**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ

1. Понятие франчайзинга

1.1 Основная терминология

1.2 Понятие договора комплексной предпринимательской лицензии

1.3 Элементы договора комплексной предпринимательской лицензии

2. Содержание договора комплексной предпринимательской лицензии

2.1 Заключение договора комплексной предпринимательской лицензии

2.2. Ответственность лицензиата

2.3. Ответственность лицензиара

3. Франчайзинг в Казахстане

3.1 История развития франчайзинга в Казахстане

3.2 Статистика казахстанского франчайзинга, особенности рынка

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

**Введение**

В настоящее время изучение франчайзинга является одним из актуальных вопросов казахстанской экономики. Очень многие современные бизнесмены посвятили себя теме изучения и анализа функционирования бизнеса в форме франчайзинга и создания наилучших условий для успешного развития франчайзинговой системы.

Целью моей работы является: охарактеризовать механизм франчайзинга, выявить плюсы и минусы ведения бизнеса таким способом, права и обязанности лицензиара и лицензиата, ответственность сторон, порядок заключения и прекращения договора франчайзинга, особенности отношений лицензиара и лицензиата.

Сегодня в Казахстане уже никого не удивить товарами и услугами, обозначенными известнейшими мировыми брендами, такими как "Coca-Cola", "Adidas", "Nike", "Reebock», "World Class" и многих других. Эти товарные знаки однозначно ассоциируются у нас с определенным производителем, имеющим высокую репутацию, и косвенно указывают на высокое качество товаров и услуг. Одним из эффективных каналов дистрибуции, по которому эти товары распространяются внутри стран и по всему миру, является франчайзинг.

Поэтому основная цель моей курсовой работы состоит в изучении данного вида организации ведения бизнеса с правовой стороны данного явления. Изучив и проанализировав информацию, предоставленную Гражданским Кодексом Республики Казахстан, Законом Республики Казахстан от 24.06.2002 N 330-2 "О комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинге)", профессиональной литературой, различными финансовыми журналами, газетами и другими средствами СМИ, я постараюсь раскрыть понятие франчайзинга, выявить преимущества и недостатки данных договорных отношений, определить место и роль франчайзинга на нашем рынке, сделать соответствующие выводы и заключения.

Франчайзинг в Казахстане — бизнес сравнительно новый. И хотя мониторинг не ведется, точных данных относительно количества и общего товарооборота франчайзи и субфранчайзи нет, можно смело говорить о росте интереса казахстанских бизнесменов к данному методу организации бизнеса. Свидетельство тому — увеличение количества предприятий, работающих по франшизе зарубежных, в том числе российских компаний.

Структура данной курсовой работы будет включать в себя пять глав, которые в свою очередь поделены на подразделы.

Первый блок работы будет включать в себя общие понятие франчайзинга, сторон договора комплексной предпринимательской лицензии, виды франчайзинга. В нем конкретно будут рассматриваться основная терминология. Далее во второй главе я постараюсь охарактеризовать действующую законодательную базу по франчайзингу. Рассмотрению будут подлежать положения Гражданского Кодекса и Законом Республики Казахстан "О комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинге)".

В третьей главе курсовой путем анализа будут выявлены преимущества и недостатки франчайзинга. В четвертой главе работы постараюсь уделить внимание юридической стороне франчайзинга, путем изучения договора комплексной предпринимательской лицензии, а именно предмет и объект договора, права, обязанности и ответственность сторон, изменение, прекращение и регистрация договора. В итоге изучения всей теоретической информации с помощью пятой главы будет рассмотрена практическое применение франчайзинга в Казахстане.

**1. Понятие франчайзинга**

**1.1 Основная терминология**

Нельзя не отметить, что для нашей экономики франчайзинг сегодня является относительно новым явлением, в то время как в развитых странах он столетиями практиковался как средство обеспечения потребностей общества в различных товарах и услугах.

**Франчайзинг** - как правило, регулируется главой 45 ГК РК.

1. По договору комплексной предпринимательской лицензии одна сторона (комплексный лицензиар) обязуется предоставить другой стороне (комплексному лицензиату) за вознаграждение комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс), включающий, в частности, право использования фирменного наименования лицензиара и охраняемой коммерческой информации, а также других объектов исключительных прав (товарного знака, знака обслуживания, патента и т.п.), предусмотренных договором, для использования в предпринимательской деятельности лицензиата.

Договор комплексной предпринимательской лицензии предусматривает использование лицензионного комплекса, деловой репутации и коммерческого опыта лицензиара в определенном объеме (в частности, с установлением минимального и (или) максимального объема использования), с указанием или без указания территории использования, применительно к определенной сфере деятельности (продаже товаров, полученных от лицензиара или произведенных пользователем, осуществлению иной коммерческой деятельности, выполнению работ, оказанию услуг).

3. Ограничения по применению договора комплексной предпринимательской лицензии в отдельных сферах предпринимательской деятельности устанавливаются законодательными актами. (Статья 45 ГК РК)

Согласно Закона о комплексной предпринимательской лицензии, комплексная предпринимательская лицензия (франчайзинг) - предпринимательская деятельность, при которой правообладатель комплекса исключительных прав предоставляет его в пользование на возмездной основе другому лицу;

Сторонами по договору коммерческой концессии могут быть физические и юридические лица. Основные понятия франчайзинга:

1) комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс) - права на ряд объектов интеллектуальной собственности (товарный знак, фирменное наименование, знак обслуживания, патент, нераскрытую информацию, в том числе секреты производства (ноу-хау);

2) комплексная предпринимательская лицензия (франчайзинг) - предпринимательская деятельность, при которой правообладатель комплекса исключительных прав предоставляет его в пользование на возмездной основе другому лицу;

3) комплексный лицензиар (франчайзер) - сторона по договору комплексной предпринимательской лицензии, правообладатель комплекса исключительных прав (лицензионного комплекса), предоставляющий комплексному лицензиату в пользование на возмездной основе комплекс исключительных прав;

4) комплексный лицензиат (франчайзи) - сторона по договору комплексной предпринимательской лицензии, правопользователь комплекса исключительных прав лицензиара, использующий этот комплекс для предпринимательской деятельности;

5) лицензионный брокер - физическое или юридическое лицо, осуществляющее посредническую деятельность при заключении и исполнении договора комплексной предпринимательской лицензии;

6) потенциальный комплексный лицензиат - лицо, ведущее переговоры с правообладателем комплекса исключительных прав с целью заключения договора комплексной предпринимательской лицензии;

7) франчайзинговая деятельность - предпринимательская деятельность, связанная с осуществлением договора комплексной предпринимательской лицензии;

8) франчайзинговые отношения - урегулированные нормами права общественные отношения между участниками обязательства, связанными между собой правами и обязанностями по исполнению договора комплексной предпринимательской лицензии[[1]](#footnote-1).

