

*Кір'ян Олена Іванівна,*

Кандидат економічних наук, доцент,

Доцент кафедри економіки та менеджменту

Української інженерно-педагогічної академії

*Золочевський Олександр Володимирович*

Аспірант

Української інженерно-педагогічної академії

## **ВПЛИВ ВОЄННОГО СТАНУ НА УДОСКОНАЛЕННЯ ВІДНОСИН ФРАНЧАЙЗИНГУ**

Як відомо, робота підприємців за договорами франчайзингу, як і більшість інших договірних бізнес-відносин, дуже негативно реагують на тривалі ситуації, які в звичайних умовах відносять до форс-мажору. Тож бізнес змушений шукати нові рішення, особливо з урахуванням збільшення відповідних територій – Україна, Сирія, Ізраїль, Придністров'я та ще багато різних регіонів, де стан військових конфліктів знаходиться в гострій або так званій вялоплинній фазі. З одного боку, є нагальна потреба в подальшому функціонуванні, розвитку, продовженні діяльності бізнесу для наповнення бюджетів регіонів та країни, з іншого – страхувати бізнес за таких умов, заключати тривалі контракти в умовах підвищеного ризику більшість компаній свідомо не бажають. З такою самою проблемою стикаються і підприємці, які бажають працювати за моделлю франчайзингу. Розглянемо основні складові, які стають проблемними для однієї або обох сторін і потребують додаткових умов в змісті франчайзингових договорів.

В першу чергу питання буде стосуватися саме платежів. І якщо паушальний платіж є первинним та одноразовим, тому не стає приводом для суперечок, то роялті й відрахування (частіш за все – рекламні) є приводом для дискусії учасників вказаних бізнес-відносин в разі настання умов форс-мажору. Причина в тому, що досить часто в договорі можуть і вказують не відсоток від

прибутку франчайзі, а певну суму за обумовлений проміжок часу (в місяць, квартал, рік). В цьому випадку в разі виникнення проблем у франчайзі і втраті бізнесу або при необхідності його зупинення франчайзер при відсутності додаткових умов може вимагати продовження здійснення вказаних виплат. Зупинити їх можливо лише за допомогою укладання додаткового договору між франчайзером і франчайзі про призупинення або припинення діяльності франчайзі за згодою сторін з моменту настання форс-мажору. Якщо ж франчайзер не буде згоден, вирішити питання франчайзі може лише в судовому порядку з ризиком отримання арешту всього майна та бізнесу до отримання рішення суду.

Протилежною проблемою може стати припинення існування франчайзера як юридичної особи (а інколи – і фізично). Це призводить до того, що франчайзі неочікувано втрачає право здійснювати значну частку діяльності або всю діяльність без додаткових юридичних дій щодо оформлення нового стану як юридичної особи. В разі знищення компанії-франчайзера франчайзі має можливість почати самостійну діяльність.

Сучасні реалії евакуації багатьох бізнесів в інші регіони з території підвищеного ризику інколи вступають в протиріччя з базовими пунктами франчайзингових договорів щодо місцезнаходження бізнесу франчайзі. Особливо це стосується умов, коли франчайзер має значну кількість угод з франчайзі і намагається уникнути самоконкуренції при їх більш тісному розташуванні на окремій території. Для попередження вказаної проблеми варто доповнювати договір пунктом, в якому або прописується відсутність можливості географічного переміщення бізнесу франчайзі під маркою франчайзера (і тоді франчайзі заздалегідь свідомо розуміє потенційні ризики); або ж доповнювати договір пунктом, в якому франчайзер за зверненням франчайзі протягом обумовленого терміну, але не довше 1 місяця, зобов'язується запропонувати для діяльності інші регіони; або обумовлюється право франчайзі переміщати бізнес в інші регіони з інформуванням франчайзера не пізніше як за тиждень до моменту переміщення бізнесу.

Ще одним суттєвим елементом при виникненні форс-мажору є поведінка персоналу, від якої залежить збереження і їх життя та здоров'я, і клієнтів, які знаходяться в межах компанії, і збереження обладнання та інших ресурсів. Тому в сучасні договори франчайзингу важливо вносити пункт про обов'язкове навчання персоналу діям в умовах кризи, навчання створенню безпечного середовища та навичкам поводження в зоні бойових дій, надання первинної допомоги тощо. Цей пункт стає потрібним як інструктаж з техніки безпеки перед початком допуску до будь-якої роботи. Тож франчайзер та франчайзі повинні прописувати відповідальність сторін за обізнаність персоналу. Це пов'язано з тим. Що в багатьох випадках за навчання персоналу відповідає саме франчайзер, а за набір, відбір і первинне стажування – залежно від змісту договору – можуть відповідати обидві сторони і, звертаючи увагу на професійні навички, вказані знання та вміння безпечної діяльності в кризових умовах зазвичай залишають поза увагою.

Фінансово значущим елементом для франчайзера та франчайзі в разі надання франчайзі не тільки права користуватися маркою, але й основних фондів, доступу до постачальників тощо стає вимога щодо піклування про надані ресурси (основні фонди та ін.). В разі пошкодження або знищення вказаного майна при відсутності чітких пунктів в договорі про умови виникнення цієї проблеми і зобов'язань по відновленню чи відшкодуванням може виникнути кілька різних проблемних ситуацій. Перша – коли франчайзі зобов'язаний компенсувати вартість втраченого майна франчайзеру, бо отримав його в користування і зобов'язаний повернути. Франчайзі в цьому випадку не має на чому продовжувати діяльність і отримувати прибутки, але має борги перед франчайзером і, скоріш за все, буде змушений визнавати себе банкрутом або ризикує власним майном. Протилежна ситуація – коли франчайзі в договорі добився пункту повної відповідальності франчайзера за майно і вимагає від нього повного оновлення фондів для продовження діяльності або компенсації втраченої вигоди. Компенсувати в період військового конфлікту вартість втрат страхові компанії, скоріш за все, не будуть за типовим договором. Тому задля

уникнення вказаних негараздів є необхідність прописувати всі можливі ситуації та відповідальність і ризики кожної зі сторін. Це мінімізує ризики банкрутства і для франчайзера, і для франчайзі при знищенні ресурсів, основних фондів тощо.

Як бачимо, військовий конфлікт вимагає від обох сторін франчайзингу свідомого підходу до змісту договору та доповнення його тими складовими, які в мирних умовах вирішують в більшості випадків шляхом укладання договорів страхування. Однак військовий стан для більшості страхових компаній стає приводом визнавати ситуацію форс-мажором і платежів не здійснювати. Тому уточнення відповідальності і свідоме розширення договору франчайзингу – реалії воєнного стану.