

## **ФРАНЧАЙЗИНГ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

В современном мире бизнеса ничто не стоит на месте — любое промедление может привести к поражению в конкурентной борьбе. Одним из самых эффективных средств достижения этих целей является франчайзинг. Его логика проста: если удалось воплотить в жизнь хорошую идею и заработать на ней деньги, то почему бы не предоставить ее в аренду другим людям и не заработать еще больше денег. Во всем мире данная схема работает с большей отдачей, но только не в Беларуси.

В деловой практике выражение "франчайзинг" означает определенную систему отношений по построению и ведению бизнеса. В данной системе присутствуют, как минимум, две компании: франчайзер и франчайзи. По заключаемому между этими компаниями договору франчайзер передает франчайзи в пользование свою торговую марку вместе с технологиями производства товаров или оказания услуг, а франчайзи обязуется периодически уплачивать за это определенную денежную сумму.

На сегодняшний день для Республики Беларусь чрезвычайно важным является открыть свои границы для всемирно известных компаний — франчайзеров. В выигрыше от этого будут все: белорусское государство, а также зарубежные франчайзеры. Процесс развития белорусского франчайзинга уже сдвинулся с мертвой точки. Закон Республики Беларусь "О внесении дополнений и изменений в ГК РБ по вопросам регистрации недвижимого имущества, состава участников ассоциаций и союзов, комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга), правового режима имущества крестьянского хозяйства" от 18.08.2004 г. № 316-3. Закон предусматривает достаточную детальную (для белорусского права) регламентацию отношений франчайзинга.

До указанного закона белорусский законодатель лишь дал определение договора франчайзинга и ограничил возможность его применения между лицами Республики Беларусь. При этом причины введения в ГК такого ограничения были неясны, поскольку с точки зрения интересов экономики Республики Беларусь в целом франчайзинг представляет собой положительное явление в силу того, что позволяет белорусским субъектам использовать объекты промышленной собственности (прежде всего — иностранные), без необходимости нести значительные затраты на первоначальном этапе.

Необходимо отметить, что применительно к экономике республики данная сделка более интересна в случае, если стороной наряду с лицом Беларуси является иностранный субъект. С момента же вступления в силу названного выше закона область применения франчайзинга в Рес-

публике Беларусь расширится, так как указанный закон снял вышеизложенное ограничение по применению договоров франчайзинга белорусскими субъектами.

Законопроект предусматривает, что сторонами по договору франчайзинга могут быть коммерческие фирмы и индивидуальные предприниматели. В общем и целом следует отметить, что внесение в Парламент законопроекта, регулирующего франчайзинг и отменяющего запрет на заключение франчайзинговых договоров, — это уже большой и важный шаг на пути развития франчайзинговых отношений в Беларуси. Проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели страны, находящиеся у истоков своего дела, в той или иной степени известны всем.

Как преодолеть эти трудности и достичь успеха и признания в бизнесе? Ответы могут быть разными, но мировой опыт показывает, что прежде всего это франчайзинг. Защита интересов франчайзи должна стать насущной задачей правового регулирования франчайзинга. Поэтому в действующем ГК РБ должна быть конкретизирована ответственность правообладателя по требованиям, предъявляемым к пользователю.

В заключение хотелось бы отметить, что в настоящее время существует острая потребность в выработке единых правил заключения франчайзинговых соглашений и разработке основных вопросов развития франчайзинга в целях включения их в программы поддержки малого и среднего бизнеса.

Франчайзинг рассматривается как особая, отвечающая потребностям современного рынка философия предпринимательства, как прогрессивная форма предпринимательской деятельности и этики деловых отношений. В *любом* случае сегодня ясно одно — франчайзингу для развития в Беларуси нужна конкретная помощь.

**В.П. Турло**  
БГЭУ (Минск)

## **ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКВИВАЛЕНТНОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ**

С ростом благосостояния в Республике Беларусь все сложнее становится понять, как могут прожить 1,3 млрд человек в развивающихся странах менее чем на 1 дол. в день. Одной из причин глубокого социального и экономического разрыва между странами Севера и Юга является неэквивалентная международная торговля. Крупнейшие мировые компании Северного полушария устанавливают для производителей Южного полушария низкие закупочные цены на сельскохозяйственное сырье, продовольствие, продукцию традиционных промыслов, а затем продают ее в развитых странах по высоким ценам.

Впервые проблемой неэквивалентной торговли заинтересовались в 60-х гг. XX в. в Великобритании, где возникло движение в пользу "аль-