Изучив общие понятия франчайзинга, приступим к рассмотрению самого договора комплексной предпринимательской лицензии.

**1.2 Понятие договора комплексной предпринимательской лицензии**

Договор комплексной предпринимательской лицензии наряду с договорами ренты, лизинга, доверительного управления имуществом, относится к новым договорным институтам. В отличие от договора доверительного управления имуществом, это не конструкция, разработанная учеными и другими специалистами гражданского права стран СНГ, а апробированный вид договорных отношений, получивший устойчивое становление в англосаксонской и континентальных системах права. Причем он имеет трехвековую историю и уже доказал свою жизнеспособность.[[2]](#footnote-2)

Франшизное соглашение представляет собой договор, по которому лицензиар выдает лицензию на ведение определенных деловых операций (бизнеса) под названием, принадлежащим лицензиару, и на использование метода его предпринимательской деятельности. Обычно франшизное соглашение предоставляет лицензиару возможность жесткого контроля за разрешенной деловой активностью в течение срока действия лицензии[[3]](#footnote-3).

Договор франчайзинга имеет различные сферы применения. Часто владельцы патентов, товарных знаков и других форм интеллектуальной собственности используют их за рубежом выдавая на них лицензию другим лицам. То есть франчайзинг является одним из распространенных международно-частно-правовых институтов.

В условиях современного Казахстана достаточно сложно говорить о реальном состоянии фраичайзинговых отношений. Причины этого неоднозначны.

В Казахстане достаточно трудно развивается производственный сектор. Вследствие этого франчайзинг, скорее всего, найдет активное применение в первую очередь в сфере обслуживания. Потенциально не исключен рост производства и соответственное перераспределение франчайзинга. Одним из приоритетных направлений может стать сельскохозяйственное производство, не исключается применение лицензионных соглашений и для других отраслей.

Естественными ограничителями импорта интеллектуальной собственности могут стать объем и уровень интеллектуальных разработок в самой республике.

Конечно, противостоять наработанным технологиям западных фирм будет сложно. Поэтому для нашей экономики необходима выработка определенной политики, направленной на защиту внутреннего рынка интеллектуальной собственности. Но противостояние не должно стать самоцелью. По тем направлениям, где не целесообразно использовать собственные разработки ввиду их высокой затратности, долговременное, низкой эффективности, надо активно использовать возможности заимствования готовых интеллектуальных разработок.

Безусловно, и то, что в каждом секторе экономики было бы целесообразным сосуществование и конкуренция различных технологий, методов ведения бизнеса и т.д. Надо учитывать, что за исключением определенных стратегических отраслей экономики прямое государственное вмешательство в лицензионные отношения недопустимо. То есть речь идет об опосредованных методах регулирования франчайзинга. А частный бизнес может активно использовать возможности, предоставляемые этим прогрессивным договорным институтом. И думается, в недалеком будущем франчайзинг станет широко применяться и в отношениях предпринимателей Республики Казахстан.

В нашем законодательстве применен термин «комплексная предпринимательская лицензия», он использован законодателем условно для различения данной группы правоотношений. Но поскольку в большинстве стран мира используется термин франчайзинг, казахстанский законодатель, упомянув данный термин в скобках в названии комментируемой статьи, показал, что комплексной предпринимательской лицензией в Республике Казахстан называется франчайзинг. Тем самым проведена некоторая унификация с мировым законодательством. В то же время в тексте статей используется терминология, известная нашему законодательству. Таким образом, законодатель сохранил традиции отечественной правовой терминологии.[[4]](#footnote-4) В законодательстве Российской Федерации эта тенденция является еще более выраженной и в ГК РФ, аналогичный правовой институт носит название договора коммерческой концессии.

С точки зрения правовой классификации в казахстанском законодательстве договор франчайзинга и договор комплексной предпринимательской лицензии, будучи синонимами, являются разновидностью лицензионного договора в смысле статьи 966 ГК.[[5]](#footnote-5)

В Гражданском кодексе договор комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга) регламентирован нормами главы 45, носящей практически то же название, статьями 896-909.

**1.3 Элементы договора комплексной предпринимательской лицензии**

По договору комплексной предпринимательской лицензии одна сторона (комплексный лицензиар) обязуется предоставить другой стороне (комплексному лицензиату) за вознаграждение комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс), включающий, в частности, право использования фирменного наименования лицензиара и охраняемой коммерческой информации, а также других объектов исключительных нрав (товарного знака, знака обслуживания, патента и т.д.), предусмотренных договором для использования в предпринимательской деятельности лицензиата.

Отличиями франчайзинга от других видов лицензионных соглашений является то, что договор комплексной предпринимательской лицензии опосредует выдачу исключительной лицензии. Еще одна его особенность заключается в том, что он не заключается по поводу передачи прав на отдельный объект интеллектуальной собственности, а подразумевает передачу прав на лицензионный комплекс. Договор франчайзинга может быть отягощен элементами оказания услуг. Он носит выраженный предпринимательский характер.

Целью данного договора является распространение конкурентоспособных, высокотехнологичных способов производства товаров народного потребления (собственно товаров, услуг, работ), средств производства (промышленных) товаров.

Договор комплексной предпринимательской лицензии является по своей конструкции консенсуальиым, взаимным и возмездным договором.

