

**ПОРЯДОК РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОГОВОРА ФРАНШИЗЫ (КОМПЛЕКСНОЙ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЛИЦЕНЗИИ) В США И ДРУГИХ СТРАНАХ**

Эркинов Бекзод Хисравович

Ташкентский Государственный Юридический Университет

Студент магистратуры по специальности

«Право интеллектуальной собственности и
информационных технологий»

электронная почта: erik1488bek20@gmail.com

Аннотация:

Данная работа исследует нормативно-правовое регулирование договора комплексной предпринимательской лицензии в США и других странах. В работе рассматриваются нормативные акты и законодательство, регулирующие этот тип договора. В частности, рассматривается роль и значение франшизы в сфере предпринимательства. Исследование также содержит сравнительный анализ договора комплексной предпринимательской лицензии и его положительные аспекты, для более глубокого понимания правового регулирования этой темы.

Ключевые слова: нормативно-правовая база, FTC, франшиза, бизнес, директива, лицензии, правовые аспекты, прекращение действия.

Abstract:

This work explores the legal regulation of the complex business license agreement in the United States and other countries. The paper discusses the regulations and legislation governing this type of contract. In particular, the role and importance of a franchise in the field of entrepreneurship is considered. The study also contains a comparative analysis of the complex business license agreement and its positive aspects, for a deeper understanding of the legal regulation of this topic.

Keywords: regulatory framework, FTC, franchise, business, directive, licenses, legal aspects, termination.

Франшизинг в США подчиняется как федеральным, так и штатовским законам.

На федеральном уровне основным регулятором выступает Федеральная торговая комиссия (Federal Trade Commission, FTC), которая осуществляет регулирование через Правило Франшизинга (Franchise Rule)¹. Согласно этому Правилу, франшизодатели обязаны предоставить потенциальным франшизе подробный документ с раскрытием информации, известный как Франшизная раскрытая информация (Franchise Disclosure Document, FDD) за 14 дней до подписания франшизного договора или оплаты франшизодателю².

¹ <https://www.ftc.gov/>

² <https://lawyers.findlaw.com/lawyer/practice/franchising>

FDD включает в себя информацию о бизнесе франшизодателя, включая историю компании, финансовую информацию, информацию о руководстве, информацию о существующих и бывших франшизах, а также общую информацию о франшизном соглашении. На уровне штатов могут существовать дополнительные законы и правила, регулирующие франшизинг. В некоторых штатах, например в Калифорнии, есть дополнительные требования к раскрытию информации и регистрации франшиз.

По поводу пошлин и сборов - они могут варьироваться в зависимости от конкретного франшизного соглашения и могут включать в себя начальный франшизный взнос (часто тысячи или даже сотни тысяч долларов), а также ежемесячные роялти, обычно в виде процента от общего оборота. Важно, чтобы эта информация была ясно описана в FDD.

Сроки действия франшизного соглашения также варьируются и могут быть от нескольких лет до нескольких десятилетий. Обычно франшизные соглашения содержат условия о возможности продления после окончания срока действия.

В отдельных штатах существуют собственные законы о франшизинге, которые иногда даже более строгие, чем федеральное правило. Например, штаты, такие как Калифорния и Нью-Йорк, имеют довольно строгие законы, которые требуют дополнительного раскрытия информации и регистрации.

Чтобы получить франшизу в США, следует выполнить следующие шаги:

Исследование: исследуйте различные доступные франшизы, чтобы определить, какой вид бизнеса вам больше всего подходит. Учитывайте свои навыки, интересы и финансовые возможности.

Изучение FDD: внимательно изучите FDD каждого потенциального франшизодателя. Это может помочь вам понять, как работает бизнес, и позволить вам оценить его стабильность и потенциальную прибыльность.

Консультация с профессионалами: обратитесь к профессиональному франшизному консультанту, адвокату или бухгалтеру, которые могут помочь вам проанализировать FDD и другие аспекты сделки.

Подписание франшизного соглашения: если вы решите продолжить, вы подпишете франшизное соглашение с франшизодателем. Этот документ описывает ваши взаимные обязательства.

