



Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
ІФ № 580 – 148Р від 24. 11. 2011 р.

27 (41)



Новели в законодавчому забезпеченні земельних аукціонів

Поряд із земельним податком та орендною платою одним із джерел наповнення місцевого та державного бюджетів є продаж земельних ділянок державної чи комунальної власності або прав на них на конкурентних засадах (земельних торгах). У такому ж порядку відбувається продаж права суперфіцію, емфітевзису на незабудовані земельні ділянки і передання їх в оренду, а також реалізація земельних ділянок у разі звернення стягнення на предмет іпотеки.

стор. 2

Особливості розгляду кількох вимог у цивільному судочинстві

стор. 6



ОБОРОТОЗДАТНІСТЬ ДЕРИВАТИВІВ: АНАЛІЗ РОЗБІЖНОСТЕЙ МІЖ ЗАКОНОДАВСТВОМ ТА ПРАКТИКОЮ

Для вітчизняної практики фондового ринку властивою є характеристика деривативів в якості оборотних документів на рівні з іншими цінними паперами. Так, в положеннях Правил ПАТ «Фондова біржа» від 18. 12. 2012 р., присвячених деривативам, однозначно йдеться про оборотні документи. Особливий інтерес викликають положення Розділу 7 вказаних правил («Функції біржі щодо обліку похідних»).

стор. 4



ДОБРОВІЛЬНА УЧАСТЬ У СИСТЕМІ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ

стор. 7

ІНТЕРВ'Ю з переможцем у чемпіонаті України з фрі-файту Іваном Косенком

стор. 9

У НАСТУПНОМУ НОМЕРІ:

В. Є. КОЗИК

**ОПЦІОННИЙ СЕРТИФІКАТ:
ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ЮРИДИЧНОЇ ПРИРОДИ
НА ОСНОВІ ПОЛОЖЕНЬ ЗАКОНОДАВСТВА**

Р. М. ГЕЙНЦ

**ВКЛАДИ В БАНКІВСЬКИХ МЕТАЛАХ:
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СУДОВОЇ
ПРАКТИКИ**

Наші координатори

ЛОГВІНОВА Марія Володимирівна, МИКИТИН Юрій Іванович, РОМАНКО Світлана Миколаївна, ЗОЗУЛЯК Ольга Ігорівна, СІЩУК Ліліана Василівна, ТОНІСВІЧ Євгенія Дмитрівна, ГАНКЕВИЧ Ольга Михайлівна, КОЗИК Ігор Васильович, КВАСНИЦЯ Степан Мирославович

Хто ми? Редколегія

Беложенко Юліана – 3 курс, Радішевська Зоряна – 4 курс, Корицька Ірина – 4 курс, Грицак Надія – 4 курс, Бугара Оксана – 3 курс, Гладка Оксана – 2 курс, Затолок Мар'яна – 2 курс, Гретчук Любова – 1 курс, Дідух Анастасія – 1 курс, Середюк Ольга – 3 курс, Жукевич Марія – 1 курс, Харченко Аліна – 4 курс юридичного коледжу.

• Офіційний сайт – www.law.pu.if.ua

• «Феміда клуб» - соціальна мережа «Вконтакті» - <http://vk.com/clubfemida>

• «ЮРФАКТИПЛЮС» - соціальна мережа «Вконтакті» - http://vk.com/urfactu_plus

• Прикарпатський правничий клуб у Facebook - <http://www.facebook.com/pr.law.club>

• Юр ТВ на Youtube <http://www.youtube.com/user/TvFemida>

НОВЕ У ЗЕМЕЛЬНОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ

Новели в законодавчому забезпеченні земельних аукціонів



Поряд із земельним податком та орендною платою одним із джерел наповнення місцевого та державного бюджетів є продаж земельних ділянок державної чи комунальної власності або прав на них на конкурентних засадах (земельних торгах). У такому ж порядку відбувається продаж права суперфіцію, емфітевзису на незабудовані земельні ділянки і передання їх в оренду, а також реалізація земельних ділянок у разі звернення стягнення на предмет іпотеки.

У вузькому сенсі земельний аукціон можна розглядати як сукупність правил та процедур, що регулюють публічну форму обороту речових прав на земельні ділянки та дозволяють визначити їх ціну. Донедавна порядок організації та проведення земельних аукціонів регулювався нормами розділу 21 Земельного кодексу України, які мали загальний характер і спричиняли різні проблеми правозастосування.

Від 5 липня 2012 року Верховна Рада України ухвалила Закон України «Про внесення змін до Земельного кодексу України щодо порядку проведення земельних торгів у формі аукціону», яким забезпечено правове врегулювання порядку продажу земельних ділянок та набуття прав на них на конкурентних засадах, шляхом визначення форми проведення земельних торгів та кола їх суб'єктів; особливостей укладання договору про проведення земельних торгів; порядку підготовки лотів для продажу на земельних торгах; особливостей фінансування підготовки до укладання договорів на земельних торгах; вимог до розміру комісії виконавця, реєстраційних та гарантійних внесків учасників; умови щодо забезпечення публічності інформації про проведення земельних торгів, строків проведення зе-

мельних торгів, порядку проведення земельних торгів у формі аукціону.

Внесено зміни та викладено у новій редакції статті 135 – 139 Земельного кодексу України. Хоча, як зазначають фахівці, на жаль, слід констатувати, що Верховна Рада України обрала не найкращу альтернативу при врегулюванні відносин із проведення земельних аукціонів. Закон встановлює велику кількість інших абсолютно зайвих вимог до процедури підготовки та проведення торгів.



Такі вимоги, з одного боку, ніяк не забезпечать прозорості проведення аукціону, а з іншого – істотно обтяжать його потенційних учасників. Тільки для того, щоб набути статус учасника аукціону, необхідно пройти певну процедуру: крім заяви, слід подати також великий обсяг «інформації», в т.ч. непотрібної виконавцю взагалі, а також документи, що підтверджують сплату виконавцю земельних торгів реєстраційного та гарантійного внесків (хоча виконавець сам має знати, чи одержав він кошти), а перед тим сплатити ці внески, одержати «документи, що це підтверджують», отримати довідку про подачу документів, та ще й зареєструватись як учасник (ч. ч. 7-8 нової ред. ст. 137 Земельного кодексу).

Причому, по суті реєстрації передбачено дві – одна не пізніше як за три робочих дні до торгів (ч. 7 ст. 137), друга – у день торгів (ч. 9 ст. 137). Обмеження доступу учасників до торгів буде перешкоджати їх конкуренції, а отже - встановленню найвищої

можливої ціни.

Серед проблемних питань проведення земельних аукціонів слід назвати також наступні. Незважаючи на наявність нового «революційного» закону, який законодавчо розблокував можливість проведення земельних аукціонів, на практиці вони не здійснюються.

Цьому є різні причини: неготовність органів державної влади до впровадження нового механізму земельних аукціонів та, наприклад, розміщення всієї інформації про земельні аукціони на офіційному веб-сайті Держземагентства, як це передбачено внесеними змінами до Земельного кодексу України. У контексті цього абсолютно обґрунтованими є пропозиції фахівців щодо проведення земельних торгів в електронній формі (як це передбачено новою редакцією Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»).

Неоднозначними є положення закону щодо продажу права оренди землі. Відповідно до внесених змін, переможцем земельного аукціону щодо набуття права оренди земель, є учасник земельних торгів, який запропонував найвищу плату за користування нею (відсоток за користування земельною ділянкою).

Очевидно, договір купівлі-продажу права оренди землі за результатами земельного аукціону укладатися не буде, а підписуватиметься відразу договір оренди землі, до того ж, у день проведення торгів. Разом з тим, не зрозуміло - плата за користування земельною ділянкою, право користування якою набуто на торгах, буде сплачуватись за один рік чи за всі роки орендного землекористування наперед, оскільки ч. 31 ст. 137 Земельного кодексу України не дає відповіді на дане питання.

