



ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БИЗНЕС ЗАҢДАРЫ МЕН ҚҰҚЫҚТЫҚ ОРТА

Халықаралық бизнестегі
франчайзинг ережелері





Дәріс жоспары:

1. Франшиза туралы келісім;
2. Франчайзингтің халықаралық қағидалары;
3. Франчайзингті шетелдік реттеу.

1. Келісім франчайзердің алаңды іріктеу (таңдау) барысындағы міндеттемесін шектеумен реттейді. Мұндай қағидалар франчайзерге қолайлы орын табу жолында оңтайлы баж салығына қатысты айнымалы болып келеді. Франчайзер істі орналастыруда, мысалы дүкенді жайғастыруға лайық орынды іздестіруге көп уақыт пен күш жұмсауға мәжбүр болады. Бұның барлығы келісімді ойдағыдай жасақтау үшін франчайзинг бойынша құжаттаманы талдаудың барынша маңыздылығын көрсетеді.

Бірігу туралы келісімдегі уәж (басты келісім турасындағы) түпкілікті франшиза туралы келісімді бұрмалау туралы талапты түсіндіру немесе дәлелдеу жолында алдын ала келісімдер, жарнамалық материалдар мен үкіметтік құжаттарды ескеруде соттарға кедергі келтіре алмады. Франчайзер үшін физикалық жағынан тұтастыру мен маңдайшалар ілу, істегі басқа да эксплуатациялық қолданыстармен бірге, басқарудың маңызды бағыттары болып табылады. Жүйенің барлық ауқымындағы стандарттарды қамтамасыз ету үшін істің тұтастығы мен бірізділігіне қатысты мәселелер бойынша қағидалар қажет.

Бөлшек франшиза сыртқы көріністің барлық жердегі біркелкілігін қамтитын макеттерді пайдаланады. Франшизаның орналасқан жерінің көрінісі (дизайны немесе бейнелемі) бөлек сауда белгісімен (сауда киімі) немесе көптеген сауда белгілерімен, қызмет көрсету белгілерінен және авторлық құқықтардан тұратын құқықтармен қорғалуы мүмкін.

Франчайзидің осы және басқа операциялық стандарттарға сәйкес келмеуі франчайзерге франшиза операцияларын тоқтатудың негізі болып табылады. Макеттер көптеген жағдайда франчайзерге мақұлдауға абсолюттік құқық береді. Эксплуатациялау стандарттар бөлімінде сапа стандарттары мен операциялық мақсаттардың егжей-тегжейлі сипаттамасы беріледі. Бұл, әдетте, франчайзер ұсынған пайдалану жөніндегі нұсқаулыққа жатады. Доғару туралы шешімнің күшінен қорғану үшін франчайзер франчайзинг туралы келісімде айқын түрде ескертпесі болуын және кемшіліктерді түзету үшін ақылға қонымды уақыт кезеңін қамтамасыз етуі керек.

Бұл мәселе франчайзи мен оның қызметкерлерін оқыту мәселесіне байланысты, себебі франчайзер ұсынатын оқыту мен ақыл-кеңестер көптеген франчайзинг келісімдерінің негізі болып табылады. Франчайзидің негізгі қызметкерлері бизнестің барлық саласында оқытылады. Консультациялар мезгіл-мезгіл туындайтын мәселелерді шешуді көздейді. Франчайзердің осы тармақтарға сәйкес маман дайындау мен кеңес берумен қамтамасыз етпеуі франчайзи тарапынан сотқа арыздануына негіз болады.

Франчайзингтің көптеген жүйелері франчайзер мен оның барлық франчайзилері арасындағы біркелкі қатынасқа негізделген. Алайда, франчайзерлер кейде франчайзинг келісімдеріне түрлі франчайзи арасындағы келісім шарттарын өзгертуге мүмкіндік беретін ережелерді енгізеді. Мұндай ережелер кемсітушілік талап-арыздың туындауына негіз болып табылады. Басқа да жалпы ережелер аумақтық артықшылық пен қорғанысты, құзыр міндетін, аударымдар мен ғимараттарды, сондай-ақ баға белгілеуге, тауар жеткізімге, жұмсалмалы материал сатып алуға, жұмыс уақытын қамтиды. Франчайзер инспекция мен аудит арқылы бақылау орнатуға құқылы.

Франчайзер келісім аясында франчайзиге онымен бәсекелесе алмайтын бірдей аумақ беру жайында келісуге міндетті. Мұндай қағидаларды қабылдау кезінде франчайзер мен франчайзи аумақта франчайзинг амалдарының аумағын кеңету бойынша келісе алмайтын мәселе туындап қалады.

