутному капіталі товариства у випадку її відчуження. Переважне право – це певна гарантія збереження складу учасників, уникнення включення до складу товариства третіх осіб, забезпечення сталого функціонування господарського товариства. У зв'язку з чим важливе значення має забезпечення ефективного законодавчого забезпечення реалізації переважного права на придбання частки. Попри визначення підстав виникнення та порядку здійснення переважного права, на практиці чисельними є випадки порушень, які пов'язані, як правило з відчуженням частки без повідомлення інших учасників товариства, або укладання договорів, відмінних від купівлі-продажу.

Варто звернути увагу, що відчуження частки може відбуватись не лише в межах договірних відносин за взаємною згодою учасника товариства та набувача прав на частку, а й у випадку примусового звернення стягнення на частку в межах виконавчого провадження, що обумовлює особливості реалізації переважного права учасників товариства. Забезпечення можливості переважного придбання частки в межах виконавчого провадження має особливе значення, оскільки у випадку відчуження частки не виключними є ризики для подальшої діяльності товариства через включення до його складу нового учасника. У випадку незацікавленості у діяльності товариства новий учасник може прийняти рішення про вихід з товариства або його реорганізацію, ліквідацію, залежно від розміру набутої частки.

Відповідно до Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» реалізація переважного права здійснюється з урахуванням договірної природи корпоративних відносин, що дозволяє учасникам деталізувати порядок його реалізації у статуті або корпоративному договорі.

Таким чином, реалізація переважного права на придбання частки може здійснювати як в межах договірних відносин, так і у позадоговірних відносинах в межах виконавчого провадження.

Основні засади реалізації переважного права визначено в ст.20 Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю». Щодо реалізації переважного права у випадку звернення стягнення на частку, відповідно до ст. 22 Закону передбачено, що виконавець пропонує іншим учасникам товариства (крім тих, які письмово відмовилися від свого переважного права щодо частки) придбати частку відповідно до порядку, визначеному ст. 20 зазначеного Закону [2].

Розкриваючи сутність переважного права, слід виділити такі загальні засади його реалізації.

По-перше, поєднання диспозитивних та імперативних засад реалізації залежно від підстав відчуження частки. В межах договірних відносин переважне право може бути реалізовано як в порядку, визначеному законодавством, так і з урахуванням спеціальних умов, які можуть бути визначені в статуті, корпоративному договорі товариства. У випадку відчуження частки в межах виконавчого провадження або зобов'язальних відносин, коли частка виступала предметом застави реалізація переважного права може бути обмежена. Переважне право учасника товариства не застосовується, якщо продаж частки (частини частки) у статутному капіталі товариства здійснюється на аукціоні (публічних торгах) відповідно до закону.

По-друге, обмежені підстави відчуження частки, які надають переважне право на її придбання, а саме: продаж третій особі – в межах договірних відносин, або виконавче провадження – за умови переходу прав без аукціону.

Таке обмеження викликає чимало спірних питань, адже у випадку недобросовісності дій відчужувача частки можуть укладатись відмінні від купівлі-продажу договори, що призводить до порушення прав та інтересів інших учасників товариства.

По-третє, попри те, що товариство може набувати частку у статутному капіталі, переважне право на придбання частки виникає лише у учасників товариства. У зв'язку з чим у випадку відмови від реалізації переважного права, частка може бути набута іншою стороною, визначеною її власником.

По-четверте, враховуючи, що декілька учасників товариства можуть виявити бажання реалізувати своє переважне право, на законодавчому рівні закріплено принцип пропорційності. Якщо кілька учасників товариства скористаються своїм переважним правом, вони придбавають частку (частину частки) пропорційно до розміру належних їм часток у статутному капіталі товариства.

