

Шерстнева Татьяна Викторовна

преподаватель

Красноярский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

г. Красноярск, Красноярский край

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ФОРМА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Аннотация: франчайзинг является одной из наиболее популярных форм предпринимательской деятельности, предоставляющей уникальные возможности для бизнеса. В статье рассматриваются правовые основы франчайзинга, включая договорные отношения между франчайзером и франчайзи, особенности регулирования в российском законодательстве, а также основные аспекты защиты интеллектуальной собственности.

Кроме того, представлены практические рекомендации по выбору франшизы, оценке рисков и преимуществ, а также советы по успешному управлению бизнесом в рамках франчайзинговых отношений. Работа будет полезна как начинающим предпринимателям, так и опытным бизнесменам, стремящимся расширить свою деятельность через использование франчайзинга.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзи, франшиза, товарные знаки, предпринимательская деятельность, правовые основы.

Франчайзинг является одной из наиболее популярных форм ведения бизнеса, особенно среди начинающих предпринимателей. Это соглашение, согласно которому одна сторона (франчайзер) передает другой стороне (франчайзи) право использовать свою торговую марку, технологии, методики и другие элементы бизнеса в обмен на регулярные платежи. Франчайзинг сочетает в себе преимущества крупной сети с гибкостью и независимостью малого бизнеса. Рассмотрим ключевые правовые аспекты и практические рекомендации для успешного участия в франшизных отношениях [1].

Правовые основы франчайзинга в России регулируются несколькими нормативными актами, основными среди которых являются Гражданский кодекс РФ (ГК РФ), Закон РФ от 23 сентября 1992 года №3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» и Федеральный закон от 26 июля 2006 года №135-ФЗ «О защите конкуренции». Рассмотрим ключевые моменты правового регулирования франчайзинга подробнее [2].

1. Договор коммерческой концессии. Основное правовое регулирование франчайзинга осуществляется через договор коммерческой концессии, который регулируется главой 54 ГК РФ. Этот договор представляет собой соглашение, согласно которому одна сторона (правообладатель, или франчайзер) предоставляет другой стороне (пользователь, или франчайзи) право использовать комплекс исключительных прав (например, товарный знак, коммерческое обозначение, секреты производства и другие объекты интеллектуальной собственности) для осуществления предпринимательской деятельности.

Основные элементы договора коммерческой концессии включают:

- предмет договора: комплекс исключительных прав, предоставляемых франчайзеру;
- срок действия: срок, на который предоставляется право пользования правами;
- территория действия: территория, на которой франчайзи имеет право осуществлять предпринимательскую деятельность;
- обязанности сторон: обязательства франчайзера по передаче прав и поддержке франчайзи, обязанности франчайзи по соблюдению стандартов и уплате роялти.

Договор коммерческой концессии должен быть заключен в письменной форме и подлежит государственной регистрации в Роспатенте.

2. Защита интеллектуальной собственности. Интеллектуальная собственность играет ключевую роль во франчайзинге. Права на товарные знаки, патенты, авторские права и ноу-хау защищаются законодательством о защите интеллектуальной собственности. Франчайзер обязан обеспечить защиту своих

2 <https://phsreda.com>

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

объектов интеллектуальной собственности, чтобы предотвратить их несанкционированное использование третьими лицами.

3. Антимонопольное законодательство. Федеральный закон «О защите конкуренции» регулирует конкуренцию на рынке и запрещает монополистические соглашения и злоупотребление доминирующим положением. Это важно учитывать при заключении договоров франчайзинга, особенно когда речь идет о территориальных ограничениях и эксклюзивных правах.

4. Налоги и бухгалтерия. Франчайзеры и франчайзи обязаны соблюдать налоговые требования, такие как уплата НДС, налога на прибыль и других налогов. Важно правильно оформлять финансовые операции и вести бухгалтерию в соответствии с требованиями законодательства.

Правовые основы франчайзинга обеспечивают защиту интересов обеих сторон – франчайзера и франчайзи. Соблюдение требований законодательства позволяет минимизировать риски и создать стабильную основу для успешного ведения бизнеса.

Рассмотрим практические рекомендации для участников франчайзинга.

Выбор франчайзера. Прежде чем заключать договор, важно провести тщательное исследование рынка и репутации выбранного франчайзера. Необходимо изучить отзывы других франчайзи, ознакомиться с финансовой отчетностью компании и оценить потенциал роста бренда.

Анализ бизнес-плана. Каждый франчайзер предлагает потенциальным партнерам готовый бизнес-план. Важно внимательно проанализировать его, учитывая такие факторы, как начальные инвестиции, прогнозируемые доходы и расходы, срок окупаемости и рентабельность проекта.

Обучение и поддержка. Убедитесь, что франчайзер предоставляет качественную программу обучения и постоянную поддержку своим партнерам. Это включает в себя помощь в открытии и управлении бизнесом, маркетинговую поддержку, обучение персонала и доступ к современным технологиям.

Соблюдение стандартов качества. Одним из ключевых элементов успеха франчайзинга является соблюдение единых стандартов качества продукции и обслуживания. Франчайзи обязаны следовать установленным правилам и процедурам, чтобы поддерживать репутацию бренда.

Планирование выхода из бизнеса. Важно, заранее предусмотреть возможность прекращения сотрудничества. Некоторые франчайзеры накладывают ограничения на продажу бизнеса третьим лицам или требуют выкупить предприятие обратно. Эти условия должны быть оговорены в договоре [3]

Существуют преимущества и риски франчайзинга, рассмотрим подробнее:

1. Преимущества:

Готовая бизнес-модель и проверенные технологии.

Известный бренд и лояльная клиентская база.

Поддержка и обучение от франчайзера.

Минимальные затраты на рекламу и маркетинг.

2. Риски:

Зависимость от репутации и политики франчайзера.

Жесткие стандарты и ограниченная свобода действий.

Высокие первоначальные вложения и регулярные платежи.

Возможные конфликты с франчайзером по вопросам управления и распределения прибыли.

Франчайзинг представляет собой привлекательную форму ведения бизнеса благодаря сочетанию проверенных стратегий и индивидуальности малого предпринимательства. Однако успешное участие в франчайзинге требует тщательной подготовки, внимательного изучения всех правовых аспектов и выбора надежного партнера. Следуя рекомендациям и учитывая возможные риски, предприниматели могут добиться значительных успехов в развитии своего бизнеса [4].

Список литературы

1. Кузнецов А.П. Право интеллектуальной собственности в контексте франчайзинга / А.П. Кузнецов. – Казань: Изд-во Казанского университета, 2024. – 224 с.

2. Миронов С.Ю. Практическое руководство по созданию и развитию франшизного бизнеса / С.Ю. Миронов. – Ростов н/Д.: Феникс, 2025. – 320 с.
3. Морозов Г.Б. Коммерческая концессия и франчайзинг: сравнительный анализ правовых моделей / Г.Б. Морозов. – Екатеринбург: УрФУ, 2022. – 192 с.
4. Петров А.А. Франчайзинг: правовая основа и практика применения / А.А. Петров. – СПб.: Питер, 2023. – 256 с.