

Doc. dr Borislav BOJIĆ*

Potreba za osiguranjem i neki modeli osiguranja franšizinga na evropskom tržištu osiguranja

UDK: 347.74:339.187.44]:368

Primljen: 3. 3. 2015.

Prihvaćen: 13. 6. 2015.

Informativni prilog

Apstrakt

Savremeno poslovanje veću prednost daje franšizing poslovanju u odnosu na neke druge oblike. Sa druge strane, kompleksni uslovi poslovanja prepuni su nepredvidivih situacija u kojima se poslovni subjekti mogu naći, čime njihovo poslovanje postaje ugroženo. Ove neželjene i često teško predvidive posledice neretko prete da prihode ostvarene od franšizing posla ugroze i ovakav model poslovanja učine manje vrednim i privlačnim za poslovne subjekte, kako one koji se nalaze u ulozi davaoca, tako i one u ulozi korisnika, odnosno primaoca franšize.

Stoga, savremeni poslovni subjekti, naročito davaoci franšize, u cilju zaštite svog poslovanja i uspeha poslovanja primaoca franšize, kao i svih subjekata uključenih u određeni poslovni projekat, posebnu pažnju posvećuju pitanju osiguranja franšizing poslovanja. U radu je najpre objašnjena potreba za osiguranjem u savremenim globalizacijskim uslovima franšizing poslovanja, a potom je dat osvrt na dostupne modele osiguranja franšizinga, sa posebnim fokusom na osiguranje davaoca franšize.

Ključne reči: franšiza, davalac franšize, franšizant, primalac franšize, franšizer, ugovor o franšizi, osiguranje

1. UVOD

Nezaustavljiv proces globalizacije društvenih i ekonomskih odnosa ostavlja svakodnevno velike posledice na savremene uslove poslovanja koji postaju sve više kompleksni, nameću nova „pravila igre” i nove uslove čime poslovanje postaje znatno rizičnije za sve poslovne subjekte. U takvim uslovima razvijaju se novi modeli poslovanja kojima moderne, globalistički orijentisane kompanije pokušavaju da se izборе za svoje mesto na tržištu. Novi modeli poslovanja razvijeni na rezultatima naučnih i stručnih istraživanja i prakse, postaju

predmet razmatranja mnogih preduzeća koja shvataju da svoje poslovanje moraju unaprediti i što pre prilagoditi uslovima tržišta koje deluje „surovo”, te nagrađuje samo one uspešne i snažne poslovne subjekte. Jedan od takvih modela nastupa na sve konkurentnijem i zahtevnijem tržištu je svakako model franšizinga kao vrlo interesantan način poslovanja, pomoću koga jedna kompanija, davalac franšize, ustupa drugoj kompaniji, tj. primaocu franšize prava na saradnju u cilju prodaje određene vrste proizvoda i usluga za određenu novčanu ili neku drugu nadoknadu. Ovaj vid saradnje se postiže potpisivanjem ugovora koji sadrži uslove saradnje i odnosi se na određeni period.

Kao i svaki oblik saradnje i poslovanja, tako se i franšizing, kao nov model poslovanja, neretko susreće i sa nekim neželjenim posledicama istog, koje prete da prihod i dobrobiti ovakvog nastupa na tržištu ugroze i ovakav način poslovanja učine manje vrednim i privlačnim, kako za one poslovne subjekte koji se nalaze u ulozi davaoca, tako i one u ulozi korisnika, odnosno primaoca franšize.

Iako je franšizing široko rasprostranjen u svetu, prvenstveno iz razloga što smanjuje rizik u poslovanju kroz pristupanje poznatom brendu i usvajanje već razrađenih standarda poslovanja, neretko se dešavaju i loši primeri takve saradnje u kojima imovina jedne od strana iz ugovora o franšizi pretrpi određenu imovinsku štetu. Budući da je ključna stvar kod ovakvog načina poslovanja da se kompanije u razvoju, ili privatnici sa ograničenim kapitalom, priključe većim sistemima i steknu sigurnost u svom poslovanju, jasno je da je osiguranje franšizing posla veoma važan zadatak kome ozbiljne kompanije danas posvećuju sve veću pažnju.