По-п'яте, спеціальні способи захисту порушеного переважного права. При цьому можна виділити переведення прав покупця, як спосіб захисту порушеного права, якщо учасники товариства не були повідомлені про відчуження частки та не змогли скористатись переважним правом або у випадку порушення строків, процедури, що також унеможливило придбання частки. А також заходи, які можуть вживатись для належної реалізації переважного права у випадку бездіяльності однієї зі сторін. Зокрема у разі ухилення продавця від укладення договору купівлі-продажу покупець має право звернутися до суду із позовом про визнання договору купівлі-продажу частки (її частини) укладеним на запропонованих продавцем умовах. У разі ухилення покупця від укладення договору купівлі-продажу продавець має право реалізувати свою частку третій особі на раніше повідомлених учасникам товариства умовах.

Щодо переведення прав покупця слід відзначити, що такий спосіб захисту має свої певні особливості, обумовлені тим, що частка після її першого продажу є порушенням прав інших учасників товариства, може неодноразово бути відчужена іншим набувачам. за загальним правилом, належним способом захисту у випадку порушення переважного права купівлі майна є переведення прав і обов'язків покупця на привілейовану особу. У постанові Верховного Суду зазначено, що переведення прав покупця можна здійснити лише в тому разі, якщо майно залишилось у володінні первісного покупця. Якщо ж останній вже передав належну йому частку іншій особі, то у такому разі переведення прав не є можливим, оскільки такий спосіб не захистить (не відновить) порушеного переважного права учасника на придбання частки, не забезпечить йому можливості придбати у власність частку, що була відчужена з порушенням його переважного права на

їхнє придбання, таке рішення не буде підставою для припинення права власності на частку у статутному капіталі Товариства останнього покупця (власників частки) [3].

Враховуючи, що спори щодо відчуження частки стосуються не лише майнових інтересів сторін, а їх вирішення має важливе значення для стабільності діяльності самого товариства, вбачається, що їх вирішення має відбуватись в першу чергу за допомогою позасудових способів врегулювання конфліктів.

У таких умовах медіація є ефективним способом врегулювання корпоративних конфліктів, що проявляється у її конфіденційності, оперативності, гнучкості процедур, орієнтації на інтереси сторін, можливості збереження ділових відносин та досягнення взаємовигідного рішення. Закон України «Про медіацію» визначає її як «позасудову добровільну, конфіденційну, структуровану процедуру, під час якої сторони за допомогою медіатора (медіаторів) намагаються запобігти виникненню або врегулювати конфлікт (спір) шляхом переговорів» [4], а українська наукова література дедалі послідовніше підкреслює її придатність саме для корпоративної сфери. Так, Кологойда О. В. та Славінська А.В. характеризують медіацію у корпоративних спорах як альтернативу господарському судочинству, переваги якої мають економічний, психологічний і правовий вимір [5, с.86]; Коваленко І. та Поєдинок В. акцентують, що корпоративні спори особливо чутливі до конфіденційності, швидкості, збереження ділових відносин та можливості вироблення складних комбінованих рішень, які виходять за межі звичайного судового способу захисту [6, с.125]. Це має принципове значення саме у спорах щодо реалізації переважного права, де конфлікт виходить за межі формального порушення процедури та охоплює зіткнення економічних інтересів, довіри між учасниками і стратегічного контролю над товариством. Медіація дозволяє узгодити не лише юридичні позиції сторін, а й їхні економічні очікування, умови виходу з товариства, порядок платежів і навіть способи відновлення довіри у корпоративному середовищі.

Процедура медіації у спорах щодо реалізації переважного права має враховувати специфіку таких конфліктів і, як правило, складається з кількох взаємопов'язаних етапів.

На початковому етапі сторони погоджуються на застосування медіації, що може відбуватися як на підставі заздалегідь передбаченого у статуті чи корпоративному договорі положення (медіаційне застереження), так і після виникнення спору. Для проведення процедури медіації, сторони за взаємною згодою обирають одного або декількох медіаторів.

Далі відбувається підготовчий етап, у межах якого сторони формулюють свої позиції щодо спірної ситуації: обставини повідомлення про продаж частки, дотримання строків, умов правочину, наявність чи відсутність зловживання правом. Медіатор допомагає структурувати ці позиції, відокремлюючи юридичні аргументи від реальних інтересів сторін, таких як збереження контролю над товариством, запобігання входу небажаного учасника або отримання економічно вигідних умов відчуження.