Балама жағдай ретінде франчайзиге франшизаның аумағын толығымен меңгеруге берілетін уақытты атауға болады. Осы уақыт біткен соң, франчайзерге аумақтық нарықтың одан әрі дамуына жол ашылады. Франчайзи өз тарапынан ұсынылған аумақтарды ала бермей, бірінші мәрте бас тарту құқығын беру арқылы біраз қорғалған. Франчайзердің франшизаны доғаруы, ынтымақтастықты жаңғырту емес, франчайзимен арадағы дауды сотпен шешуге әкелетін іс. Франчайзинг келісімдерінің көпшілігінде кез келген бұзушылық болған жағдайда франчай-



зерегге бизнесті доғаруға мүмкіндік беретін тармақ бар. Алайда кішігірім бұзушылықты көптеген соттар қарастырмайды. Сонымен қатар, мерзімді ұзарту қағидасы франчайзерге келісімді созбауға абсолюттік құқық береді.

Тоқтату немесе жаңартпаудың қолайлы себептері жалдауды жоғалтуды, бизнесті жүргізу мүмкін еместігін, франшизаның төлем қабілетсіздігін қамтиды

Келісімді доғару мен жаңартпаудың қолайлы себептері жалдаудан айырылу, бизнесті басқаруға икемсіздік, франшиза төлеміне деген қабілетсіздік, франчайзердің тексеруді жүзеге асыруынан бас тарту мен сапа стандарттарын бірнеше рет бұзу секілді жайттар құрайды. Халықаралық деңгейде бизнесті себепсіз доғару немесе кемшіліктерді түзету үшін ақылға қонымсыз уақыт беру заңды тұлғалар үшін осал жағдайды қалыптастырады. Құрама Штаттарда бірқатар мемлекеттік нормативтік актілер франшизаны доғаруға байсалды себепті талап етеді. Франчайзинг келісімі, әдетте, франшиза алу құқығына бастапқы жарнаны төлеуге, одан кейін жалпы немесе таза сауда көлеміне негізделген роялти төлеуді талап етеді.

Келісімде істің басталу күні мен біту мерзімі болуы тиіс. Мерзім белгілеудің кең таралған тәсілдерінің бірі – бизнес үшін франшиза ашылған немесе ашылған күннен бастап белгілі бір жылдар өткеннен кейін жарамдылық мерзімін қамтамасыз ету. Көптеген франчайзингтік келісімдер зияткерлік меншік құқықтарын беруді қамтитын болғандықтан, келісім франшиза құқықтарын алу құқығын нақты сақтауы керек.

2. Халықаралық жеке құқықты біріздендіру институты ЮНИДРУА «Мастер-франшиза жөніндегі халықаралық келісімдер бойынша ЮНИДРУА нұсқаулығы» атты барынша нақты құжатты жариялады. Бұл франшиза туралы келісім шарт жасау кезінде қолданылатын стандартты қағидалармен қатар, көптеген ақпараттарды ұсынады. Бұл жарияланымның мәні барлық мүдделі тараптарға әділ ережелерді қамтамасыз етумен озат тәжірибеге негізделген, алдыңғы қатарлы тәжірибеге сүйенген қағидаларды ұсыну болып табылады. Жоғарыда айтылған кейбір мәселелерге франчайзинг келісімдерінің түрлері, франчайзинг келісімі мен басқа келісімдер түрлері (коммерциялық агенттік, лицензия, технологиялар беру, тарату) арасындағы қатынастар, сондай-ақ франчайзерлер айырмашылығы – франчайзилер мен суб-франчайзерлер – суб-франшизалық қатынастар жатады.

Талқыланған келісімшарт мәселелері құқықтар сипаты мен ауқымын (мысалы, суб-франчайзерге ұсынылатын айрықша құқықтар); шарттың ұзақтығы мен ұзарту туралы жайттарын; балама сыйақы құрылымдарын; төлемдерді есептеу (мерзімдер, бухгалтерлік есеп, валюта, салық мәселелері); жарнаманың бағасы мен бақылануы; жабдықтарды, өнімдер мен қызметтер беруін; зияткерлік меншік беру мен қорғау (құпиялылықты сақтау туралы, субсидия беру туралы жағдай, бәсекеге қабілетсіздік туралы жағдай, өндірісті тоқтату туралы жағдай); тағайындау мен беру; өтемеақы мен қамсыздандыру (франчайзердің үшінші тұлға алдындағы жауапкершілігі); құқық бұзушылық үшін құралдар тоқтату жағдайларын қамтиды.