Зазначено лише, що ціна продажу земельної ділянки, а також плата за користування земельною ділянкою, право користування якою набуто на торгах, підлягає сплаті переможцем не пізніше трьох банківських днів з дня укладення відповідного договору.

Складним залишається питання щодо організатора торгів (органу, що здійснюватиме розпорядження землею державної або комунальної власності), оскільки з 01.01.2013 р. набув чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розмежування земель державної та комунальної власності» від 06.09.2012 р., за яким відбулись суттєві зміни щодо принципів розмежування та, відповідно, суб'єктів розпорядження землями державної або комунальної власності. Від імені держави з початку 2013 року правом роз-

поряджатися, тобто, надавати у власність, користування, оренду земельні ділянки державної власності можуть лише державні органи земельних ресурсів, до яких відноситься Держземагентство та його територіальні органи.

Однак, це стосується лише однієї категорії земель – сільськогосподарського призначення. Визначено й перелік земель, які перебувають у комунальній власності. На сьогодні не потрібно розробляти проекти землеустрою щодо розмежування земель державної та комунальної власності. Нове законодавство пропонує розмежувати землі за принципом «у силу закону», тобто автоматично. Однак, чи можна вважати розмежованими землі, якщо конкретні суб'єкти не зафіксували своє право власності? Невідомо, коли територіальна громада в особі органів самоврядування та дер-

жава в особі відповідних органів влади досягнуть згоди, виконають необхідні землепорядні роботи і виділять земельні ділянки в натурі, на місцевості. Ймовірно, цей процес може бути довготривалим.

Як висновок зазначимо, для належного врегулювання відносин із проведення земельних аукціонів необхідно, щоб таке правове регулювання передбачало просту, прозору, відкриту та адекватну процедуру підготовки та проведення земельних торгів, що сприятиме підвищенню рівня довіри громадян та інвесторів, розвитку економіки країни.

Г. В. Мороз,
кандидат юридичних наук,
доцент,
доцент кафедри трудового,
екологічного та аграрного права
Юридичного інституту

ІВАНО-ФРАНКІВСЬК ПРАВНИЧ АГЕНЦІЯ

Приватне підприємство «Івано-Франківська Правнича Агенція». Основним напрямом роботи є обслуговування компаній малого та середнього бізнесу, що працюють в сфері електроенергетики та дотичних сферах.

Місцезнаходження: 76018, місто Івано-Франківськ,
вул. М.Грушевського, буд. 35
Тел /0342/ 72-47-97,
E-mail: ifpagency@gmail.com

СОЛЬСЬКИЙ, ПРОЦИК ТА ПАРТНЕРИ

ЮРИДИЧНА ФІРМА

Юридична фірма «Сольський, Процик та Партнери» (колишня назва – Юридична фірма «Допомога») здійснює господарську діяльність у сфері надання юридичних послуг з 1994 року та спеціалізується на юридичному супроводженні бізнесу в Україні.

В складі компанії працюють кваліфіковані спеціалісти, які мають ґрунтовну підготовку в різних галузях права та значний досвід практичної юридичної діяльності, завдяки чому сприяють процвітанню бізнесу наших клієнтів.

Контакти: Україна, 01034,
м. Київ вул. Ірининська, 5/24, оф. 94
Тел: (044) 235 66 55
E-mail: spartners@spartners.com.ua



Адвокатське об'єднання
«Західно-українська правнича компанія»
є однією із провідних юридичних організацій на Прикарпатті, яке надає своїм клієнтам повний спектр юридичних послуг і не раз підтверджувало перед клієнтами та партнерами репутацію надійної і високопрофесійної компанії в сфері надання юридичних послуг.

Контакти: Україна, 76018, м. Івано-Франківськ, вул. Галицька, 41а (3-й поверх)
Тел.: (0342) 71-32-54
E-mail: office@zupk.com.ua
Web-сайт: <http://zupk.com.ua/>

Оборотоздатність деривативів: аналіз розбіжностей між законодавством та практикою



Для вітчизняної практики фондового ринку властивою є характеристика деривативів в якості оборотних документів на рівні з іншими цінними паперами. Так, в положеннях Правил ПАТ «Фондова біржа» від 18. 12. 2012 р., присвячених деривативам, однозначно йдеться про оборотні документи. Особливий інтерес викликають положення Розділу 7 вказаних правил («Функції біржі щодо обліку похідних»).

Наведемо деякі положення вказаного розділу: облік похідних на рахунках у їх власників; зберігання похідних документарної форми існування; знерухомлення сертифікатів похідних; порядок взаємодії біржі з депозитарієм, в якому депоновано похідні бездокументарної форми випуску тощо. Відповідна термінологія свідчить, що відмінності між похідними та іншими цінними паперами на практиці відсутні.

Схожі положення можна відшукати в локальних актах більшості фондових бірж України. Проте наскільки такі підходи відповідають законодавчій інтерпретації трансферабельності деривативів та які юридичні наслідки може мати для практики використання такої спрощеної моделі обігу похідних фінансових інструментів?

Відповідно до положень Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» (далі - Закон) від 28. 12. 1994 р. всі деривативи визнавались обігвоздатними документами. Для прикладу відповідно до п. 1.5. ст. 1 Закону покупцю форвардного контракту надавалось право без погодження з іншою стороною контракту в будь-який момент до закінчення строку дії (ліквідації) форвардного контракту продати такий контракт

будь-якій іншій особі, включаючи продавця такого форвардного контракту.



Не будемо акцентувати на тому, якою мірою такі положення відповідали чинному на той час законодавству, зазначимо тільки, що в Податковому кодексі України від 02. 12. 2010 р. (далі - ПК) відсутні положення про оборотоздатність деривативів, які містив Закон. В той же час в ПК зустрічаються словосполучення: «обіг деривативів», «обіг форвардів» тощо, які жодним чином на рівні закону не розвиваються. Так, в абз. 3 п. 14.1.45.3. ст. 14 ПК, йдеться про те, що обіг форвардів здійснюється поза організатором торгівлі стандартизованими строковими контрактами та в п. 14.1.45. ст. 14 ПК про можливість визначення порядку випуску та обігу деривативів законодавством.

Проте в дефініціях окремих видів деривативів ПК використовує словосполучення: «цивільно-правова угода», «цивільно-правовий договір», «стандартизований строковий контракт», що підкреслює їх договірну природу та входить в суперечність з можливістю їх спрощеного обігу на рівні з цінними паперами. Вочевидь відсутність належного теоретичного розуміння правової природи деривативів призвели до такої еkleктичності в положеннях нормативно-правових актів.

Спробуємо з'ясувати, які

юридичні наслідки може мати застосування такої спрощеної моделі обігвоздатності деривативів? Відповідно до ч.1 ст. 195 ЦК види цінних паперів та порядок їх обігу встановлюються законом. На сьогодні, не дивлячись на закріплення законодавцем групи цінних паперів - «похідні» та очевидний її генетичний зв'язок з категорією «дериватив», говорити про їх тотожність некоректно. Жоден нормативно-правовий акт не іменує окремі видові конструкції деривативів в якості цінного паперу чи похідного цінного паперу. Отже, не існує легальних підстав поширювати законодавчі положення про цінні папери на похідні фінансові інструменти.

За таких умов для регулювання деривативів слід застосовувати правовий режим договору. «Купівля-продаж» деривативу крізь призму категорій договірних прав може бути охарактеризована як заміна сторін в зобов'язанні - уступка права вимоги та переведення боргу (якщо зобов'язання з деривативу синалагматичне). Для дійсності цесії та делегації слід дотримуватись визначеного законом порядку їх здійснення. Так, відповідно до ч. 1 ст. 520 ЦК боржник у зобов'язанні може бути замінений іншою особою (переведення боргу) лише за згодою кредитора, якщо інше не передбачено законом. А ч. 2 ст. 516 вимагає здійснення інформування боржника про уступку вимоги. Недотримання вказаних правил матиме негативні юридичні наслідки для обох сторін. Так, порушення процедури переведення боргу, наприклад за ф'ючерсним контрактом, означатиме, що договір «купівлі-продажу» контракту може бути визнаний недійсним на підставі ч. 1 ст. 203, ч. 1 ст. 215 та ч. 1 ст. 520 ЦК.