Открытие бизнеса: наконец, вы начнете свой бизнес, следуя системе и стандартам, установленным франшизодателем.

В Великобритании нет специфического законодательства, которое бы регулировало франшизу. Франшизинг регулируется общим корпоративным, коммерческим и договорным законодательством, а также специальными законами, такими как Закон о недобросовестных торговых практиках 2008 года (Unfair Trading Regulations 2008) и Закон о защите потребителей 2015 года (Consumer Protection Act 2015).

Основным регулирующим органом, который занимается стандартами в области франшизинга, является Британская ассоциация франшизы (British Franchise Association, BFA)³. Хотя участие в

³ <https://www.thebfa.org/the-bfa-explained/>

BFA не является обязательным, многие крупные франшизы являются членами и следуют их этическому кодексу.

Отличительные правовые черты франшизинга в Великобритании включают:

Нет обязательного раскрытия информации: в отличие от многих других юрисдикций, в Великобритании нет обязательного требования к раскрытию информации франшизодателем. Однако этический кодекс BFA требует от его членов предоставления полной и точной информации потенциальным франшизам.

Защита от недобросовестной торговли: законы о недобросовестной торговле и защите потребителей могут применяться к некоторым аспектам соглашения о франшизе, включая маркетинг и рекламу.

Общее договорное право: поскольку нет специального законодательства о франшизе, основная юридическая основа франшизных соглашений основана на общем договорном праве. В Японии, франшизинг регулируется несколькими источниками права.

Антимонопольный Закон (закон о запрете частных монополий и обеспечении справедливой торговли) и Закон о мерах против недобросовестной конкуренции оба играют важную роль в регулировании деятельности франшизы в Японии.

Кроме того, Комиссия по справедливой торговле (JFTC) выпустила "Руководящие принципы по франшизингу" в 2002 году⁴, в которых изложены требования к справедливой торговой практике в отношении франшизных отношений.

Основные отличительные черты правового регулирования франшизы в Японии включают:

Раскрытие информации⁵: руководящие принципы JFTC требуют, чтобы франшизодатели предоставляли потенциальным франшизам информацию об условиях соглашения, финансовом состоянии компании, и другую существенную информацию до заключения соглашения.

Справедливые торговые практики: в руководящих принципах изложены стандарты поведения для франшизодателей, включая обязательства по обеспечению справедливости и прозрачности во всех аспектах отношений франшизодателя и франшизы.

Защита от монопольной деятельности⁶: антимонопольный Закон регулирует антиконкурентное поведение и монопольные практики, которые могут возникать в контексте франшизных отношений.

Также стоит отметить, что, хотя Япония имеет определенные правила и регуляции, регулирующие франшизу, эти правила могут быть менее строгими, чем в некоторых других юрисдикциях, таких как США. Как всегда, при рассмотрении входа в франшизное соглашение в Японии, рекомендуется проконсультироваться с юридическим советником.

Требования к регистрации договоров о франшизе в определенных юрисдикциях обычно определяются внутренним законодательством и политикой каждой страны. В целом, регистрация франшизных соглашений может быть полезна для обеспечения прозрачности и защиты прав сторон, но она также может увеличить административную нагрузку на бизнесы.

⁴ https://www.jftc.go.jp/en/legislation_gls/AMA.pdf

⁵ https://www.jftc.go.jp/en/legislation_gls/aepibr.html

⁶ https://www.jftc.go.jp/en/legislation_gls/AMA.pdf

В Великобритании, США и Японии франшизные соглашения обычно регулируются общим договорным правом и другими применимыми законами, такими как антимонопольное законодательство. Это может обеспечить достаточную защиту и регулирование без необходимости специальной регистрации франшизных договоров.

