



другие формы некоммерческих организаций, предусмотренные специальным законодательством. Так, например, Закон Республики Беларусь «О совместном домовладении» допускает возможность создания таких юридических лиц в форме товарищества собственников жилья.

Деятельность некоммерческих организаций регулирует целый ряд специальных нормативных актов, таких как Закон Республики Беларусь «Об общественных объединениях» от 4.10.94 г. (по состоянию на 22.06.2001 г.), Закон Республики Беларусь «О профессиональных союзах» от 22.04.1992 г. (по состоянию на 14.07.2000 г.), Закон Республики Беларусь «О свободе вероисповеданий и религиозных организаций» от 17.12.1992 г. (по состоянию на 7.12.1999 г.) и другие. Поскольку указанные организации не являются полноправными субъектами хозяйственной деятельности, можно говорить о специальной правоспособности некоммерческих организаций, однако из положений гражданского законодательства можно сделать вывод, что специальной правоспособностью обладают все юридические лица Республики Беларусь (ст. 45 ГК РБ).

Правоспособность некоммерческих организаций определяется их уставами, которые подлежат регистрации в соответствии с Положением о государственной регистрации (перерегистрации) политических партий, профессиональных союзов и иных общественных объединений, утв. Декретом Президента Республики Беларусь № 2 от 26.01.1999 г. (в редакции Декрета Президента Республики Беларусь № 9 от 18.04.2001 г.). В отличие от коммерческих организаций регистрация некоммерческих проводится различными государственными органами, в зависимости от формы организации и вида деятельности. Так, потребительские кооперативы, товарищества собственников жилья, объединения (ассоциации) и различного рода фонды подлежат государственной регистрации исполнительными и распорядительными органами по месту нахождения в соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь от 16.03.1999 г. № 11 (в редакции Декрета Президента Республики Беларусь от 16.11.2000 г. № 22).

Государственная регистрация политических партий и общественных объединений осуществляется органами юстиции Республики Беларусь на основании заключения Республиканской комиссии по регистрации (перерегистрации) общественных объединений. Религиозные объединения представляют уставы для регистрации в Государственный орган Республики Беларусь по делам религии.

Особое место среди некоммерческих организаций занимают фонды, которые можно отнести и к общественным организациям и к государственным учреждениям, и к иным формам юридического лица. Правовое регулирование осуществляется ст. 118 и ст. 119 Гражданского кодекса Республики Беларусь, что, однако, не может решить всех возникающих вопросов. От других некоммерческих организаций фонды отличает отсутствие членства, а, следовательно, и постоянного источника доходов. Наряду со взносами учредителей и пожертвованиями граждан фонды вправе использовать для пополнения своего имущества результаты собственной предпринимательской деятельности. В виду этого Гражданское законодательство предоставляет фондам возможность создавать хозяйственные общества или участвовать в них. Однако, порядок участия в хозяйственных обществах, как и виды деятельности, которыми могут заниматься фонды законодательно не определены. Можно предположить, что это те виды деятельности, которые разрешено осуществлять общественным организациям. Соответственно и создание хозяйственных обществ разрешено на аналогичных условиях.

Не определены в законодательстве также и требования об учредителях фонда и о порядке передачи ими взноса в имущество фонда. Гражданским кодексом не регламентирован и минимальный размер такого взноса, поскольку законодательство не предъявляет требований к минимальному уставному фонду некоммерческих организаций в целом. Однако, в соответствии с законодательством, фонд может быть признан экономически несостоятельным (банкротом), а значит у него должен быть определенный уставный фонд, предназначенный для расчетов с кредиторами.

Множество вопросов возникает и с определением правового статуса учредителей (участников) фонда. С момента передачи имущества фонду, они утрачивают какие-либо права на это имущество. Согласно п.2 ст. 118 Гражданского кодекса Республики Беларусь учредители не отвечают по обязательствам созданного ими фонда, а фонд не отвечает по обязательствам своих учредителей. Предполагается, что учредители не обязаны принимать участия в деятельности фонда, однако запрета также нет. Подобные вопросы отнесены к компетенции устава фонда, который первоначально утверждается его учредителями, в дальнейшем возможно его изменение органами фонда, однако порядок разрешения этих вопросов не урегулирован актами законодательства.