Такі розбіжності між практикою та законодавством можуть стати «ґрунтом» для зловживань. Припустимо на момент виконання контракту для «вторинного» покупця ф'ючерса сформувалась негативна варіаційна маржа. Він звертається в суд з вимогою визнати правочин переведення богу недійсним. В результаті відбувається двостороння реституція і «вторинний» покупець не змушений здійснювати оплату негативної маржі. Функцію забезпечення

зобов'язання в такому випадку не виконає навіть гарантійна маржа. Звісно контрагент, який дбає про свою ділову репутацію, не стане застосовувати такі механізми «відстоювання» власних інтересів. Тим не менше ризик такого зловживання правом зростає, якщо можливість його використання випаде суб'єкту, виконання ф'ючерсного контракту для якого, може обернутися неплатоспроможністю. В такій ситуації всі засоби виправдовують мету.

Отож, спрощена процедура обігу деривативів законодавчими положеннями на сьогодні «заморожена». Для того, щоб уникнути в майбутньому неприємних ексцесів не варто, довіряючи практиці, «купляти» деривативи без проведення в належному порядку цесії та делегації.

В. Є. Козик
аспірант кафедри цивільного права
Юридичного інституту
Прикарпатського національного
університету імені В. Стефаника

ЛАБОРАТОРІЯ КОРПОРАТИВНОГО ПРАВА НДІ ПРИВАТНОГО ПРАВА І ПІДПРИЄМНИЦТВА ІМ. АКАДЕМІКА Ф. Г. БУРЧАКА НАПРН УКРАЇНИ

Лабораторія корпоративного права НДІ приватного права і підприємництва ім. академіка Ф. Г. Бурчака НАПРН України, створена та діє на базі Юридичного інституту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, пропонує надання роз'яснень та консультацій щодо тлумачення і застосування нормативних положень корпоративного законодавства, а саме з приводу: реєстрації, діяльності, реорганізації та ліквідації господарських товариств та інших юридичних осіб; реалізації і захисту корпоративних прав та інтересів учасників (акціонерів) господарських товариств, зокрема з питань здійснення корпоративного управління, відчуження корпоративних прав та ін.

Лабораторія корпоративного права спрямовує свою діяльність на підготовку науково-правових експертних висновків з приводу корпоративних документів товариства (уставний договір, статут, протокол загальних зборів товариства, положення); проведення правової експертизи об'єктів на відповідність нормам корпоративного законодавства (наприклад, щодо укладених договорів купівлі-продажу корпоративних прав та ін.).

Наша сторінка у соціальній мережі Facebook – <http://www.facebook.com/prava.lab>. Адреса: вул. Шевченка 44 а, контактний телефон - 0991921831.



Юридичний Центр - це професійне об'єднання адвокатів, засноване з метою захисту прав громадян та підприємців як в Україні, так і за кордоном. Головною метою Юридичного Центру є висока фаховість надання правових послуг, що досягається шляхом індивідуальної спеціалізації юристів.

Ми пропонуємо гнучкі форми надання правової допомоги - індивідуальні консультації, представництво по справах за окремими дорученнями та абонентське обслуговування бізнес-структур і професійних об'єднань.

Наша сторінка в Інтернеті: www.lawcentre.com.ua
Адреса: м. Івано-Франківськ, вул. Страчених, 3
Телефон/факс: (0342)505675
e-mail: law.centre@yahoo.com

Moris Group – це юридична компанія, що надає комплексні кваліфіковані послуги в галузі українського та міжнародного права.

Представництво в Івано-Франківську
Україна, 76000, м. Івано-Франківськ
вул. Чорновола, 23
тел.: (0342) 77-73-78

Головний офіс у м. Києві
Україна, 01010, м. Київ
вул. Московська, 8-6
тел.: (044) 359-03-05; (044) 359-03-6
факс: (044) 359-03-05



**Особливості розгляду
кількох вимог у цивільному судочинстві**

Чинне цивільне процесуальне законодавство передбачає можливість розгляду кількох вимог у межах одного судового розгляду. Так, відповідно до ст. 126 ЦПК України суддя під час відкриття провадження у справі, підготовки справи до судового розгляду або суд під час її розгляду мають право постановити ухвалу про об'єднання в одне провадження кількох однорідних позовних вимог за позовами одного й того самого позивача до одного й того самого відповідача чи до різних відповідачів або за позовом різних позивачів до одного й того самого відповідача. Об'єднання позовів можливе тоді, коли за характером вимог, їх взаємозв'язку, наявності спільних доказів буде виявлена можливість більш швидкого і правильного вирішення спору.

Коли в одній позовній заяві об'єднується кілька позовних вимог до одного й того ж відповідача, має місце так зване об'єктивне об'єднання позовів, тобто об'єднання для розгляду в одному процесі різних предметів (об'єктів) спору. Від нього необхідно відрізнити так зване суб'єктивне об'єднання позовів, коли на один і той же об'єкт спору претендують кілька осіб або коли за однією і тією ж позовною вимогою притягується кілька відповідачів. У цьому випадку відбувається об'єднання не позовних вимог, а кількох осіб, які беруть участь у справі, тобто йдеться про процесуальну співучасть (ст. 32 ЦПК України).

Відповідно до Постанови Пленуму ВСУ «Про застосування норм цивільного процесуального законодавства при розгляді справ у суді першої інстанції» від 12.06.2009 № 2 судам слід мати на увазі, що оскільки від належного вирішення питання про об'єднання позовів залежить своєчасний і правильний

розгляд заявлених вимог, то ці процесуальні дії необхідно провадити у точній відповідності з правилами, встановленими ст. 126 ЦПК України. Позовні вимоги кількох осіб до одного й того ж відповідача або позивача до кількох відповідачів можуть бути об'єднані в одне провадження, якщо ці вимоги однорідні, зокрема такі, які нерозривно пов'язані між собою, або від вирішення однієї з них залежить вирішення інших. Таке об'єднання не допускається, коли відсутня спільність предмета позову (наприклад, позови кількох осіб про стягнення зарплати чи про поновлення на роботі).



Об'єднання вимог оформлюється мотивованою ухвалою, яка окремо від рішення не підлягає оскарженню в апеляційному порядку.

Проте слід зауважити, що ст. 126 ЦПК України говорить лише про об'єднання позовних вимог. В той час, у судовій практиці можна зустріти одночасний розгляд вимоги про встановлення фактів, що мають юридичне значення та спірних вимог. До прикладу Рожнятівський районний суд Івано-Франківської області розглядав справу № 350/130/14-ц за позовом ОСОБА_1 до ОСОБА_2 про встановлення факту проживання однією сім'єю та поділ спільного

майна подружжя. У рішенні Калуського міськрайонного суду Івано-Франківської області від 10.12.2013р. у справі № 345/969/13-ц також зазначено що такі вимоги підлягають розгляду в одному провадженні. З цього приводу слід зауважити, що при об'єднанні позовів кожен з них має самостійне значення, і щодо кожної з заявлених вимог суд зобов'язаний зробити висновок, виклавши і мотивувавши його у своєму рішенні. Аналізуючи судову практику у зазначеній категорії справ, можна помітити що суд нівелює дослідження обставин, які підтверджують факт спільного проживання чоловіка і жінки без шлюбу. У рішеннях суду такий факт сприймається як презумпція, яка не потребує доведення. Хочемо зауважити, що встановлення факту проживання чоловіка і жінки однією сім'єю без шлюбу підлягає розгляду в порядку окремого провадження. Ст. 16 ЦПК України зазначає, що не допускається об'єднання в одне провадження вимог, які підлягають розгляду за правилами різних видів судочинства, якщо інше не встановлено законом.