Вот некоторые факторы, которые могут объяснить отсутствие требований к регистрации:

1. Эффективность бизнес-процессов: Специальная регистрация может увеличить административную нагрузку на бизнесы, что может быть препятствием для развития франшизы. Упрощение процесса позволяет предприятиям быстрее начать работу.
2. Регулирование через общее договорное право и другие законы: Законодательство, регулирующее коммерческие договоры и антимонопольное законодательство, может предоставить достаточные рамки для регулирования франшизных отношений.
3. Отсутствие исторических прецедентов, требующих регистрации: В некоторых странах может не быть исторической предпосылки для регистрации франшизных договоров, особенно если не было значительных проблем или споров, связанных с франшизой.
4. Роль ассоциаций франшиз: В некоторых юрисдикциях, таких как Великобритания и США, ассоциации франшиз могут играть важную роль в поддержании стандартов и руководящих принципов в отрасли, что может уменьшить потребность в формальной регистрации.

Важно отметить, что, хотя эти страны могут не требовать специальной регистрации франшизных договоров, компании всё равно обязаны соблюдать все применимые законы и регуляции, включая требования к раскрытию информации и справедливой торговой практике.

Комплексная предпринимательская лицензия в Европейском Союзе

В Европейском союзе процесс лицензирования варьируется в зависимости от отрасли и страны, но есть некоторые общие принципы и регламенты, которые определяют этот процесс.

Важно отметить, что в основе процесса лицензирования в ЕС лежит принцип свободы предпринимательской деятельности, который гарантирован Договором о функционировании Европейского Союза (ТФЕУ)⁷. В соответствии с этим принципом, предприниматель имеет право осуществлять свою деятельность в любом государстве-члене ЕС без необоснованных ограничений.

Директивы и регламенты ЕС: На уровне ЕС существуют различные директивы и регламенты, которые устанавливают общие требования и процедуры для лицензирования в определенных отраслях. Например, в области финансовых услуг существует MiFID II (Директива о рынках финансовых инструментов)⁸, которая устанавливает требования к лицензированию финансовых компаний. В области телекоммуникаций существует рамочная директива 2002/21/ЕС, которая устанавливает требования к лицензированию телекоммуникационных компаний.

Национальное законодательство: Несмотря на существование директив и регламентов ЕС, процесс лицензирования в значительной степени регулируется на национальном уровне. Каждое государство-член ЕС имеет свои собственные законы и регуляторы, которые устанавливают требования и процедуры для предоставления лицензий. Это может включать

⁷ Договор о функционировании Европейского Союза (новая редакция), <https://eulaw.ru/treaties/tfeu/>

⁸ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52023SC0278&qid=1686209268317>

требования к заявителям, процедуры подачи заявлений, проверку соблюдения заявителем всех требований и условий, а также процедуры для контроля за соблюдением условий лицензии.

Механизм лицензирования: Обычно процесс лицензирования включает следующие шаги:

Подача заявления: Предприниматель или компания подает заявление на получение лицензии у соответствующего национального регулятора или органа ЕС.

Оценка заявления: Регулятор оценивает заявление на соответствие требованиям действующего законодательства и условиям лицензии.

Выдача лицензии: Если заявление соответствует всем требованиям, регулятор выдает лицензию. В некоторых случаях регулятор может предложить изменить условия лицензии или предложить условия, которые заявитель должен выполнить.

Контроль и надзор: После выдачи лицензии регулятор контролирует соблюдение условий лицензии. Это может включать регулярные проверки или аудиты.

Важно отметить, что условия и процедуры лицензирования могут существенно варьироваться в зависимости от отрасли и страны, поэтому каждый случай требует индивидуального изучения.

Директивы ЕС, связанные с лицензированием в отраслях

Директива о телекоммуникациях (2002/21/ЕС)⁹: Изучение этой директивы и ее влияния на процесс лицензирования в отрасли телекоммуникаций. Рассмотрение, как требования этой директивы влияют на выдачу и использование комплексных предпринимательских лицензий в этой сфере.

Директива о финансовых услугах (MiFID II - 2014/65/EU)¹⁰: Анализ этой директивы и ее требований к лицензированию и регулированию в сфере финансовых услуг. Изучение влияния этих требований на предоставление и использование комплексных предпринимательских лицензий в секторе финансовых услуг.