Формы, способы и сроки оплаты по договорам франчайзинга определяются соглашениями сторон договоров комплексной предпринимательской лицензии. Имеется сложившаяся практика выплаты вознаграждений. Они могут выплачиваться лицензиатом лицензиару в форме фиксированных разовых или периодических платежей, отчислений от выручки, наценки на оптовую цену товаров, передаваемых лицензиаром для перепродажи или в иной форме, предусмотренной договором. В мировой практике наиболее распространенным является первоначальный взнос фиксированной суммы сразу после заключения договора, а затем повременные отчисления[[6]](#footnote-6).

Будучи предпринимательским, договор франчайзинга должен заключаться в письменной форме. При этом надо отметить, что передача прав на объекты интеллектуальной собственности невозможна без конкретизации самих объектов и объема уступаемых прав в договоре. Поэтому существенными условиями данного договора будут являться условие о предмете договора. В некоторых случаях существенными условиями будут признаваться срок и территория, на которую распространяется действие предоставленной лицензии. Существенным условием договора комплексной предпринимательской лицензии будет являться цена, то есть вознаграждение, подлежащее уплате лицензиатом лицензиару. Это диктуется особенностями предмета договора, определить ценность которого (его отдельных составляющих) нельзя, исходя из обычных (усредненных) ставок вознаграждения, которые причитаются к уплате на рынке в тех или иных случаях. Обоснованность сказанного будет подтверждена рассмотрением предмета договора франчайзинга.

По соглашению сторон, значение существенных может быть придано и иным условиям договора.

Передача прав на некоторые части лицензионного комплекса (в частности прав на изобретения, полезные модели и т.д.) будет требовать предусмотренного законодательством специального порядка заключения сделок с ними (правами на них). Но следует учесть, что в большинстве случаев стороны в договоре комплексной предпринимательской лицензии ограничиваются передачей прав, которые служат индивидуализации товаров, работ и услуг.

Договор комплексной предпринимательской лицензии может быть заключен как срочный договор и как бессрочный (без указания срока его действия).

Сторонами договора комплексной предпринимательской лицензии выступают комплексный лицензиар и комплексный лицензиат. Обе стороны договора являются предпринимателями.

Комплексный лицензиар, это субъект, который передает комплекс исключительных прав на лицензионный комплекс. Объем этих прав должен быть достаточен для последующей передачи их по договору. Как правило, лицензиаром выступает первичный обладатель прав на объекты интеллектуальной собственности (лицензионный комплекс).

Важно подчеркнуть, что передача прав по договору комплексной предпринимательской лицензии сама по себе будет предпринимательской деятельностью и субъект, осуществляя ее, соответственно проявляет себя как предприниматель. В этом проявляется отличие договора франчайзинга, скажем, от договора доверительного управления имуществом. Последний договор в некоторых случаях, опосредуя передачу имущества предпринимателя, одновременно и символизирует завершение им (может быть, временное) участия в предпринимательской деятельности.

Комплексным лицензиатом будет являться любой субъект предпринимательской деятельности, заключивший договор о передаче ему исключительных прав. Поскольку речь идет об осуществлении с помощью полученного лицензинного комплекса устойчивой предпринимательской деятельности, то лицензиатами должны выступать коммерческие юридические лица или индивидуальные предприниматели. Участие некоммерческих юридических лиц, государства, административно-территориальных единиц допускаться в данных правоотношениях не будет.

Предметом договора комплексной предпринимательской лицензии будут являться исключительные права, принадлежащие лицензиару. Примерный перечень объектов интеллектуальной собственности приводится в статье 961 ГК. Как было уже отмечено, основным компонентом лицензионного комплекса являются средства индивидуализации участников гражданского оборота и их товаров, работ и услуг. К ним в соответствии с п.3 названной статьи относятся фирменные наименования, товарные знаки (знаки обслуживания). В силу объективных причин будет неуместной в ряде случаев передача в составе лицензионного комплекса наименований мест происхождения (указания происхождения) товаров. Если законодательными актами будут предусмотрены другие средства индивидуализации товаров (работ, услуг), то они также могут включаться в состав лицензионных комплексов.

Следует отметить, что хотя в законодательстве употребляется выражение комплекс, его трактовка применительно к отношениям франчайзинга является иной. Отсутствует требование о неделимости комплекса прав. Стороны по своему усмотрению могут компоновать устраивающие их «пакеты» лицензионных прав. Все зависит от реальных потребностей сторон (в первую очередь комплексного лицензиата), платежеспособности комплексного лицензиата.

В отличие от сделок, связанных с отчуждением предприятий, при франчайзинге не происходит передача материальных ресурсов, происходит передача нематериальных имущественных ресурсов. Это позволяет практически неограниченно «тиражировать» акт передачи лицензионных комплексов. Ограничения будут устанавливаться лишь условиями первоначально заключенных франшизных соглашений и спросом на данный вид товара на рынке.

Исходя из сказанного, мы можем отметить, что предметом договора комплексной предпринимательской лицензии является товар особого рода (так называемые бестелесные вещи или, говоря проще, имущественные права).

Отличие данных имущественных прав от остальных в том, что они не дают возможности их обладателю требовать передачи в последствие каких-либо денег или вещей от кого-либо. Они представляют самостоятельную ценность.

Помимо средств индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ и услуг в состав лицензионного комплекса могут входить права на результаты творческой интеллектуальной деятельности. Такие составляющие лицензионного комплекса будут являться необходимыми, как правило, при использовании франчайзинга для производственных сфер. В зависимости от отрасли производства будут варьироваться передаваемые права на результаты интеллектуальной творческой деятельности. Например, франчайзинг в области сельскохозяйственного производства может обусловливать передачу прав на селекционные достижения, передача технологий по производству компьютеров передачу прав на топологии интегральных микросхем и т.д.

В соответствии с п. 2 статьи 896 ГК РК предусматривается возможность передачи наряду лицензионным комплексом таких благ, которые не носят характера интеллектуальной собственности, как деловая репутация и коммерческий опыт предпринимателя (лицензиара). Рамки предмета комплексной предпринимательской лицензии должны ограничиваться непередаваемыми благами и правами предпринимателя, к которым в соответствии с действующим законодательством не относится деловая репутация.