ЕО франчайзингті өнеркәсіпке немесе зияткерлік меншікке құқық үшін алым ретінде тауар белгісіне, фирмалық атауларға, логотиптерге, пайдалы модельдерге, конструкцияларға, ноу-хау немесе патенттерге қатысты алымдарды реттейді. Осы анықтамаға сәйкес, франчайзер франчайзиге франшизаны қолдана отырып, нақты өнімдерді немесе қызметтерді коммерциализациялау құқығын сатады. Әдетте франшиза жөніндегі келісімде франшиза операциялардың жалпылама және біркелкілігі, сонымен қатар франчайзер тарапынан техникалық көмек беру талап етіледі. Алайда франчайзинг туралы АҚШ заңына сәйкес танылған қағидалар әрдайым басқа құқықтық жүйелерге тарала бермейді. Мысалы, Ресейде нарыққа кіре берісте өміршең нұсқа ретінде франчайзингті пайдалану бағаланбай келеді. Ресейде франчайзингті ұға бермейді. Франчайзингтік құқықтарды таратуды белгілеу бойынша бірнеше ерте әрекеттер франчайзингтік келісімге, тараптардың меншік және жауапкершілігінен шатасуға байланысты жойылды. Осы келісімге франчайзер және франчайзер қатысады, олар бір-бірінен тәуелсіз түрде пайда таппайтындықтан, олар дербес пайда алу үшін, осы келісімге қатысады.

Франчайзер өз тарапынан мына факторларды тұтастыра отырып кіріседі: тауар белгісі, танылған өнім немесе қызмет, тәжірибе, жарнамамен меңгеруді қолдау. Франчайзидің салымы – капитал, күнделікті басқару мен франшизаны төлеу. Франчайзер франчайзинг капиталын,



алымдар мен басқаруды төменгі деңгейде қолданудан пайда көреді, себебі франчайзинг ұйымын тезірек кеңеюге мүмкіндік береді.

Франчайзинг сәтті болғандықтан, басынан бастап ақылға қонымды болып көрінетін серіктестік туралы келісім франчайзды төлеуді ескере отырып, оның кірістілігін шектейтін франчизы үшін ауыртпалық көрінеді

Халықаралық франчайзингтің екі негізгі тәуекелдері: атап айтқанда – франчайзинг операцияларына бақылау жүргізуін жоғалту және франчайзинг қатынастарын доғарудың мүмкін еместігі. Тағы бір мәселе, франчайзинг басқа елде болғанда, қатынастарды доғару үшін тиісті құралдарды қолдану мен коммерциялық құпияларды қорғау қиындықтары болып табылады.

Коммерциялық құпиялықтың жалпы қабылданған анықтамасы жоқ. Ол заңмен қорғалған IPR-ге қарағанда (патент, авторлық құқық, сауда белгісі) қарағанда әлдеқайда кең түсінікті білдіреді. Бірыңғай Саудалық құпия туралы заңда келесі анықтама ұсынылады: Сауда құпиясы – формула, үлгі, компиляция, бағдарлама, құрал, әдіс, техника немесе процесс қамтитын ақпарат: тәуелсіз экономикалық құндылықты, нақты немесе ықтимал, оны ашып көрсетуден немесе пайдаланудан экономикалық құндылыққа ие бола алатын басқа тұлғалар арқылы тиісті құралдармен оңай түсіндіріледі, ал құпия – бұл жағдайда сақтау үшін қолданылатын күштердің мәні.

Франчайзер берілген ақпарат коммерциялық құпия болып табылатынын анықтауы керек. Егер бұлай болса, ол франшиза туралы келісімде коммерциялық құпия ретінде қаралатын ақпаратты анық көрсетуге тиіс. Келісімде әдетте коммерциялық құпияда қарастырылмайтын мәліметтерді көрсетуге болады және бұл ақпарат «құпия және жасырын» деп мәлімдеуге тиіс. Мысалы, франчайзер ұсынатын клиенттер тізімі заңды түрде қорғалған коммерциялық құпия болып саналады. Келісімдегі коммерциялық құпия: (1) ақпарат баламалы көздер арқылы оңай қолжетерлік болмауы тиіс және (2) франчайзер тізімді «құпия және жасырын» деп қарастырады.

Келісім франчайзерді жеке құпиялық туралы және бәсекеге қабілетсіздік туралы қағидалармен одан әрі қорғауы мүмкін. Бәсекеге қабілетсіздік туралы ұсыныс франчайзерді қорғау мақсатын істің көлемі, ұзақтығы мен аумағына қатысты ақылға қонымды шектемелердің қажеттігімен байыта түсу керек. Бәсекеге қабілетсіздік жөніндегі қағида шамасы көптеген соттардың қарауына жатып, өзгертілуі мүмкін.

