

гральної залежності.

Також, запроваджується реєстр осіб, яким обмежено доступ до гральних закладів та/або участь в азартних іграх, - база даних, що містить інформацію про фізичних осіб, яким відповідно до поданих заяв або за рішенням суду обмежено відвідування гральних закладів та участь в азартних іграх.

Також, одним із заходів забезпечення принципу відповідальної гри є введення обмеження фізичної особи у відвідування гральних закладів та участі в азартних іграх судом.

Обставинами, наявність яких дає суду право задовольнити рішення закріплені в ст. 300-3 Цивільного процесуального кодексу, зокрема:

- 1) перевищення витрат на гру над особистими доходами особи, що ставить особу або її сім'ю у скрутне матеріальне становище;
- 2) наявність у особи боргових зобов'язань на суму більше 100 прожиткових мінімумів доходів громадян;
- 3) несплата особою аліментів впродовж більше трьох місяців;
- 4) отримання особою або членами її сім'ї житлової субсидії чи пільг на сплату житлово-комунальних послуг;
- 5) скрутне матеріальне становище особи чи членів її сім'ї, а також інших осіб, яких вона за законом зобов'язана утримувати.

Список використаної літератури:

1. Тетяна Літвінчук Казино, букмекери, зали ігрових автоматів. В Україні легалізували азартні ігри — головне з закону. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/markets/v-ukrajini-legalizovali-kazino-ta-zali-gralnih-avtomativ-vse-shcho-potribno-znati-novini-ukrajini-50097013.html#:~:text=%D0%9F%D1%96%D1%81%D0%BB%D1%8F%20%D0%B2%D1%81%D1%82%D1%83%D0%BF%D1%83%20%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%83%20%D0%B2%20%D1%81%D0%B8%D0%BB%D1%83,%D1%82%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%B6%20%D1%96%D0%B3%D1%80%D0%B8%20%D0%BD%D0%B0%20%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D1%85%20%D0%B0%D0%B2%D1%82%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B0%D1%85.>
2. Про державне регулювання діяльності щодо організації та проведення азартних ігор: Закон України від 14 липня 2020. – Режим доступу: Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/768-20#Text>.

Сулейманова Сусанна Рефатівна

*кандидат юридичних наук, доцент кафедри цивільного процесу
Національного університету “Одеська юридична академія”*

ПОНЯТТЯ ПЕРЕГОВОРІВ ЯК СПОСОБУ АЛЬТЕРНАТИВНОГО

ВИРІШЕННЯ СПОРІВ

Як відомо, людина живе у соціумі. Громада може складатися з членів сім'ї, працівників на робочому місці, однокласників, пасажирів, які подорожують колективно, осіб, які поділяють довкілля на вулиці тощо. Переговори є невід'ємною складовою людського буття. Вся взаємодія, яка відбувається навколо людей - це переговори. Ми спілкуємося з продавцями на ринку, укладаємо контракт з постачальниками, дивимося телевізор, слухаємо музику, переглядаємо сторінки соціальних мереж - це все переговори. Чому? Тому, що якби це не було переговорами, ніхто не витрачав би гроші на розміщення реклами, припустимо, на телебаченні, в соціальних мережах тощо. Коли ми дивимося якусь інформацію, йдемо купуємо продукцію, рекламу якої ми побачили, хтось на нас впливає.

У суспільствах, де панує капіталізм, люди постійно хочуть поліпшити якість свого життя і жити більш комфортно. Очікування постійно зростають із впливом осіб, які досягли цієї мети раніше, і з часом спостерігається, що між людьми існує боротьба чи співпраця з точки зору реалізації очікувань.

Переговори відносять до альтернативних форм вирішення спорів. Це взаємодія або комунікація між двома особами або більшої кількості осіб з наміром змінити поведінку іншої особи (інших осіб). Акт переконання інших в необхідності зробити щось, чого зазвичай вони робити не стануть.