Зазначена норма при цьому нічого не говорить про можливість об'єднання в одне провадження різних за своєю природою вимог. Звичайно, одночасний розгляд судом справ про встановлення певних юридичних фактів та вирішенні певних спірних вимог сторін, економить час судового розгляду. Проте, закономірно виникає питання про доцільність окремого провадження як окремого виду провадження у цивільному судочинстві, якщо до прикладу всі юридичні факти можуть бути встановлені в порядку позовного провадження поряд із вирішенням спору між сторонами.

Слід підкреслити, що об'єднання вимог може мати і негативні наслідки. Сумісний розгляд декількох вимог, навіть тісно пов'язаних і однорідних, розширює предмет доказування у справі, збільшує коло учасників процесу, ускладнює розгляд та вирішення справи. Крім того, п. 4 Постанови Пленуму ВСУ «Про судову практику в справах про встановлення фактів, що мають юридичне значення» від 31.03.1995р. № 5 містить рекомендацію для суддів стосов-

но неможливості розгляду в одному провадженні інших вимог окрім встановлення фактів, що мають юридичне значення.

З огляду на зазначене вважаємо, що судова практика щодо об'єднання в одне провадження спірних та безспірних вимог є необґрунтованою і судам слід роз'єднувати вимоги про встановлення фактів, що мають юридичне значення, які підлягають розгляду в порядку окремого провадження, і спірні вимоги, які підлягають розгляду в по-

рядку позовного провадження. Крім того, доцільним видається внесення змін до ст. 16 ЦПК України, зокрема передбачити неможливість одночасного розгляду не тільки вимог, які повинні розглядатися за правилами різних видів судочинства, але й тих вимог, які підлягають розгляду у порядку різних проваджень цивільного судочинства.

*К. І. Гичка,
завідувач Юридичної клініки
Юридичного інституту*

ЗАКОН І ПОРЯДОК ДОБРОВІЛЬНА УЧАСТЬ У СИСТЕМІ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ

Якщо Ви працюєте за кордоном, навчаєтесь у вищому навчальному закладі, є іноземцем або особою без громадянства і проживаєте або працюєте на території України, ця інформація може бути корисною для Вас!

Сплата страхових внесків формує застрахованій особі страховий стаж, який береться в розрахунок для призначення того чи іншого виду пенсій. Згідно із Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», страховий стаж – це період, протягом якого особа підлягає загальнообов'язковому державному пенсійному страхуванню та за який щомісяця сплачені страхові внески в сумі не меншій, ніж мінімальний страховий внесок.

Для осіб, які навчаються в навчальних закладах, а також які виїхали за межі держави з метою працевлаштування, відповідно до Закону України, існує добровільна участь у системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Кожна особа, яка не перебуває у відносинах з роботодавцем, може заключити договір на добровільне страхування і набути страховий стаж (в тому числі і купити страховий стаж за попередні звітні періоди, почи-

наючи з 01 січня 2004 року).

Відповідно до статті 24 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» до страхового стажу, що враховується при призначенні пенсії зараховуються лише ті періоди за які сплачено внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. Якщо сума страхових внесків, сплачених за відповідний місяць, є меншою ніж мінімальний страховий внесок, до страхового стажу зараховується пропорційно зменшений період.



Довідково: мінімальний страховий внесок - сума коштів, що визначається розрахунково як добуток мінімального розміру заробітної плати на розмір страхового внеску, встановленого законом на день отримання заробітної плати (доходу).

Особа, яка не працює (або працює без оформлення своїх трудових відносин з роботодавцем та отримує заробітну плату в «конверті») – не набуває стра-

хового стажу, що в подальшому при призначення пенсії вплине на її розмір, через що пенсійна виплата буде меншою, ніж могла б бути.

Якщо особа у певні періоди не сплачувала страхові внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування (наприклад, під час навчання, у період визнання інвалідом, тимчасового виїзду за кордон, тощо), єдиною можливістю для неї включити ці періоди до страхового стажу є добровільна участь у системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Згідно із положеннями Закону України від 08.07.2010 № 2464-VI (в редакції Закону України від 04.07.2013 № 406-VII) «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» (далі – Закон № 2464) зазначені особи беруть добровільну участь у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування протягом строку, визначеного в договорі про добровільну участь у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування, але не менше одного року.

Для його укладання особи подають до органу доходів і зборів за місцем проживання відповідну заяву.

Орган доходів і зборів, що отримав заяву про добровільну участь у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування, має право перевіряти викладені в заяві відомості та вимагати від особи, яка подала заяву, документи, що підтверджують зазначені відомості.

З особою, яка подала заяву про добровільну участь у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування, органом доходів і зборів в строк не пізніше ніж 30 календарних днів з дня отримання заяви укладається договір про добровільну участь відповідно до типового договору.

Особа сама для себе визначає розмір страхового внеску, але

сума сплачених внесків за кожний місяць не може бути меншою мінімального страхового внеску.

Сплачувати страхові внески потрібно буде у терміни, визначені договором, але не рідше одного разу на квартал.

Договором може передбачатись одноразова сплата страхових внесків за попередні періоди.

Термін добровільної участі особи у системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування не може бути меншим одного року.

Добровільну участь можна брати як у солідарній, так згодом і в накопичувальній системі пенсійного страхування, або одночасно в обох системах.

Пам'ятайте!

Добровільна участь у системі

загальнообов'язкового державного пенсійного страхування дозволить Вам зберегти повний страховий стаж і збільшити майбутній розмір пенсії!

Управління Пенсійного фонду України в м. Івано-Франківську звертається до всіх громадян, яким не байдуже пенсійне майбутнє, в повній мірі використовуйте свої конституційні права, станьте соціально захищеними особами. Від цього залежать ваш розмір майбутньої пенсії і забезпечена старість!

Додаткова інформація за телефоном 31490, 725621, 725622, 31310

Начальник відділу надходження, прогнозування платежів та обліку застрахованих осіб
Лялька Л.М.

Запрошуємо до співпраці

Газета "Юрфакти плюс" запрошує до співпраці з виданням практикуючих юристів (нотаріусів, адвокатів, юрисконсультів), працівників правоохоронних органів, суддів. Приймаються до розміщення матеріали, що раніше не були опубліковані або передані до друку в інших виданнях. Матеріали можна надсилати на електронну адресу - lawif@mail.ru. Контактна особа - Зозуляк Ольга Ігорівна, тел. 099-241-26-99.

Вимоги до оформлення матеріалів: обсяг не повинен перевищувати 2 сторінок тексту з інтервалом 1,5; розмір шрифту - 14.

БЕЗОПЛАТНА ПРАВОВА ДОПОМОГА

ЗАТРИМАЛА МІЛІЦІЯ – НЕГАЙНО ВИМАГАЙ АДВОКАТА! ЙОГО УЧАСТЬ ГАРАНТУЄ ДЕРЖАВА

[0 (800) 213 103 [цілодобово]

Надруковано за підтримки американського народу через Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) у рамках проекту "Справедливе правосуддя"

За вікном моїм весна,
Небо сине-кришталеве,
Та сьогодні я одна,
Сонце сяє березневе.
Поруч тут тебе нема
Ти пішов кудись далеко
Вдома я сиджу сама
І без тебе так не легко



Прийдеш пізно, як завжди
Ти, відкривши двері тихо
Я без тебе нікуди
І у мене в серці лихо
Та чомусь тебе нема,
Де ж ти, милий, пропадаєш
Серце бідне ти моє
На шматочки розриваєш.



Плаче зболена душа
Жде, коли прийде кохання
А на думці самота
І в очах одне страждання
Все мине, кохання прийде
Щастя загляне в вікно
Смуток, горе – все це вийде,
Доля жде уже давно.