Ограничения по применению договора комплексное предпринимательской лицензии, а значит и передаче по лицензии отдельных видов исключительных прав (включению их в предмет договора) могут быть установлены законодательными актами. К примеру, не могут быть переданы по франчайзингу имущественные права на секретные изобретения и т.д. Объективным фактором, не позволяющим передавать лицензионные комплексы, будет возможность нанесения ущерба интересам субъектов, которые наряду с лицензиаром являются правообладателями на результаты творческой интеллектуальной деятельности.

Исходя из сказанного, следует отметить, что основной правовой целью данного договора является предоставление лицензиату соответствующей лицензии. Она кстати, несмотря на то, что является исключительной, может быть ограничена в действии определенными территориями, периодами времени. Комплексная предпринимательская лицензия может выдаваться применительно к определенной сфере деятельности, например, только на продажу товаров полученных от лицензиара, или произведенных пользователем. Или же лицензия может уполномочивать лицензиата на осуществление иной коммерческой деятельности (выполнение работ, оказание услуг). Лицензия может быть, конечно, выдана и на все виды деятельности, которые осуществляет лицензиар. Предоставление лицензии означает необходимость предоставления лицензиату фактической возможности осуществлять переданные ему права[[7]](#footnote-7).

**2. Содержание договора комплексной предпринимательской лицензии**

**2.1 Заключение договора комплексной предпринимательской лицензии.**

Поскольку договор франчайзинга является консенсуальным, то юридическая связь между участниками возникает в момент достижения ими соглашения по существенным условиям договора. Поэтому лицензиар обязан, а лицензиат вправе требовать передачи ему соответствующего лицензионного комплекса. Передачи всех обусловленных прав в сроки и в объеме предусмотренные договором. При этом специфика франчайзинга выражается в том, что физической передачи какого-либо имущества не происходит, ибо оно нематериально. Лицензиар в вышеуказанных целях обязан передать лицензиату техническую и коммерческую документацию, с помощью которых он сможет осуществлять переданные ему права. В некоторых случаях, чтобы дать лицензиату возможность осуществлять права, лицензиар будет обязываться предоставить определенную информацию.

Как ранее отмечалось, франчайзинг может совмещать в себе элементы оказания услуг. Поэтому лицензиар может обязываться договором провести обучение и консультирование лицензиата по вопросам, связанным с осуществлением переданных ему прав.

За исключением последней обязанности, обязанности лицензиара, упоминавшиеся выше, даже если они не были предусмотрены в договоре, будут предполагаться. Критериями, договора, требованиями законодательства. Со стабилизацией франчайзинговых отношений не исключается применение при определении прав и обязанностей сторон и решении других вопросов по договору также и обычаев делового оборота. В целом договор комплексной предпринимательской лицензии после начала его исполнения (совершения требуемых от него действий лицензиаром) характеризуется преобладанием обязанностей лицензиата.

**2.2 Ответственность лицензиата**

Если иное не предусмотрено в договоре, лицензиат обязан:

допускать лицензиара на свою производственную территорию, предоставлять ему необходимую документацию. Имеются в виду документы, которые позволят лицензиару осуществлять контроль за объемом выпуска продукции, территорией ее распространения (реализации) и т.д.;

оказывать содействие в получении информации, необходимой для осуществления контроля за правильным использованием предоставленных исключительных прав. Имеются в виду ситуации, когда для достоверности результатов проверки на предприятии лицензиата лицензиару требуется дополнительно проконтролировать качество уже реализованной с использованием товарного знака лицензиара продукции, выявить, не производится ли лицензиатом скрыто дополнительное ее количество и так далее;

соблюдать все инструкции и указания лицензиара в отношении характера, способов и условий использования переданных в пользование исключительных прав;

не разглашать секреты производства лицензиара и другую полученную от него конфиденциальную информацию;

информировать покупателей (заказчиков) наиболее очевидным способом о том, что он использует фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания или иное средство индивидуализации на основании договора комплексной предпринимательской лицензии. Связано это с тем, что взаимоотношения лицензиара и лицензиата являются их внутренним делом. То что лицензиар, оказав доверие или необдуманно выдал комплексную предпринимательскую лицензию лицензиату, не должен каким-либо образом нарушать права потребителей, вследствие введения их в заблуждение и того, что качество произведенных по лицензии товаров, выполненных работ, оказанных услуг ухудшилось. Указанная обязанность лицензиата корреспондирует с правом потребителей товаров, работ (услуг) на получение всесторонней и достоверной информации о них.

Лицензиат обязан уплачивать вознаграждение в соответствии: с условиями договора.

Возможно возникновение субфраншизных отношений, которые строятся в форме вспомогательных обязательств. В них лицензиат сам выступает по отношению к сублицензиату лицензиаром.

Это возможно, если договором комплексной предпринимательской лицензии предусмотрено право лицензиата разрешить использование предоставленных ему всех или отдельных исключительных прав другим лицам на условиях, согласованных с лицензиаром либо определенных в договоре. Так же как и по основному договору, в отношении комплексной предпринимательской сублицензии должны быть регламентированы все условия, качество производимой на основе сублицензии продукции, территория ее сбыта и другие. Для лицензиата будет немаловажным, кому будет предоставлена сублицензия.

В некоторых случаях, в самом договоре комплексной предпринимательской лицензии, может содержаться обязанность лицензиата выдать в течение определенного периода времени определенное количество сублицензий с указанием или без указания территории их использования. Установление такой обязанности может быть связано с интересами лицензиара, который, согласовывая ее в договоре, преследует цель извлечения максимальной прибыли от продажи лицензии, поскольку в цене вознаграждения лицензиатом будут учтены суммы, которые поступят ему от продажи сублицензий.

Вспомогательный характер сублицензионного франшизного соглашения выражается в ряде норм ГК. В частности, договор комплексной предпринимательской сублицензии не может быть заключен на более длительный срок, чем основной договор лицензиара с лицензиатом. Прекращение договора комплексной предпринимательской лицензии прекращает заключенные в соответствии с ним все договоры комплексной предпринимательской сублицензии. Когда по основаниям, предусмотренным законодательными актами, признается недействительным основной договор, то будут признаны недействительными и заключенные в соответствии с ним договоры комплексной сублицензии.

