



FRANŠĪZES PRAKTISKIE UN
JURIDISKIE ASPEKTI

Dr. iur. Viktorija Jarkina

Rīga

20.02.2014

www.sorainen.com

- Nepastāv vienotas franšīzes definīcijas!
- Franšīzes definīcija ir atkarīga no franšīzes veida!
- Praksē franšīzes tiek kombinētas!

- Praksē vai izdalīt vairākus franšīzes veidus, piemēram:
 - ražošanas franšīze;
 - izplatīšanas franšīze;
 - **biznesa formāta franšīze;**
 - citi.

Kāpēc franšīzes veidam ir nozīme?

- Franšīzes veidi atkarībā no franšīzes tiešo attiecību esamības starp franšīzes devēju un ņēmēju:
 - tiešā franšīze (piemēram, struktūrvienības franšīzes līgums);
 - pastarpinātā franšīze (piemēram, attīstības līgums).

Biznesa formāta franšīzes (BFF) jēdziens

- Saskaņā ar 2004.gada UNIDROIT Informācijas par franšīzi atklāšanas parauglikuma (UNIDROIT *Model Franchise Disclosure Law*) 2.pantu franšīze (BFF) nozīmē tiesības, kuras franšīzes devējs piešķir franšīzes ņēmējam par tiešu vai netiešu finansiālu atbildību nodarboties ar biznesu preču vai pakalpojumu pārdošanā franšīzes ņēmēja vārdā saskaņā ar franšīzes devēja izstrādāto sistēmu, kas iekļauj know-how (zinātību) un atbalstu, nosaka pamatkārtību, kādā jānodarbojas ar franšīzes biznesu, ieskaitot nozīmīgu un ilgstošu darba kontroli no franšīzes devēja puses, un ir neatņemami saistīta ar franšīzes devēja izstrādātās preču zīmes, pakalpojuma zīmes, zīmola izmantošanu.

■ BFF raksturo:

- ilgstošas līgumtiesiskās attiecības starp franšīzes devēju un franšīzes ņēmēju;
- franšīzes devēja komercdarbības sistēmas izmantošana kompleksā:
 - mārketinga stratēģija;
 - standarti;
 - kvalitātes kontrole un palīdzība;
 - abpusēja sadarbība.

- Biznesa formāta vērtība ir bāzēta uz šādu faktoru kombinācijām:
 - preču zīmes kvalitāte un vērtība;
 - franšīzes devēja kvalitātes un pakalpojumu reputācijas vērtība;
 - franšīzes biznesa sistēmas kvalitāte un stiprums;
 - franšīzes devēja piedāvātā atbalsta un apmācības kvalitāte;
 - maksājumi franšīzes devējam.

Franšīzes attiecību abpusēja izdevība

Franšīze ir noteikta veida simbioze starp franšīzes devēju un franšīzes ņēmēju, ko raksturo abpusēji izdevīgu un noturīgu attiecību esamība.

Value for money.

Kāpēc?

- Franšīzes devēja galvenā priekšrocība ir iespēja salīdzinoši īsā laikā paplašināt savu komercdarbību bez īpašu ieguldījumu veikšanas, pretī par to saņemot atlīdzību no franšīzes ņēmēja.
- Saskaņota reklāma ir efektīvs veids, kā pasniegt vienotu sistēmas veidolu. Reklāmas izmaksas tiek sadalītas.
- Franšīzes ņēmēji labāk pārzina vietējā tirgus apstākļus un vajadzības nekā ārvalstu franšīzes devējs.
- **Franšīzes ņēmēji ir motivēti komersanti!**

- Franšīzes ņēmējam nav „jāizgudro velosipēds”. Viņš maksā par franšīzes devēja zināšanām un pieredzi.
- Franšīzes devējs sniedz franšīzes ņēmējam sistemātisku atbalstu biznesa vadīšanā.
- Franšīzes ņēmējam ir potenciāla klientūra un atpazīstamība caur franšīzi.
- Franšīzes ņēmēja business ir «drošāks».

- Statistikas informācija liecina:
 - neveiksmīgu franšīzu skaits ir daudz mazāks salīdzinājumā ar rādītājiem, atverot jaunu biznesu.
 - Kredītiestādes ir „pretimnākošākas” kredīta piešķiršanā franšīzes ņēmējam.

- Ar 2008. gada 18. decembra likumu “Grozījumi Komerclikumā”, Komerclikums tika papildināts ar “D daļu Komercdarījumi”, kas stājas spēkā 2010.gada 1.janvārī.
- Komercdarījumu 7. nodaļa ir veltīta franšīzes līgumam.
- Komerclikumā franšīzes līgumam kopā ir veltīti septiņi panti, kas regulē franšīzes līguma jēdzienu, formu, pušu pienākumus, sekas, konkurences jautājumus.

