

# ФРАНЧАЙЗИНГ (КОММЕРЧЕСКАЯ КОНЦЕССИЯ)

---

# фр. franchise — льгота, вольность, привилегия

---

**Франчайзинг, коммерческая концессия** — вид отношений между рыночными субъектами,

когда одна сторона (**франчайзер**) передаёт другой стороне

(**франчайзи**) за плату (паушальный взнос)

право на определённый вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения.

Это развитая форма лицензирования, при которой одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать от своего имени, используя товарные знаки и/или бренды франчайзера.

# Субъекты франчайзинга:

---

## **Франчайзер —**

это компания, которая выдает лицензию или передает в право пользования свой товарный знак, ноу-хау и операционные системы.

## **Франчайзи —**

это человек или компания, которая покупает возможность обучения и помощь при создании бизнеса у франчайзера и выплачивает сервисную плату (роялти) за использование товарного знака, ноу-хау и системы ведения работ франчайзера.

# Нормативно-правовая база:

---

["Гражданский кодекс Российской Федерации \(часть вторая\)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ \(ред. от 29.07.2018\) \(с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018\)](#)

## **ГК РФ Статья 1027. Договор коммерческой концессии**

По договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель)

обязуется предоставить другой стороне (пользователю)

за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя

комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау).

# ВИДЫ ФРАНЧАЙЗИНГА:

---

1. Сбытовой
2. Товарный
3. Промышленный
4. деловой.

# ФОРМЫ ФРАНЧАЙЗИНГА

---

1. региональный франчайзинг

2. субфранчайзинг

# ВИДЫ:

---

**Сбытовой франчайзинг** - используется производителем товаров для построения единой разветвленной сбытовой сети, функционирование которой находится под его контролем;

При этом очки сбыта (склад, магазин, база и т.п.) представляют собой самостоятельный бизнес франчайзи, то есть он является партнером производителя, с которым сотрудничает.

# ВИДЫ:

---

## Товарный франчайзинг

Передача исключительных прав на реализацию продукции выпускаемой франчайзером и под его товарным знаком на определенной территории.

Франчайзи становится единственным продавцом данного товара на закрепленной территории и эксклюзивным представителем торговой марки франчайзера. Основным условием данной сделки является то, что франчайзи обязуется закупать продукцию только у своего франчайзера и полностью отказывается от реализации аналогичных товаров других фирм, которые могут составить конкуренцию.

# ВИДЫ:

---

**Промышленный франчайзинг** - представляет собой передачу прав на производство и сбыт под торговым знаком франчайзера продукции с использованием запатентованной технологии производства, материалов, сырья или исходного компонента продукции.

## **Преимущества:**

- нарастить производственные объемы;
- быстро внедрить новые технологии и идеи;
- эффективно разделить труд;
- расширить производственную программу;
- обеспечить экономичность производства.

# ВИДЫ:

---

## **Деловой франчайзинг (“бизнес-формат”).**

Данный вид подразумевает передачу не только товарного знака, но и технологию ведения бизнеса, отработанной и апробированной фирмой франчайзером.

Применение делового франчайзинга характерно для предприятий общественного питания, проката и бытового обслуживания, деловых и профессиональных услуг бизнесу и населению.

В данном случае, франчайзи берет на себя обязательства действовать в соответствии с рыночной стратегией франчайзера, с его правилами планирования и организации управления, соблюдать технические требования, стандарты и условия обеспечения качества, участвовать в [программах обучения](#) и развития производства, целиком отвечать за экономические результаты своей работы.

# ФОРМЫ:

---

**Региональный франчайзинг** – форма организации франшизного бизнеса, при которой франчайзи получает право на освоение определенного района (создание франшизной системы) и контроль над ним в соответствии с оговоренным количеством предприятий и графиком их открытия.

Открываемые предприятия не имеют независимого юридического статуса и являются отделениями или филиалами франчайзи;

**Субфранчайзинг** – форма организации франшизного бизнеса, при которой франчайзер передает другой стороне – главному франчайзи – права (иногда исключительные) в пределах строго установленной территории **на продажу франшиз третьим лицам** – субфранчайзи.

В соглашении может предусматриваться, что некоторые субфранчайзи имеют право управлять более чем одной торговой единицей. В таком случае договор на субфраншизу называют “многоэлементной франшизой”.