

**ІВАНО-ФРАНКІВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ПРАВА
ІМЕНІ КОРОЛЯ ДАНИЛА ГАЛИЦЬКОГО**



ПАНИНА ЮЛІЯ СЕРГІЇВНА

УДК 347.44, 341.96

**ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДОГОВОРУ ФРАНЧАЙЗИНГУ В
ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ ТА УКРАЇНІ**

12.00.03 – цивільне право і цивільний процес;
сімейне право; міжнародне приватне право

**Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата
юридичних наук**

Дисертацією є рукопис

Робота виконана в Ужгородському національному університеті, Міністерство освіти і науки України

Науковий керівник

доктор юридичних наук, професор

Рогач Олександр Янович,

Ужгородський національний університет,
професор кафедри цивільного права та процесу,
проректор з науково-педагогічної роботи

Офіційні опоненти:

доктор юридичних наук, доцент

Кармаза Олександра Олександрівна,

Апарат Верховної Ради України,
головний консультант Головного юридичного управління;

кандидат юридичних наук

Рушак Іван Володимирович,

Ужгородська міська виконавча дирекція Закарпатського обласного відділення
Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності,
директор

Захист відбудеться «01» грудня 2017 р. о 9 годині на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 20.149.01 в Івано-Франківському університеті права імені Короля Данила Галицького за адресою: 76018, м. Івано-Франківськ, вул. Є. Коновальця, 35

З дисертацією можна ознайомитись у бібліотеці Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького за адресою: 76018, м. Івано-Франківськ, вул. Є. Коновальця, 35

Автореферат розісланий «28» жовтня 2017 р.

Учений секретар
спеціалізованої вченої ради



Р.В. Зварич

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Франчайзинг – це форма підприємництва, що постійно розвивається й протягом останніх років стає все більш поширеною та ефективною формою ведення бізнесу. Для розширення своєї мережі великі компанії дедалі частіше використовують систему франчайзингу, яка довела свою економічну доцільність у всьому світі. Незважаючи на швидкий розвиток і поширення франчайзингу в світі, для вітчизняного законодавства юридична природа цього договору залишається відносно новою і вимагає удосконалення та врахування діючих в Європейському Союзі норм у сфері франчайзингу.

Конструкція договору франчайзингу діє в рамках українського договірної права, основні принципи якого закріплені в Главі 76 Цивільного кодексу України, де франчайзинг ототожнюється з комерційною концесією. Термінологія, яка використовується в українському законодавстві є дискусійною, оскільки за кордоном для опосередкування відповідних правовідносин використовується термін «франчайзинг», а для найменування суб'єктів – «франчайзер» і «франчайзі». У вітчизняній науковій літературі неодноразово порушувалося питання щодо необхідності переходу від концепції договору комерційної концесії до визнаної та застосовуваної у Європейському Союзі концепції договору франчайзингу.

Таким чином, невизначеність конструкції договору франчайзингу, його юридичної природи, недоліки в правовому регулюванні створюють потенційні перешкоди та труднощі для тих суб'єктів, які взяли на себе зобов'язання за договором франчайзингу, призводить до низького рівня захисту прав та інтересів франчайзера та франчайзі, перешкоджають українським компаніям на рівні конкурувати у сфері франчайзингу з зарубіжними партнерами.

Поглибленню цих питань значною мірою сприяє відсутність міцного теоретичного фундаменту, недостатність наукових досліджень, присвячених основним питанням правового регулювання договору франчайзингу. Розв'язання вищевказаних проблем спонукає автора до наукового пошуку та обумовлює вибір вказаної теми дисертації.

Джерельною базою для розв'язання порушених дисертантом проблемних питань стали наукові дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених щодо природи та проблем правового регулювання договору франчайзингу в Україні. Теоретичну основу дисертації становлять положення, викладені в роботах таких вітчизняних науковців, як: В.К. Антошкіна, І.П. Босак, Т.Є. Воронкова, Є.О. Галушка, О.Ю. Карякіна, Н.М. Квіт, І.І. Килимник, Г.В. Клочко, Ю.С. Кравцова, Т.В. Лопушанський, В.Ю. Маврідю, Л.В. Момот, І.В. Свида, І.М. Семененко, Я.О. Сидоров, Г.В. Цірат, Ю.В. Чернюк та інші. Серед іноземних науковців проблеми правового регулювання договору франчайзингу досліджували: В.Б. Корзун, Ф.М. Ейбл, Л. Фернандез, Дж. Гамбіс, М. Юоніс, К. Кацераускас, Т.М. Керковіч, Б. Марцгеузер-Вуд, М. Мендельсон, Т. О'Брейн, С. Роуз, Ф.Н. Солер, М. Торес, П.Ф. Зейдман та інші.

Незважаючи на відносно значну кількість досліджень правового регулювання договору франчайзингу в Україні, враховуючи те, що зазначений договір є відносно «новим» для вітчизняного права, залишається низка невирішених проблем, які з подальшим поширенням франчайзингу на ринках України стають усе більш актуальними та потребують оперативного та ефективного вирішення. Незначна

кількість праць українських учених присвячена вивченню іноземного та міжнародного досвіду правового регулювання договору франчайзингу, хоча саме закордонний досвід, який уже довів свою ефективність, повинен стати основою для розробки змін до чинного цивільного законодавства України.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Обрана тема дисертаційного дослідження базується на вимогах Концепції Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу, затвердженої Законом України від 21 листопада 2002 року № 228-IV, Пріоритетних напрямів розвитку правової науки на 2016–2020 рр., затверджених Постановою Загальних Зборів Національної академії правових наук України від 3 березня 2016 р. Дисертаційне дослідження виконано у відповідності до плану науково-дослідної роботи кафедри міжнародного приватного права, правосуддя та адвокатури (кафедри цивільного права та процесу (Наказ про реорганізацію № 544/01-17 від 12.05.2016)) Ужгородського національного університету на 2013-2018 роки. Тема дослідження є складовою частиною комплексної теми «Актуальні проблеми законодавства України в контексті розвитку європейського приватного права», номер державної реєстрації 0115U003901, яка розробляється науковцями Ужгородського національного університету, одним із виконавців якої є дисертант.

