

ПРОБЛЕМАТИКА РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ

Денисюк Вікторія Олександрівна

здобувач вищої освіти юридичного відділення

Галицький коледж імені В'ячеслава Чорновола

Науковий керівник: Гелецька Ірина Олександрівна

канд. юрид. наук, заступник директора з навчальної,

наукової роботи та м/н співробітництва

Галицький коледж імені В'ячеслава Чорновола

Україна

Однією з найбільш ефективних та рентабельних бізнес-моделей у цілому світі вважаються відносини на основі франчайзингу. Цей договір використовується у сферах економіки – від готельно-ресторанного бізнесу, торгівлі до сфери медичного обслуговування. Франчайзинг набирає обертів і в Україні, це пояснюється його перевагами порівняно з іншими формами підприємницької діяльності. Даний договір є плідним інструментом, який дає розвиток і великому, і малому бізнесу з найбільш оптимальним співвідношенням ризиків та вкладень. Не дивлячись на переваги, на далі і залишається проблемне питання - ризиковість відносин суб'єктів підприємництва, що виникають на основі такого договору, яке зумовлені наприклад, особливостями його укладення та виконання.

Ризики відносин франчайзингу вже були предметом дослідження багатьох науковців, зокрема це: М.П. Войнаренко, А.В. Кругляк, В.А. Лупа, З.Й. Опейда, Ю.С. Паніна, К.В. Романчук тощо. Але не вся проблематика була розкритою, тому це дозволяє проводити подальші дослідження. Крім того, цей договір є зовсім новим для вітчизняного бізнес-середовища, явищем, яке розвивається та змінюється.

Згідно «Положення про франчайзинг» Всесвітньої організації інтелектуальної власності, «франчайзинг – це договір, за яким одна особа, франчайзер (правовласник), яка має розроблену систему бізнесу, дозволяє

іншій особі – франчайзі – використовувати цю систему відповідно до вимог володільця франшизи в обмін на винагороду» [1].

Українськими вченими-економістами франчайзинг розглядається крізь призму форми співробітництва, проте у вітчизняній юридичній доктрині цей термін використовується для позначення договірної конструкції. Отже, під франчайзингом розуміється відплатний договір, за яким одна сторона (франчайзер) передає іншій стороні (франчайзі) комплекс належних йому прав, на основі яких інша сторона здійснює підприємницьку діяльність.

Законодавство іноземних держав використовує терміни - «франчайзинг», «франчайзер», «франчайзі», а в українському законодавстві дана термінологія не закріплена, проте використовується поняття «комерційна концесія», «правоволоділець», «користувач» .

За останні декілька років велика популяризація ведення бізнесу на основі даних відносин висвітлюється перевагами та перспективами у порівнянні із створенням бізнесу «з нуля». Зокрема, найголовніші переваги франчизи проявляються у великій економії часу та ресурсів на дослідження ринку та підкорення прихильності споживача. Крім того, франчайзі має колосальну підтримку і допомогу з боку франчайзера, тому що останній зацікавлений в успішній і ефективній діяльності.

Основним аспектом для правоволодільця є розширення власного бізнесу, зокрема і вихід на міжнародний ринок, без надзвичайно значних капіталовкладень і ресурсів, отримання регулярного доходу, а також можливість контролю користувача. Поза тим, франчайзинг є економічно вигідним для нашої держави, бо створюються нові робочі місця, оскільки вже є готова бізнес-модель, стратегія розвитку, торгова марка, база клієнтів, популярність бренду.

Водночас для сторін договору, попри переваги і можливості, які створюються з використанням франшизи, виникають і певні ризики. Проте деякі ризики присутні у будь-якій підприємницькій діяльності та

пов'язуються з нестабільністю вітчизняної економіки, відсутністю стрімкого розвитку ринку, несприятливим кліматом інвесторів тощо.