*студентка 3 курсу (з.ф.н.),
Любов Левандовська*

Чому так жорстока реальність,
В той час, як уява малює прекрасне буття,
Чому так боляче ранять,
Байдужі, не щирі, солодкі слова?
Чому немає щита захисного,
Щоб душу прикрити в яку плюють без упину.

Чому розгорнувши назустріч обійми
У спину дарують удар із ножа?
І слова зронити не в силі,
Оніміли від жаху уста.
І було б все дуже красиво,
Якби не настільки жорстоке життя.

*студентка ПР-41,
Катерина Ткачук*



СЕКРЕТИ УСПІХУ

ІНТЕРВ'Ю з переможцем у чемпіонаті України з фрі-файту Іваном Косенком

«Спорт - це не тільки результат: «вище, швидше, сильніше», а ще виховання особистості»

Іван Косенко



Своїм секретом успіху поділився студент 3 курсу переможець у чемпіонаті України з фрі-файту та просто хороший хлопець - Іван Косенко.

Іван, скажи будь-ласка, з якого періоду свого життя почав займатись спортом? Та розкажи про свої минулі перемоги.

Якщо розказати коротко про спорт, то ним займаюся із самого дитинства, ще із 3-го класу школи. В основному займався єдиноборствами: греко-римська боротьба, дзюдо, бокс, кікбоксинг, тайський бокс, таеквондо. Останні роки займаюся та виступаю по фрі-файту (вільний бій). З усіх цих видів спорту, які я назвав вище, я брав участь у змаганнях та займав призові

місця. Зокрема, це були районний, обласний, всеукраїнський, міжнародний, республіканський рівні.

Скільки часу Ти витрачав на тренування, щоб досягти високого результату?

Як правило, 2- 4 рази на тиждень в залежності від часу. Відвідую спортзал, де є тренер та інші спортсмени, з якими разом маю спаринги та тренування. Якщо немає можливості відвідувати спортзал, то тренуюсь самостійно для того, щоб підтримувати форму. Стосовно змагань, то перед ними обов'язково тренуюся кожен день, щоб досягти відповідного результату.

Заняття спортом не перешкоджає навчанню в Юридичному інституті чи навпаки надає Тобі сил?

Навчальний процес в Юридичному інституті вимагає чималий відрізок часу для навчання. Та не зважаючи на це, я завжди виділяю його для отримання нових знань. Слід зазначити те, що особисто мені спорт - ніколи не заважає. Він навпаки додає мені сил для навчання. На рахунок цього скажу, що спорт це не тільки результат: «вище, швидше, сильніше», а ще виховання особистості. Ті люди, які були виховані у спорті, досягають більших вершин у житті, ніж ті, які спортом ніколи не займалися та ставилися до нього скептично.

Які Твої плани на майбутнє?

Основною моєю ціллю є отримання

вищої юридичної освіти, яка в майбутньому мене скерує на ту чи іншу роботу. Також, в якій я зможу себе реалізувати для здійснення власних чи інших завдань, що будуть поставлені перед мною.

В чому полягає Твій секрет успіху?

Стосовно власного секрету успіху скажу те, що нічого особливого тут не має. На власне суб'єктивне бачення щоб досягти успіху у будь-якій діяльності потрібно:

- 1) добре себе психологічно налаштувати до того, чого ти хочеш досягнути;
- 2) з відповідальністю робити те, що вимагається для отримання результату;
- 3) бути терплячим та витримувати на шляху, який веде до успіху через різні несподіванки та перешкоди.

Завдяки цим трьом елементам досягається успіх та перемога. На рахунок цього скажу такий відомий вираз: «Перемога любить підготовку». Сумлінна підготовка у будь-чому - це і є мій секрет успіху...

Дякую за змістовну розмову із переможцем фрі-файту Іваном Косенком. Будь сильним та майбутніх Тобі перемог в усіх починаннях! Тож як казав Марк Аврелій: «Нехай твої думки стануть твоїм життям!»

*студентка 4 курсу,
Зоряна Радишевська*

Івано-Франківськ: проведено навчально-мотиваційний івент SIMKA для молодих людей, що шукають нових знань та активного життя.



30 травня о 15:00 в актовому залі Юридичного інституту Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника розпочався третій за рахунком в Івано-Франківську навчально-мотиваційний івент для молоді. Головна тема івента - бізнес для молоді: ази створення власного бізнесу та його майбутній успішний розвиток.

У заході взяло участь близько 50 людей. Для їхньої уваги було представлено виступи сімох талановитих спікерів, які розповіли про свої знання, методи та досягнення у бізнес-сфері. Організатором заходу став Богдан Сурмачевський, член Івано-Франківської міської організації Всеукраїнської молодіжної громадської організації «Фундація Регіональних Ініціатив» (скорочено ФРІ).

В організації цього заходу допомагала також голова Івано-Франківського осередку Ліги студентів АПУ, студентка 2 курсу Юридичного інституту Мар'яна Затолук. Захід відбувався з прямою трансляцією на Franko Times.

Першим спікером став Юрій Филюк, «головний видумщик» мережі «23 ресторани» та ініціатор створення середовища «Теплого міста» в Івано-Франківську. Свій виступ він розпочав словами: «Після проекту єдиним бажанням у вас буде

відкрити власний бізнес!». Юрій розповів про те, як досягнув успіху. Цікавим був той факт, що починав він з продажу звичайних губок.

Наступним кроком бізнесмена було створення електронної бази даних всіх наявних в місті організацій та установ, що можуть бути корисними для людей. Від продажу таких буклетів Юрій отримував певні прибутки. Починаючи з 3 курсу займався концертами.

Пізніше, протягом чотирьох років він з друзями-однокурсниками займався реалізацією проекту, пов'язаного з продажем гофр. Пізніше це маленьке захоплення переросло в бізнес, а саме мережу ресторанів. На сьогоднішній день під опікою Юрія та його команди функціонує 5 закладів.

Проте, він все-таки хоче досягти своєї мрії і збільшити їхню кількість до двадцяти трьох. На питання, чому саме 23, він відповів досить банально, але щиро: «Тому, що 23 – моє улюблене число». Ентузіазм молодика просто вражає. Увесь виступ був наповнений веселими, цікавими розповідями, які не залишили байдужими жодного.

Наступним виступав Анатолій Мельник, власник ТМ «Універсальний Прибиральник». 8 років тому він виступив на ТБ на проекті «Акули Бізнесу» із презентацією майбутньої клінінгової компанії. Сьогодні в мережі Анатолія під його брендом працює понад 40 франчайзингових філій, які надають клінінгові послуги майже по всій Україні. 8 років тому в голові в автора виник задум: «А чому б не створити організацію, яка займалась би ідеальним прибиранням?».

«Універсальний Прибиральник»® народився 5 травня 2006 року в телеєфірі телеканалу ICTV о 19:20 на передачі «Акули Бізнесу». До цього кроку довгий

час спонукали його старші сестри. За словами Анатолія, саме вони допомогли йому фінансово реалізувати власний проект. «Щоб отримати 50 тис гривень мені довелося зробити більше 30 дзвінків помічнику бізнесмена, що обіцяв виділити для цього кошти. Та після 50 дзвінка я зрозумів – робити все треба самотужки! І ні на секунду не пожалкував про такий вибір».

Спікер також наголошує, що в будь-якому бізнесі потрібна наполегливість. Учасників вразили його розповіді про вироблення сили волі. Досягненням спікера є також створення принципу самонаслідування, котре полягає в тому, щоб компанія працювала і як цілісний «організм» вічно. Наостанок бізнесмен порадив завжди ставити перед собою все нові цілі і досягати їх.

Третім за рахунком, проте не менш цікавим за змістом став виступ Андрія Фармуги: політолога, громадського діяча та засновника агентства інтернет-реклами. Шлях до слави був тернистим. Ще з юнацьких років Андрій був завзятим прихильником реклами, яку на той час бачив по телебаченню.