2. POTREBA ZA OSIGURANJEM FRANŠIZINGA U SAVREMENIM USLOVIMA POSLOVANJA

U modernom društvu, jedno od najčešće postavljanih pitanja je: „Ko treba da snosi rizik kada je neko pretrpeo bilo kakvu štetu, gubitak ili oštećenje imovi-

* Univerzitet Privredna akademija, Pravni fakultet za privredu i pravosuđe, Novi Sad, e-mail: jastreb.yunet@open.telekom.rs.

ne?" U mnogim slučajevima, zakon daje odgovor na ovo pitanje. Brojne situacije iz prakse govore nam da odnos davaoca i primaoca franšize treba jasno urediti i definisati odgovornost obe strane u nekom franšiznom poslu. Pažljiva analiza odnosa davaoca i primaoca franšize upućuje na zaključak da davalac franšize ne bi trebalo da bude odgovoran za postupke primalaca franšize. Franšizing je samostalna delatnost odnosno sistem trgovanja dobrima (robom) i/ili uslugama i/ili tehnologijom, koji se bazira na bliskoj i permanentnoj saradnji pravno i ekonomski nezavisnih preduzeća vlasnika franšize – davaoca franšize i pojedinačnih korisnika franšize – primaoca franšize, gde vlasnik garantuje svojim korisnicima pravo i nameće obavezu da vode posao u skladu sa konceptom franšize.¹ U takvom odnosu davalac franšize nema i pravo ili ovlašćenje da kontroliše rad ili poslovanje primaoca franšize (Macintosh, Vincent, 2001, 5-9). Ipak, u nekim slučajevima je presuđeno da davalac franšize vrši dovoljnu „kontrolu” nad primaocem franšize usled čega se dolazi do zaključka da je indirektno odgovoran za postupanje primaoca franšize u određenom franšiznom poslu (Macintosh, Vincent, 2001, 9). Sa druge strane, sudovi neretko kao realnost ističu činjenicu da su davaoci franšize izloženi odgovornosti za postupke svojih franšizera, tj. primaoca franšize. To ne znači da će davalac franšize biti odgovoran u svim slučajevima. Ovo, zapravo, znači da davaoci franšize moraju shvatiti da su potencijalno izloženi opasnosti da odgovaraju za postupke, odnosno poslovanje primaoca franšize. Stoga, postavlja se pitanje: Kako podstaći davaoce franšize da zaštite svoje interese?

Savremeni uslovi poslovanja veoma su teški i kompleksni i stoga stručnjaci u oblasti franšizinga sve češće predlažu da se čak i kod franšiza sa najboljom praksom, procedurama i dokumentacijom mora očekivati da će jednog dana možda doći do tužbe od strane stranaka koje tvrde da su pričinjenu štetu zapravo pretrpele zbog činjenja ili nečinjenja davaoca franšize. Što pre shvate da će situacije u kojima svaka greška primaoca franšize može biti protumačena kao greška davaoca, biti neminovne, utoliko će pre i zaštititi svoje interese. Nisu retke ni situacije u kojima je davalac franšize zaista izazvao ili uticao direktno na nedar primaoca franšize (pritom je davalac franšize imao dužnost da obuči primaoca franšize, ali to nije učinio na adekvatan način), ili pak situacije u kojima je davalac franšize indirektno odgovoran za dela ili propuste primaoca franšize. Stoga, davaoci franšize treba da se zaštite, koliko god je to moguće, jer će u protivnom morati da plaćaju takse, neočekivane

troškove sudskih sporova i zahteva za naknadu štete. Da bi se pravilno pripremili i efikasno odbranili od ovih potencijalnih situacija, odnosno tvrdnji, davaoci franšize pribegavaju kupovini odgovarajućeg osiguranja od odgovornosti, kojim se vrši osiguranje čitavog franšiznog posla.²

Osiguranje od odgovornosti, naročito u savremenim uslovima poslovanja, predstavlja veoma važan faktor svakog franšiznog posla jer obezbeđuje zaštitu poslovanja kroz zaštitu kako davaoca franšize, tako i poslovnog subjekta koji se nalazi u ulozi primaoca franšize. Stoga, pre nego što se osvrnemo na modele osiguranja od odgovornosti, kako primaoca, tako i davaoca franšize, osvrnućemo se na još par važnih činjenica koje su direktno vezane za osiguranje svake franšize, odnosno nekoliko ključnih stavki bez kojih se nijedan franšizni posao ne može pokrenuti.