Мета і завдання дослідження. *Метою* дисертаційного дослідження є комплексний аналіз системи правового регулювання договору комерційної концесії (франчайзингу) в Україні та визначення особливостей і тенденцій правового регулювання договору франчайзингу в Європейському Союзі.

Мета дослідження зумовила визначення та розв'язання таких *завдань* дисертаційного дослідження:

- на основі аналізу поняття договору франчайзингу уточнити його предмет; визначити об'єкти, право на використання яких може входити до предмету договору франчайзингу, а також об'єкти, щодо яких договір франчайзингу укладатись не може;
- відмежувати договір франчайзингу від суміжних цивільно-правових договорів, зокрема від договору комерційного представництва та дистриб'юторського договору;
- дослідити класифікацію договорів франчайзингу, логічно систематизувати окремі класифікації за відповідними критеріями;
- дослідити систему джерел правового регулювання договору франчайзингу в межах Європейського Союзу на міжнародному та національному рівнях;
- визначити роль і місце правового звичаю та рекомендаційних актів неурядових міжнародних організацій у системі джерел правового регулювання договору франчайзингу в Європейському Союзі;
- проаналізувати основні проблеми та недоліки нормативно-правового регулювання договору комерційної концесії в Україні;
- визначити основні шляхи та форму вдосконалення чинного законодавства України у сфері нормативно-правового регулювання відносин за договором франчайзингу, зокрема, розробити чіткі та належно обґрунтовані теоретичні пропозиції та практичні рекомендації щодо внесення змін до окремих законодавчих актів України з метою забезпечення ефективного нормативно-правового регулювання договору франчайзингу в Україні.

Об'єктом дослідження є цивільні правовідносини, що виникають із договору франчайзингу.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні питання правового регулювання договору франчайзингу в Європейському Союзі та Україні.

Методи дослідження. Методологічну основу дисертаційного дослідження становлять загальнонаукові та спеціальні методи.

Серед загальнонаукових методів, зокрема, у процесі дослідження предмету договору франчайзингу та його складових, використано методи аналізу і синтезу (підрозділи 1.2, 3.2). Метод абстрагування та узагальнення використано при визначенні поняття та правової природи договору франчайзингу (підрозділ 1.2). Індуктивний метод використовується протягом усього дослідження, а метод дедукції – під час розробки деяких пропозицій щодо вдосконалення чинного законодавства України у сфері нормативно-правового регулювання договору франчайзингу, зокрема, під час визначення вимог до суб'єкта підприємницької діяльності, що може виступати франчайзером (підрозділ 3.2). У процесі розробки пропозицій щодо внесення змін до деяких законодавчих актів України використано методи моделювання та аналогії (підрозділ 3.2). Гіпотетичний метод використано в процесі визначення природи рекомендаційних актів неурядових міжнародних організацій, що виступають джерелами правового регулювання договору франчайзингу (підрозділ 2.2).

Серед спеціальних наукових методів у дисертаційному дослідженні використано метод системного аналізу – під час дослідження окремих видів договорів франчайзингу та побудови їх класифікації за відповідними критеріями (підрозділ 1.3). За допомогою історико-правового методу визначено основні причини та історичні передумови виникнення договору франчайзингу, окремі аспекти та особливості становлення та поширення цього договору у світі, а також хронологію становлення та подальшого розвитку системи нормативно-правового регулювання договору франчайзингу в Європейському Союзі і договору комерційної концесії в Україні (підрозділ 1.1). Порівняльно-правовий метод застосовувався під час визначення відмінностей між договором франчайзингу та іншими подібними договорами, зокрема договором комерційного посередництва та дистриб'юторським договором (підрозділ 1.2), а також у процесі дослідження нормативно-правового регулювання договору франчайзингу в окремих державах-членах Європейського Союзу (підрозділ 2.1). Метод логічного аналізу застосовано в процесі визначення переваг та недоліків окремих підходів, принципів та нормативно-правових актів у сфері регулювання договору франчайзингу в Європейському Союзі (підрозділ 2.1) та договору комерційної концесії в Україні (підрозділ 3.1).

Наукова новизна одержаних результатів полягає у визначенні теоретичних особливостей договору франчайзингу та його правового регулювання, які не були досліджені раніше, а також у розробці актуальних та пристосованих до сучасних економіко-правових умов пропозицій щодо внесення змін до чинного законодавства України з метою забезпечення належного та ефективного нормативно-правового регулювання договору франчайзингу в Україні та наближення положень цивільного законодавства України до права Європейського Союзу і його окремих держав-членів.

У процесі проведеного дослідження розроблені й сформульовані нові наукові положення й висновки, серед яких найбільш вагомими є такі:

уперше:

– здійснено чітке розмежування договору франчайзингу та дистриб'юторського договору, яке обґрунтовується тим, що договір франчайзингу на відміну від дистриб'юторського договору: а) може передбачати передачу права на використання бізнес-формату (ноу-хау), розробленого та перевіреного франчайзером на своєму досвіді; б) окрім продажу товарів, може передбачати і їх виробництво, а також надання послуг; в) передбачає продаж тільки тих товарів, які надаються франчайзером, або ж виробництво певної продукції за технологією франчайзера, що фактично забороняє франчайзі продавати продукцію інших торговельних марок, аніж ті, що надаються франчайзером; г) завжди передбачає подальшу підтримку, допомогу франчайзера, консультування, можливість навчання працівників франчайзі тощо;

– визначено, що рекомендаційні акти неурядових міжнародних організацій, у тому числі спеціалізованих асоціацій та федерацій франчайзингу, мають подвійну правову природу в системі джерел регулювання договору франчайзингу: з одного боку, вони закріплюють деякі загальновизнані звичаї міжнародної комерційної діяльності, а з іншого – виступають актами «м'якого права»;

– обґрунтовано доцільність одночасного запровадження в Україні разом із переддоговірною відповідальністю вимоги щодо нотаріального посвідчення договору франчайзингу з метою здійснення під час укладення договору перевірки франчайзера, засвідчення належного виконання ним свого обов'язку щодо переддоговірного розкриття інформації та надання згоди франчайзі на нерозголошення комерційної та іншої важливої інформації, яку він отримав від франчайзера;

