

ФРАНЧАЙЗИНГ

Гунбина А.С., Малахова И.К
2 курс СПО



Франчайзинг

– одна из сторон (франчайзи) получает от другой (франчайзера) официальное разрешение на использование

- **знака обслуживания,**
- **фирменного стиля,**
- **деловой репутации,**
- **ноу-хау**
- **готовой бизнес-модели**

за определенную плату – роялти.





oasis
LONDON

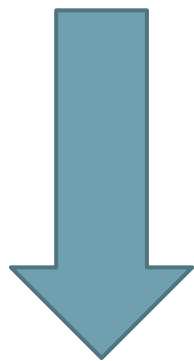


СТОРОНЫ

Франчайзер — это компания, которая выдает лицензию или передает в право пользования свой товарный знак, ноу-хау и др.

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 др.

Франчайзер (головная компания) заключает договоры



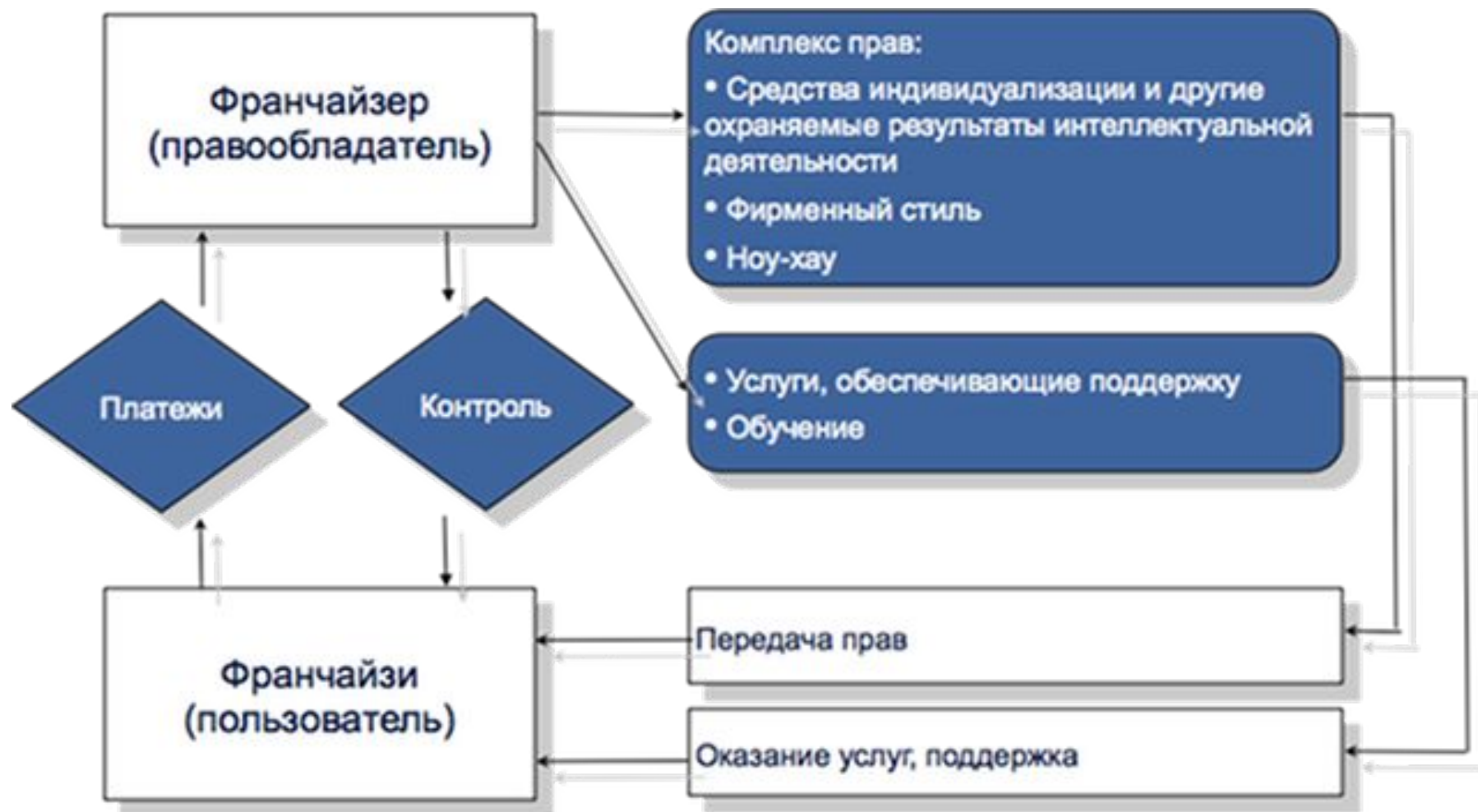


Рисунок 1. Схема отношений в системе франчайзинга

Обязанности франчайзера:

обязуется оказывать комплекс услуг

- поставка оборудования,
- Поставка сырья,
- передача технологии,
- обучение персонала,
- услуги по бухучету
- И др.

Франшиза (франчайзинговый пакет)

— это полная **бизнес система**, которую франчайзер продает франчайзи.



FRANCHISE

УСЛОВИЯ ДОГОВОРА ФРАНЧАЙЗИНГА

1. Предмет (право на ведение бизнеса под торговой маркой компании, а также права на доступ к базе данных компании и стратегии ведения бизнеса)
2. Стороны
3. Обязательная письменная форма
4. Права, обязанности сторон, а также ограничения их прав
5. Срок договора
(Если же срок не указан, то договор считается по умолчанию заключенным на три года)
6. Ответственность сторон

Виды франчайзинга:

франчайзинг услуг - многие иностранные фирмы создают в крупных городах центры, через которые финансируют приобретение или аренду помещений, обучают персонал, поставляют оборудование и осуществляют контроль («Макдональдс»);

франчайзинг товаров — создают широкие сети сбыта и обслуживания. Все сбытовые фирмы пользуются фирменными знаками. Головные фирмы обеспечивают инструментами, запчастями, ноу-хау, финансируют рекламу.

Преимущества:

1. Проверенная эффективность бизнеса.
2. Бренд
3. Минимальные затраты при запуске.
4. Профессиональное обучение сотрудников



Недостатки:

1. Жёсткий регламент сотрудничества
2. Строгий контроль качества.
3. Закрытый список поставщиков.
4. Одностороннее расторжение договора
5. Ликвидация компании-франчайзера



Образец договора франчайзинга

ДОГОВОР ФРАНЧАЙЗИНГА (коммерческой концессии)

г. Москва

01 июля 2009 г.

Закрытое акционерное общество «Принцесса на горошине», ИНН 7706233333, именуемое в дальнейшем «Франчайзер», в лице генерального директора Голованова Александра Степановича, действующего на основании ст. 46 Устава, с одной стороны и индивидуальный предприниматель Букин Геннадий Андреевич, ИНН 77152334512, именуемый в дальнейшем «Франчайзи», действующий на основании свидетельства о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя № 005266252 от 13 мая 2005 г., с другой стороны заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. По настоящему договору Франчайзер обязуется предоставить Франчайзи право использовать в его предпринимательской деятельности комплекс принадлежащих Франчайзеру исключительных прав, установленных настоящим договором, за вознаграждение на указанный в договоре срок.

1.2. Предоставляемое по настоящему договору право пользования касается комплекса следующих исключительных прав:

— право на товарный знак;