Prvo, akcenat će biti na ugovoru o franšizingu, kao ugovoru o poslovnoj saradnji kojim se davalac franšize obavezuje da vrši periodične isporuke i pojedine privredne usluge, kao i da prenese svoje znanje i iskustvo u proizvodnji i poslovanju na korisnika franšize. Sa druge strane, korisnik, odnosno primalac franšize se obavezuje da isplati nagradu davaocu za izvršenje usluga, a isto tako se obavezuje da će se u svom poslovanju pridržavati preuzetih obaveza iz ugovora (Pejić, 2000, 29–38). Sa druge strane, u uporednom pravu, pravne norme koje se odnose na ugovor o franšizingu, najčešće su imperativne normi kada se odnose na zabranu zloupotrebe monopolskog položaja (Carić, 2003, 341).

Ugovor o franšizi, stoga, predstavlja veoma važan deo i preduslov za osiguranje franšiznog posla jer stavke preuzetih ugovornih obaveza detaljno se razmatraju, analiziraju i uzimaju u obzir u slučajevima utvrđivanja odgovornosti prilikom zaključenja osiguranja. Iako se franšizing zasniva na visokom stepenu uzajamnog poverenja poslovnih partnera i iako bez ovog poverenja nije moguće ostvariti ekonomske prednosti franšizinga (Carić, 2007, 122), ugovor o franšizi i poštovanje istog predstavlja temelj tog poverenja. Od ugovora zavisi sticanje tog poverenja i stoga među svojim profesionalnim članovima, Britanska franšizna asocijacija (*British Franchise Association*) ima čak i veliki broj advokatskih firmi koje nude svoju ekspertizu za franšizne ugovore potencijalnim primaocima franšize čime se isti teže dobro upoznati kako sa uslovima ulaska u određeni franšizni posao, tako i sa davaocem franšize, kao nekim od koga će zavisiti i poslovni uspeh korisnika franšize. Franšizni ugovori su poseban tip ugovora koje mnogi ljudi zaista teško razumeju. To je ugovor po pristupu,

¹ Videti čl. 1 Evropskog etičkog kodeksa franšiznog poslovanja. Dostupno na: <http://franchising.rs/abc-fransiza/11/evropski-eticki-kodeks-fransiznog-poslovanja/>, 12. 2. 2015.

² Dostupno na: <http://www.franchise.org/files/insuring%20against%20franchisor%20vicarious%20liability.Pdf>, 10. 2. 2015.

što znači da se o ovim ugovorima ne pregovara, oni se prihvataju ili odbijaju. Zato se potencijalni primalac franšize mora dobro informisati i upoznati sa problematikom franšizinga, kako bi bio svestan u šta se upušta (The Franchise Agreement, 2008, 2).

Uzevši navedeno u obzir, nije teško shvatiti važnost ozbiljnog pristupa sklapanju ugovora o franšizi čime se mnogo neželjenih negativnih posledica predupređuje (Glušica, 1995, 117). Mnogi autori posmatrajući razvoj franšizinga tvrde da ugovori uglavnom štite davaoca, dok se primaoci franšizinga kontrolišu i moraju da vode dokumentaciju o svom poslovanju (Glušica, 1995, 117). Ugovor o franšizingu je prilično nepoznat u našoj privrednoj praksi, iako opravdano treba očekivati da se ovaj ugovor u najraznovrsnijim oblicima primenjuje kod nas u mnogo većem obimu nego do sada, i to ne samo u spoljnotrgovinskoj razmeni, nego i u unutrašnjem robno-novčanom prometu (Carić, 2007, 122). Pozadina svega toga je svakako važnost uspostavljanja poštenog i dugotrajnog odnosa između davaoca franšize (franšizera) i primaoca (franšizanta), koji se sastoji u prenosu licence za glavni i pomoćne žigove, obuci kadrova, kao i kompletnom transferu znanja, što mogu takođe biti i stavke od značaja za poslove osiguranja franšize.