– доводиться необхідність створення в Україні Реєстру франчайзерів України, у якому б зберігались відомості про всіх діючих в Україні франчайзерів, що пропонують до продажу свою франшизу, а також про комерційну ефективність їхньої діяльності, що повинна підтверджуватись копіями балансів, фінансових звітів за останні два роки;

удосконалено:

– визначення франшизи, право на користування якою складає предмет договору франчайзингу. Зокрема, уточнено мінімальний обсяг прав, які повинна включати в себе франшиза для того, щоб відповідний договір міг вважатись саме договором франчайзингу. Також в процесі дослідження предмету договору франчайзингу доведено, що за цим договором не можуть передаватись права на користування такими об'єктами інтелектуальної власності, як наукові винаходи, раціоналізаторські пропозиції чи географічні зазначення;

– класифікацію договорів франчайзингу за критерієм змісту франшизи або за видом здійснюваної діяльності, до якої потрібно включати тільки такі види договорів франчайзингу: виробничий, товарний (торговий) та сервісний франчайзинг. Договір франчайзингу бізнес-формату не можна включати до класифікації за зазначеним критерієм. Натомість обґрунтовано доцільність класифікації договорів франчайзингу на традиційні та договори бізнес-формату за критерієм передання або не передання франчайзером розробленої ним системи організації та здійснення відповідної підприємницької діяльності;

– класифікацію договорів франчайзингу за методом поширення франшизи, зокрема, за зазначеним критерієм пропонується виділяти договори прямого франчайзингу, майстер-франчайзингу та гібридного (комбінованого) франчайзингу.

Договори прямого франчайзингу варто поділяти на договори одноелементного, багатоелементного та конверсійного франчайзингу. Серед договорів багатоелементного франчайзингу слід виділяти договори франчайзингу розвитку території та договори послідовного франчайзингу;

набули подальшого розвитку:

– теза, що договори територіального представництва не належать до договорів франчайзингу, зокрема, доведено, що предмет договору територіального представництва цілком збігається з предметом договору комерційного посередництва (договору комісії);

– систематизація та юридичний аналіз джерел правового регулювання договору франчайзингу в Європейському Союзі, до яких належать: нормативні акти Європейського Союзу, що мають загальнообов'язковий характер; внутрішнє законодавство окремих держав-членів Європейського Союзу; акти неурядових міжнародних організацій, які носять рекомендаційний характер; власне договори франчайзингу, що укладаються між суб'єктами підприємницької діяльності; судова практика врегулювання спорів, що виникають із договорів франчайзингу;

– твердження щодо відсутності необхідності у прийнятті окремого нормативно-правового акту для детального нормативно-правового регулювання договору франчайзингу, а натомість доцільності внесення обґрунтованих змін до чинного Цивільного та Господарського кодексів України, інших нормативних актів, у яких згадується договір комерційної концесії;

– теза щодо доцільності запровадження в Україні переддоговірної відповідальності, зокрема, визначено найбільш оптимальний та юридично обґрунтований перелік відомостей, які мають бути обов'язково включені до документу про розкриття інформації, що має надаватись франчайзером потенційному франчайзі щонайменше за двадцять днів до укладення основного договору. Такими відомостями є інформація про: а) франчайзера, його фірмове найменування, а за бажанням майбутнього франчайзі – копії балансів франчайзера за останні два роки; б) торговельні марки, інші позначення для товарів і послуг, використання яких передбачається франшизою; в) вид діяльності, що здійснюється за франшизою; г) франчайзі, що на даний час працюють у франчайзинговій мережі (якщо такі є); г) про зміну чисельності франчайзі в тому чи іншому регіоні протягом останніх двох років або протягом меншого строку, якщо з моменту укладення франчайзером свого першого договору франчайзингу ще не минуло двох років; д) контактні дані інших франчайзі; е) витрати, які франчайзі зобов'язаний буде здійснити до і після укладення договору франчайзингу, а саме: вартість франшизи; розмір, порядок та строки сплати періодичних платежів (роялті); товари, устаткування, послуги, які франчайзі зобов'язаний буде придбати для здійснення діяльності, передбаченої договором франчайзингу; є) зобов'язання франчайзера щодо подальшої інформаційної, матеріально-технічної, рекламної та іншої підтримки франчайзі після укладення основного договору; ж) судові справи, порушені проти франчайзера з ініціативи франчайзі приватними особами або органами державної влади.

Практичне значення одержаних результатів. Висновки і пропозиції, обґрунтовані автором за результатами проведеного дослідження, можуть бути використані: *у науковій сфері:* для подальших загальнотеоретичних досліджень у сфері правового регулювання договору франчайзингу; *у правотворчості:* для розробки

актуальних та обґрунтованих пропозицій щодо внесення змін до чинного законодавства України з метою створення в державі ефективної нормативно-правової бази для врегулювання договору франчайзингу, що сприятиме розвитку підприємництва, залученню іноземних інвестицій, а також зближенню законодавства України із законодавством Європейського Союзу та його держав-членів; у навчальному процесі: як матеріал для вивчення студентами вищих навчальних закладів особливостей договору франчайзингу та джерел його правового регулювання в межах таких навчальних дисциплін, як: «Цивільне право України», «Порівняльне цивільне право», «Право інтелектуальної власності», «Міжнародне приватне право», «Інвестиційне право», а також при підготовці підручників, навчальних посібників, методичних рекомендацій із зазначених дисциплін.

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійним науковим дослідженням. Сформульовані в дисертації теоретичні положення, висновки та пропозиції, що виносяться на захист, отримані автором самостійно. У співавторстві опубліковано дві наукові статті – «Акти неурядових міжнародних організацій як джерело правового регулювання договору франчайзингу в Європейському Союзі» та «Актуальні проблеми державної реєстрації договору комерційної концесії (франчайзингу) в Україні та шляхи їх вирішення на основі зарубіжного досвіду», особистий внесок здобувача в кожній з яких становить 50 % і стосується визначення ефективності дії актів неурядових міжнародних організацій в правовому регулюванні договору франчайзингу в Європейському Союзі та рекомендацій щодо їх використання в Україні, а також аргументації авторської ідеї створення в Україні Реєстру франчайзерів України. Думки, ідеї чи гіпотези інших авторів в тексті дисертації мають відповідні посилання і використані лише для підкріплення ідей здобувача чи відповідної наукової полеміки.