Договор комплексной предпринимательской лицензии характерен строго определенным объемом прав. Это отличает его от других договоров, где также предусматривается использование чужого имущества, например от договора имущественного найма. Там использование имущества зачастую определяется лишь общими категориями, сроком, требованием целевого назначения имущества и крайне редко объемом эксплуатации. Поэтому заключение вспомогательного договора на основе договора найма существенно отличается от заключения такового же на основе договора франчайзинга. В первом случае права субнанимателя приобретают некоторое собственное содержание. Во втором случае они практически арифметически отнимаются от прав первого лицензиата. В связи с этим и предусмотрена норма статьи 904 ГК. Ее действие рассчитано на случаи, когда сублицензиат не реализовал переданные ему права. Если иное не предусмотрено комплексной предпринимательской лицензии, при его досрочном прекращении права и обязанности лицензиата по договору комплексной предпринимательской лицензией переходят к лицензиару, которым в данной ситуации выступает лицензиат по основному договору.

После прекращения договора лицензиат должен вернуть лицензиару соответствующую документацию, если не подразумевалось их оставление у лицензиата. Договором может быть решен вопрос об судьбе избыточной продукции произведенной лицензиатом, если таковая имеется. Будут решаться и иные аналогичные вопросы. Например, если по независящим от него причинам лицензиат реализовал меньший объем прав, чем предполагалось, то тогда необходимо предусмотреть механизм компенсации в пользу лицензиата, удержание определенной части причитающегося вознаграждения, возврат уже уплаченных сумм и так далее.

Договор комплексной предпринимательской лицензии сохраняет свое действие на весь период, в течение которого лицензиат реализует предоставленные ему права. Договор сохраняется в силе и в том случае, когда по тем или иным причинам (например, реорганизации), лицензиар меняет свое фирменное наименование. При этом происходит замена сама по себе старого фирменного наименования, переданного в составе лицензионного комплекса на новое фирменное наименование. По желанию лицензиата он может потребовать расторжения договора. В случае сохранения действия договора лицензиат вправе потребовать соразмерного уменьшения, причитающегося лицензиару вознаграждения.

Аналогичная норма предусмотрена для случаев изменения одного или нескольких прав в составе лицензионного комплекса. Это может иметь в случаях, когда право, скажем на изобретение, перестало охраняться по закону вследствие истечения срока действия патента, Лицензиар может к этому времени получить права на использование нового изобретения, которое может восполнить место старого изобретения и так далее. Как следует из смысла законодательства, главное, чтобы не менялась основная часть элементов (прав) лицензионного комплекса. Также из него следует, что лицензиат получивший в результате замены право на объект интеллектуальной собственности, приносящей большую прибыль, не обязан платить за это вознаграждение в большем размере. Наоборот, если эффективность использования новых объектов интеллектуальной собственности окажется ниже, при сохранении договора комплексной предпринимательской лицензии в силе лицензиат вправе потребовать соразмерного уменьшения, причитающегося лицензиару вознаграждения. Лицензиат, не имеющий интереса в сохранении действия договора при изменении одного или нескольких прав в составе лицензионного комплекса, вправе расторгнуть его.

Когда в период действия договора комплексной предпринимательской лицензии истек срок какого-либо исключительного права, входящего в состав переданного по договору комплекса прав, либо такое право прекратилось по иному основанию, го договор сохраняется, лицензиат при этом, если иное не предусмотрено договором, вправе потребовать соразмерного уменьшения, причитающегося лицензиару вознаграждения.

**2.3 Ответственность лицензиара**

На условия ответственности по договору франчайзинга, безусловно, влияет его предпринимательский характер. Каждая из сторон должна освобождаться от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора, если докажет, что неисполнение или ненадлежащее исполнение ими своих обязательств, произошло вследствие действия обстоятельств непреодолимой силы.

Нарушения со стороны лицензиара могут заключаться в не передаче требуемой от него документации, информации. Кроме того, лицензиар может быть привлечен к ответственности, если необоснованно установит ограничения для лицензиата, введет в заблуждение о престижности его фирменного наименования, ценности тех или иных объектов интеллектуальной собственности и этим причинит ему ущерб. Лицензиар обязан возместить причиненные лицензиату убытки, если последний расторгает договор вследствие изменения фирменного наименования лицензиара или изменения одного или нескольких прав, входящих в состав лицензионного комплекса (статьи 905, 906 ГК РК). Не исключены и другие случаи ответственности лицензиара перед лицензиатом.

По договору франчайзинга более вероятно наступление ответственности лицензиара перед лицензиатом. Последний должен придерживаться всех обоснованных указаний лицензиара. Если будут допущены отступления от условий комплексной предпринимательской лицензии, нарушены права и интересы лицензиата, причинен ущерб, то лицензиат будет отвечать в полном объеме, включая ответственность за всякие убытки лицензиара. Более того, лицензиат, который допустил выпуск некачественной продукции и реализовал его покупателям, может быть привлечен к ответственности за умаление деловой репутации лицензиара[[8]](#footnote-8).

Другой аспект касается собственно не самой ответственности по договору, а ответственности перед третьими лицами, когда вред причинен им вследствие использования прав, входящих в лицензионный комплекс. Законодательство учитывает принадлежность в конечном итоге прав лицензиару, его косвенную ответственность за выбор лицензиата и оказанное ему доверие. Ввиду сказанного, в соответствии со статьей 901 ГК, лицензиар несет субсидиарную ответственность по предъявляемым к лицензиату требованиям о несоответствии качества товаров (работ, услуг), продаваемых (выполняемых, оказываемых) лицензиатом по договору комплексной предпринимательской лицензии.

Аналогичная ситуация будет складываться при возникновении вопроса об ответственности за действия совершенные сублицензиатом. По смыслу законодательства субсидиарную ответственность за его действия должны нести как основной лицензиар, так и лицензиар-лицензиат.