Pored navedenog, kako bismo ukazali na važnost osiguranja od odgovornosti u svakom franšiznom poslu, osvrnućemo se i na činjenicu da se ugovori o franšizingu smatraju pravnom osnovom za saradnju između nezavisnih preduzeća gde jedno preduzeće (nosilac franšizinga – franšizatar) ustupa drugome preduzeću (franšizantu) pravo korišćenja i eksploatacije, pod tačno određenim uslovima, znaka ili komercijalne formule, obezbeđujući ujedno pomoć i redovne usluge, a za to naplaćuje određenu protivvrednost u novcu (naknadu). Da li će se u nekom franšiznom poslu više ispoljiti pozitivne ili negativne strane ovog pravnog posla, zavisice od savesnosti obe ugovorne strane, a što predstavlja i osnovu uspešnog franšizing ugovornog odnosa. Franšiza je po svojoj prirodi vrlo brz način širenja poslovanja, jer ima vrlo malo ograničenja koja bi limitirala taj rast. Apsolutno je neophodno imati dovoljno zaposlenih posvećenih rastu franšizne mreže i animaciji iste s ciljem da se osigura dovoljno kadrova za stalnu asistenciju i pomoć primaocima franšize. To je stvarni ključ uspešnog franšiznog poslovanja u koji mora biti uloženi veliki trud i sredstva, kako bi bilo uspešno. Ipak, i pored svega, konflikti i problemi u franšiznim mrežama i poslovanju nažalost nisu retka pojava. Najbolji, a možda i jedini način za izbegavanje i rešavanje konflikata je da se u procesu pokretanja franšiznog posla primaocima franšize omogući i adekvatan sistem zaštite i osiguranja od odgovornosti. U ovom slučaju većinu problema moguće je preduprediti i u slučaju

njihovog nastanka iste sprečiti pa je uspeh gotovo siguran. I jedna i druga ugovorna strana pored ostvarivanja pojedinačnih ciljeva, nužno moraju razmišljati o ostvarivanju zajedničkih ciljeva jer često je sinergetski efekat nemerljivo veći od prostog zbira učesnika nekog sistema (Macintosh, Vincent, 2001)

U kratkom roku idealna saradnja verovatno i ne postoji, pa je zloupotreba položaja i prava primaoca franšize itekako moguća. Primalac franšize u slučaju moguće zloupotrebe svojih prava zaštitu mora potražiti u okviru važećih zakonskih okvira i, naravno, u okviru raspoloživih načina osiguranja od odgovornosti, što je na raspolaganju i franšizerima, odnosno davaocima franšize. U redovima koji slede, bavićemo se upravo pitanjima osiguranja kao modelima zaštite davaoca i primaoca franšize.³

3. POTREBA ZA OSIGURANJEM PRIMAOCA FRANŠIZE

Uslovi franšiznog poslovanja menjaju se iz dana u dan i opterećeni su mnoštvom negativnih pratećih činilaca. Tržište je preplavljeno različitim brendovima i svako se bori da osvoji što veći deo „kolača”, a da pritom ne izgubi već stečeni udeo. U moru ponuđača raznovrsnih franšiza izvesno je da ima i veliki broj onih koji nemaju za cilj ostvarivanje dobiti na dugi rok, već im je isključivi cilj sticanje novčanih sredstava u kratkom roku. Ponekad se davaoci franšize služe nezakonitim sredstvima, ali češći slučaj jeste nedovoljno ozbiljno strukturiranje franšize i čitavog sistema, pa je logično da posle određenog vremena problemi „isplivaju na površinu”. Ipak, činjenica je da je primalac franšize oštećena strana jer je on uložio sredstva u istu i stoga se u praksi sve više javlja potreba za osiguranjem i primaoca franšize jer su problemi sa kojima se primaoci franšize susreću zaista brojni. Na ovom mestu pomenućemo samo neke od njih, poput toga da primalac franšize nije stvarni vlasnik prava koja sadrži franšiza, zatim činjenice da se u praksi neretko vrši prodaja bezvredne franšize (*know-how* franšize koja ne sadrži primenljive ili sadržajne veštine, znanja i iskustvo i sl.), kao i toga da se daje isuviše veliko ovlašćenje davaocu da po svom nahođenju raskine ugovor, usled čega, logično, primalac franšize može da trpi neželjene i neplanirane posledice itd. Pored navedenog, česte su i situacije kada je nemoguće obnoviti ugovor o franšizingu, kada je prekratak rok na koji se ugovor zaključuje, kada davaoci franšize prikrivaju informacije značajne za otpočinjanje posla, kad se prikrivaju prošli ili aktuelni sudski

³ Dostupno na: <http://www.franchise.org/files/insuring%20against%20franchisor%20vicarious%20liability.Pdf>, 10. 2. 2015.

ili arbitražni sporovi koje davalac vodi sa nekadašnjim korisnicima i sl. Situacije su zaista brojne a pored zakonskog regulisanja pitanja franšize Zakonom o autorskom pravu, Zakonom o zaštiti poslovne tajne, Zakonom o zaštiti dizajna, kao i Zakonom o finansijskom lizingu i Zakonom o zaštiti konkurencije, u našem pravu, na raspolaganju su i modeli preventivne zaštite primaoca franšize. Jedan od tih metoda je upravo metod osiguranja od odgovornosti čime se predupređuju potencijalni gubici usled nastanka nekih od neželjenih posledica.