Апробація результатів дисертації. Результати дослідження обговорювались на засіданнях кафедри цивільного права та процесу Ужгородського національного університету, де була виконана дисертація, а також були апробовані у виступах на міжнародних наукових і науково-практичних конференціях: міжнародній науковій конференції «Сучасні проблеми порівняльного правознавства» (м. Ужгород, 6-8 травня 2015 р.); міжнародній конференції «Via scientiae iuris» (м. Мішкольц, Угорщина, 2-4 липня 2015 р.); «Сучасні погляди на актуальні питання правових наук» (25-26 листопада 2016 р., м. Запоріжжя); «Інтеграція юридичної науки і практики як основа сталого розвитку вітчизняного законодавства» (25-26 листопада 2016 р., м. Дніпро); «Актуальні питання юридичної теорії та практики: наукові дискусії» (2-3 грудня 2016 р., м. Харків); «Актуальні проблеми правових наук в євроінтеграційному вимір» (16-17 грудня 2016 р., м. Харків).

Публікації. Основні положення, висновки та пропозиції дисертаційного дослідження викладені у тринадцяти публікаціях, зокрема, у п'яти наукових статтях у наукових фахових виданнях України, двох наукових статтях у зарубіжних фахових виданнях, а також у тезах шести доповідей на науково-практичних конференціях.

Структура дисертації. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, які об'єднують сім підрозділів, висновків до кожного розділу та загальних висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг дисертації становить 253 сторінки, із яких 223 сторінки основного тексту та 23 сторінки – список використаних

джерел (170 найменувань). Додатки викладені на 7 сторінках у вигляді 2 таблиць і 1 рисунку.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У **вступі** розкрито актуальність дослідження, його наукову новизну, обґрунтовано теоретичне і практичне значення дисертації, визначено мету і завдання наукового дослідження, сформульовано основні наукові результати роботи, відзначено апробацію результатів дослідження, надано характеристику використаних джерел.

Перший розділ «Теоретико-методологічна основа дослідження франчайзингу як цивільно-правового договору» складається з трьох підрозділів, присвячених висвітленню теоретичних аспектів договору франчайзингу: наведено поняття договору франчайзингу, визначається його правова природа в Європейському Союзі, здійснено чітке відмежування договору франчайзингу від інших подібних договорів, проаналізовано різні класифікації договорів франчайзингу в теорії права ЄС та науковій доктрині сучасних дослідників і на основі такого аналізу запропоновано нову структуровану класифікацію договорів франчайзингу за чітко визначеними та обґрунтованими критеріями.

У *підрозділі 1.1 «Становлення наукових знань про договір франчайзингу»* проаналізовано історичні передумови виникнення та подальшого поширення договору франчайзингу у світовій практиці, проаналізовано процес становлення правового регулювання договору франчайзингу в різних країнах, здійснено огляд наукової літератури вітчизняних та європейських дослідників з проблематики правового регулювання договору франчайзингу, а також визначено методологічні підходи окремих науковців до вивчення договору франчайзингу та його правового регулювання. На основі розглянутої літератури зроблено висновок, що у зв'язку зі стрімким розвитком та поширенням франчайзингу в Україні та міжнародній практиці, суттєвою зміною протягом останніх двох десятиліть правового регулювання договору франчайзингу як в державах-членах ЄС, так і в Україні, а також стрімким зближенням українського законодавства з законодавством ЄС, дослідження правового регулювання договору франчайзингу потребує нових підходів та врахування динаміки розвитку та поширення договорів франчайзингу в Україні та в ЄС. Неоднозначним залишається питання щодо класифікації договорів франчайзингу та визначення чітких критеріїв такої класифікації. У науковій доктрині існують численні суперечності щодо відмежування договору франчайзингу від інших подібних до нього цивільно-правових договорів. Зазначені проблеми спонукають до більш детального вивчення теоретичних аспектів та правового регулювання договору франчайзингу в Україні та в ЄС.

У *підрозділі 1.2 «Поняття та правова природа договору франчайзингу»* здійснено порівняльний аналіз визначень договору франчайзингу та франшизи за законодавством окремих держав-членів ЄС та окремих актів УНІДРУА.

На основі змісту Королівського указу Іспанії 2485/1998 та правотворчого досвіду ЄС запропоновано таке визначення договору франчайзингу: договором франчайзингу є договір, за яким одна сторона (франчайзер) передає іншій стороні (франчайзі) в обмін на пряму або непряму фінансову винагороду право на використання франшизи, яка щонайменше повинна включати право на використання визначених франчайзером

об'єктів інтелектуальної власності (комерційного найменування або позначення, уніфікованого оформлення приміщень або транспортних засобів тощо), в окремих випадках – право на використання ноу-хау, розробленого франчайзером, а також надання франчайзером постійної комерційної та технічної підтримки, консультацій іншої допомоги франчайзі з метою виробництва та/або збуту певних типів товарів та/або надання послуг. Окрім зазначених прав, сторони у договорі франчайзингу можуть передбачити й інші права, які складатимуть зміст франшизи.

Визначено правову природу договору франчайзингу як вертикальної угоди, що підпадає під блоккові виключення з-під дії антимонопольно-конкурентного законодавства ЄС.

Проаналізовані та чітко сформульовані ключові відмінності між договором франчайзингу та агентським і дистриб'юторським договорами, а також визначено, що договір франчайзингу не належить до договорів про трансфер технологій.

У підрозділі 1.3 «Види договору франчайзингу» досліджено існуючі в європейському праві та науковій доктрині класифікації договорів франчайзингу, виявлено їх недоліки та неточності, а також запропоновано шляхи вдосконалення існуючих класифікацій договорів франчайзингу.

Проаналізовано такий поширений різновид договору франчайзингу, як франчайзинг бізнес-формату, а також запропоновано класифікувати договори франчайзингу на договори франчайзингу бізнес-формату та традиційні договори франчайзингу за ознакою наявності або відсутності в умовах договору положення про передачу права на використання комплексної системи організації бізнесу, розробленої франчайзером.

Доведено, що, зважаючи на стрімкий розвиток франчайзингу та швидке його поширення у всіх сферах життя, неможливо навести вичерпну класифікацію договорів франчайзингу за сферами (галузями) підприємницької діяльності, в яких вони можуть укладатись. Визначено підстави та особливості поділу договорів франчайзингу на оптові та роздрібні.