Одним із найголовніших ризиків франчайзингових відносин є недосконале правове регулювання. По світі це регулюється спеціалізованими нормативно-правовими актами. Відносини франчайзингу (комерційної концесії) в Україні регулюються главою 36 Господарського кодексу України [2], главою 78 Цивільного кодексу України [3], законодавством про захист інтелектуальної власності. Проте, деякі положення Господарського кодексу України та Цивільного кодексу України мають розбіжності, внаслідок яких виникають проблеми під час практичного застосування. Зокрема, велика ризиковість франчайзингових відносин пов'язують з особливостями укладання, виконання та припинення дії договору.

Варто зазначити, що нюанси виникають ще задовго до виконання договору, а саме на стадії, що передує укладенню договору комерційної концесії. Проте, франшиза продається у світі лише після апробації ведення бізнесу за цією франшизою. В Україні немаж прямого закріплення цієї вимоги перед продажем франшизи. Як наслідок, франчайзер пропонує франшизу бізнесу, який не довів свою комерційну вигідність, тому вірогідність прибутку дорівнює нулю.

Відсутність за регулюванням переддоговірної стадії франчайзингових відносин ускладнює ситуацію. Поширеною практикою у країнах Європейського Союзу є переддоговірне розкриття певного переліку інформації. В окремих країнах порушення цих вимог тягне за собою визнання договору франчайзингу недійсним, а також право франчайзі на відшкодування завданих збитків [4]. В Україні фактично дана інформація може надаватись, після укладання договору, тому це ставить у невикладне становище потенційного покупця.

Проте, після укладення договору комерційної концесії ризики наявні для обох сторін. Цивільний кодекс України у ст. 1120 [3] та Господарський кодекс України у ст. 370 [2] передбачають обов'язок правоволодільця передати користувачеві технічну та комерційну документацію і надати іншу інформацію,

необхідну користувачеві для здійснення прав, наданих йому за договором комерційної концесії, а також проінструктувати користувача і його працівників з питань, пов'язаних зі здійсненням цих прав.

Предметом договору є право на використання об'єктів права інтелектуальної власності (торговельних марок, промислових зразків, винаходів, творів, комерційних таємниць тощо), комерційного досвіду та ділової репутації [3].

Отже, уклавши договір, франчайзер має потенційний ризик через недобросовісне використання переданих прав. Частими є випадки, коли укладення договору відбувається тільки з метою отримання доступу до стратегії розвитку, клієнтської бази, маркетингових інструментів, торгової марки, ІТ-системи та ін.

Наступною проблемою, що створює ризик для франчайзера, є передбачена Цивільним кодексом України нікчемність умови договору, згідно якої правоволоділець має право визначати ціну товару (робіт, послуг), передбаченого договором, або встановлювати верхню чи нижню межу цієї ціни [3], це становить суперечність, тому що унеможливлює встановлення єдиної цінової політики для всіх франчайзі.

Вищезазначені положення є основними, проте ще є ряд проблем, які варто взяти до уваги, зокрема це:

- відсутність кваліфікованого кадрового забезпечення;
- складні умови та перешкоди при організації і веденні бізнесу;
- висока вартість франчизи у порівнянні з низькою купівельною спроможністю покупців;
- проблематика кредитного характеру;
- відсутність інформаційного забезпечення та структур, які б надавали консультації;
- відсутність знань про даний спосіб ведення бізнесу.

Висновки. Вивчивши дане питання та проаналізувавши вищесказане, варто зауважити, що в найближчі декілька років ми можемо спостерігати

зростання та поширення франчайзингу, оскільки це є перспективним напрямком в Україні. Система франчайзингу налічує ряд переваг, які допомагають ефективніше організувати ведення бізнесу, проте для цього слід усунути недоліки у даному секторі. Необхідним і надважливим кроком є прийняття Закону України «Про франчайзинг», де будуть регулюватися усі права та обов'язки сторін, усі аспекти даного договору.

Список використаних джерел:

1. Романчук К. В., Кирій І. О. (2016). Операції франчайзингу: європейський досвід та українські реалії. *Ефективна економіка*, (12).
2. *Господарський кодекс* (Закон України). № 436-IV. (2020). Вилучено з <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. *Цивільний кодекс України* (Закон України). № 435-IV. (2020). Вилучено з <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.
4. Микуляк В., Махінова А. (2017). Українське обличчя франчайзингу. *Юрист & закон*. Вилучено із http://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/.