Если иное не предусмотрено договорами комплексной предпринимательской лицензии, лицензиат будет нести субсидиарную ответственность за вред, причиненный лицензиару действиями сублицензиатов.

Лицензиар либо лицензиат, привлеченные к субсидиарной ответственности, соответственно, за лицензиата или сублицензиата приобретут права регрессного требования к ним.

Прекращение договора комплексной предпринимательской лицензии. Договор комплексной предпринимательской лицензии может быть прекращен по общим основаниям, предусмотренным в законодательстве. Договор, заключенный с указанием срока, будет прекращен с истечением срока его действия. Договор, заключенный без указания срока, может быть прекращен, когда лицензиат реализует весь объем предоставленных прав. Если ограничений по объему прав не предусмотрено, то договор будет действовать до тех пор, пока стороны соглашением между собой не прекратят его действие. В бессрочном договоре комплексной предпринимательской лицензии от договора вправе отказаться и одна из его сторон. Но другая сторона должна быть извещена об этом за шесть месяцев. Данное требование является императивным и срок извещения не может быть уменьшен самими сторонами. Условие на этот счет в договоре, если сторона, с которой расторгают договор, захочет защитить свои права, окажется недействительным. Договором может быть предусмотрен более продолжительный срок для извещения об одностороннем расторжении договора комплексной предпринимательской лицензии, заключенной без указания срока.

При прекращении одного из исключительных прав, входящих в состав переданных в пользование лицензиату комплекса прав, договор комплексной предпринимательской лицензии считается прекращенным в части его положений, относящихся к использованию права, действие которого прекратилось. Договор комплексной предпринимательской лицензии в определенной мере допускает правопреемство, в какой-то мере его не допускает. Поэтому вопросы правопреемства в нем должны быть рассмотрены в неразрывной связи с вопросами его прекращения. Переход всех прав, которые были переданы в составе лицензионного комплекса к другому лицу вместо лицензиара, не будет допускать правопреемства. Поэтому договор комплексной предпринимательской лицензии в таком случае должен быть прекращен, если не будет достигнуто соглашение между новым обладателем прав и лицензиатом. То есть при реорганизации и при ликвидации юридических лиц сохранение отношений франчайзинга будет находиться под вопросом.

Если лицензиар - физическое лицо и оно умирает, его права и обязанности по договору комплексной предпринимательской лицензии переходят к наследнику при условии, что последний зарегистрирован или в течение шести месяцев со дня открытия наследства (в течение срока принятия наследства) зарегистрируется в качестве предпринимателя. В ином случае договор прекращается.

По смыслу законодательства прекращение правосубъектности лицензиата (физического или юридического лица) будет вести к прекращению договора комплексной предпринимательской лицензии.

**3. Франчайзинг в Казахстане**

**3.1 История развития франчайзинга в Казахстане**

В Казахстане оборот франчайзинга на 2007 год составляет 500 миллионов долларов США в год. Можно с уверенностью сказать, что Казахстан является лидером франчайзинга в Центральной Азии. Существует специальный закон о франчайзинге от 2002 года, действуют около 150 франчайзинговых систем и более 1000 франчайзинговых точек.

Казахстанский франчайзинг начинается с появлением завода «Coca-Cola», открытой по сублицензии турецкого лицензиара одноименной торговой марки. Завод был построен в 1994 году, тем самым ознаменовав начало т.н. «качественного присутствия» иностранной компании в виде открытия своего производства в стране. Таким образом, продукция знаменитого производителя напитков доступна не только в форме банального импорта, но и в виде национального продукта, в создании которого участвуют местные работники компании.

В 1994 году появляется первый в Казахстане и Центральной Азии 5-звездочный отель международного класса. Это гостиница «Рахат Палас», который впоследствии стал частью международной сети отелей франчайзингового бренда «Hayatt Regency».

В середине 90-х было было несколько случаев продажи казахстанскими компаниями своих торговых марок третьим лицам по форме, напоминающей классический франчайзинг. Но в силу отсутствия точной информации и непубличного характера сделок, затруднительно назвать эти случаи примерами франчайзинга.

С середины 90-х годов, многие фирменные магазины/бутики модной одежды международных производителей открывались в стране по системе франчайзинга. Например, можно отметить фирменный магазин «Adidas», появившийся в Казахстане во второй половине 90-х годов.

Элементы франчайзинга очевидно присутствовали в схеме сбыта продукции компании «Сеймар» в конце 90-х годов прошлого века. Торговые точки компании в виде ларьков и автолавок были оформлены по единому фирменному дизайну, с обязательным визуальным присутствием логотипа и торговой марки компании. Арендаторами торговых точек выступали независимые предприниматели, которые выступали как дилеры, так и франчайзи головной компании.

В декабре 1999 года открывает свои двери гостиница «Анкара», ныне франчайзи известной гостиничной сети «InterContinental».

В том же году появляется первый торговый комплекс Рамстор, впоследствии построивший сеть гипермаркетов.

После 2000 года открывается первое фирменное кафе «Баскин Роббинс» в Казахстане.

2002-ой год стал плодотворным для развития франчайзинга в Казахстане. Сразу несколько событий, значимых для развития отечественного франчайзинга, происходят в этот год:

1. Появляется закон франчайзинге. Таким образом, франчайзинг регулируется не только Главой 45 ГК, но и специальным законом.

2. Появляется Национальная Ассоциация Франчайзинга Казахстана (КАФ) – специализированный институт развития франчайзинга.

3. ЮСАИД в рамках проекта по предпринимательству презентует программу франчайзинга. Целью программы является формирование сугубо казахстанских брендов франчайзинга. В рамках программы организуется ряд бесплатных семинаров по франчайзингу, бесплатно распространяются учебные пособия по теме, формируются национальные франшизы. Также, согласно программе организуется визит вице-президента МАФ в Казахстан, целью которой является содействие увеличению деловых контактов между американскими франчайзерами и казахстанскими предприятиями. Результатом программы является появление ряда отечественных франчайзинговых компаний. Благодаря программе также повышается уровень информированности казахстанского предпринимательства о франчайзинге, что способствует популяризации франчайзинговой формы отношений.