Досліджено такі маловідомі вітчизняній цивілістиці види франчайзингу як одиничний та багатоелементний франчайзинг, конверсійний, гібридний франчайзинг, проведено чітку межу між багатоелементним франчайзингом та франчайзингом розвитку території. За критерієм методу поширення франшизи пропонується класифікувати договори франчайзингу на договори прямого франчайзингу, майстер-франчайзингу та гібридні договори франчайзингу. Водночас договори прямого франчайзингу варто поділити на договори одноелементного, багатоелементного (включаючи договори франчайзингу розвитку території та договори послідовного франчайзингу) і конверсійного франчайзингу.

Другий розділ «Особливості нормативно-правового регулювання договору франчайзингу в Європейському Союзі» складається із трьох підрозділів, у яких розглянуто основні джерела правового регулювання договору франчайзингу на рівні ЄС та в окремих державах-членах ЄС, запропоновано структуровану ієрархію відповідних джерел, досліджено специфіку правового регулювання саме щодо форми, порядку укладення та змісту договору франчайзингу, виділені основні недоліки та прогалини у чинних нормативних актах держав-членів ЄС та деяких міжнародних актах як

нормативного, так і рекомендаційного характеру. Запропоновано шляхи раціоналізації системи правового регулювання договору франчайзингу в ЄС.

У підрозділі 2.1 «Договір франчайзингу за національним законодавством окремих держав-членів Європейського Союзу» визначено основну проблему правового регулювання договору франчайзингу в ЄС – відсутність у багатьох державах-членах ЄС нормативних актів або ж окремих норм, що регулюють відносини за договором франчайзингу, а за наявності таких норм чи актів виявлено їх вузьку спрямованість на врегулювання лише окремих аспектів франчайзингових договірних відносин, наприклад, зобов'язання щодо переддоговірного розкриття інформації.

Проаналізовано роль та місце Регламентів Комісії ЄС у системі джерел правового регулювання договору франчайзингу, детально досліджено законодавство держав, які на нормативно-правовому рівні регулюють відносини за договором франчайзингу, зокрема нормативно-правові акти Франції, Іспанії, Румунії, Італії, Бельгії, Швеції. На основі аналізу законодавства зазначених країн, а також з урахуванням саморегулюючого характеру договору франчайзингу зроблено чіткі та логічні узагальнення щодо того, які відносини в межах договору франчайзингу варто врегулювати на законодавчому рівні, а які варто залишити в компетенції волі сторін договору.

Визначені особливості правового регулювання процедур реєстрації договору франчайзингу та переддоговірного розкриття інформації щодо майбутнього договору в державах-членах ЄС, які хоч і не регулюють у спеціальному порядку договори франчайзингу, але через норми інших загальних законодавчих актів поширюють відповідні правила й на договори франчайзингу (Фінляндія, Нідерланди, Данія, Греція, Німеччина, Австрія, Польща).

У підрозділі 2.2 «Міжнародно-правове регулювання договору франчайзингу в межах Європейського Союзу» визначається роль, юридична сила та досліджується природа таких джерел правового регулювання договору франчайзингу в межах ЄС, які не належать до нормативно-правових актів: рекомендації Міжнародної торгової палати, кодекси етики франчайзингу, правовий звичай, судова практика. Визначено, що зазначені джерела хоч і носять рекомендаційний характер, однак на практиці значно частіше виступають тими джерелами, які ефективно використовуються сторонами договору франчайзингу для врегулювання своїх правовідносин.

На основі проведеного дослідження зроблено висновок про відсутність необхідності посилення законодавчого регулювання договору франчайзингу та прийняття спеціальних законодавчих актів, які би детально регулювали договори франчайзингу як на рівні ЄС, так і в окремих державах-членах. Обґрунтовано, що абсолютно достатнім є запровадження на рівні ЄС вимоги щодо переддоговірного розкриття інформації, а також визначення мінімальної сукупності умов, які повинні бути передбачені в договорі франчайзингу та, відповідно, розкриті контрагентом перед укладенням основного договору. Інші умови договору франчайзингу повинні зберігати диспозитивний характер та визначатись сторонами за їх домовленістю. Враховуючи такий диспозитивний характер договору франчайзингу, з метою додаткового забезпечення прав франчайзі та запобігання шахрайству запропоновано створити офіційну Організацію франчайзингу ЄС зі статусом міжурядової організації, яку необхідно уповноважити вести Франчайзинговий реєстр ЄС, що надав би змогу кожному потенційному франчайзі дізнатись про строк здійснення франчайзером своєї

діяльності, кількість франчайзі, які вже приєднались до його мережі, переконатись у достовірності наданих франчайзером за час переддоговірного розкриття інформації відомостей тощо. Усе зазначене у комплексі надасть змогу франчайзі об'єктивно оцінити перспективи співпраці з таким франчайзером та передбачити результати використання його франшизи.

Третій розділ «Вдосконалення правового регулювання договору комерційної концесії (франчайзингу) в цивільному праві України» складається з двох підрозділів та присвячений визначенню системи джерел нормативно-правового регулювання договору комерційної концесії в Україні, аналізу актуальних проблем такого регулювання, підтвердженню вже висловленої думки багатьох науковців щодо необхідності переходу українського цивільного законодавства від «концепції комерційної концесії» до «концепції франчайзингу», а також винайденню основних шляхів та засобів здійснення такого переходу і вдосконалення чинного законодавства України на основі досвіду ЄС для забезпечення ефективного застосування договору франчайзингу вітчизняними суб'єктами комерційного ринку.

Підрозділ 3.1 «Проблеми правового регулювання договору комерційної концесії за законодавством України» присвячений визначенню основних недоліків та прогалин у правовому регулюванні договору комерційної концесії за законодавством України. Чітко розмежовується правова природа договору концесії та комерційної концесії, доведена юридична некоректність у використанні терміну «комерційна концесія» для позначення договорів франчайзингу в Україні, що є пережитком радянського права.

Проаналізовані основні прогалини та недоліки положень Цивільного кодексу України, що регулюють договір комерційної концесії, здійснено порівняння відповідних положень Цивільного та Господарського кодексів України.