Пізніше, вже в армійські роки, доля закинула його працювати в комп'ютерному сервісі. Досвіду роботи в хлопця взагалі не було. Проте він виявився досить здібним, і через деякий час досягнув чималих успіхів. «В 90-ті роки всі мріяли стати бізнесменами. І я не виняток» - наголосив доповідач.

Після армії працював також в комп'ютерному сервісі вже з досить великим обсягом послуг. Одного разу клієнт спитав його: «Ви можете зробити сайт, чи знаєте людей, які можуть?» Почалась палка дискусія.

І тут Андрій зрозумів – інтернет-реклама це те, чим він хоче займатись. Так і з'явилась його агенство інтернет-реклами.

Після третього виступу оголосили маленьку перерву, під час якої учасники та гості могли почастуватись солодощами та фруктами чи випити чогось теплого. Солодощі і гарячий чай – невід’ємні складові хорошого настрою і успіху в будь-якій справі.

Четвертим тренером став Сусяк Ігор. Коротко про нього: закінчив факультет економіки підприємства в Івано-Франківському національному технічному університеті нафти і газу в 2000 році; з 1999 р. - працював в комплексі Нафти і Газу; 2000 р. - держслужбовець, начальник комп’ютерного відділу; 2001 р. - працював в комп’ютерній фірмі; з 2004 р. - підприємець, засновник СІНТ-Майстер у Івано-Франківську. Зараз працює директором з невеличким колективом. Ігор розповів нам, що таке франшиза і як її використовувати. Головним правилом він вважає самостійність і спонукає робити щось своє самотужки. Починав він зі звичайного продавця. Та тепер очолює цілу компанію. Компанія займається досить високоякісною заправкою картриджів. «Цей бізнес не так дав мені грошей, як можливість нічого не робити» - сміючись, наголошує Ігор. Хоча, його шлях до слави був досить нелегким. Проте на сьогоднішній день він став досить відомим в своїх колах бізнесменом. Від себе додає: дуже позитивна людина, яку цікаво слухати.

Родзинкою вчора стала Аліна Токмиленко - hr-менеджер компанії «23 Ресторани». Народилась та виросла в Криму. До ресторанного бізнесу вона пройшла досить довгий проте веселий шлях. Спочатку працювала в організації «Крила», що займалась івентами, виставками, а також створенням нестандартних інтернет-проектів. Стартовий капітал становив 100\$ для кожного з керівників, а їх було на той час четверо. До речі, організація ще й досі існує. Наступним кроком на шляху до успіху стала така-собі палатка в

європейському стилі з солодощами, які молоді люди самі готували. Проект мав колосальний успіх – люди вишикувались в метрові черги, щоб покуштувати ласощі. От тут в Аліні й з’явилась ідея – а чому б не відкрити власне кафе? Мрії здійснюються. Так з’явилась «Мануфактура». Аліна – фанат досконалості, до якої постійно прагне сама і змушує прагнути інших. Особливо радіє, коли вдається створити атмосферу справжнього затишку в ресторані. В будь-якому бізнесі дуже важливі люди, з якими працюєш і спікеру з цим дуже пощастило. Ось кілька порад-настанов від неї для початківців:

-Пропишуйте всі речі, які можуть з вами статись під час роботи в договорі;

-Дуже важливо любити те, що ви робите. Без цього ніяк;

-Головна мета – бути корисним! Собі зокрема і суспільству загалом;

-Якщо ви хочете створити бізнес але у вас немає ідей – займіться чимось, що може бути корисним для суспільства;

-Почніть жити самостійним життям. І пам’ятайте, у кожного є можливість рости, проте, без клопіткої праці ніяк не обійтись.

Наймолодшим спікером проекту став Михайло Мельник, студент, закінчує магістратуру філософського факультету в ПНУ ім. В. Стефаніка. З 16 років цікавиться розвитком бізнесу в Інтернеті - від маленьких незначних стартапів до повноцінних бізнес-проектів. Зараз плідно працює в сферах SEO/SMO/SMM та контент-менеджменту.

Хлопець твердо переконаний, що сучасне інформаційне суспільство пропонує кожному з нас масу інструментів, що допоможуть перетворити бажання та зусилля в грошовий капітал. Одним з таких інструментів є фріланс, про який він детально нам розповів. Також Михайло поділився своїм досвідом у сфері роботи на інтернет-форумах і дав досить багато практичних рекомендацій щодо початку сво-

го маленького бізнесу в інтернеті.

Останнім тренером став Володимир Смуk. Він розповів про те, як спочатку працював в рекламному агенстві, потім займався дизайном і в врешті-решт створив компанію, що займалась дизайном. За деякий час він зрозумів, що хоче працювати в сфері поліграфії. «Ми друкуємо все!» - каже засновник компанії «Поперівка». Досить цікава назва, про походження якої всі присутні змогли дізнатись із слів Володимира. Також спікер розповів нам про те, як правильно розміщувати оголошення в інтернеті та про найефективніший спосіб поширення інформації. Паперові візитівки губляться, а от електронні листи, які ще й правильно та яскраво оформлені – ніколи. Тож Володимир притримується позиції інтернет-реклами і не шкодує грошей на розвиток цієї ідеї. На питання, чи дійсно вони друкують все, він впевнено відповів – «Єдине, на чому їм не вдалось надрукувати це метал. А решту – без проблем. Хочете футболку? Будь-ласка! Чашку? Та без проблем! Позитив і здоровий підхід до ситуації – ось що головне в бізнесі.»

Загалом, захід пройшов дуже вдало. Всі учасники залишились задоволеними і багато чого винесли з розповідей молодих спеціалістів. Особисто я отримала безцінний досвід, безліч позитивних емоцій, хороше спілкування і трохи печеньок :). Всі присутні ні на секунду не пожалкували про участь, а тих, хто не зміг прийти через певні обставини я закликаю надалі відвідувати такі заходи, бо це нереально круто і корисно для вас. Також хочу додати, що переглянути трансляцію навчально-мотиваційного івенту SIMKA 3, особливо для тих, кому не вийшло прийти, можна за посиланнями: <https://www.youtube.com/watch?v=psjayL6NzRw>, <http://www.times.if.ua/suspilstvo/online-translyaciya-navchalno-motivaciinogo-iventu-simka-3.html>.

Як отримати грант на освіту за кордоном: п'ять кроків

Хочете навчатися за кордоном, але поки нема грошей? Ми підготували для вас поради, як отримати грант на освіту. Отже, вперед!

Перший крок: вивчити умови і правила стипендії

Почитайте всі умови, критерії та правила стипендіальної програми або гранту на освіту, що ви обрали. Зверніть увагу на термін подачі документів (чи ви встигнете все підготувати). Фактично, щоб добре та без стресу заповнити аплікаційну форму і підготувати документи, потрібно мати хоча б три тижні.

Далі вивчіть детально всі критерії: вік, сферу знань, наявність досвіду, рекомендаційних листів, диплому чи інші спеціальні критерії (залежать від стипендії): у вас має бути стовідсотковий збіг із вимогами. Це перший, формальний етап усіх стипендій, і якщо у вас не буде якогось пункту, вашу аплікаційну форму просто відкинуть, без розгляду.

Порада: випишіть всі критерії і поставте напроти кожного плюс або мінус.

Другий крок: вивчіть історію стипендії (попередніх учасників, теми які досліджувалися, кількісні показники)

Зберіть максимально додаткової інформації про стипендію або грант на освіту, щоб оцінити свої шанси та наштотувати на думки, ідеї, які допоможуть вам правильно заповнити мотиваційний лист (лінк на мотиваційний лист). Найкраще, якщо ви серед учасників знайдете особу, котра зможе розповісти про свій досвід участі у стипендії та враження від неї. Якщо такої змоги немає, то детально вивчіть сайт стипендії, пошукайте відгуки в інтернеті.

