

- Национальное законодательство: принятие национального законодательства и нормативных актов для регулирования экономической деятельности с учетом международных стандартов и требований.
- Арбитраж и разрешение споров: использование альтернативных способов разрешения споров (например, арбитражные суды, медиация) для урегулирования конфликтов в международных экономических отношениях.
- Профессиональные практики и Кодексы: соблюдение профессиональных стандартов и этических кодексов в рамках международной экономической деятельности с целью обеспечения честности и прозрачности.

В заключение можно отметить, что эффективное правовое регулирование в международных экономических отношениях является необходимым условием для устойчивого развития мировой экономики и достижения целей глобального экономического сотрудничества.

Л и т е р а т у р а

1. Белорусский журнал международного права и международных отношений. – Режим доступа: <https://elib.bsu.by>. – Дата доступа: 09.05.2024.
2. Международное экономическое право и имплементация его норм в национальное законодательство (на примере Республики Беларусь). – Режим доступа: <https://interlaw.by>. – Дата доступа: 11.05.2024.
3. Правовое регулирование международных экономических отношений в сфере торговли. – Режим доступа: <https://sovman.ru>. – Дата доступа: 11.05.2024.

УДК 347.77.04

АНАЛИЗ ДОГОВОРА КОМПЛЕКСНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЛИЦЕНЗИИ (ФРАНЧАЙЗИНГА)

А. Ю. Осадчук, А. Е. Масаленко

*Учреждение образования «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск*

Научный руководитель Е. А. Титоренко

Проведен анализ правового регулирования договора комплексной предпринимательской лицензии, более известного как договор франчайзинга. Рассмотрены основные аспекты заключения и исполнения данного договора, ответственность за нарушение условий, а также меры по защите прав потребителей. Полученные результаты позволяют лучше понять особенности данного вида бизнеса и его влияние на современном этапе экономики.

Ключевые слова: гражданское право, договор франчайзинга, комплексная предпринимательская лицензия, франшиза.

ANALYSIS OF A COMPREHENSIVE ENTERPRISE LICENSE (FRANCHISING) AGREEMENT

A. Yu. Osadchuk, A. E. Masalenko

Belarusian State Economic University Minsk

Science supervisor E. A. Titorenko

The article analyzes the legal regulation of a comprehensive business license agreement, better known as a franchising agreement. The main aspects of the conclusion and execution of this

agreement, liability for violation of the terms, as well as measures to protect consumer rights are considered. The results obtained allow us to better understand the features of this type of business and its impact at the present stage of the economy.

Keywords: civil law, franchising agreement, comprehensive business license, franchise.

В современном мире франчайзинг становится все более популярной и эффективной формой организации бизнеса, представляя собой важный инструмент для развития предпринимательства. Договор комплексной предпринимательской лицензии, являющийся основой франчайзинговых отношений, играет ключевую роль в заключении и регулировании таких соглашений. В настоящей статье проводится анализ правового регулирования указанного договора, что позволяет более глубоко понять особенности данного вида предпринимательской деятельности и его влияние на экономику.

Франчайзинг как особый вид бизнеса актуален во всех странах с развитой рыночной экономикой. Он привлекателен для всех участников данной модели отношений: для начинающих предпринимателей это хорошая перспектива начать собственное дело, используя уже устоявшуюся бизнес-модель, которая почти не требует усилий в раскручивании бренда, а для именитых компаний это возможность расширить и усилить свои позиции на современном рынке.

Для начала рассмотрим, что такое договор комплексной предпринимательской лицензии. Франчайзинг – это вид бизнеса, при котором одно лицо (франчайзер/правообладатель) предоставляет другому лицу (франчайзи/пользователю) право на использование торговой марки, бизнес-модели, ноу-хау, а также иные объекты интеллектуальной собственности и поддержку в обмен на определенные платежи (роялти) и соблюдение установленных стандартов, то есть предоставляет своего рода «лицензию» на пользование вышеперечисленными благами.

Договор франчайзинга регулируется главой 53 Гражданского кодекса Республики Беларусь, также к отношениям франчайзинга следует применять законодательство об интеллектуальной собственности.

Среди ключевых преимуществ франчайзинга можно выделить возможность для франчайзи/пользователя получить не только право на использование торговой марки и технологии уже известного бренда, но также готовую бизнес-модель, маркетинговую стратегию, стандарты обслуживания, а также другие важные аспекты [3, с. 22].