Ipak, u ovom delu rada, ukazali smo samo na neke od problema primaoca franšize koji dodatno ističu potrebu za osiguranjem ove, samostalne i nezavisne strane u franšizing poslu. Sa druge strane, na ovom mestu bavićemo se nešto detaljnije osiguranjem davaoca franšize a predstavljanje i bliže upoznavanje sa vrstama ovog osiguranja, dostupnih u praksi, biće dati u redovima koji slede.

4. OSIGURANJE DAVAOCA FRANŠIZE

Govoreći o osiguranju franšiznog posla, jedno od ključnih pitanja je svakako osiguranje davaoca franšize. Naime, danas postoji niz modela osiguranja od odgovornosti na tržištu, od kojih su mnogi prilagođeni davaocu franšize (franšizeru) sa ciljem zaštite njegovih prava i obaveza u nekom franšiznom poslu. Pored opštih obaveza i specifične odgovornosti koju davaoci franšize imaju a koja se razmatra kako sa teorijskog, tako i praktičnog aspekta, postoje različiti modeli specifičnih osiguranja dostupnih za različite vrste preduzeća, davaoca franšize. Pri tome, davaoci franšize u okviru svog poslovanja razmatraju specifičnosti svoje pozicije u franšiznom poslu sa ciljem utvrđivanja (isplativosti) poboljšanja opšteg položaja kroz ulaganje u osiguranje od odgovornosti koje bi pomoglo da se bolje osigura poslovanje i na taj način isto zaštiti od neželjenih situacija koje u određenom franšiznom poslu mogu nastati. Davaoci franšize, kroz svoju politiku osiguranja, preko društava za osiguranje nastoje da pokriju određenu oblast odgovornosti.

U redovima koji slede, osvrnućemo se i na neke primere osiguranja od opšte odgovornosti za davaoca franšize, najzastupljenije u praksi. Generalno posmatrano, davaocima franšize na raspolaganju su neke od sledećih vrsta osiguranja:

4.1. Opšte poslovno osiguranje od odgovornosti

Opšte poslovno osiguranje od odgovornosti treba da pokrije slučajeve nastanka telesnih povreda, oštećenja imovine, kao i bilo koje druge povrede ili oštećenja

koja mogu nastati u franšiznom poslu. Pri tome, polisa osiguranja davaoca franšize treba da zaštiti davaoca franšize za slučaj neuspeha osiguranja primaoca franšize kako bi to osiguranje obeštelo davaoca u određenoj situaciji. Ako polisa osiguranja primaoca franšize sadrži isključenje od posebne odgovornosti, davalac franšize, kao dodatno osiguran, takođe će biti isključen iz osiguranja. Davalac franšize zato treba pažljivo da proveri svoje osiguranje od opšte odgovornosti i sva moguća isključenja. Stoga, bilo koje područje koje je isključeno odnosno nije pokriveno polisom osiguranja, a za koje davalac franšize po pravilu mora imati pokriće, trebalo bi da bude uključeno u proširenje iste polise osiguranja ili se pak ta područja moraju obuhvatiti drugom polisom osiguranja koja će pokriti i te druge situacije.⁴

Uobičajeni izuzeci iz pokrića opšte odgovornosti podrazumevaju:

1. preuzete ugovorne obaveze (osim ako je ugovorom odobrenim od strane društva za osiguranje dogovoreno da štetu pokriva davalac franšize shodno situaciji);
2. namerne ili pak očekivane povrede shodno uslovima rada ili opisu posla;
3. kompenzaciona odgovornost;
4. odgovornost radnika;
5. odgovornost poslodavca;
6. zagađenje životne sredine;
7. osiguranje automobila, i drugih prevoznih sredstava i pokretne opreme;
8. uslove poslovanja nastale usled rata i ratnog stanja.⁵

4.2. Osiguranje povreda nastalih usled oglašavanja proizvoda

Osiguranje povreda nastalih usled oglašavanja proizvoda trebalo bi da pokrije troškove davaoca franšize koje bi isti morao da plati za naknadu nematerijalne štete nastale usled povreda zadobijenih tokom reklamiranja proizvoda ili usluga. Pošto se franšize, između ostalog, zasnivaju na korišćenju žigova i marketinga brenda, nije poželjno da i davaoci (i primaoci franšize) plaćaju polisom osiguranja povreda nastalih usled oglašavanja proizvoda. Naročito ne kao deo polise njihovog opšteg osiguranja od odgovornosti ili kao posebnu vrstu osiguranja od odgovornosti. Uobičajeni izuzeci postoje i ovde i uključuju povrede izazvane:

1. propustima u kvalitetu robe ili usluga, što nije u skladu sa oglašavanim kvalitetom;

⁴ Dostupno na: <http://www.franchise.org/files/insuring%20against%20franchisor%20vicarious%20liability.Pdf>, 10. 2. 2015.