Подобных вопросов в виду отсутствия специального законодательства по вопросам определения правового положения некоммерческих организаций возникает очень много. Поэтому, целесообразным было бы принятие единого нормативного акта, в котором бы были бы разрешены основные вопросы, касающиеся правового статуса некоммерческих организаций и их участия в гражданском обороте как Республики Беларусь, так и во внешнеэкономическом обороте.

М.Василечко,

*студентка III курсу юридичного факультету
Львівського національного університету
імені Івана Франка*

ДОГОВІР ФРАНЧАЙЗИНГУ

Франчайзинг є прогресивною формою ведення бізнесу. Його стрімке поширення в багатьох країнах світу викликане зміною системи управління торгівлею, процесом виробництва, збільшенням кількості малих підприємств, а також осіб, які мають намір займатися індивідуальною підприємницькою діяльністю.

В багатьох країнах визнано, що франчайзинг – це безпечна і ефективна форма форма підприємницької діяльності, яка існує для того, щоб: допомагати особі вести бізнес самостійно, відчувачи при цьому сторонню підтримку; допомагати компаніям ефективно розширювати свою діяльність, не роблячи при цьому великих затрат на утримання адміністративного персоналу і не відчувачи незручностей, що виникають при управлінні широкою мережею підприємств; надати можливість компаніям перетворити мережу власних підприємств у ефективно функціонуючий, сильний бізнес, в якому працюють віддані справі люди.

Хоча на українському ринку за системою франчайзингу вже працюють деякі відомі компанії, для багатьох ця діяльність є новим і незрозумілим методом ведення бізнесу. Причиною є недостатня поінформованість підприємців про можливості й особливості такого способу ведення бізнесу, а також відсутність чітких законодавчих механізмів, що регулюють дані відносини. Саме це зумовлює практичну актуальність і теоретичну новизну даного дослідження.



З точки зору його організаційно-правової форми, франчайзинг розглядають як один із способів ведення бізнесу, пільгове підприємництво, форму тривалого ділового співробітництва. Зустрічається також визначення, відповідно до якого франчайзинг – це певне поєднання великого і малого бізнесу. Він розглядається і як союз, в який велика компанія вносить свої ресурси, комерційні можливості і досвід, а її партнер – кадровий потенціал, енергійність, ініціативність. Відповідно до методичних вказівок Всесвітньої організації інтелектуальної власності, за договором франчайзингу (в літературі його також називають договором комерційної концесії) одна сторона (франчайзер), яка має розроблену систему ведення бізнесу, надає дозвіл іншій стороні (франчайзі) використовувати цю систему відповідно до умов договору.

Незважаючи на широке застосування франчайзингу в усьому світі, лише в чотирнадцяти країнах прийняті спеціальні законодавчі акти, що регулюють ці відносини. До них належать, зокрема, США, Канада, Мексика, Франція, Іспанія, Китай, Бразилія, Індонезія, Південна Корея.

В законодавстві України договір франчайзингу поки що не знайшов свого відображення. Однак, оскільки Конституція України (ст. 42) гарантує кожному громадянину право здійснювати підприємницьку діяльність, не заборонену законом, а в ч.2 ст.4 Цивільного кодексу України передбачено, що права і обов'язки виникають з угод, передбачених законом, а також з угод, хоч і не передбачених законом, але таких, що йому не суперечать, то не буде помилковим твердити про правомірність укладення зазначеного договору. Тому на сьогодні при підписанні договору франчайзингу застосовуються загальні положення договірних прав. Більш детальна регламентація передбачається в Проекті Цивільного кодексу України (далі - Проект). Відповідно до ст. 1178 Проекту, за договором франчайзингу одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати іншій стороні (користувачеві) за винагороду на строк або без визначення строку право використовувати в підприємницькій діяльності користувача комплекс виключних прав, належних правоволодільцеві, в тому числі право на фірмове найменування і(або) комерційне позначення правоволодільца, на комерційну інформацію, що охороняється, а також інші передбачені договором об'єкти виключних прав - знак для товарів і послуг тощо. Договір франчайзингу передбачає використання комплексу виключних прав, ділової репутації і комерційного досвіду правоволодільца в певному обсязі (зокрема, з визначенням мінімального чи максимального обсягу використання) із зазначенням або без зазначення території використання, стосовно певної сфери підприємницької діяльності (продаж товарів, одержаних від правоволодільца або вироблених користувачем, здійснення іншої торгової діяльності, виконання робіт, надання послуг). Сторонами в договорі франчайзингу можуть бути комерційні організації та фізичні особи, зареєстровані як індивідуальні підприємці.