У діловому житті переговори здійснюються у формі спільного процесу прийняття рішень щодо того, як принаймні дві або більше осіб чи груп із суперечливими інтересами будуть діяти з питання, що викликає конфлікт інтересів.

Переговори передбачають співпрацю з іншою стороною. Довгострокові відносини в бізнесі можуть бути можливими лише в тому випадку, якщо вони базуються на логіці Win / Win. Безсумнівно, сторони хочуть продовжувати співпрацю з діловими партнерами, з якими вони успішно торгують та отримують прибуток. Отже, існуючий прибуток буде постійно зростати, оскільки як мета співпраці, що лежить в основі переговорів, так і успіх, досягнутий в результаті переговорів, збільшать мотивацію сторін.

Таким чином, ведення двосторонніх переговорів виглядає як кращий спосіб вирішення суперечок, враховуючи середовище довіри, створене стійкою співпрацею, так і задоволення інтересів обох сторін та прибутковість.

Розрізняють чотири різні типи переговорів:

1. Переговори проведені та завершені в рамках принципу *перемога / перемога* (win/win) - обидві сторони залишили цей процес щасливими і задоволеними, вони бажають продовжувати співпрацю;

2. Переговори, проведені та завершені в рамках принципу *перемога / програш* – де одна сторона намагається схопити ласий шмат в результаті торгу, встановлюючи перевагу над іншою стороною;

3. Переговори, проведені відповідно до принципу програш / перемога, коли одна зі сторін свідомо та охоче надає перевагу іншій стороні з багатьох причин;

4. Переговори, проведені відповідно до принципу програш / програш, коли обидві сторони йдуть на необмежені поступки іншій стороні. Такі переговори, які не мають іншої мети, крім забезпечення ведення бізнесу. Взаємні вимоги сторін приймаються майже без будь-яких перешкод. Поки жодна інша справа не ведеться з кращими умовами, середовище, створене в результаті цих переговорів, може тривати довгі роки.

Сторони можуть здійснювати переговорні процеси для різних цілей, залежно від умов, які їх викликають. Наприклад, переговори між бізнес – партнерами в січні можуть призвести до *перемоги / перемоги*, тоді як переговори у квітні можуть призвести до *програшу / виграшу*. Умови доставки товару (збільшення та зниження цін на вантажі), посилення конкуренції на ринку (це може спонукати продавця на більші поступки) і слугувати причинами цієї зміни. У зв'язку з цим корисно максимально гнучко планувати переговори, оцінюючи поточні умови та ситуацію іншої сторони.

Перед тим, як розпочати переговори, сторони обов'язково повинні дослідити можливі вигоди та збитки іншої сторони та бути уважними щодо цих питань під час переговорного процесу. З іншого боку, однією з цілей переговорів ніколи не повинно бути заведення друзів. Головне, завжди завершувати переговори по осі перемога / перемога з найменшим компромісом із цільового виграшу.

Таким чином, мета переговорів повинна бути визначена до початку переговорів, і ця мета повинна відповідати очікуванням сторін.

Цал-Цалко Юлія Юліївна,

*кандидат юридичних наук, доцент, доцент кафедри цивільного процесу
Національного університету «Одеська юридична академія»*

ВИКОРИСТАННЯ ДОКАЗІВ У НОРВЕГІЇ

Норвезький цивільний процес - це норми, які відповідно до норвезького законодавства застосовуються до судових процесів у цивільних справах. Закон про посередництво (медіацію) та судовий порядок у цивільних справах, який у Норвегії називають Законом «про спори», був прийнятий 17 червня 2005 року і регулює весь процес цивільних судових спорів.

Норвезька цивільна процедура базується на ряді принципів процесуального права, які впливають на отримання доказів, включаючи принцип безпосередності, принцип усності та принцип вільної оцінки доказів. Загальне правило в норвезькому цивільному процесі полягає в тому, що докази