⁵ *Ibidem*

2. pogrešan opis cene robe ili usluga;
3. svako namerno kršenje propisa.

4.3. Osiguranje od odgovornosti direktora i službenika davaoca franšize

Većina značajnih franšiznih preduzeća (davalaca franšize) imaju osiguranje od odgovornosti direktora i službenika (eng. *Director & Officer – D & O*). Naime, postoje situacije kada se preporučuje da sve franšizne kompanije imaju i takvu vrstu pokrivenosti prema kojoj se isključuje pokriće za direktora i službenike (mada većina polisa osiguranja pokriva odgovornost drugih zaposlenih). *D & O* može obezbediti samo pokriće za odgovornost direktora ili službenika davaoca franšize koju zahteva neka treća strana. Naime, ako zaposleni u kompaniji primaocu franšize tuži davaoca franšize i jednog od njegovih službenika za kršenje propisa o zapošljavanju, osiguranje davaoca franšize verovatno neće pokriti odbranu niti kompanije niti službenika. Stoga, davaoci franšize moraju da uključe tzv. *D & O* osiguranje kao dodatnu polisu osiguranja od odgovornosti.

4.4. Opšte osiguranje franšize

Osiguranje franšize je prvenstveno namenjeno da zaštiti davaoca franšize (franšizere) od tvrdnji primaoca ili potencijalnih primaoca franšize za kršenje ugovornih obaveza iz ugovora o franšizi, neuspehu obuku ili podršku primaocu franšize ili odbijanje da se odobri neki transfer. Pored toga, neka od osiguranja franšize posebno pružaju pokriće za zahteve za razvoj standarda, specifikacije i operativne procedure. Stoga je opšte osiguranje franšize namenjeno upravo ovakvim slučajevima koji moraju biti razmotreni od strane davaoca franšize.⁶

4.5. Naknada iz osiguranja za radnike

Ovo osiguranje pokriva odgovornost za povrede zadobijene „u toku obavljanja radnih aktivnosti” zaposlenih kod davaoca franšize. Ovo osiguranje ne pokriva odgovornost davaoca franšize za povrede radnika primaoca franšize. Davaoci franšize treba da budu sigurni da će takva potencijalna šteta biti pokrivena, u suštini, i njihovim opštim osiguranjem od odgovornosti. S druge strane, davaoci franšize svakako treba da zahtevaju naknadu štete od osiguranja za svoje radnike, posebnom vrstom osiguranja koja nije obuhvaćena opštim osiguranjem od odgovornosti.

⁶ Dostupno na: http://ec.europa.eu/agriculture/analysis/external/insurance/glossary1_en.pdf, 11. 2. 2015. godine.

4.6. Osiguranje davaoca franšize od autoodgovornosti

Osiguranje od autoodgovornosti obično je potrebno davaocu franšize čiji zaposleni koriste vozila davaoca franšize ili pak svoja privatna vozila tokom obavljanja poslova za davaoca franšize. Osiguranje od autoodgovornosti davaoca franšize obično ne pokriva štetu koja je nastala na vozilu primaoca franšize ili vozilu njihovog zaposlenog nastalu u toku poslovanja primaoca franšize. Ako bi se utvrdila odgovornost davaoca franšize za štetu prouzrokovanu upotrebom vozila primaoca franšize na nekom od automobila (a osiguranje primaoca franšize odbije naknadu štete), primaoc franšize bi imao pravo na naknadu štete jedino na osnovu polise opšteg osiguranja od odgovornosti, sa čim davaoci franšize moraju da se upoznaju i eventualno prošire polisu opšteg osiguranja od odgovornosti tako da pokriva i odgovornost za takve situacije.

