

ним і власником житла або законом, Сімейний кодекс містить суто сімейно-праві підстави для припинення права на користування житлом.

Так, зокрема, стаття 167 Сімейного кодексу України «Влаштування дитини, батьки якої позбавлені батьківських прав» встановлює, що якщо дитина проживала з тим із батьків, хто позбавлений батьківських прав, суд вирішує питання про можливість їхнього подальшого проживання в одному житловому приміщенні. Причому, відповідно до частини 2 вказаної статті суд може постановити рішення про виселення того з батьків, хто позбавлений батьківських прав, з житлового приміщення, у якому він проживає з дитиною, якщо буде встановлено, що він має інше житло, у яке може поселитися, або постановити рішення про примусовий поділ житла чи його примусовий обмін.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 року № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
2. Сімейний кодекс України від 10.01.2002. № 2947-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2947-14>

Характеристика договорів дистрибуції комп'ютерного програмного забезпечення

Черкач В.Б., здобувач кафедри цивільно-правових дисциплін ННІПП НАВС
Науковий керівник: кандидат юридичних наук, доцент *Лебідь В.І.*

В сучасних умовах ринкової економіки однією з найпоширеніших форм розповсюдження комп'ютерного програмного забезпечення є його продаж через мережу дистриб'ютора. Виробник укладає з дистриб'ютором договір, який йменується дистриб'юторським договором або договором дистрибуції комп'ютерного програмного забезпечення. Слід зазначити, що укладання таких договорів має ряд переваг як для виробника комп'ютерного програмного забезпечення, так і для його дистриб'ютора. До плюсів цього договору для виробника відносять вихід на нові ринку збуту; забезпечення реклами свого товару в регіоні, де здійснює свою діяльність дистриб'ютор; можливість отримання оплати за товар відразу після його поставки; відсутність ризику збитків на території іншої країни (якщо дистриб'ютор – іноземна фірма), оскільки право власності на товар переходить до дистриб'ютора відразу після його придбання. У свою чергу перевагами для дистриб'ютора є те, що як посередник він має велику підприємницьку незалежність, самостійно встановлює відпускні ціни, а також має можливість отримати монополічне право на продаж товарів виробника на певній території. Особливо це вигідно, коли виробник є відомою компанією з гарною репутацією на ринку [1].

Договори дистрибуції належать до так званих «непоіменованих» договорів, які можуть укладатися в силу принципу свободи договору, закріпленого у ст. 3 Цивільного кодексу України (далі – ЦК України) та деталізованого у ст. 6 та ст. 627 ЦК України [2], та одночасно регулюються ЦК України та Господарським кодексом України (далі – ГК України) [3].

Аналізуючи договір дистрибуції комп'ютерного програмного забезпечення насамперед слід зазначити, що дистриб'ютор – це незалежний підприємець, який купує комп'ютерне програмне

забезпечення у виробника з метою його подальшого перепродажу від свого імені, у своїх інтересах, за свій рахунок та на власний ризик. В цьому полягає його ключова відмінність від комерційних агентів, які діють як представники виробника, від імені, в інтересах, під контролем та за рахунок виробника. Дистриб'ютор не отримує прав інтелектуальної власності на комп'ютерне програмне забезпечення, його права обмежуються майновими правами на придбані примірники.

До характерних умов договору дистрибуції комп'ютерного програмного забезпечення слід віднести наступні.

Визначення номенклатури товарів, продаж яких здійснюватиме дистриб'ютор. Це можуть бути всі або окремі товари, які виробляє виробник. Якщо дистриб'ютор здійснюватиме продаж усіх товарів номенклатури виробника, то важливо визначити у дистриб'юторському договорі чи його дія також поширюватиметься на оновлення до придбаного комп'ютерного програмного забезпечення, які виробник випускатиме в майбутньому, а також на комп'ютерне програмне забезпечення, яке розроблятиметься.

Визначення території дії договору. Це може бути певний географічний регіон, до складу якого входять декілька країн, територія цілої держави, регіон, область чи район у державі. При укладенні дистриб'юторських контрактів з іноземним виробником комп'ютерного програмного забезпечення за дистриб'ютором переважно закріплюється територія цілої країни або певного географічного регіону, наприклад, країни Східної Європи.