Третій крок: написання аплікаційної форми

По суті, це найважливіший крок. Вам потрібно вивчитися всі пункти аплікаційної форми та подумати, що ви можете написати в них. Зазвичай аплікаційна форма для гранту містить персональні дані (з цим проблем немає), дані щодо вашого досвіду,

успіхів, участі у різних проектах, громадських, творчих, наукових ініціативах та мотиваційний лист або проект вашого перебування на стипендії.



Спершу вам потрібно оцінити свій досвід. Випишіть окремо всю вашу діяльність: участь у проектах, семінарах, конференціях, наукові публікації, громадську активність, і подивіться який у вас бекграунд, чи зможе він вразити конкурсну комісію? Як ви виглядатимете на фоні інших аплікантів на стипендіальний грант? Чи цей досвід пов'язаний із темою дослідження під час стипендії? Якщо вам самотужки складно оцінити свій досвід, дайте почитати колезі, знайому, можете звернутися і до мене (мейл нижче).

Далі ви маєте написати мотиваційний лист, зазвичай це до 2-3 сторінок. У цьому листі (дуже часто він є частиною аплікаційної форми) потрібно коротко і чітко показати, чому ви потребуєте стипендії, що будете робити під час навчання (ваші цілі, мета), яким чином це пов'язано із вашим попереднім досвідом і як вплине на вашу майбутню кар'єру, на розвиток цієї теми, на розвиток вашої країни.

Часто в аплікаційній формі вказують питання, які треба розглянути у листі. Виникають такі проблеми: претенденти не можуть чітко розставити акценти, пишуть багато зайвого і не суттєвого, не відповідають чітко на всі питання, не зберігають пропорції у відповідях (на одне питання багато пишуть, а на інше - одне речення) та логіки викладу матеріалу. Знову ж таки, варто, щоб, крім вас, це хтось почитав із спеціалістів, бажано - ті особи, які вас рекомендуватимуть.

Почитали і підказали, що поправити? Крім того, вам потрібно зрозуміти, яким бачить профіль учасника стипендії або гранту на освіту комісія (це впливає із мети програми). Його ви маєте відобразити в аплікаційній формі.

Четвертий крок: подача документів

Дуже часто буває так, що учасник виснажується із підготовкою документів, затягує цей процес і в останній день подає пакет до комісії, відповідно, робить технічні помилки, і його кандидатуру просто не допускають до конкурсу. Тому обов'язково пильнуйте час подачі документів і дедлайн.

П'ятий крок: співбесіда

Якщо вас запросили на співбесіду, це означає, що у вас зросли шанси потрапити на стипендію (зазвичай запрошують людей із розрахунку до 2-2,5 особи на місце). Тому спершу зверніть увагу на технічні деталі: форма співбесіди (наживо чи через «Скайп»), час і місце (купіть завчасно квитки, прийдіть швидше). Форма одягу має відображати ваш типаж (діловий, творчий і т. п.). Під час співбесіди щодо гранту на освіту ви маєте знати всі деталі вашої аплікаційної форми.

Іноді типові питання, які ставлять на співбесіді, «вивішують» на інтернет-сторінці програми. Зазвичай питають, чому хочете потрапити на стипендію, звідки дізналися про неї, чому саме їхня стипендія, а не інша, чим для вас вона буде корисна. Є питання для перевірки ваших знань і навичок у професійній сфері.

Потрібно, щоб ваші відповіді не відрізнялися від того, що виписали в аплікаційній формі, були логічними, обґрунтованими. Бажано навести якісь факти, цифри. Найбільша проблема - це хвилювання. З ним потрібно впоратися, опанувати себе, щоб гідно й успішно пройти співбесіду.

Бажаємо успіху!

*студентка 2 курсу,
Затолюк Мар'яна*

5 книг з тайм-менеджменту: як не загубитися в часі (частина 1)



Навчитися правильно використовувати свій час – це справжнє мистецтво, досягнути якого може кожен. Скоріш за все, Ви намагалися робити це і раніше і, скоріш за все, у Вас виходило. Але проблема полягає у тому, що не багатьом вдається контролювати свій час кожну мить. Рішучі дії можуть бути ефективними на короткому відрізку часу, але не в довгостроковій перспективі. Саме це і є нашою метою. Люди, які вміють керувати своїм часом, перш за все, можуть зосередитися на важливих справах та відокремити другорядні.

Тайм-менеджмент – технологія організації часу і підвищення ефективності його використання; це процес тренування свідомого контролю кількості часу, витраченого на конкретні напрями діяльності, при цьому спеціально підвищується ефективність та продуктивність.

Система управління часом включає в себе процеси, інструменти, техніки та методи. Вашій увазі пропонуємо 5 книг, які допоможуть знайти загублені

години кожного дня.

*«Ваш час – у Ваших руках»,
Лотар Зайверт*

Час – найцінніший та дефіцитний ресурс. Особливо чітко розуміють це ті, хто заробляє на життя власною працею та прагне якнайраціональніше використовувати час та свої сили. Лотар Зайверт пропонує прогресивну методичку, практичні поради та рекомендації щодо ефективного та результативного розподілу своєї діяльності, планування робочого часу та встановлення пріоритетів у житті. Чому саме цей автор знає так багато про управління часом? Він вважається провідним експертом з тайм-менеджменту в Німеччині та Європі, а також отримав міжнародну премію «Досконалість у практиці».

Книга побудована геніально, адже вона зовсім не про те, як бути зайнятим, а про те як бути результативним. Для цього не потрібні додаткові години на добу, часу вистачає на все, а як саме Ви його будете використовувати – вирішувати Вам.

Якщо у Вас немає часу – прочитайте цю книгу.

«Берегти час означає свідомо його планувати та оптимально використовувати»

*«Мистецтво встигати», Алан
Лакейн*

Алан Лакейн – відомий письменник, який розкриває секрети успішного тайм-менеджменту. Його книга «Мистецтво встига-

ти» користується популярністю. У світі вже продано понад 3 мільйона копій.

«Час = Життя. Тому у вас є вибір: марнувати свій час та життя або організуватися» – своєю цитатою А. Лайкен намагається спонукати нас до дій, і починати потрібно зі слів «як я можу найкраще використати свій час саме зараз?»

Книга присвячена тим, хто прагне прожити цікаве, творче та щасливе життя. Автор описує проблеми сучасного життя і до яких хвороб людини це приводить. Окрім цього, він пропонує методи подолання цих проблем, дає цінні поради щодо досягнення помітних результатів. «Мистецтво встигати» – незамінний помічник у вашому житті, адже рецепти А. Лайкена прості та доступні кожному.

Дана система використання часу була впроваджена в таких корпораціях як IBM, Bank of American, American telephon and telegraph, Standart Oil of California та інших.

«Як взяти під контроль наш час та життя?» – на таке непросте питання ви знайдете вичерпну відповідь у книзі «Мистецтво встигати».

«Дефіциту часу не існує. У нас багато часу, щоб зробити все, чого дійсно хочемо»

Далі буде...

*студентка 2 курсу,
Затюлок Мар'яна*

Mila
салон-перукарня

вул. Мельника, 11 а
тел. +38 (0342) 72 00 28
моб.: +38 (095) 75 384 80
моб.: +38 (067) 93 266 93

- ☎ всі види перукарських послуг
- ☎ весільні та вечірні зачіски
- ☎ манікюр
- ☎ педикюр
- ☎ гелеве нарощування нігтів
- ☎ фарбування брів та вій
- ☎ професійна консультація косметолога



Більшість українців розпочинають свої мандри саме з Європи, оскільки це близько, престижно, комфортно і звичайно цікаво. Тим не менше Європа, а саме країни Західної Європи є одними із найдорожчих в грошовому плані туристичних напрямків у світі, що не по кишені більшості українців. Що ж робити? Купувати дорогі квитки на літак у дикувату Азію і економити там, чи махнути на все рукою і податися пакетником у Туреччину або Єгипет? Друзі, вихід є!

