

педагоги, характеризуючи даний метод, наголошують, що він може виступати засобом активізації пізнавальної активності, самостійної роботи студентів, розвитку критичного, логічного, рефлексивного, креативного мислення, підвищення мотивації навчання молоді.

Література

1. Мелешко Д.И. Использование стратегии «fishbone» и методики аутогенной тренировки для решения повседневных проблем // Научно-популярный журнал. Метеор-Сити. Наука развития. – 2016. – № 3 – С.46-49.

УДК 341.9

Шацька З.Я., к.е.н., доцент, Альохіна В.І., магістрант
Київський національний університет технології та дизайну

ЗАСТОСУВАННЯ ВІДЕНСЬКОЇ КОНВЕНЦІЇ ПРО ДОГОВОРИ МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ У БІЗНЕСІ

«Економіка України є економічною системою інтегрованою у світове господарство, тому зміни у розвитку світової економіки прямо впливають на умови ведення зовнішньоекономічної діяльності» суб'єктів господарювання [4]. Для здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємство повинно укласти з іноземним партнером договір міжнародної купівлі продажу. Укладання комерційних договорів відіграє важливу роль при веденні бізнесу. Так підприємець може врахувати свої інтереси на майбутнє, прорахувати різні варіанти перебігу подій, закріпити вільне волевиявлення з потенційними постачальниками про майбутню співпрацю, прорахувати можливе настання наслідків неналежного виконання зобов'язань та можливі ризики, пов'язані з комерційною діяльністю.

Договір є основою правовідносин в усіх галузях підприємницької діяльності. Договір – це домовленість двох і більше сторін, яка характеризується їх вільним волевиявленням шляхом узгодження умов

подальшої співпраці таких сторін, а також наслідків невиконання своїх зобов'язань в рамках такої співпраці. Він характеризується принципом свободи, що означає можливість сторонами прописати всі можливі умови виконання та невиконання зобов'язань, які не суперечать законодавству.

Договори міжнародної купівлі-продажу товарів – це двосторонні чи багатосторонні угоди у сфері міжнародної торгівлі. Вони регулюються Віденською конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу 1980 року. Договором купівлі-продажу є також договір поставки товарів, які підлягають виготовленню. Вони укладаються переважно у письмовій формі (за українським законодавством тільки в письмовій) і можуть, у разі спору, доводитися будь-якими засобами, в т.ч. свідченнями свідків. Для визначення порядку укладення договорів міжнародної купівлі-продажу, порядок розірвання договорів та його наслідки застосовується Конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.

Конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (далі – Конвенція) – міжнародно-правовий документ, розроблений Комісією ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) [2, 3]. Прийнята 11.04.1980 року державами- учасниками Конференції ООН з договорів міжнародної купівлі-продажу товарів (10.03 – 11.04 1980 р., м. Відень, Австрія). Набула чинності для України 01.02.1991 року. Конвенція регулює низку питань у галузі комерційного обороту, зокрема: порядок укладання договорів між відсутніми сторонами; форму договорів; основний зміст прав і обов'язків продавця та покупця; відповідальність сторін за невиконання або неналежне виконання договорів. Вона є спробою поєднати підходи континентальної та англо-саксонської правових систем. Застосовується до договорів купівлі-продажу товарів між сторонами, чиї комерційні підприємства знаходяться у різних державах, якщо ці держави є учасниками Конвенції або якщо відповідно до норм міжнародного приватного права використовується право держави-учасниці. Більшість положень Конвенції має диспозитивний характер. Однак

якщо в контракті не зазначено, що його сторони погодились на застосування до їхнього контракту будь-яких інших положень або щодо конкретного питання домовилися про інше, тоді до міжнародних договорів купівлі-продажу товарів застосовуються положення Конвенції.

Отже, кожна угода купівлі-продажу товарів, що укладається сторонами з різних держав, має самостійне юридичне значення. Права і обов'язки сторін, зміст угоди встановлюються за згодою між сторонами. Тому особливо важливе значення мають на практиці точне і чітке формулювання умов угоди, в тому числі і визначення відповідальності сторін [1, с. 80].

Прийняття однакових норм, які регулюють договори міжнародної купівлі-продажу товарів, сприяє усуненню правових бар'єрів у міжнародній торгівлі та сприяє її розвитку. Для українських підприємств, що укладають угоди з іноземними контрагентами, особливо важливе значення має Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року. Конвенція підлягає застосуванню у випадках, передбачених в ній: по-перше, коли комерційні підприємства сторін контракту знаходяться в різних державах-учасницях Конвенції; по-друге, коли в силу колізійної норми належним правом контракту визнається право держави-учасника, навіть якщо комерційне підприємство однієї зі сторін контракту (або обох сторін) не перебуває у державах-учасницях. Конвенція 1980 року дозволяє сторонам виключати застосування до їх договору, але якщо в контракті не обумовлено, що сторони погодились на застосування до їх контракту будь-яких інших положень або що сторони по конкретному питанню домовилися інакше, тоді до відповідних відносин будуть застосовуватися положення Конвенції.

Література

1. Богуславский М.М. Международное частное право: Практикум. М.: Юристъ, 2005 – 180 с.

2. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року, м. Відень (Австрія).

3. Конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 // Юридична енциклопедія : [у 6 т.] / ред. кол. Ю. С. Шемшученко (відп. ред.) [та ін.] — К. : Українська енциклопедія ім. М. П. Бажана, 2001. — Т. 3 : К–М.—792 с.

4. Мельник А.О. Україна у світових інтеграційних процесах // А.О. Мельник. — Економіка і фінанси. — №3. — 2-14. — 75-84. — Режим доступу: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/6872/1/20170801_309.pdf

5.Ольшанська О.В.,Мельник А.О. Регіональні туристичні кластери як важливий чинник економічного зростання / О. В. Ольшанська, А. О. Мельник // Формування ринкових відносин в Україні. — 2017. — № 12. — С. 212-216.

УДК 346.62

Шацька З.Я., к.е.н., доцент, Бичкова В.В., студентка
Київський національний університет технології та дизайну

ПАЙОВІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ПІДПРИЄМСТВА

Основною проблемою інвестиційної діяльності підприємств в Україні в сучасних умовах є нестача власних ресурсів навіть для простого відтворення [4]. Для підвищення ефективності інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств слід використовувати різні фінансові інструменти, під якими розуміють «фінансові документи, що мають грошову оцінку, за допомогою яких проводяться відповідні операції» [1, с. 164]. За характером боргових зобов'язань виділяють наступні фінансові інструменти: боргові інструменти, пайові інструменти, інструменти, що не зумовлюють подальших зобов'язань.

Пайові інструменти, як ефективні фінансові інструменти підприємства, підтверджують право володіння майном, управління (розпорядження) ним, а в певних випадках і отримання доходу. До пайових інструментів відносяться пайові інвестиції, як права на частину власності або частину бізнесу об'єкта інвестицій. Розмір цієї частини (паю) може становити від 0 до 100%. Пайові