В 2005 году в Алматы проходит первая выставка франчайзинга.

Франчайзинг прочно входит в составляющую казахстанского бизнеса, становится непременным атрибутом развития многих компаний. В прессе появляются ряд материалов, освещающих франчайзинг. Повышается интерес к сектору коммерческого и финансового сектора. Появляются ряд компаний, деятельность которых состоит из франчайзингового брокерства, что является показателем прибыльности сектора.

Франчайзингу оказывается поддержка и на государственном уровне. Появляется программа финансирования франчайзинга при Фонде Развития Малого Предпринимательства (ФРМП). Во многих регионах страны проводятся семинары и конференции по франчайзингу, организованные МИТ РК и региональными предпринимательскими объединениями. Меры по государственной поддержке франчайзинга прописываются во многих программах по развитию предпринимательства.

Только за период 2003 – 2007 количество франчайзинговых систем в стране выросло почти в 2.5 раза. Среднегодовой оборот франчайзинга вырос в более чем три раза. Увеличилось число рабочих мест, созданных именно франчайзинговыми компаниями, разнообразилась картина сектора.

**3.2 Статистика казахстанского франчайзинга, особенности рынка**

Статистика франчайзинга явялется очень приблизительной, т.к. нет единого центра регистрации франчайзинга в стране и не все компании анонсируют свою деятельность как франчайзинг. В Минюсте регистрируются франчайзинговые договора, но не все компании следуют этой практике. Только в нескольких странах статистика франчайзинга наиболее точная. К примеру в США, где каждый франчайзинговый случай регистрируется на федеральном или региональном уровне.

По приблизительным данным в стране действуют около 120 франчайзинговых систем и 1000 точек франчайзи. Количество занятых работников в секторе составляет около 14 000 человек на 2007 год. Это достаточно внушительная цифра в масштабе населения страны. В связи с непрозрачностью рынка, очень сложно реально оценить годовой оборот франчайзинга. Но приблизительная цифра ежегодного оборота в секторе франчайзинга колеблется в районе 500 миллионов долларов.

Статистика казахстанского франчайзинга очень динамична. Быстрый рост экономики, увеличение доли МСБ в ВВП страны, увеличение спроса на передовые технологии бизнеса, относительная незаполненность ниши франчайзинга, а также ряд других факторов позволяют прогнозировать многократное увеличение статистических данных сектора в ближайшее время.

Нельзя не обратить внимания на некоторые негативные факторы, тормозящие развитие франчайзинга в стране:

1.Отсутствие государственных льгот и преференций франчайзинговому сектору.

2.Недостаточная защита интеллектуальной собственности.

3.Ограниченность доступа предпринимателей к т.н. «длинным деньгам».

4. Непрозрачность отечественного предпринимательства.

5. Слабая информированность о франчайзинге, как о выгодной форме предпринимательских отношений.

6.Гиперинфляционный рост цен на недвижимость за период 2000-2007 год в результате огромного наплыва денежной массы. Высокие цены на недвижимость делают нерентабельным открытие франчайзинговой точки, что является существенным барьером для развития франчайзинга в целом.

В стране накопилась огромная денежная масса. Но отсутствуют объекты инвестирования. Неразвитость фондового рынка мешает населению использовать этот ресурс как источник инвестирования. В результате, инвестиции в основном направляются в недвижимость, что провоцирует инфляцию.

В то же время предпринимательство и франчайзинг в частности, являются очень распространенными в мире объектами инвестирования. Как показывает опыт Запада, успешным предпринимателям может быть любой человек: от пенсионера до домохозяйки. И франчайзинг, как менее рискованный метод ведения бизнеса, идеален для неофитов бизнеса (согласно данным Торгово-Промышленной Палаты США 97% франчайзинговых предприятий, открытых за последние 5 лет, продолжали успешно работать в дальнейшем, в то время как 62% нефранчайзинговых предприятий закрылись за этот же период).

Но в Казахстане все еще недостаточный уровень предпринимательской информированности, слабая вовлеченность неактивного населения в предпринимательскую активность. Доля занятого населения в предпринимательстве по сравнению с мировой статистикой очень невысока («самозанятое население» не относятся к официальному предпринимательству). Это говорит о необходимости совершенствования инфраструктуры поддержки начального предпринимательства[[9]](#footnote-9).

На рынке Казахстана превалирует доля иностранных франшиз. Но за последнее время сформировались ряд отечественных компаний, которые активно развиваются через систему франчайзинга. Несомненно, большую роль в развитии франчайзинга будет играть соседство с Китаем, с которым очень трудно конкурировать в себестоимости продукции. И только предприятия с оригинальными и неповторимыми товарами и услугами могут быть конкурентноспособными в таких условиях.

Если рассматривать типы франчайзинга в Казахстане, то в стране наиболее представлен дистрибьютивный/торговый франчайзинг, в то время как в западных странах доля делового формата традиционно выше доли торгового.

Еще одна особенность рынка франчайзинга в Казахстане – сублицензионность. Международные франчайзеры не торопятся работать в Казахстане напрямую. Очень мало прямых классических отношений : франчайзер-франчайзи. Международные франчайзеры предпочитают работать в Казахстане через свои российские или турецкие мастер-франчайзи (субфранчайзеры), казахстанские компании в свою очередь выступают в качестве субфранчайзи (сублицензиаты). Причин такого положения в секторе очень много. Возможно единая языковая ментальность местных потребителей с российскими (иностранная франшиза не требует адаптации), недостаточная плотность населения и рынка сбыта, неактивность местных предпринимателей на международном рынке франчайзинга и т.д.

Но Казахстан может стать воротами для выхода на рынки Центральной Азии для иностранных франчайзеров. И большую роль в этом могут сыграть отечественные предприниматели.

Можно отметить еще одну особенность рынка франчайзинка в стране. Очень мало случаев внутристрановой миграции франчайзинга. Нет связки между крупным бизнесом и малым предпринимательством. Крупные компании предпочитают филиальную форму регионального развития, но не франчайзинговую систему.