Насправді навіть у Франції, Німеччині чи країнах Бенілюксу можна класно відпочити за порівняно невеликі гроші.

Тож ось які способи здешевити подорож країнами Західної Європи.

Проживання.

1) Зупиняйтеся у хостелах. Для більшості українців хостели на перший погляд можуть здатися дикунством. Річ у тім, що фактично Ви купуєте не номер, а койкомісце (ліжко) у великій кімнаті, де крім Вас ще може проживати від 3 до 10 людей. Ціна за таке проживання коливається на рівні 10-20 Євро з людини. Хостели вже давно успішно працюють в Європі і останнім часом вони почали заповнювати і Україну.

От у самому Львові, наприклад, вже є більш як 30 хостелів. Щоб знайти і забронювати місце у хостелі використовуйте класний сервіс – <http://www.hostelworld.com>

Харчування.

2) Полюбіть сніданок. Зазвичай в пакет проживання у хостелах чи готелях входить сніданок, що є чудовою нагодою зекономити на харчуванні.

3) Їжте, де харчуються місцеві або «затарюйтесь» у магазинах. Не є обов'язковим постійно їсти в ресторанах. Запитайте у місцевих, де вони зазвичай харчуються і теж спробуйте місцеву кухню на вечерю.

Транспорт.

4) Літайте. Літаки можуть стати найдешевшим транспортом у Європі, якщо добре розпланувати свій маршрут. В Європі діють дужени лоу-коствів, які літають чи не між кожним містом. Ось класний сервіс для пошуку дешевих білетів – Aviasales.ru.

5) Mitfahrgelegenheit. Якщо Ви пересуваєтеся по землі в центральній Європі, де частково перебуваєте в Німеччині, то це для Вас. Надзвичайно крута штука. За допомогою <http://www.mitfahrgelegenheit.de> без жодних проблем можна підісти в авто,

яке прямує у потрібному для Вас напрямку. Більше того, Mitfar навіть діє транскордонно.

6) Ходіть пішки у містах. Громадський транспорт у європейських містах є дуже дорогим у порівнянні з українським. Мало в якому місті одноразовий проїзд у трамваї чи метро коштує менше ніж 2 Євро. Саме тому за рахунок приємної прогулянки можна заробити на снєк.

Гроші.

7) 50/50 – готівка/кредитка. Розбийте кошти, які берете з собою в поїздку на дві рівні частини. Половину тримайте готівкою в місцевій валюті і використовуйте для повсякденних розрахунків. Розраховуйтеся карткою по можливості, а не витягуйте готівку з банкомату, що супроводжує великі комісії. З іншого боку, маючи готівку, Ви уникаєте можливості залишитися без «копійки». Плюс, не втратите на обміні валют, де зазвичай теж є відчутна комісія.

8) Виробіть ISIC card – міжнародну студентську картку для знижок. Якщо Ви студент, то можете виробити собі катрку ISIC, що надає знижки у багатьох місцях Європи та світу. Наприклад, вхід у музеї чи туристичні об'єкти.

9) Сувенір №1 – Листівка.

10) Уникайте літа в Європі. Літо є високим туристичним сезоном у Європі. Як наслідок, ціни ростуть практично на все. То чому б не уникнути цього масового навіженства?

Гарної мандрівки!

*студентка 1 курсу,
Ірина Гутовська*



Всім відомо, що скільки б у людини не було грошей – їх завжди не вистачає. А крім щомісячних витрат ми бажаємо ще й накопичувати. Отже, як мати все необхідне, не витрачаючи при цьому зайвих грошей?

Перший крок: аналізуйте свої витрати. Це банально, але дуже ефективно. Спочатку заведіть блокнот, куди протягом місяця ви будете записувати абсолютно всі свої витрати, навіть купівлю жувальної гумки або проїзд у маршрутці.

Кожен лист потрібно розділити на дві однакові частини. В першу записувати обов'язкові витрати (плата за квартиру, проїзд на роботу, основні продукти харчування і т.д.). У другу частину записуйте витрати, які здаються необхідними (тому що дуже хочеться), але без яких можна було б взагалі обійтись, наприклад – «щось смаченьке», «візьму таксі, бо запізнююсь», шоппінг «за компанію» з подругами, та ін. Через місяць порівняйте обов'язкові та необов'язкові витрати. Вже на першому кроці вам стане зрозуміло, куди зникає значна частина ваших грошей.



Другий крок: навіщо платити більше? Користуючись своїм блокнотом із витратами за останній місяць, ретельно продумайте економічний спосіб придбання кожного виду товарів або послуг. Наприклад, одяг ви купуєте у новому (недешевому) магазині, тому що він поряд із вашим місцем проживання / роботою. А можна за допомогою інтернету або власними дослідженнями у вільний день, вивчити цінову політику магазинів міста (або хоча б вашого району), слідкувати за знижками і купувати ті ж самі речі за меншу ціну.

Теж саме стосується продуктів харчування. У маленькому магазині біля вашого під'їзду товари значно дорожчі, ніж в оптових мережах і на ринках, які знаходяться не так близь-

ко. Дорогий крем для обличчя можна замінити натуральними, домашніми масками та здоровим способом життя; манікюр – робити самостійно, і т.д.

Третій крок: кожного разу, як ви отримуєте зарплатню, премію або вам повертають борг, відкладайте невелику частину грошей (наприклад, одну десяту частину) в окреме, надійне місце. Вашому гаманцю це не зашкодить, а тим часом, у прихованому конверті буде поступово накопичуватися певна сума, яка стане у нагоді у скрутний час або знадобиться для здійснення мрії. До того ж, і почувати ви себе будете надійніше, коли на будь-який випадок у вас є додатковий грошовий запас.

А для того, щоб ви не «зірвалися» – потрібно себе хоч іноді балувати. Наприклад, раз у тиждень, якщо це дрібничка, або раз у місяць, коли отримуєте зарплатню (похід у кіно, нова кофтинка чи інше).

І пам'ятайте: економія – як дієта. Вона ефективна лише тоді, коли стає способом життя, а не тимчасовим явищем.

студентка 1 курсу,
Марія Жукевич

Салон краси

- * Контурна навіска
- корекція носових складок
- корекція губ
- корекція бровей на глиб зривок
- * Худження лінійки зривок Ботокс, Дінерин
- * Препарати антивісвітіння
- * Мезотерапія
- * Літні
- * Біоревіталізація
- * Макіаж. Танцунг. Масаж
- * Антивісвітіння. Чистка обличчя
- * Епіляція

Венеція
підготовка для клієнтів

консультації безкоштовні

Всі види зовнішньої реклами

ДИКИЙ ЗАХІД

**ДИЗАЙН
ВИГОТОВЛЕННЯ
МОНТАЖ**

м. Івано-Франківськ, вул. Валова, 4 оф. 3

тел.: **752-253**, тел./факс: **507-187**



ТИПОВИЙ
ФРАНКІВСЬК

ІНФОРМАЦІЙНО-РОЗВАЖАЛЬНИЙ ПОРТАЛ

ФРАНКО



TIMES



ГАЛИЦЬКИЙ

КОРЕСПОНДЕНТ

тел. 50-30-95

Partner GROUP



Ваш Партнер

- Широкий асортимент шкільного приладдя
- Найбільший вибір якісних канцтоварів
- Побутова хімія
- Господарські товари
- Дитячі іграшки
- Сервісне обслуговування організацій
- Індивідуальний підхід до кожного покупця
- Гнучка система знижок
- Доставка канцтоварів безкоштовна

НАШІ МАГАЗИНИ: вул. Гординського, 4
вул. Вовчинецька, 225 ТЦ «Велес»
вул. Хоткевича, 63А ТЦ «Кошик»
ГУРТІВНЯ КАНЦТОВАРІВ: вул. Ребета, 3