Визначено, що антимонопольно-конкурентне законодавство України, що поширюється на договір комерційної концесії (франчайзингу) практично ідентичне до антимонопольно-конкурентного законодавства ЄС, що є позитивним явищем на шляху до інтеграції України в ЄС.

Узагальнено, які з передбачених Цивільним кодексом України об'єктів інтелектуальної власності можуть передаватись у користування за договором комерційної концесії, а які ні (зокрема, наукові винаходи, раціоналізаторські пропозиції та географічні зазначення). На основі цього визначено нормативно-правові акти, які регулюють порядок передання права на використання окремих об'єктів інтелектуальної власності та які одночасно можуть виступати джерелами правового регулювання договору комерційної концесії.

Проаналізовано основні переваги та недоліки проекту Закону України «Про франчайзинг», який так і не набув чинності, та Порядку державної реєстрації договорів комерційної концесії (субконцесії), який був скасований. В контексті дослідження Порядку державної реєстрації договорів комерційної концесії (субконцесії) обґрунтовано відсутність необхідності державної реєстрації договору комерційної концесії.

У підрозділі 3.2 «Шляхи реформування правового регулювання договору комерційної концесії (франчайзингу) в Україні на основі досвіду країн Європейського Союзу» обґрунтовано необхідність зосередження українського законодавця саме на

правовому досвіді ЄС у сфері регулювання франчайзингу під час реформування чинних норм, що регулюють договір комерційної концесії в Україні.

Доведено, що найефективнішим шляхом вдосконалення правового регулювання договору комерційної концесії в Україні є внесення змін до діючого Цивільного кодексу України, а також, у разі необхідності, до деяких інших нормативних актів без прийняття окремого спеціального закону. Запропоновано прогресивні способи та чіткі механізми вирішення кожної проблеми у правовому регулюванні договору комерційної концесії в Україні, які були детально досліджені в підрозділі 3.1 дисертації. На основі цих пропозицій розроблені юридично обґрунтовані проекти внесення змін до конкретних актів чинного законодавства України.

ВИСНОВКИ

У підсумку сформульовано низку узагальнень, теоретичних положень, пропозицій, які мають важливе наукове та прикладне значення, серед яких найважливішими є:

1. Предметом договору франчайзингу є надання права на використання франшизи. Під франшизою слід розуміти комплекс прав, що може включати в себе користування об'єктами права інтелектуальної власності, виключні права на які можуть передаватись у користування іншим суб'єктам відповідно до положень Цивільного кодексу України, ноу-хау, діловою репутацією, а також надання франчайзером франчайзі поточної та подальшої матеріально-технічної, інформаційної підтримки або підтримки у сфері забезпечення рекламою та підвищення кваліфікації працівників франчайзі. У той же час за договором франчайзингу не може передаватись право на використання наукового винаходу, раціоналізаторської пропозиції чи географічного зазначення, оскільки вони не є об'єктами виключних прав.

2. Договір франчайзингу необхідно відмежовувати від таких суміжних договорів, як договір комерційного представництва та дистриб'юторський договір за ознаками предмету, змісту договору та мети укладення.

3. Договір франчайзингу бізнес-формату не можна ставити в один ряд з договорами виробничого, торгового (товарного) та сервісного франчайзингу за критерієм змісту франшизи або за видом здійснюваної діяльності. Договір франчайзингу бізнес-формату необхідно виділяти за іншим критерієм класифікації – передання або не передання франчайзером розробленої ним системи організації та здійснення відповідної підприємницької діяльності. Таким чином, за зазначеним критерієм договори франчайзингу пропонується класифікувати на договори бізнес-формату та традиційні договори франчайзингу.

4. За методом поширення франшизи договори франчайзингу поділяються на договори прямого франчайзингу, майстер-франчайзингу та гібридного (комбінованого) франчайзингу. Водночас договори прямого франчайзингу поділяються на договори одноелементного франчайзингу, договори багатоелементного франчайзингу та договори конверсійного франчайзингу. Договори багатоелементного франчайзингу також бувають двох видів: договори франчайзингу розвитку території та договори послідовного франчайзингу.

5. Акти неурядових міжнародних організацій, у тому числі спеціалізованих асоціацій та федерацій франчайзингу, що мають рекомендаційний характер та можуть

використовуватись сторонами для регулювання договору франчайзингу, відіграють подвійну роль. З одного боку, вони закріплюють деякі загальновизнані звичаї міжнародної комерційної діяльності, а з іншого боку – виступають актами «м'якого права», слугуючи підґрунтям, базисом для розробки та прийняття уніфікованих нормативно-правових актів у сфері регулювання франчайзингу. Тобто рекомендаційні акти відіграють посередницьку роль у нормотворчості, будучи проміжною, з'єднуючою ланкою між комерційними звичаями та нормативно-правовими актами.

6. Основними проблемами та недоліками нормативно-правового регулювання договору комерційної концесії в Україні є: а) застарілість та непристосованість до міжнародної практики понятійно-категоріального апарату цивільного законодавства України у сфері комерційної концесії; б) дублювання практично аналогічних положень щодо договору комерційної концесії в ЦК та ГК України; в) відсутність чітких вимог, яким повинен відповідати праволоділець; г) недостатня визначеність та нечіткість у визначенні предмету договору комерційної концесії; г) відсутність механізму захисту прав користувача та праволоділця на переддоговірному етапі відносин, відсутність принципу переддоговірної відповідальності; д) відсутність чіткого переліку умов, які обов'язково повинні бути зазначені в договорі комерційної концесії; е) заборона визначення праволодільцем (франчайзером) верхньої чи нижньої межі ціни товарів (робіт, послуг), що реалізуються (надаються) користувачем (франчайзі).

