

ФРАНЧАЙЗИНГ В СФЕРЕ АЗС

В 2001-2002 гг. франчайзинг в сфере АЗС получил широкое распространение в Украине. Когда количество франчайзи в сети становилось значительным, франчайзеры не могли эффективно контролировать их деятельность. И со временем поставщики нефтепродуктов начали отказываться от них, отдавая предпочтение покупке или строительству собственных АЗС. В условиях кризиса франчайзинг может получить новый толчок развития, поскольку многие компании не готовы отказаться от амбициозных планов развития, однако у большинства нет достаточных средств для покупки или строительства АЗС.



Анжела МАХИНОВА,
юрист практики
международной
торговли и
международного
коммерческого
арбитража
ЮФ "Василь Кисиль
и Партнеры"

ВАСИЛЬ КИСИЛЬ И ПАРТНЕРЫ
ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА

История вопроса

Эта форма развития сетей АЗС предусматривает взаимодействие поставщика нефтепродуктов (как правило, это нефтеперерабатывающие заводы) и собственника/владельца АЗС. Так, поставщик обязуется передать в пользование свою торговую марку и корпоративные стандарты/правила, необходимые для организации и деятельности АЗС, гарантирует стабильность поставок нефтепродуктов, их высокое качество и контроль от завода до АЗС, обязуется предоставлять ценовые скидки, обучать персонал франчайзи/дьюббера. В свою очередь, франчайзи обязуется использовать торговую марку поставщика и строго соблюдать его корпоративные стандарты/правила, продавать нефтепродукты исключительно производства поставщика, гарантирует минимальный объем закупок, наличие на АЗС определенных

видов топлива, а также дает согласие на регулярный контроль качества продаваемого им топлива со стороны поставщика.

Важно отметить, что развитие сети АЗС посредством франчайзинга выгодно как поставщикам нефтепродуктов, так и собственникам/владельцам АЗС. Поставщики могут быстро со сравнительно небольшими затратами проникать и закрепляться на новых рынках, при этом избегая необходимости длительного оформления и согласования лицензий, разрешений, землеотводов и прочее. Со своей стороны, франчайзи получают бесперебойный доступ к нефтепродуктам высокого качества, право пользования известной торговой маркой и ассоциируемым с ней имиджем.

По такой схеме в свое время развивали свои сети "ТНК-Украина", "ЛУКОЙЛ-Украина", "Альянс-Украина", "Нефтегаз Украины" и другие.

Но постепенно, когда количество франчайзи в сети становилось значительным, франчайзеры не могли эффективно контролировать их деятельность. В результате недобросовестные франчайзи нарушали корпоративные стандарты/правила, продавали некачественное топливо, что наносило существенный урон бренду поставщика нефтепродуктов. Кроме этого, постепенно произошел переход от формата просто АЗС к формату автозаправочного комплекса, что предполагало значительное расширение количества предоставляемых АЗС услуг и соответственно усиление требований к их качеству. Все это приводило к тому, что поставщики нефтепродуктов начали отказываться от франчайзи, отдавая предпочтение покупке или строительству собственных АЗС.

В условиях кризиса, по прогнозам экспертов, дьюббинг может получить новый толчок развития, поскольку ныне поставщики нефтепродуктов не готовы отка-

заться от своих амбициозных планов развития сетей. В то же время, у большинства из них нет достаточных средств на покупку или строительство собственных АЗС.

Франчайзинг по-украински

Прежде всего следует отметить, что институт франчайзинга является довольно новым для законодательства Украины. Впервые франчайзинговые отношения были отдельно урегулированы в нашей стране только 1 января 2004 г., когда вступили в силу *Гражданский кодекс* и *Хозяйственный кодекс*, которые вместо широко используемых на практике терминов "франчайзинг", "договор франчайзинга", "франчайзер", "франчайзи" оперируют терминами "коммерческая концессия", "договор коммерческой концессии", "правовладелец", "пользователь" соответственно¹.

Согласно Гражданскому кодексу Украины, на основании договора франчайзинга одна сторона (франчайзер) обязуется за плату дать возможность другой стороне (франчайзи) пользоваться в соответствии с ее требованиями комплексом принадлежащих этой стороне прав (а именно: пользование объектами прав интеллектуальной собственности, коммерческим опытом и деловой репутацией) с целью производства и/или продажи определенного вида товара и/или предоставления услуг.

Для обеспечения действительности и исполнимости договора франчайзинга его стороны должны учитывать не только требования упомянутых кодексов, но и законодательства Украины в сфере защиты экономической конкуренции, качества и безопасности товаров, защиты прав потребителей, прав интеллектуальной собственности, рекламы и другое.

Кроме этого, сторонами договора франчайзинга могут быть исключительно юридические и физические лица, являющиеся субъектами предпринимательской деятельности. Следовательно, перед заключением договора

необходимо проверять статус франчайзера и франчайзи.

Отдельно следует отметить, что договор франчайзинга считается заключенным лишь при условии согласования поставщиком нефтепродуктов и собственником/владельцем АЗС следующих существенных условий:

(а) предмет договора, то есть комплекс прав (франшиза), передаваемых в пользование на основании договора;

(б) размер и порядок осуществления платежей, а также (в) любые другие условия, которые по заявлению хотя бы одной из сторон договора являются существенными и относительно которых должно быть достигнуто согласие.

Что касается формы, то договор франчайзинга следует заключать в письменной форме, иначе он является недействительным. Более того:

(а) договор франчайзинга, (б) изменения к нему, а также (в) его расторжение подлежат государственной регистрации.

Несоблюдение упомянутого требования не влечет недействительности договора. Вместе с тем, стороны договора франчайзинга имеют право ссылаться на него и/или на изменения к нему в отношениях с третьими лицами только с момента их государственной регистрации. В дополнение к этому, отсутствие государственной регистрации договора франчайзинга лишает сторон права ссылаться на такой договор в случае возникновения споров. Следует отметить, что процедура государственной регистрации договоров франчайзинга сегодня законодательно не урегулирована. Несмотря на это, на практике рекомендуется обращаться в соответствующие органы с требованием о регистрации. Даже если будет получен письменный отказ, впоследствии он может быть использован в судебном разбирательстве как доказательство добросовестного поведения сторон.

Продолжение читайте в следующем номере

¹ Во избежание недоразумений для целей этой статьи мы будем использовать термины "франчайзинг", "договор франчайзинга", "франчайзер", "франчайзи".

Если Вы заинтересованы в получении дополнительной информации или Вам требуются юридические услуги, пожалуйста, обращайтесь к нам, мы будем рады Вам помочь! Юридическая фирма "Василь Кисиль и Партнеры". www.vkr.kiev.ua