**Договор коммерческой концессии (франчайзинг).**

Рассмотрим вопрос в российской правой системе договора коммерческой концессии, и договором франчайзинга, других государств. Такое понятия как «франчайзинг» не используется в российском законодательстве. Исключение составляют документы внутреннего планирования, применяемые органами власти. В 2014 году была попытка ввести в нормативно-правовые акты новые термины и на рассмотрение в Госдуму поступил проект [ФЗ 50384-6 «О франчайзинге»](http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=PRJ&n=118168#05954335622726286). По итогам слушаний проект отклонили. С 2019 года франчайзинг в российском законодательстве регулируется гл.[54 ст. 1027 Гражданского кодекса Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 23.05.2016)[[1]](#footnote-2)](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/16e6961f87e03963771dc552b48b5923177b5f8a/) . В ней под франчайзингом понимается договор коммерческой концессии, который наиболее подходит требованиям по сделкам купле-продажи франшиз. Идентичность двух договоров определяется предметом, сторонами, правами и обязанностями. Одновременно изучая российское гражданское законодательство, которое регулирует договор коммерческой концессии, и опыт зарубежных стран, (США, Франция и др.), были определены некоторые особенности российской практики суда, на основе которой можно сделать выводы, что российские суды отождествляют договор коммерческой концессии с договором франчайзинга. Поэтому, во избежание противоречий и толкований международных норм права и российского права, необходимо внести изменения в российское законодательство – переименовать договор коммерческой концессии в договор франчайзинга.

Цель данной статьи – исследовать юридическую составляющую договора коммерческой концессии и определить его сходства и различия с договором франчайзинга.

Объекты исследования – договор коммерческой концессии, договор франчайзинга.

Предмет исследования – нормативное закрепление и практика применения договора коммерческой концессии и его соотношение с нормативным содержанием договора франчайзинга в зарубежных правопорядках.

Практическая задача данной статьи позволит достигнуть результатов в других научных исследованиях, относительно договора франчайзинга, упростит судебную практику и избавит от необходимости доказывания идентичности договора коммерческой концессии и договора франчайзинга.

**Ключевые слова и словосочетания:** российское законодательство, договор коммерческой концессии, договор франчайзинга, франчайзинг.

Актуальность научной статьи подтверждается все большей популярностью применения договора коммерческой концессии/франчайзинга в бизнесе Российской Федерации. На сайте БИБОСС (навигатор по бизнес-возможностям)[[2]](#footnote-3) представлен Рейтинг топ-500 франшиз на июнь 2020 года, которые активно развиваются на территории России. Наиболее популярные, входящие в Топ 10:

1. [F!T SERVICE](https://www.beboss.ru/franchise/1929-franshiza-f-t-service), Федеральная сеть автосервисов (2 500 000 — 12 000 000 ₽, 225 предприятий в сети);
2. [Детские центры](https://www.beboss.ru/franchise/search-c-children-centr) «[Полиглотики](https://www.beboss.ru/franchise/2487-franshiza-poliglotiki)» (350 000 — 1 300 000 ₽ 127 предприятий в сети);

1. [Этажи](https://www.beboss.ru/franchise/1754-franshiza-etaji), Федеральная риелторская компания (700 000 — 3 000 000 ₽, 124 предприятия в сети);

1. [Стоп кредит](https://www.beboss.ru/franchise/2905-franshiza-stop-kredit), [Банкротство физических лиц](https://www.beboss.ru/franchise/search-c-service-bankrotstvo) (150 000 — 700 000 ₽ 56 предприятий в сети);
2. [220 Вольт](https://www.beboss.ru/franchise/731-franshiza-220-volt), Интернет-магазин по продаже инструмента и оборудования, а также крупнейшая DIY сеть розничных магазинов (3 500 000 — 7 000 000 ₽, 242 предприятия в сети)

1. [Додо Пицца](https://www.beboss.ru/franchise/2389-franshiza-dodo-picca), Международная сеть пиццерий в «среднем» ценовом сегменте с фокусом на доставку (5 000 000 — 16 000 000 ₽, 520 предприятий в сети);

1. [Subway](https://www.beboss.ru/franchise/24-franshiza-subway), Сеть ресторанов быстрого обслуживания (4 000 000 — 6 000 000 ₽, 520 предприятий в сети);

1. [Pedant.ru](https://www.beboss.ru/franchise/3205-franshiza-pedant-ru), Сеть сервисных центров по ремонту смартфонов в России (490 000 — 990 000 ₽, 314 предприятий в сети);

1. [Солнцетур](https://www.beboss.ru/franchise/2947-franshiza-solncetur), Компания, предоставляющая туристические услуги (300 000 — 500 000 ₽, 53 предприятия в сети);

1. [1С:БухОбслуживание](https://www.beboss.ru/franchise/1997-franshiza-1s-buhobslujivanie). [Бухгалтерские услуги](https://www.beboss.ru/franchise/search-c-b2b-buhgalteria) (500 000 — 2 500 000 ₽, 822 предприятия в сети).