7. Для усунення прогалин та недоліків українського законодавства у сфері правового регулювання договору франчайзингу на основі досвіду Європейського Союзу, його окремих країн, а також керуючись науковою доктриною, дисертантом доводиться недоцільним прийняття окремого нормативно-правового акту для регулювання відносин франчайзингу. Натомість пропонується внести такі зміни до чинного законодавства України, зокрема:

- заміна концепції договору комерційної концесії на концепцію договору франчайзингу з відповідною заміною використовуваного в чинному законодавстві України понятійно-категоріального апарату;

- виключення з Господарського кодексу України Глави 36 «Використання у підприємницькій діяльності прав інших суб'єктів господарювання (комерційна концесія)» у зв'язку з її дублюванням змісту положень Глави 76 Цивільного кодексу України;

- запровадження переддоговірної відповідальності у формі обов'язку франчайзера надати франчайзі не пізніше ніж за двадцять днів перед укладенням основного договору документ про розкриття інформації, а також взаємного зобов'язання франчайзі не розголошувати отриману від франчайзера інформацію, що має комерційну або іншу цінність;

- створення Реєстру франчайзерів України з метою забезпечення прав та інтересів франчайзі, поширення франчайзингу як форми організації підприємницької діяльності; встановлення вимог щодо франчайзера, який повинен функціонувати більш ніж три роки та підтвердити свою комерційну ефективність (прибутковість) за останні два роки відповідними балансами та фінансовими звітами;

- встановлення вимоги щодо нотаріального посвідчення договорів франчайзингу з одночасною перевіркою нотаріусом відповідності франчайзера вимогам законодавства, наявності франчайзера у Реєстрі франчайзерів України, виконання ним обов'язку щодо

переддоговірного розкриття інформації, виконання франчайзі обов'язку щодо надання згоди на нерозголошення отриманої інформації, що становить комерційну або іншу цінність;

– закріплення права франчайзера встановлювати максимальну і рекомендовану ціну на товари (послуги), які реалізовує (надає) франчайзі, а також заборону встановлення франчайзером мінімальної чи фіксованої ціни на товари (послуги), які реалізовує (надає) франчайзі.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

1. Солієнко Ю. С. Акти неурядових міжнародних організацій як джерело правового регулювання договору франчайзингу в Європейському Союзі / О. Я. Рогач, Ю. С. Солієнко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Юридичні науки. – 2014. – № 6-1. – Т. 1. – С. 201–206.

2. Солієнко Ю. С. Актуальні проблеми державної реєстрації договору комерційної концесії (франчайзингу) в Україні та шляхи їх вирішення на основі зарубіжного досвіду / О. Я. Рогач, Ю. С. Солієнко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. – 2015. – № 32. – Т. 2. – С. 119–124.

3. Soliyenko J. S. The Regulation of Pre-contractual Franchise Disclosure in the European Union / J. S. Soliyenko // Visegrad Journal on Human Rights. – 2015. – № 2. – P. 69–73.

4. Паніна Ю. С. Нормативно-правове регулювання договору комерційної концесії за Цивільним та Господарським кодексами України: порівняльно-правовий аналіз / Ю. С. Паніна // Прикарпатський юридичний вісник. – 2016. – № 3. – С. 41–45.

5. Паніна Ю. С. Проблеми відмежування договору франчайзингу від дистрибуторського договору та договору про передачу ноу-хау / Ю. С. Паніна // Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції. – 2016. – № 5. – С. 24–27.

6. Паніна Ю. С. Проблеми класифікації договору франчайзингу за методом поширення франшизи / Ю. С. Паніна // Держава та регіони. Серія «Право». – 2016. – № 4. – С. 16–20.

7. Паніна Ю. С. Тенденції правового регулювання договору франчайзингу в країнах Європейського Союзу / Ю. С. Паніна // Jurnalul juridic national: teorie și practică. – 2016. – № 6. – С. 86–89.

8. Солієнко Ю. До проблеми реєстрації договору комерційної концесії (франчайзингу) в Україні та країнах ЄС / Ю. С. Солієнко // Сучасні проблеми порівняльного правознавства. Ужгород, 6-8 травня 2015р. – Ужгород: Державний вищий навчальний заклад «Ужгородський національний університет», 2015. – С. 155–158.

9. Solijenko J. The Regulation of Pre-contractual Franchise Disclosure in the European Union / J. Solijenko // Via scientiae iuris. – Miskolc. – 2–4 July 2015. – Miskolc : University of Miskolc, Deak Ferenc Doctoral School of Law and Political Sciences, 2015. – С. 377–384.

10. Паніна Ю. С. Франчайзинг бізнес-формату і системі класифікації договорів франчайзингу / Ю. С. Паніна // Правові засоби забезпечення та захисту прав людини: вітчизняний та зарубіжний досвід: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 18-19 листопада 2016 року). – Харків : ГО «Асоціація аспірантів-юристів», 2016. – С. 119–121.

11. Паніна Ю. С. Передача права на використання ноу-хау за договором франчайзингу / Ю. С. Паніна // Сучасні погляди на актуальні питання правових наук : матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 25-26 листопада 2016 року). – Запоріжжя : у 2-х частинах. Запорізька міська громадська організація «Істина», 2016. – Частина I. – С. 103–105.

12. Паніна Ю. С. До проблеми визначення об'єктів вправа інтелектуальної власності, що можуть передаватись у користування за договором комерційної концесії / Ю. С. Паніна // Інтеграція юридичної науки і практики як основа сталого розвитку вітчизняного законодавства: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (25-26 листопада 2016 р., м. Дніпро). – Дніпро : Дніпропетровський гуманітарний університет, юридичний факультет, 2016. – С. 85–88.

13. Паніна Ю. С. Європейський Кодекс Етики Франчайзингу як джерело правового регулювання договору франчайзингу / Ю. С. Паніна // Актуальні питання юридичної теорії та практики: наукові дискусії : Міжнародна науково-практична конференція, м. Харків, 2-3 грудня 2016 р. : У 2-х частинах. – Ч. 2. – Х. : Східноукраїнська наукова юридична організація, 2016. – С. 204–206.

АНОТАЦІЇ

Паніна Ю.С. Правове регулювання договору франчайзингу в Європейському Союзі та Україні. – *На правах рукопису.*

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата юридичних наук за спеціальністю 12.00.03 – цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право. – Івано-Франківський університет права імені Короля Данила Галицького, Івано-Франківськ, 2017.

Дисертація містить комплексний аналіз теоретичних і практичних питань, пов'язаних з регулюванням відносин, що виникають з договору франчайзингу.

