

стати засобом задоволення інтересів сурвітуаріїв. На жаль, чинне законодавство передбачає лише можливість існування позитивного сервітуту через право користування чужим майном (ч. 1 ст. 403 ЦК України) [3]. Тому вбачається, що у чинному законодавстві потрібно передбачити можливість встановлення негативних сервітутів шляхом доповнення ч. 1 ст. 403 ЦК України абзацом другим такого змісту: «У випадках, прямо передбачених законом, договором, заповітом чи рішенням суду сервітут може полягати у забороні вчинення визначених дій». Такий крок до розширення змісту сервітутів дасть змогу значно розширити практику застосування цієї групи прав [3].

Узагальнюючи сказане стосовно нормативної моделі сервітутних прав, слід зробити висновок, що остання з огляду на досвід зарубіжного правового регулювання та його ефективність повинна включати у себе: визначення сутності сервітутних прав; виокремлення видів з чіткою диференціацією специфіки кожного з них; визначення змісту (сфери правомочності уповноваженої особи); особливості здійснення кожного з видів сервітутних прав, закріплення винятків зі сфери регулювання та обмежень. Порівнюючи такий підхід із тим, який втілює законодавець, можна говорити, що на рівні ЦК України наразі створено фундамент для подальшого розвитку цих прав. Те саме стосується й інших прав на чужі речі – суперфіцію та емфітевзису, які на даний момент не отримали подальшого механізму реалізації на підзаконному рівні.

Список використаних джерел:

1. Борисова В.І. Основи римського приватного права. Підручник за загальною редакцією В. І. Борисової та Л. М. Баранової. Затверджено Міністерством освіти і науки України як підручник для студентів юридичних вищих навчальних закладів - Х.: «Право», 2008. – 609 с.
2. Нагнибіда В. І. Проблеми встановлення прав на чуже майно у сучасному цивільному праві. Університетські наукові записки. - 2011. - № 2. - С. 87-92.
3. Цивільний Кодекс України: станом на 6 листопада 2014 р./Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2014. – Книга 3

Договір франчайзингу

Шуміленко С.М., студент навчально-наукового інституту та психології НАВС

Науковий керівник: викладач кафедри Савенок В.В.

Економічна нестабільність негативно впливає на розвиток бізнесу і тому економічно вигідніше здійснювати діяльність на основі партнерського способу господарювання. Використовуючи такий метод відбувається становлення нового суб'єкта господарювання на основі дослідженого ринку попиту, підвищується ефективність господарювання (залучення досвіду великих компаній), зменшується економічний ризик, залучається менша кількість фінансових коштів.

Розвиток малого та середнього бізнесу – запорука економічної стабільності держави. Малий та середній бізнес сьогодні є невід’ємною складовою частиною підприємництва і водночас одним із найвпливовіших секторів економіки більшості розвинутих країн світу, перспективним напрямом розвитку кожної країни, у тому числі й України.

Для України останнім часом характерна активізація малого бізнесу. Проблемою даної сфери є недостатнє фінансування. Тому саме використання франчайзингу може виправити цю ситуацію. Проблематику, основи правового регулювання та доцільність використання досліджували в своїх роботах О. Квілінського, Я. Сидорова, В. Ляшенка. В порівнянні із світовою практикою для України франчайзинг є новизною, але розвиток його у нашій країні щорічно прискорюється. Українські бізнесмени зважаючи на переваги даного виду господарювання роблять на нього великі ставки, таким чином зменшуючи прояви монополізму великих компаній та розширюючи сферу послуг. [1]

Економічні проблеми. Франчайзинг - економічний інструмент, і для його впровадження необхідні відповідні економічні передумови, які в Україні не сформувалися або взагалі, або частково:

- нестабільність розвитку економіки України. Франчайзингові схеми вимагають стабільності та передбачуваності економіки;

- відсутність у більшості підприємців - потенційних франчайзі - необхідного стартового капіталу для входження до франчайзингової системи;

- складність отримання кредитів для створення стартового капіталу.

Організаційно-правові проблеми. Хоча франчайзинг - це економічний інструмент, його проблеми, в першу чергу, слід шукати у сфері економіки. В Україні стримування розвитку франчайзингу відбувається насамперед у правовій сфері. Вони, ці проблеми, пов’язані з практично повною відсутністю правового забезпечення франчайзингу в Україні. Підвищення ефективності та розвитку франчайзингу в Україні вимагає внесення змін до законодавства, які допоможуть досягти наступних цілей:

- створення умов для реальної конкуренції франчайзингових систем, що традиційно склались, механізмами реалізації товарів;

- забезпечення зручності застосування законодавчих актів для учасників франчайзингової системи;

- створення прозорості франчайзингової системи та її елементів для контролюючих органів.

Соціально-психологічні проблеми. До них можна віднести: відсутність вітчизняного досвіду та високий ризик ведення ділової активності суб’єктів франчайзингової системи - франчайзера і франчайзі; відсутність належної поваги до інтелектуальної власності;

небезпека втрати франчайзі самостійності та «обличчя» підприємця та менеджера. [4]

Для останнього десятиріччя, протягом якого почався прискорений розвиток франчайзингу в Україні, характерні відсутність стабільності економіки країни, постійні стрибки в її розвитку, що призводить до відповідних різких коливань попиту на всі види товарів, регулярних перерозподілів власності, які не можуть не впливати на франчайзі [2].

Таким чином, для підтримки розвитку франчайзингу в Україні необхідне вдосконалення правової бази в напрямку підвищення захищеності як франчайзера, так і франчайзі. Для визначення назріваючих проблем і прийняття своєчасних рішень для їх ліквідації слід здійснювати детальний моніторинг всієї франчайзингової мережі. Цю функцію, а також консультативну, освітню та інформаційну підтримку франчайзерів і франчайзі необхідно вбудувати в систему регіональної підтримки малого та середнього бізнесу, посилити в цих процесах вплив і роль Асоціації франчайзингу в Україні. [5]

Основною проблемою законодавчого регулювання франчайзингу є відсутність Закону України «Про франчайзинг», адже засобами цивільного та господарського кодексів неможливо регулювати та стимулювати розвиток такої динамічної галузі, як франчайзинг.

Список використаних джерел:

1. Данніков О.В. Проблеми побудови та функціонування франчайзингових систем в Україні //Маркетинг в Україні. - 2008. - №5(51). - С.62-69
2. Львова І. Франчайзинг в Україні // Все для бухгалтера в торгівлі. - 2007.- №9. - С.6-8
3. Мальованчук О.С. Проблеми та перспективи розвитку франчайзингу в Україні
4. Резніченко С. В. «Права та обов'язки сторін за договором комерційної концесії (франчайзингу)» // Часопис цивілістики випуск 14
5. Шевчик Т.С. «Розвиток франчайзингу в Україні: стан, проблеми, перспективи» - 2011 с.4

Розмежування понять «здійснення батьківських прав» та «виконання батьківських обов'язків» за Сімейним кодексом України

Шелестинський В.А., курсант навчально-наукового інституту підготовки фахівців для підрозділів слідства та кримінальної міліції НАВС

Науковий керівник: старший науковий співробітник відділу Лов'як С.С.

Серед проблем, що стоять перед сучасною наукою, питання взаємовідносин між членами сім'ї є одним із найцікавіших з приводу розгляду і з'ясування. В особливості дискусійність і важливість цього питання проявляється коли це стосується батьківських прав та батьківських обов'язків, а проблематика теоретичного підходу щодо розмежування понять «здійснення» та «виконання» у контексті цих же батьківських прав та обов'язків залишається сьогодні відкритою.