

за порушення організаційно-господарських зобов'язань, що виникають з договорів / О. А. Заярний // Вісник господарського судочинства. – 2009. – № 7. – С. 171-177.

3. Щербина В. С. Адміністративно-господарські санкції в системі заходів господарсько-правової відповідальності / В. С. Щербина // Вісник господарського судочинства. – 2012. – № 2. – С. 180-185.

УДК 346 (043.2)

Рябова К. О., к.ю.н.,
Євтєєв І. В., студент,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна

ДОГОВІР ФРАНЧАЙЗИНГУ ЯК ОСОБЛИВИЙ ВИД ГОСПОДАРСЬКИХ ДОГОВОРІВ

Наразі основною метою для нашої країни є покращення економічної сфери діяльності, що пов'язано з пошуком нових ефективних зв'язків інтеграції у світову економіку. Не так давно широкого розповсюдження набула франчайзингова форма співробітництва, адже саме вона має широкий перелік переваг, головною з яких є створення сучасних умов для співробітництва у підприємстві між компаніями різних масштабів, підвищення ефективності виробничої діяльності, що надзвичайно важливо для України на даному етапі розвитку.

Франчайзинг має англійське походження. В перекладі «franchise» означає «привілей», «пільга», «індивідуальне право». Договір франчайзингу – це певна домовленість, згідно з якою одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати іншій стороні (користувачеві) за визначену в угоді плату на термін або без вказівки терміну право на використання в підприємницькій діяльності комплексу прав, що належать правоволодільцю, зокрема право на фірмове найменування або комерційне позначення правоволодільця на комерційну інформацію, що охороняється, а також на інші передбачені договором об'єкти виключних прав – товарний знак, знак обслуговування тощо. Він є самостійним інститутом договірної права. Цей вид договору вигідний як підприємцям, так і компаніям, адже в таких умовах кожна зі сторін отримує свою вигоду. Для компаній це розширення мережі ринків збуту товарів і послуг, підвищення попиту, розширення кола клієнтури, а для підприємців це шанс стати власником бізнесу.

Термін франчайзингу та його зміст не входять до категорії загальноживаних в Україні, тому національний законодавець використовує термін «комерційна концесія», поряд з тим, як в міжнародному праві застосовується «франчайзинг», але вони тотожні між собою. На даному етапі розвитку вітчизняна юридична наука не

спромоглася сформувати точного поняття «франчайзинг», тому воно залишається відкритим та підлягає активним дискусіям з боку науковців [4, с. 19].

Цікавим аспектом є те, що франчайзинг регулюється як Цивільним, так і Господарським кодексами України. Договір франчайзингу має своє законодавче закріплення за главою 36 Господарського кодексу України, де чітко зазначені всі тонкощі укладення таких договорів, права та обов'язки користувача і право володільця, а також правове регулювання комерційної концесії та за главою 76 Цивільного кодексу України, де повніше розкривається її зміст, адже є доповнення щодо зміни та припинення договору, право користування та укладення на новий строк [19, с. 534].

Особливостями комерційної концесії, що опосередковує в Україні відносини франчайзингу, є те, що, на відміну від звичайних договорів, де основними умовами договору є ціна, терміни виконання, договір франчайзингу передбачає широке коло додаткових умов, що встановлюють і конкретизують форми співробітництва франчайзера та франчайзі. Є також інші невідомі аспекти договорів франчайзингу, що відіграють значну роль: договір є завжди оплатним, при тому плата може бути здійснена у різних формах: періодично, тобто частками протягом встановленого терміну, або за допомогою разового платежу; на відміну від інших видів договорів, тут діють жорсткі обмеження для обох сторін, підкріплене широким колом прав та обов'язків, повноважень, та санкцій за їх порушення; у вигляді суб'єктів договору можуть виступати як фізичні, так і юридичні особи; зміст договору визначається залежно від виду діяльності, на яку він спрямований. Тому існує товарний франчайзинг, що має своє широке використання у сфері торгівлі, та діловий франчайзинг, на меті якого є передача певного винаходу, право користування ним.

Договір припиняється у випадку, якщо одна зі сторін укладання (правововолодільець або правокористувач) оголошує про свою неплатоспроможність (банкрутство) [1]

Франчайзинг в Україні відомий ще з кінця минулого століття, але не набув широкої популярності, як, наприклад у країнах Європи чи США. Прикладами вдалого укладення таких договорів між вітчизняними та зарубіжними компаніями є «Макдональдс», «Adidas Sport», «Кока-кола», «Пепсі» та інші.

Франчайзинг прогнозується як доволі перспективна діяльність на арені сучасної підприємницької діяльності, а отже дедалі частіше буде виникати питання щодо його правового регулювання. Законодавство України, як уже зазначалося, не дає точного поняття терміну «франчайзинг», використовуючи замість нього «комерційна концесія», що має аналогічний зміст. Це зумовлює собою зайву плутанину та виникнення значної кількості правових дискусій щодо тотожності цих понять, адже у більшості зарубіжних країн франчайзинг чітко

кодифікується [3, с. 550].

Виходячи з наведеного, можна зазначити, що не дарма договори франчайзингу називають особливим видом та навіть відносять до окремого інституту. Дана тематика досить складна і потребує глобальнішого правового регулювання, ніж те, що законодавець дає нам зараз. На прикладі зарубіжних країн, таких як Німеччина, США та Великобританія, у яких франчайзинг грає провідну роль для економічного зростання, ми маємо змогу створити доступне та достойне правове регулювання даної юридичної сфери.

Література

1. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22. – Ст.144.
2. Щербина В. С. Господарське право: підручник / В. С. Щербина. – 5-те вид., перероб. і допов. – К.: Юрінком Інтер, 2012. – 600 с.
3. Антошкіна В. К. Проблеми правового регулювання договору франчайзингу / В. К. Антошкіна, Г. В. Ключко. – С. 549-553.
4. Сучков А. В. Ефективність франчайзингу як інструменту інвестиційної діяльності підприємств харчової промисловості: автореф. дис. ... канд. екон. наук / А. В. Сучков; Нац. ун-т х. технологій. – К., 2010. – 20 с.

УДК 346:33.025.28 (43.2)

Рябова К. О., к.ю.н.,
Нестула Є. Ю., студентка,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ПРИВАТИЗАЦІЮ ДЕРЖАВНОГО МАЙНА

Приватизація державного майна стала одним з наріжних каменів соціально-економічних реформ в Україні. Її роль у формуванні підвалин багатокладної економіки, створення критичної маси ефективних приватних власників є незаперечною. Проте завдання приватизації досить часто звужуються до суто фіскальних, а непослідовність та непрозорість приватизаційних процесів, їх значна політизація надають підґрунтя для неоднозначної оцінки з боку експертів, політиків, представників громадянського суспільства, створюють передумови для політичного протистояння, що, зрештою, перешкоджає формуванню коректної приватизаційної стратегії.

Однією з ключових проблем у приватизаційній сфері є неузгодженість стратегічних цілей та завдань приватизації з концепцією здійснення економічних реформ, орієнтирами соціального розвитку, завданнями становлення інноваційно-інвестиційної моделі розвитку.