У дисертації досліджено правову природу договору франчайзингу, уточнено його предмет, визначено основні ознаки, що дають можливість відмежувати договір франчайзингу від інших подібних правових конструкцій, зокрема від договору комерційного представництва та дистриб'юторського договору, узагальнено та вдосконалено існуючі в науковій доктрині класифікації договору франчайзингу. Здійснено комплексний аналіз джерел, норми яких регулюють відносини між сторонами договору франчайзингу в Європейському Союзі та його окремих державах-членах, визначено правову природу таких джерел. На основі детального аналізу окремих актів чинного законодавства України визначені та структуровані основні проблеми нормативно-правового регулювання договору франчайзингу в Україні, які потребують нагального вирішення.

У дисертаційному дослідженні на підставі правового аналізу чинного законодавства України, законодавства Європейського Союзу та його окремих держав-членів, а також на основі рекомендаційних актів неурядових міжнародних організацій сформовано актуальні пропозиції щодо вдосконалення законодавства України у сфері регулювання договору франчайзингу.

Ключові слова: договір франчайзингу, франшиза, франчайзер, франчайзі, ноу-хау, майстер-франчайзинг, переддоговірна відповідальність.

Панина Ю.С. Правовое регулирование договора франчайзинга в Европейском Союзе и Украине. – На правах рукописи.

Диссертация на соискание научной степени кандидата юридических наук по специальности 12.00.03 – гражданское право и гражданский процесс; семейное право; международное частное право. – Ивано-Франковский университет права имени Короля Динила Галицкого, Ивано-Франковск, 2017.

Диссертация содержит комплексный анализ теоретических и практических вопросов, связанных с регулированием отношений, возникающих из договора франчайзинга.

В диссертации проанализированы исторические предпосылки возникновения и распространения договора франчайзинга в мировой практике, проанализирован процесс становления правового регулирования договора франчайзинга в отдельных странах. Осуществлен обзор научной литературы авторства отечественных и европейских исследователей по проблематике правового регулирования договора франчайзинга. Определены методологические подходы некоторых ученых к изучению договора франчайзинга и особенностей его правового регулирования.

Определена правовая природа договора франчайзинга как вертикального соглашения, которое подпадает под блочные исключения из-под действия антимонопольно-конкурентного законодательства Европейского Союза. Проанализированы и четко сформулированы ключевые различия между договором франчайзинга и агентским, а также дистрибьюторским договорами. В диссертационном исследовании обобщены и усовершенствованы существующие в научной доктрине классификации договора франчайзинга. Исследованы такие малоизвестные отечественной цивилистике виды франчайзинга, как единичный и многоэлементный франчайзинг, конверсионный, гибридный франчайзинг, проведена четкая граница между многоэлементным франчайзингом и франчайзингом развития территории.

Осуществлен комплексный анализ источников, нормы которых регулируют отношения между сторонами договора франчайзинга в Европейском Союзе и его отдельных государствах-членах. Проанализированы роль и место регламентов Комиссии Европейского Союза в системе источников правового регулирования договора франчайзинга, детально исследовано законодательство государств, которые на нормативно-правовом уровне регулируют отношения по договору франчайзинга. Определены роль, юридическая сила и природа таких источников правового регулирования договора франчайзинга в пределах Европейского Союза, которые не принадлежат к нормативно-правовым актам: рекомендаций Международной торговой палаты, кодексов этики франчайзинга, правовых обычаев, судебной практики.

Подробно исследована система источников нормативно-правового регулирования договора коммерческой концессии в Украине, динамика изменений такого регулирования в течении последних лет.

Особое внимание в диссертационном исследовании уделяется основным проблемам нормативно-правового регулирования договора франчайзинга в Украине. В частности, проанализированы основные пробелы и недостатки положений Гражданского кодекса Украины, которые регулируют договор коммерческой концессии, проведено сравнение соответствующих положений Гражданского и Хозяйственного кодексов Украины. Определено, что антимонопольно-конкурентное законодательство Украины, которое распространяется на договор коммерческой концессии (франчайзинга), практически

идентично антимонопольно-конкурентному законодательству Европейского Союза, что является положительным явлением на пути к интеграции Украины в Европейский Союз.

Обобщено, какие из предусмотренных Гражданским кодексом Украины объектов интеллектуальной собственности могут передаваться в пользование по договору коммерческой концессии, а какие нет. На основе этого определены нормативно-правовые акты, которые регулируют порядок передачи права на использование отдельных объектов интеллектуальной собственности и которые одновременно могут выступать источниками правового регулирования договора коммерческой концессии в Украине.

Проанализированы основные преимущества и недостатки проекта Закона Украины «О франчайзинге», который так и не вступил в силу, и Порядка государственной регистрации договоров коммерческой концессии (субконцессии), который был отменен.

На основании правового анализа действующего законодательства Украины, законодательства Европейского Союза и его отдельных государств-членов, а также на основе рекомендательных актов неправительственных международных организаций сформулированы актуальные предложения по совершенствованию законодательства Украины в сфере регулирования договора франчайзинга.

Ключевые слова: договор франчайзинга, франшиза, франчайзер, франчайзи, ноу-хау, мастер-франчайзинг, преддоговорная ответственность.

Panina J.S. Legal Regulation of Franchise Agreement in the European Union and in Ukraine. – *On the rights of manuscript.*

Dissertation for obtaining a PhD degree in Law in specialty 12.00.03.– Civil Law and Civil Procedure; Family Law; International Private Law. – Ivano-Frankivsk University of Law named after King Danylo Halytskyi, Ivano-Frankivsk, 2017.

The thesis contains analysis of theoretical and practical issues related to the regulation of relations arising from the franchise agreement.

In the thesis investigated the legal nature of the franchise agreement, clarified its subject, defined the main features that make it possible to distinguish franchising agreement from other similar legal structures, in particular the contract of commercial representation and distribution agreement, summarized and improved existing scientific doctrine classification of franchise agreement. Done the complex analysis of the sources, rules of which govern the relationship between the parties to the franchise agreement in the European Union and its individual member states, the legal nature of such sources. Based on a detailed analysis of individual acts of legislation of Ukraine defined and structured main problems of legal regulation of franchising agreement in Ukraine, which require urgent solution.

In the thesis on the basis of a legal analysis of the current legislation of Ukraine, legislation of the European Union and its individual member states, and on the basis of recommendation acts of non-governmental organizations formed the current proposals on improvement of legislation of Ukraine in the regulation of franchising agreement.

Key words: franchise agreement, franchise, franchisor, franchisee, know-how, master franchising, pre-contract responsibility.