В мире очень распространен как корпоративный, так и государственный франачйзинг. Крупные государственные или частные компании передают через систему франчайзинга технологии и методы ведения бизнеса малым и средним предпринимателям - франчайзи. Примером потенциального государственного франчайзинга в Казахстане возможно будет служить анонсированная в СМИ программа доступа в Интернет национального оператора «Казахтелеком», в результате которой предприниматели получают возможность аренды широкополосного трафика Интернет у крупнейшего монополиста страны[[10]](#footnote-10).

Сектор франчайзинга только на стадии зарождения, и в ближайшие несколько лет также возможно появление ряда новых интересных концепций франшиз отечественных компаний.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Подводя итоги исследования вышеизложенной информации, указав их научную новизну, практическую значимость и эффективность практического использования свои полученные выводы можно изложить следующим образом:

В данной курсовой работе было проведено исследование элементов договора комплексной предпринимательской деятельности (франчайзинга), изучение прав и обязанностей сторон – лицензиара и лицензиата, истроия развития франчайзинга в Казахстане, основные проблемы франчайзинга и особенности казахстанского рынка.

По итогам курсовой работы отчетливо видно, что франчайзинг в нашей стране существует с 90-х годов, регулярно развивается и совершенствуется. В настоящее время существует классификация видов франчайзинга и структура франчайзинговой системы ведения бизнеса.

Можно сделать выводы о довольно грамотном функционировании бизнеса в форме франчайзинга. Именно данная форма бизнеса позволяет получить возможность использовать уже отработанные и оправдавшие себя технологии, уже известную и популярную марку, возможность обучаться и получать по ходу дела необходимые консультации. Все эти возможности могут предоставить те, кто уже имеет опыт, знания, обладает технологическими секретами предпринимателей, т.е. располагает капиталом не материальным, но весьма цен ым и эффективным, если его правильно использовать.

В данной курсовой работе рассмотрены особенности деятельности франчайзинга в Казахстане.

Особое внимание было уделено законодательной регулировке процесса ведения бизнеса в форме франчайзинга, которая основывается на заключении договора комплексной предпринимательской лицензии.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Закон Республики Казахстан от 24.06.2002 N 330-2  
   "О комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинге)".
2. Договор франчайзинга в инвестиционной сфере. Договор в гражданском праве: проблемы теории и практики. Том 2. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 5-летию образования Научно-исследовательского инеттута частного права КазГ'ЮА (в рамках ежегодных цивилистических чтений), Сихимбаева Е. Д. Алматы, 6-7 апреля 2000г. / Отв.ред,М. К. Сулейменов. - Алматы: КазГЮА, 2000. - С. 133.
3. Экспорт: право и практика международной торговли, Шмитгофф К*.*М. Пер. с англ. - М: Юрид.лит., 1993. - С. 133. ' Там же, С. 139.
4. Гражданский кодекс Республике Казахстан (Особенная часть). Комментарий. Отв. ред. М. К. Сулейменов, Ю. Г. Басин. - Ал маты: «Жег! жаргы», 2000.-С. 501,502.
5. Основы государства и права РК: Учебное пособие / ответ. ред. Г.С. Сапаргалиев. - 2-е изд., перераб. Алматы: Жеті Жарғы, 1999 - 230 ст.
6. Гражданское право: Учеб.: В 3 т. Т. 2. – 4 изд., перераб. и доп. / Е.Ю. Валявина, И.В. Елисеев, и др.; Отв. ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. – ТК Велби / Проспект, 2004 г.
7. Франчайзинг в Казахстане». Бекнур Кисиков. Алматы, BookinEast,ISBN 9965-452-36-9, 2007 г.
8. Журнал Business Life.Статья «Франчайзинг в Казахстане». Февраль, 2008 г.

1. Закон Республики Казахстан от 24.06.2002 N 330-2 "О комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинге)" [↑](#footnote-ref-1)
2. Договор франчайзинга в инвестиционной сфере. Договор в гражданском праве: проблемы теории и практики. Том 2. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 5-летию образования Научно-исследовательского инеттута частного права КазГ'ЮА (в рамках ежегодных цивилистических чтений), Сихимбаева Е. Д., Алматы, 6-7 апреля 2000г. / Отв.ред,М. К. Сулейменов. - Алматы: КазГЮА, 2000. - С. 133. [↑](#footnote-ref-2)
3. Экспорт: право и практика международной торговли: Шмитгофф К*.*М. Пер. с англ. - М: Юрид.лит., 1993. [↑](#footnote-ref-3)
4. Гражданский кодекс Республике Казахстан (Особенная часть). Комментарий. Отв. ред. М. К. Сулейменов, Ю. Г. Басин. - Ал маты: «Жег! жаргы», 2000.-С. 501,502. [↑](#footnote-ref-4)
5. Гражданский кодекс Республике Казахстан (Особенная часть). Комментарий. Отв. ред. М. К. Сулейменов, Ю. Г. Басин. - Ал маты: «Жег! жаргы», 2000.-С. 501,502. [↑](#footnote-ref-5)
6. Гражданский кодекс Республике Казахстан (Особенная часть). Комментарий. Отв. ред. М. К. Сулейменов, Ю. Г. Басин. - Алматы: «Жел жаргы», 2000.-С. 501. [↑](#footnote-ref-6)
7. Основы государства и права РК: Учебное пособие / ответ. ред. Г.С. Сапаргалиев. - 2-е изд., перераб. Алматы: Жеті Жарғы, 1999 - 230 ст. [↑](#footnote-ref-7)
8. Гражданское право: Учеб.: В 3 т. Т. 2. – 4 изд., перераб. и доп. / Е.Ю. Валявина, И.В. Елисеев, и др.; Отв. ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. – ТК Велби / Проспект, 2004 г. [↑](#footnote-ref-8)
9. “Франчайзинг в Казахстане». Бекнур Кисиков. Алматы, BookinEast,ISBN 9965-452-36-9, 2007 г. . [↑](#footnote-ref-9)
10. Журнал Business Life.Статья «Франчайзинг в Казахстане». Февраль, 2008 г. [↑](#footnote-ref-10)