Наступний етап медіації полягає у проведенні спільних та, за потреби, окремих зустрічей, під час яких сторони за сприяння медіатора переходять від конфронтаційного обговорення до пошуку можливих варіантів врегулювання. У конфліктах щодо переважного права це може включати перегляд ціни частки, зміну умов її відчуження, погодження іншого розподілу часток між учасниками, встановлення додаткових гарантій або навіть тимчасове відтермінування правочину. Особливістю є те, що медіація дозволяє сторонам вийти за межі первинного предмета спору і знайти рішення, яке враховує їхні основні або стратегічні інтереси.

Завершальний етап пов'язується із підписанням угоди за результатами медіації та її виконанням, оскільки відповідно до ст. 17 Закону медіація припиняється в результаті укладення сторонами медіації угоди за результатами медіації. Тобто метою цієї стадії є підведення підсумків процедури медіації, підписання угоди за результатами медіації, виконання умов угоди [7, с.71]. У сфері корпоративних відносин така угода часто потребує подальшого юридичного оформлення – укладення договору купівлі-продажу частки на узгоджених умовах, внесення змін до статуту або укладення корпоративного договору. Це забезпечує надання домовленостям юридичної сили та їх інтеграцію у правове поле діяльності товариства.

Угода за результатами медіації у спорах щодо реалізації переважного права має певну специфіку, зумовлену природою самого цього права та його тісним зв'язком із корпоративною структурою товариства. Насамперед така угода не є самодостатнім інструментом зміни правового статусу частки, а виконує функцію узгодження волі сторін, яка підлягає подальшій юридичній реалізації через відповідні правочини. Тобто угода за результатами медіації у цій сфері, як правило, має комплексний характер і передбачає необхідність укладення одного або кількох договорів (зокрема, договору купівлі-продажу частки, внесення змін до статуту, укладення корпоративного договору), що забезпечують її виконання.

Особливістю такої угоди є також те, що вона повинна враховувати інтереси не лише безпосередніх учасників медіації, а й інших учасників товариства, права яких можуть зачіпатись реалізацією або відмовою від реалізації переважного права. Це зумовлює підвищені вимоги до узгодженості положень угоди із законом та установчими документами товариства, а також до недопущення порушення прав третіх осіб.

Крім того, угода за результатами медіації у спорах щодо переважного права часто має елементи превентивного регулювання, оскільки сторони можуть не лише врегулювати вже існуючий конфлікт, а й погодити порядок дій на майбутнє – наприклад, деталізувати процедуру повідомлення про відчуження частки, визначити механізми оцінки її вартості або встановити додаткові гарантії добросовісної поведінки. В такому випадку вона наближається до корпоративного договору або виступає підставою для його укладення чи зміни.

Водночас важливим є питання забезпечення виконання такої угоди. Оскільки положення такої угоди можуть передбачати складні, багатокomпонентні умови її реалізації значною мірою залежить від належного юридичного оформлення та добросовісності сторін. Це підкреслює, що угода за результатами медіації

у спорах щодо реалізації переважного права має не лише відновлювальне, а й регулятивне значення, інтегруючись у систему корпоративних правовідносин.

Таким чином, медіація у конфліктах, що виникають щодо реалізації переважного права, є ефективним інструментом врегулювання, який дозволяє врахувати комплексний характер таких конфліктів, забезпечити баланс інтересів сторін, знизити рівень конфронтації та досягти взаємоприйнятного рішення з урахуванням як правових, так і економічних аспектів корпоративних відносин.

Як слушно зазначає Мазаракі Н. А., ефективність медіації залежить не стільки від формального закріплення процедури, скільки від її інституційної інтегрованості у правову систему та наявності стимулів до її застосування [8, с.39]. На нашу думку, стимулами застосування медіації у корпоративних конфліктах можуть бути процесуальні та економічні переваги (зменшення витрат, врахування судом поведінки сторін), а також закріплення медіації у статутах чи корпоративних договорах як пріоритетного способу врегулювання спорів. Сучасна тенденція розвитку корпоративного права полягає у розширенні сфери автономії волі учасників товариства, що знаходить своє відображення у можливості деталізації правового режиму корпоративних відносин у статуті. Відтак, включення до статутів положень про пріоритетність медіації як досудового способу врегулювання конфліктів може розглядатися як прояв еволюції диспозитивного методу цивільно-правового регулювання.