4.7. Osiguranje od odgovornosti za preduzeća (davaoce franšize) koja se bave prodajom alkohola

Zakoni mnogih zemalja propisuju određene zahteve za preduzeća (davaoce franšize) koji se bave prodajom alkohola. Pored toga, takva preduzeća, odnosno davaoci franšize treba da preduprede sve potencijalne negativne posledice koje mogu nastati prodajom alkohola i shodno tome da sve neželjene posledice pokriju adekvatnom polisom osiguranja od odgovornosti. Ova polisa osiguranja od odgovornosti generalno isključuje bilo kakvu naknadu štete za period kada zakonske i druge odredbe o prodaji alkohola nisu bile na snazi. Polisa ovog osiguranja davaoca franšize posebno uključuje pokriće odgovornosti za izazivanje ili doprinos opijenosti bilo kog lica, prodaju alkoholnih pića licu starosti ispod zakonskog starosnog limita, i prodaju alkoholnih pića osobi koja je već pod dejstvom alkohola, jer su to najčešći slučajevi na koje se odnose zahtevi podneti na osnovu prodaje alkoholnih pića.⁷

4.8. Osiguranje imovine i objekata (zgrada) davaoca franšize od „svih rizika”

Osiguranje od „svih rizika” treba da obuhvati sve aspekte osiguranja nepokretnosti u vlasništvu davaoca franšize. Polisa osiguranja treba da sadrži osiguranje od štete nastale usled požara, udara groma, eksplozija, poplava i drugih neželjenih situacija koje mogu izazvati štetu na imovini. U slučajevima ako davalac franšize posluje dobro te usled gradnje ili kupovine dodatnih

⁷ Dostupno na: <http://businessinsure.about.com/od/liabilityinsurance/a/liqliabpol.htm>, 12. 2. 2015. godine.

objekata tokom godine proširi svoje poslovanje, davalac franšize treba da obezbedi automatsko pokriće osiguranjem novih objekata, naravno, pod uslovom da davalac franšize obavesti društvo za osiguranje o detaljima stečene imovine u kratkom periodu.

4.9. Osiguranje od odgovornosti poslodavaca

Iako je obično dobra ideja za davaoce franšize koji imaju značajan broj zaposlenih da zaposlene osiguraju, važno je shvatiti da ovo osiguranje ne pokriva osiguranje radnika primaoca franšize koji, takođe, moraju biti osigurani, posebnom polisom osiguranja.

4.10. Osiguranje građevinskih rizika

Ovo osiguranje je potrebno za davaoce franšize koji konstruišu svoje objekte ili koji su uključeni u izgradnju objekata za primaoca franšize. Ovo osiguranje je potrebno samo tokom procesa izgradnje. Po završetku izgradnje objekta i početku njegovog korišćenja sve rizike pokriva opšte osiguranje od odgovornosti, kao i prethodno pomenuto osiguranje imovine i objekata (zgrada) davaoca franšize od „svih rizika.”

4.11. Osiguranje poslovnih aktivnosti davaoca franšize

U nekim slučajevima, naravno, franšizing poslovanje suočice se sa otežanim uslovima poslovanja na tržištu, jakom konkurencijom ili pak nekim drugim gubicima koji će onemogućiti da franšizing posao uspe i traje neko vreme. Stoga je dizajnirano osiguranje poslovnih aktivnosti davaoca franšize sa ciljem da davaocima franšize osiguraju situacije kada svoj posao ne mogu i dalje da rade uspešno. Ipak, to ne pokriva i gubitke poslovanja usled nesposobnosti primaoca franšize da uspešno radi. Postoje neki posebni modeli osiguranja koji osiguravaju davaoca franšize o nemogućnosti primaoca franšize da plati honorar pod određenim okolnostima. Nažalost, cena i ograničenja takvih osiguranja neretko mogu biti veći od prednosti koje se dobijaju osiguranjem, pa se često odustaje od ovakve vrste osiguranja.

Davalac franšize treba da ima i tzv. „kišobran” osiguranje koje se shvata kao dodatno, ekstra osiguranje od odgovornosti. Ova vrsta osiguranja dizajnirana je da pomogne u zaštiti od svih glavnih zahteva i rizika što se čini na dva načina:

– Davanjem dodatne pokrivenosti od odgovornosti iznad granice postavljene drugim polisama osiguranja. Drugim rečima, ova zaštita je dizajnirana za situacije

kada su iscrpljene mogućnosti osiguranja od odgovornost date drugim polisama osiguranja.

– Obezbeđuje pokrivenost za potraživanja koja mogu biti isključena od drugih polisa osiguranja od odgovornosti.