Международный франчайзинг прочно вошел в бизнес-систему российского рынка.[[3]](#footnote-4) Данный способ отношений дает возможность предпринимателям открыть дело «по шаблону» под уже раскрученным международным брендом, с наработанными технологиями, правилами ведения бизнеса. Единственная проблемная сторона франчайзинга это то, что необходимо произвести финансовые вложения, не только для приобретения франшизы, но и для удовлетворения требований и условий франчайзера. В свою очередь, франчайзер несет значительные финансовые и репутационные риски, в случае, если его контрагент окажется недобросовестным. Однако, не смотря на это, франчайзинг является одной из динамично развивающихся и используемых моделей договорных правоотношений. «Франчайзинг – смешанная форма крупного и мелкого предпринимательства, при которой крупные корпорации, «родительские» компании (франчайзеры) заключают договор с небольшими фирмами, на право действовать от имени франчайзера». При этом мелкая фирма обязана осуществлять свой бизнес только в форме, предписанной «родительской» фирмой, в течение определенного времени и в определенном месте. В свою очередь франчайзер обязуется снабжать товарами, технологией, оказывать всяческое содействие в бизнесе.[[4]](#footnote-5)

Расматривая определения сторон по договору франчайзинга такие стороны являются франчайзер и франчайзи, то есть правообладатель и пользователь. Такие термины в договоре франчайзинга встречаются в таких странах как Китай, Япония, США, Франция, Германия и др.. Определение договора франшизы отображено в правилах торговли Федеральной Торговой Комиссии США (Federal Trade Commission, FTC) отделом по франчайзингу[[5]](#footnote-6). Очевидно, что договор коммерческой концессии в России по своему содержанию, совпадает с определениями договора франчайзинга в других странах. Только остается вопрос: почему при принятии ГК РФ законодателем была применена международная формулировка «франчайзинг», а использована «договор коммерческой концессии».

Стоит внимательно отнестись к подписанию данного вида логовора. Так, категорически не рекомендуют франчайзерам скачивать и использовать типовой договор франчайзинга, т к он не покрывает специфических рисков конкретной франшизы и не раскрывает особенности взаимодействия с франчайзи в сети. И напротив, если покупатель франшизы при выборе франчайзера столкнется с тем, что франчайзер предлагает подписать типовой франчайзинговый договор, состоящий из 2-3 страниц, это может указывать на ненадежность и недобросовестность выбранного франчайзера.

Профессионально составленный договор коммерческой концессии может достигать объема в несколько десятков страниц и подробнейшим образом описывать взаимодействие франчайзера и франчайзи на всех этапах открытия и функционирования франчайзингового предприятия[[6]](#footnote-7).

Согласно видению Д.Н. Землякова и М.О. Макашева[[7]](#footnote-8), имеющееся российское законодательство о франчайзинге не содержит необходимых норм, регулирующих преддоговорные отношения между франчайзером и потенциальными франчайзи. Сам модельный закон УНИДРУА[[8]](#footnote-9) предусматривает передачу технической и коммерческой документации до заключения договора, а ГК РФ позволяет это делать после. При этом ГК РФ не раскрывает минимум той информации, которая может быть или должна быть передана.

Из вышесказанного можно сделать следующие выводы. Необходимо регламентировать преддоговорную стадию по заключению договора франшиз. Преддоговорное раскрытие информации о франшизе уже давно существует в законодательстве зарубежных стран, и существенно уменьшает количество затруднений и разногласий сторон. Договор коммерческой концессии по сравнению с договором франчайзинга имеет более узкое определение и требует более расширенное определение. Норма ГК РФ о солидарной ответственности правообладателя по требованиям, предъявляемым к франчайзи как изготовителю товаров франчайзера, на мой взгляд, должна быть пересмотрена.

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // СПС «Консультант Плюс» Электронный ресурс. [↑](#footnote-ref-2)
2. Сайт БИБОСС// <https://www.beboss.ru/rating/06-2020> (дата обращения 18.06.2020). [↑](#footnote-ref-3)
3. Российская Ассоциация Франчайзинга. [Электронный ресурс]. - режим доступа: http://www.rusfranch.ru/franchising/statistics (дата обращения 18.06.2020). [↑](#footnote-ref-4)
4. Райсберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Современный экономический словарь [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_ 67315/ [↑](#footnote-ref-5)
5. International Franchising Laws. Mezhdunarodnaya assotsiatsiya franchaizinga (IFA) . URL: http:// franchise.org/international-franchising-laws [↑](#footnote-ref-6)
6. Каталог франшиз// интернет-порта л// <https://franshiza.ru/article/zakonodatelstvo/>. [↑](#footnote-ref-7)
7. Земляков Д.Н., Макашев М.О. Франчайзинг. Интеграционные формы ведения бизнеса: учеб. пособие для вузов. М.: Юнити-Дана, 2003. [↑](#footnote-ref-8)
8. Model Franchise Disclosure Law (Rome. September, 2002. UNIDROIT) [Электронный ресурс] // UNIDROIT: [сайт]. URL: http://www.unidroit.org/english/modellaws/2002franch ise/2002modellaw-e.pdf (дата обращения: 15.09.2017). [↑](#footnote-ref-9)