Franšīzes līguma jēdziens Komerclikumā

Ar franšīzes līgumu komersants (franšīzes devējs) piešķir otram līdzējam (franšīzes ņēmējam) **tiesības** izmantot preču zīmi, citas intelektuālā īpašuma tiesības, **zinātību** (*know-how*) preču pārdošanā, izplatīšanā vai pakalpojumu sniegšanā atbilstoši franšīzes devēja **izstrādātajai** un **pārbaudītajai** sistēmai (franšīze), bet franšīzes ņēmējs apņemas samaksāt nolīgto **atlīdzību**.

Franšīzes līguma formai ir nozīme!

Franšīzes devēja pienākumi

- 1) sniegt informāciju par **franšīzi iespējamajiem franšīzes ņēmējiem pirms** franšīzes līguma noslēgšanas;
- 2) nodrošināt, lai franšīzes līgumā norādītās intelektuālā īpašuma tiesības būtu spēkā visā šā līguma spēkā esamības laikā!
- 3) sadarboties ar franšīzes ņēmēju un sniegt viņam atbalstu visā franšīzes līguma spēkā esamības laikā;
- 4) nodod franšīzes ņēmējam visus dokumentus (instrukcijas, atļaujas, licences, tehniskos noteikumus, aprakstus u. c.), kas nepieciešami franšīzes izmantošanai atbilstoši franšīzes līgumam;
- 5) nodrošināt preču piegādi **saprātīgā laikā un brīdināt franšīzes ņēmēju par preču piegādes termiņa nokavējumu vai nespēju piegādāt preces iepriekš nolīgtajā daudzumā;**
- 6) nodrošināt franšīzes reklamēšanas un atpazīstamības pasākumus, rūpējoties par franšīzes labās slavas uzturēšanu;
- 7) citi pienākumi.

- 1) sniegt franšīzes devējam aktuālas un patiesas ziņas par apstākļiem, kuriem ir būtiska nozīme, slēdzot franšīzes līgumu;
- 2) izmantot franšīzi atbilstoši franšīzes līguma noteikumiem, **nekaitējot franšīzes devēja labajai slavai**;
- 3) neizmantot pretēji franšīzes līguma mērķim un neizpaust trešajām personām komercnoslēpumus. Šāds pienākums saglabājas **piecus gadus pēc franšīzes līguma izbeigšanas**;
- 4) sniegt franšīzes devējam informāciju, kas nepieciešama franšīzes līgumā nolīgto franšīzes devēja saistību izpildei, kā arī atļaut franšīzes devējam parastajā darba laikā pārbaudīt franšīzes ņēmēja darbu preču pārdošanas vai pakalpojumu sniegšanas vietā;
- 5) citi pienākumi.

- Līdzēji var vienpusēji atkāpties no franšīzes līguma, ja saistību izpilde kļuvusi pārmērīgi apgrūtināša sakarā ar objektīvu apstākļu izmaiņām vai ja pirms franšīzes līguma noslēgšanas līdzējs ir sniedzis nepatiesas ziņas par apstākļiem, kuriem ir būtiska nozīme, slēdzot franšīzes līgumu.
- Līdzējs var atsaukties uz objektīvām apstākļu izmaiņām, ja:
 - apstākļu izmaiņas notikušas pēc franšīzes līguma noslēgšanas;
 - līdzējs nav uzņēmis apstākļu izmaiņu risku;
 - apstākļu izmaiņas nebija paredzamas līguma slēgšanas brīdī.

Pienākums slēgt vienošanos, ar kuru tiek ierobežota franšīzes ņēmēja profesionālā darbība pēc franšīzes līguma izbeigšanās. Konkurences ierobežojuma termiņš nevar būt ilgāks par vienu gadu, skaitot no franšīzes līguma izbeigšanās dienas un franšīzes devējam ir pienākums maksāt franšīzes ņēmējam atbilstošu atlīdzību par konkurences ierobežojuma laiku.

- Šī likuma noteikumi neierobežo tiesisko regulējumu, kas, attiecībā uz franšīzes līgumu, ietverts konkurences tiesības regulējošajos normatīvajos aktos.
- Komisijas Regula Nr. 330/2010 (2010. gada 20. aprīlis) par Līguma par Eiropas Savienības darbību 101. panta 3. punkta piemērošanu vertikālu nolīgumu un saskaņotu darbību kategorijām.
- Pamatnostādnes vertikālo ierobežojumu jomā (2010/C 130/01).

Paldies!

Viktorija Jarkina

Zvērināta advokāte

Tel. +371 67 365 000

Mob. +371 27 727 077

viktorija.jarkina@sorainen.com

Estonia

Pärnu mnt 15

10141 Tallinn

phone +372 6 400 900

fax +372 6 400 901

estonia@sorainen.com

Latvia

Kr. Valdemāra iela 21

LV-1010 Riga

phone +371 67 365 000

fax +371 67 365 001

latvia@sorainen.com

Lithuania

Jogailos 4

LT-01116 Vilnius

phone +370 52 685 040

fax +370 52 685 041

lithuania@sorainen.com

Belarus

ul Nemiga 40

220004 Minsk

phone +375 17 306 2102

fax +375 17 306 2079

belarus@sorainen.com