Sve ovo u skladu je i sa opštom politikom odgovornosti davaoca franšize da osigura adekvatnu zaštitu od svih potraživanja i rizika koji mogu nastati.⁸

5. ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Kao i u svakom poslu, tako i u oblasti franšizinga, osiguranje poslovnog procesa u cilju obezbeđenja dugoročnog uspeha preduzeća predstavlja veoma važan zadatak kome se posvećuje menadžment svakog preduzeća. Stoga, poslovanje savremenog preduzeća, naročito u surovim uslovima globalizacije društveno-ekonomskih odnosa, mora biti postavljeno na zdrave temelje uz jasno definisanje pravila, principa i propisa kojima se poslovanje uređuje i kojima se predupređuju sve neželjene situacije i eventualne negativne posledice. Društva za osiguranje su prepoznala momenat i kompanijama ponudila specijalne polise osiguranja koje pružaju ne samo sigurnost menadžmentu kompanije, već i daju potvrdu onima koji posluju sa tim kompanijama da u tu kompaniju mogu da imaju poverenje i da je ona pouzdana za saradnju.

Predstavljeni modeli osiguranja davaoca franšize u radu, primer su najčešćih modela osiguranja koji se danas sreću u oblasti franšizinga, kao novog oblika poslovanja kojima se davalac franšize osigurava od eventualne odgovornosti u određenim, za njega nepoželjnim situacijama koje neretko nastaju u poslovnom procesu. Uz opšte osiguranje od odgovornosti, davaocima franšize na raspolaganju su izvedeni modeli osiguranja od odgovornosti za posebne slučajeve u kojima davaoci franšize u franšiznom poslu mogu da se nađu. Davaoci franšize u svemu tome moraju da se informišu i predavanja franšize dobro promisle da li polisa osiguranja koju poseduju pokriva sve potencijalne opasnosti, odnosno neželjene situacije sa kojima se preduzeće može sresti. Samo tako, davaoci franšize biće u stanju da implementiraju programe upravljanja na adekvatan način i njihove rizike poslovanja smanje, odnosno neželjene posledice istih lakše podnesu ukoliko do njih dođe.

⁸ Dostupno na: <http://www.franchise.org/files/insuring%20against%20franchisor%20vicarious%20liability.Pdf>, 10. 2. 2015.

Assistant Professor Borislav BOJIC, PhD
University Business Academy in Novi Sad, Serbia

Needs for insurance and some models of franchising insurance at the European insurance market

UDC: 347.74:339.187.44]:368
Informative contribution

SUMMARY

Modern business conditions give greater priority to the franchising business in relation to independently launching of business. On the other hand, the complex conditions of business are full of unpredictable situations where businesses can find and what their business is becoming endangered. These unwanted and often unpredictable consequences often threaten to income and well-being of this approach to the market and undermine this business model make less valuable and attractive to businesses, to those who find themselves in the role of donors and those in the user's role or the franchisee.

Therefore, modern businesses, especially the franchise businesses, in order to protect their business, and the success of the business as a franchisee and all subjects involved in a specific business project, special attention is given to ensuring the franchising business model. The paper first explains the need for insurance in terms of contemporary globalization franchising business and then gives an overview of available models of franchising insurance, with a special focus on ensuring the franchisor.

Key words: franchise, the franchisor, franchisee, franchisee, franchisor, franchising agreements, insurance

LITERATURA (REFERENCES)

- Glušica, Z. (1995). *Franšizing*. Novi Sad: VAKI.
- Evropski etički kodeks franšiznog poslovanja, Dostupno na: <http://franchising.rs/abc-fransiza/11/evropski-eticki-kodeks-fransiznog-poslovanja/>, Datum pristupa: 12.02.2015. godine
- Pejić, D. (2000). Franšizing, faktoring, forfeiting, lizing i konsalting, *Direktor*, 31(7-8), 29-38.
- Carić, S., Vitez, M., Mrkšić, D. (2003). *Privredno pravo za ekonomiste*. Novi Sad: Centar za privredni consulting.
- Carić, S., Vilus, J., Đurđev, D., Divljak, D. (2007). *Međunarodno poslovno pravo*. Novi Sad: Privredna akademija.
- Macintosh, G. T., Vincent, S. (2001). *Insuring against Franchisor Vicarious Liability*. In International Franchise Association 34th Legal Symposium, Washington DC.
- The Franchise Agreement*, Daily Express, Monday 8 August 2008.