Другие секторальные директивы: Проведение исследований по другим отраслям, где применяются комплексные предпринимательские лицензии, и анализ соответствующих директив ЕС.

Общие регламенты и принципы лицензирования в ЕС

Регламент ЕС о лицензировании: Изучение основного регламента ЕС, который устанавливает общие принципы и требования к процессу лицензирования на территории ЕС¹¹. Анализ, как эти принципы и требования применяются в контексте комплексных предпринимательских лицензий.

Право ЕС на свободу предпринимательской деятельности: Исследование принципов свободы предпринимательской деятельности в ЕС и их влияния на лицензирование. Это может включать анализ таких вопросов, как свобода установления и свобода предоставления услуг в контексте лицензирования¹².

Основные принципы ЕС: Исследование, как основные принципы ЕС, такие как принципы пропорциональности, недискриминации и обеспечения справедливой конкуренции,

⁹ <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=en>

¹⁰ <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=en>

¹¹ https://europa.eu/youreurope/business/index_en.htm

¹² <https://www.franchise-law.com>

применяются в контексте лицензирования и как они могут влиять на предоставление и использование комплексных предпринимательских лицензий.

Требования к безопасности могут варьироваться в зависимости от отрасли и могут включать следующее:

Системы безопасности: Это могут быть требования к физической безопасности офисов и объектов лицензиата, а также требования к информационной безопасности. В случае информационной безопасности, компании могут быть обязаны иметь системы защиты данных и сетевой безопасности, обеспечивающие защиту от кибератак.

Процедуры обработки данных: Лицензиаты могут быть обязаны соблюдать определенные нормы и стандарты при обработке персональных данных клиентов и собственных работников, в соответствии с общим регламентом по защите данных (GDPR) ЕС.

Процедуры отчетности и контроля: Лицензиаты могут быть обязаны регулярно предоставлять отчеты о своих действиях по обеспечению безопасности, а также проходить аудиты со стороны регуляторов.

Требования к квалификации персонала

Требования к квалификации персонала могут включать следующее:

Профессиональная подготовка: Лицензиаты могут быть обязаны доказать, что их сотрудники имеют соответствующее образование и профессиональную подготовку для выполнения своих обязанностей.

Опыт работы: В некоторых случаях сотрудники лицензиата должны иметь определенный стаж работы в своей области.

Непрерывное образование: В некоторых отраслях может быть требование к непрерывному обучению сотрудников, чтобы они оставались в курсе последних разработок в своей области.

Другие требования к лицензиатам

Другие требования к лицензиатам могут включать следующее:

Требования к корпоративному управлению: Некоторые регуляторы могут предъявлять требования к структуре управления лицензиата и процедурам принятия решений.

Требования к социальной ответственности: В некоторых случаях может быть требование к тому, чтобы лицензиаты соблюдали определенные нормы социальной ответственности, например, в отношении экологии или корпоративной этики.

Требования к наличию страхования: В некоторых отраслях может быть требование к наличию определенного типа страхования, например, страхования профессиональной ответственности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский Кодекс Республики Узбекистан, часть вторая от 01.03.1997
2. Постановление Президента Республики Узбекистан от 26 апреля 2022 года «О дополнительных мерах по дальнейшему развитию сферы интеллектуальной собственности» от 26.04.2022 г. № ПП-221
3. Комментарий к Гражданскому кодексу Республики Узбекистан. Под редакцией Доктора юридических наук, профессора Х. Р. Рахманкулова Доктора права Ш.М. Асыянова, Ташкент 2011г.

4. Рустамбеков И.Р., Мусаев С.Ф. Международное авторское и патентное право. – Т.: ТГЮУ, 2016.
5. "Determinants of the Rate of Franchising among Nations" - Shane, S. (1996) Management International Review.
6. "Franchise: Freedom or Fantasy?: How to Know if a Franchise Is Right for You After Your Corporate Career" - Mitchell York
7. Интеллектуальная собственность: в объективе внимания юстиции. Электронный источник: <http://www.minjust.uz/ru/press-center/news/89991/>
8. <http://lex.uz>
9. <http://www.strategy.gov.uz>