Из перечисленных выше плюсов данного договора возникает вопрос: существует ли в настоящее время в Республике Беларусь интерес к приобретению франшиз?

Хотелось бы подчеркнуть, что одним из значимых показателей, который характеризует ситуацию на рынке франчайзинга в нашей стране, является официальная статистика по регистрации договоров франчайзинга. Такие соглашения должны быть зарегистрированы у национального патентного органа. Хотя цифры и не обладают полными данными о реальных совершенных сделках, они достаточно объективно отражают текущие тенденции.

Отмечается, что рынок франчайзинга в Республике Беларусь начал свое развитие в 2006 г., и с 2015 г. мы наблюдаем постоянный прирост количества заключенных договоров. В 2020 г. произошло исключение, поскольку число зарегистрированных договоров уменьшилось почти на половину по сравнению с 2019 г. Однако уже в 2021 г. количество регистраций превысило уровень 2019 г., а в 2022 г. прирост по сравнению с 2021 г. составил более 20 %.

Относительно спроса на приобретение франшиз в 2024 г., значительное снижение спроса отмечается в связи с изменениями в налогообложении и общим регулированием деятельности индивидуальных предпринимателей, которые являются значительным сегментом покупателей франшиз. Кроме того, наблюдается, что спрос не преобразуется в реальные сделки.

Исходя из анализа действующего законодательства, тенденций данного бизнеса и официальной статистики можно говорить о том, что франчайзинг обладает своими рисками, среди которых выделим следующие:

1. Неуспешное копирование успешной модели бизнеса. Франчайзер может неудачно передать свои методы работы франчайзи, что может привести к неудовлетворительным результатам [1, с. 128].

2. Ограниченная независимость. Франчайзи должен следовать определенным правилам и процедурам, установленным франчайзером, что может ограничить его свободу в управлении бизнесом.

3. Репутационные риски. Отрицательные действия одного франчайзи могут отразиться на репутации всей франшизы.

4. Финансовые обязательства. Франчайзи обязан выплачивать роялти и другие платежи франчайзеру, что может оказаться финансово затратным.

Успешный франчайзинг требует внимательного анализа рисков и грамотного управления ими для достижения желаемых результатов [2, с. 182].

Тем не менее бизнес всегда остается предметом риска, даже если он осуществляется по франшизе. Франчайзер не способен гарантировать определенный уровень дохода, который указан в условиях франшизы. В итоге успех франшизы зачастую зависит именно от франчайзи. Хотя у франчайзи есть рамки, которым он должен соответствовать в операциях с франшизой, он несет ответственность за ежедневное управление бизнесом. Как любому предпринимателю, ему приходится заниматься маркетингом и увеличивать объемы продаж.

В заключение отметим, наш анализ показал, что франчайзинг – это эффективная форма бизнеса, которая обладает как плюсами, так и рисками. Основываясь на рассмотренных данных, можно утверждать, что договор франчайзинга имеет ряд преимуществ, таких как быстрые способы расширения бизнеса, экономию времени и ресурсов на создание бренда, а также поддержку и обучение от франчайзера. Однако важно помнить, что существуют и риски, включая потерю контроля над брендом, ограничения в управлении бизнесом, финансовые обязательства и репутационные риски.

Поэтому перед вступлением в франчайзинговое соглашение необходимо тщательно изучить все аспекты договора, оценить свои возможности и риски, а также провести детальный анализ потенциальной прибыльности и устойчивости бизнеса. Только таким образом можно успешно использовать преимущества франчайзинга, минимизировать риски и достичь поставленных целей.

Л и т е р а т у р а

1. Филина, Ф. Франчайзинг: правовые основы деятельности / Ф. Филина. – М. : ГроссМедиа, 2008. – 182 с.
2. Функ, Я. И. Курс бизнес-права: гражданско-правовые основы организации предпринимательской деятельности : в 3 кн. / Я. И. Функ. – Минск : Амалфея, 2005. – Кн. 2: Договорные формы организации предпринимательской деятельности. – С. 182.
3. Цират, А. В. Франчайзинг и франчайзинговый договор : учеб.-практ. пособие / А. В. Цират. – 2002. – № 01054. – 22 с.