3. Франчайзинг бойынша бірқатар шектеулер АҚШ пен басқа елдердің заңдарынан табуға болады. Мысалы, Америка Құрама Штаттарында мемлекеттік франшиза туралы бірқатар қағидалар франчайзердің өз бетімен франшизаны тоқтату құзырын шектейді. Халықаралық деңгейде кейбір елдер Құрама Штаттарға қарағанда франчайзинг үшін анағұрлым қолайлы жағдайлар ұсынады. Қабылдаушы елдің заңдары франшизаны бизнес нысаны ретінде қабылдамайтын заңдардан айтарлықтай ерекшеленеді, бұлар келісім шарттарының түрлерін шектейтін заңдар болып табылады. Модельдік пішіндерді пайдаланудың тиімділігі келісім шарттық проблемалардағы өнеркәсіптен өнеркәсіптің елеулі айырмашылықтармен қабылдайтын елдің заңнамасына сәйкес келетіндігімен шектеледі.

Еуропалық Одақтың франшизалық келісімдер туралы ережесі Еуропалық Одақтың бәсекелестік туралы заңын қолданудан босатуды Рим келісімінің 85-бабында қарастырады. Дегенмен бұл франчайзинг келісімдерін әзірлеуде де таптырмайтын ақпарат көзі болып табылады. Комиссияның 4087/88 қаулысы тауарлар мен қызметтерді таратуға байланысты франчайзинг келісімдеріне, сондай-ақ франчайзинг туралы келісімдерге қатысты.

Ереже тәртібінде әдетте зияткерлік меншік құқықтарын беру арқылы өнімдерді өндіруді қамтитын өнеркәсіптік франшизалар көлемінен тікелей алынып тасталады. Мұнда франшизаның бұл түрлері патенттер мен ноу-хауды лицензиялауға қатысты ерекше тосқауылдарды пайдалана алатынын атап өтілген.

Еуропалық Одақ ережелерінде, сондай-ақ желінің біркелкілігін сақтау үшін франчайзерлердің құқықтарына қатысты белгілі бір шектеулер мен франчайзер мен франчайзи арасындағы тұрақты ынтымақтастықты қамтамасыз ету үшін (жоғарыда аталған философиялық мақсаттармен тығыз болуына байланысты бәсекелестікті шектейтін өнімдер мен қызметтердің тұрақты сапасын қамтамасыз ету) қажет. Олар франшизаның эксклюзив аумақтарын дамытуға мүмкіндік береді және клиенттерге франшиза аумағынан тыс жерлерде белсенді түрде



клиент іздеуге тыйым салады. Көрсетілген сызық бойымен франшиза иесіне мастер-франшиза аумағынан, тыс заңды тұлғамен суб-франшиза келісімшартын жасасуға тыйым салынады. Келісім франчайзиге бәсекелестен тауар немесе қызмет сатуға тыйым салуы мүмкін.

Франчайзер франчайзиді «ең төменгі объективті сапа ерекшеліктеріне» сәйкес келетін тауарлар немесе қызметтерді ғана сатуға міндеттейтін ұсыныстарды енгізе алады. Әдетте, франчайзи жеткізу көздерін анықтауға қатысты шектелуі мүмкін емес. Алайда бұл тыйымнан босату «объективті сапа ерекшеліктеріне» сәйкес болу үшін франчайзерден немесе тағайындалған басқа жеткізушілерден сатып алуға қойылатын талаптар қажет болған жағдайда жүзеге асады.

Ашық түрде рұқсат етілген өзге ережелерге саудаға минималдық квоталары, тұтынушыларға қызмет көрсету және кепілдік талаптары, жарнамалық талаптар, құпиялылық (соның ішінде құпиялылықты тоқтатқаннан кейін), оқыту талаптары, «франшиза жасаушы» зияткерлік меншік, орналасуға шектеулер, алдын-ала келісу, соңғы қолданушыларға шектеу, басқа франчайзилермен және сатушылармен шектелген, сатуды бұзу туралы хабарлама қамтылған.

Тыйым салынған бөліктерге франчайзиді шектейтін басқа франшизаны сатып алу, өз аумағынан тыс жерлердегі тараптардың тапсырыстарын толтыруға тыйым салатын, франшизаны «жеткізушілерді немесе тұтынушыларды таңдауды шектеу арқылы, сондай-ақ баға белгілеу бойынша шектеулер енгізіледі де, «франчазилер арасындағы параллель импорттау мен айқас түрдегі жеткізімдер» мүмкін болып табылады. Егер де келісімшарт бойынша шектеулер «Нұсқаулықта аталғандай бекітілген шектеулердің» бірі кірмеген жағдайда, тараптар Еуропалық комиссияны мақұлдау немесе теріс шешім туралы хабардар етуге міндетті.

Дәрісте қолданылған материалдар

1. International Business Law and the Legal Environment, 3rd edition, Larry DiMatteo кітабынан алынған.