Надання виключного чи не виключного права продажу. При визначенні договірної території в контракті обумовлюється чи дистриб'ютору надається монопольне право продажу, чи на договірній території діятимуть інші дистриб'ютори. Дистриб'ютор, який має виключне право продажу комп'ютерного програмного забезпечення на певній території називається ексклюзивним або генеральним дистриб'ютором. Ексклюзивність також може полягати в обмеженні права самого виробника здійснювати продаж на договірній території, закріпленій за ексклюзивним дистриб'ютором; в той самий час, виробник може надати дистриб'ютору ексклюзивні права на продаж лише певного виду комп'ютерного програмного забезпечення або заборонити його продаж у певний спосіб, наприклад, через мережу Інтернет тощо.

Формування цінової політики. Зазвичай як виробник комп'ютерного програмного забезпечення, так і його дистриб'ютор, особливо генеральний, зацікавлені в забезпеченні єдиної цінової політики на договірній території. У зв'язку з цим, у дистриб'юторському контракті часто встановлюються конкретні цінові обмеження прав дистриб'ютора або визначаються рекомендовані ціни продажу комп'ютерного програмного забезпечення в мережі дистриб'ютора.

Визначення обсягів продаж та гарантованого мінімуму продаж. Якщо дистриб'юторський договір укладається на тривалий термін, то характерною умовою такого договору є узгодження щорічного або щоквартального обсягу продаж комп'ютерного програмного забезпечення, який дистриб'ютор намагатиметься досягти як кінцеву мету договору. При цьому, недосягнення визначеного обсягу продаж не розглядається як порушення договору. Поняття «обсяг продаж» слід відрізняти від поняття «гарантований мінімум продаж», тобто визначення кількості партій комп'ютерного програмного забезпечення, які дистриб'ютор зобов'язаний

закупити у виробника. У разі невиконання дистриб'ютором взятих на себе зобов'язань виробник вправі розірвати контракт в односторонньому порядку та/або притягнути дистриб'ютора до відповідальності як боржника відповідно до норм цивільного законодавства.

Особливості сервісного обслуговування. Для успішного просування комп'ютерного програмного забезпечення та закріплення виробника на конкретному ринку у дистриб'юторському договорі важливо передбачити створення та підтримку збутової мережі, що забезпечить не лише продаж, а й технічне обслуговування, зокрема надання послуг з інсталяції, налаштування, усунення неполадок в роботі, повідомлення про оновлення програмного забезпечення тощо.

Термін дії договору та наслідки його припинення. Як правило, договори дистрибуції комп'ютерного програмного забезпечення укладаються на тривалий період, який становить від одного до п'яти років, інколи договір укладається на невизначений період або на певний період з можливістю його автоматичного продовження.

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що на сьогодні реалізація виробниками комп'ютерного програмного забезпечення через мережу дистриб'юторів стала нормою, оскільки такий спосіб є вигідним для обох сторін. При цьому, відсутність у законодавстві визначення поняття дистриб'ютора та дистриб'юторського договору призводить до того, що такі договори знаходяться в зоні ризику законодавства щодо захисту економічної конкуренції. Зокрема, такі положення дистриб'юторського договору як встановлення цін, обсягів продаж, розподіл ринків збуту комп'ютерного програмного забезпечення, положення про ексклюзивність прав дистриб'ютора можуть розглядатися як антиконкурентні узгоджені дії, які призводять чи можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції розуміння ст. 6 Закону України «Про захист економічної конкуренції» [5]. У зв'язку з цим, чинне цивільне та господарське законодавство доцільно доповнити визначенням дистриб'ютора та істотними умовами дистриб'юторського договору.

Список використаних джерел:

1. Костенко Л. Особливості укладення дистриб'юторських (дилерських) договорів в Україні // Юридичний журнал. – К: Видавнича орг-ція «Юстиніан» - 2006. - № 12. – С. 49-50
2. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №№ 40-44. С. 356.
3. Юридична компанія «Василь Кісіль та партнери». Укладаємо договори дистрибуції: на що слід звертати увагу? // Юридична газета. – 2010. - № 16 (238). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kisilandpartners.com/ua/publications/articles/entering_into_a_distribution_contract_what_should_one_pay_attention_to/
4. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 № 2210-III // Відомості Верховної Ради України від 23.03.2001. – 2001 р. - № 12. – Ст. 64

Юридичні колізії в системі трудового права

Котенко Я.В., студент Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого

Останнім часом багато різних думок чути про прийняття редакції Трудового кодексу України. Згадаємо, що Кодекс – єдиний законодавчий акт, в якому систематизовано норми, що належать до певної галузі (інституту) права чи