**Висновки.** Переважне право спрямоване на захист інтересів учасників товариства та збереження стабільності його складу, однак на практиці саме через реалізацію цього корпоративного права можуть виникати конфлікти. Це пов'язано зі складністю процедури його реалізації, можливістю її обходу та недобросовісною поведінкою учасників. У результаті такі спори виходять за межі суто юридичних питань і зачіпають також економічні інтереси та питання контролю в товаристві.

Судовий спосіб захисту не завжди забезпечує ефективне вирішення таких конфліктів, оскільки орієнтовані переважно на формальне встановлення правоти сторін, а не на відновлення балансу інтересів і збереження добрих ділових відносин. Це зумовлює необхідність звернення до альтернативних способів врегулювання спорів, серед яких медіація найбільш повно відповідає природі зазначених конфліктів.

Медіація у спорах щодо реалізації переважного права дозволяє врахувати реальні інтереси учасників, забезпечити гнучкість рішень, знизити рівень конфронтації та досягти взаємовигідних домовленостей, які можуть бути інтегровані у корпоративну структуру товариства. Її застосування має в тому числі і превентивний характер, сприяючи формуванню більш стабільних і передбачуваних корпоративних відносин.

Таким чином, використання медіації у цій сфері є доцільним і перспективним, оскільки відповідає сучасним підходам до розвитку корпоративного права, орієнтованим на гнучкість регулювання та узгодження інтересів сторін як основу ефективного вирішення конфліктів.

#### Список використаних джерел:

1. Котуха О.С., Попов Д.І. Медіація у сфері господарського судочинства: сучасний стан, виклики та завдання. *Юридичний науковий електронний журнал*. № 8. 2022. С. 165-169. URL: <https://api.cloudry.com.ua/server/api/core/bitstreams/89c19335-46b8-4397-a7c3-6993a8a71ff7/content>
2. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України від 6 лютого 2018 року № 2275-VIII. *Відомості Верховної Ради (ВВР)*, 2018, № 13, ст.69. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2275-19>
3. Постанова КГС ВС від 14 червня 2022 р. у справі № 904/4790/20. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/104747629>
4. Про медіацію: Закон України від 16 листопада 2021 року № 1875-IX. *Відомості Верховної Ради (ВВР)*, 2022, № 7, ст.51. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1875-20#Text>
5. Кологойда О.В., Сливінська А.В. Медіація як альтернативний спосіб вирішення корпоративних спорів. *Право і суспільство*. № 3. 2022. С. 83-93. URL: <https://elar.navs.edu.ua/server/api/core/bitstreams/a9f30d1efbc9-4927-bc47-44c620ef3dc0/content>
6. Коваленко І., Поєдинок В. Медіація в корпоративних спорах. *Право України*. №6. 2021 С. 117-127. [https://pravoua.com.ua/storage/files/magazines/files/article-pravo\\_2021\\_6-s7.pdf](https://pravoua.com.ua/storage/files/magazines/files/article-pravo_2021_6-s7.pdf)
7. Кармаза О. О., Федоренко Т. В. Теоретична модель процесу медіації: проведення, стадії, фази, процедурні дії та їх співвідношення. *Право і суспільство*. 2023, №2. Т1. С.67-72. URL: <https://elar.navs.edu.ua/server/api/core/bitstreams/53f009d3-9fb4-4115-a587-fe26894e4bc9/content>
8. Мазаракі Н. А. Медіація в Україні: теорія та практика : монографія / Н. А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 276 с. URL: <https://library.megu.edu.ua:9443/jspui/bitstream/123456789/2690/1/2018%2001ffc81126fede4df411eb651af38c1.pdf>

Дата надходження статті: 21.11.2025

Дата прийняття статті: 10.12.2025

Опубліковано: 30.12.2025