Перед тим, як укласти договір, майбутній франчайзі повинен чітко ознайомитися з усіма умовами майбутньої співпраці, з'ясувати для себе, наскільки вона буде перспективною і який дохід принесе йому. Для цього потрібно, насамперед, наполягати на тому, щоб франчайзер перед початком переговорів надав повну інформацію стосовно умов майбутнього договору. В Україні дане питання, як і інші питання стосовно договору франчайзингу, не врегульоване. На мій погляд, нам доцільно було б використати досвід США, де на федеральному рівні діють "Правила про вимоги розкриття і заборон стосовно франчайзингу і підприємств", (відомі в США як "FTC Rule") прийняті Федеральною торговою комісією.

Від ліцензійного договору, відповідно до якого також здійснюється передача прав на використання об'єктів інтелектуальної власності, договір франчайзингу відрізняється рядом ознак. Основна відмінність полягає в тому, що договір франчайзингу, на відміну від ліцензійного договору, завжди укладається з метою створення нових підприємств. Крім того, договір франчайзингу має більш комплексний характер, оскільки він поєднує в собі елементи договорів про надання послуг, купівлі-продажу, поставки. Ліцензіар діє на ринку від свого імені, тоді як франчайзі, що використовує фірмове найменування, знаки для товарів і послуг франчайзера, асоціюється споживачами з останнім.

Договір франчайзингу є оплатним, двостороннім та консенсуальним. В Проекті Цивільного кодексу України (ст.1179) передбачається, що договір франчайзингу має бути укладений в письмовій формі, недодержання якої тягне за собою недійсність договору. Такий договір вважається нікчемним. Договір франчайзингу реєструється органом, який здійснює реєстрацію юридичної особи або індивідуального підприємця, що виступає за договором як правоволоділець.

Сторони в договорі пов'язані взаємними правами та обов'язками. Так, відповідно до статті 1182 Проекту, франчайзер зобов'язаний передати франчайзі технічну та комерційну документацію і надати іншу інформацію, необхідну йому для здійснення прав, наданих за договором, а також проінструктувати франчайзі і його працівників з питань, пов'язаних зі здійсненням цих прав; видати йому передбачені договором ліцензії, забезпечивши їх оформлення у встановленому порядку. В договорі можуть бути передбачені й інші обов'язки.

З урахуванням характеру та особливостей діяльності, що здійснюється франчайзі за договором, він зобов'язаний: використовувати при здійсненні передбаченої договором діяльності фірмове найменування і(або) комерційне позначення франчайзера зазначеним у договорі способом; забезпечити відповідність якості товарів, що виробляються ним на основі договору, виконуваних робіт, послуг, що надаються, якості аналогічних товарів, робіт і послуг, що виробляються, виконуються або надаються безпосередньо франчайзером; додержуватися інструкцій і вказівок франчайзера, спрямованих на забезпечення відповідності характеру, способів та умов використання комплексу виключних прав тому, як вони використовуються франчайзером.

На мою думку, для України франчайзинг є перспективною формою ведення бізнесу. Враховуючи інвестиційний клімат в нашій державі, він має більше переваг порівняно зі створенням спільних підприємств, оскільки при використанні франчайзингу інвестиційного ризику майже не існує. Проте, для того, аби дана система належним чином функціонувала і розвивалася, необхідно прийняти спеціальний закон, який би детально регламентував всі питання стосовно договору франчайзингу.

Література

1. Г. Андрощук, В. Денисюк. Франчайзинг: преимущества, принятия решения по франшизе. //Предпринимательство, хозяйство и право. - № 1. - 1997.
2. А. Герасименко. Договор франчайзинга. Перспективы применения. //Юридическая практика. –2002. - 9 января
3. Franchising Guide. WIPO publication No\ 480 (E)\ WIPO 1994.
4. Hoffman R.C., Preble J.F. Franchising: selecting a strategy for rapid growth// Long range planning. - Oxford etc., 1991. - Vol. 24, N 4.
5. Луць В. В. Контракти в підприємницькій діяльності. – К.:Юрінком Інтер, 2001.
6. Мендельсон М. Руководство по франчайзингу: Пер. С англ. - М.: Соваминко, 1995.