

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ДУМА
ФЕДЕРАЛЬНОГО СОБРАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ШЕСТОГО СОЗЫВА

ДЕПУТАТ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ

21 апреля 2014 г.

№ Ви-АПК-2/36

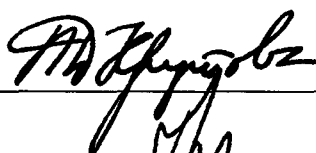
Председателю
Государственной Думы


С.Е. Нарышкину


Уважаемый Сергей Евгеньевич!


На основании статьи 104 Конституции Российской Федерации вносим на рассмотрение Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации в качестве законодательной инициативы проект Федерального закона «О франчайзинге»

- Приложение:
1. Текст законопроекта на 9 л.
 2. Пояснительная записка на 2 л.
 3. Перечень актов федерального законодательства подлежащих признанию утратившими силу, приостановлению, изменению, дополнению или принятию в связи с принятием вышеназванного федерального закона на 1 л.;
 4. Финансово-экономическое обоснование на 1 л.
 5. Копии текста законопроекта и материалов к нему на магнитном носителе.



_____ А.Д. Крутов


_____ И.Д. Грачев


_____ О.Г. Дмитриева


_____ Н.Р. Петухова


_____ Д.В. Ушаков


_____ М.В. Емельянов



338535 622108

Государственная Дума ФС РФ
Дата 21.04.2014 Время 11:24
№503845-6; 1.1

Вносится депутатами Государственной Думы
А.Д. Крутовым, И.Д. Грачевым, О.Г. Дмитриевой,
Н.Р. Петуховой, Д.В. Ушаковым, М.В. Емельяновым

Проект

№ 503845-6

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН

О франчайзинге

Статья 1. Общие положения

1. Настоящий Федеральный закон регулирует отношения, возникающие по поводу подготовки, заключения, выполнения и прекращения договоров франчайзинга Российской Федерации.

2. Законодательство, регулирующее франчайзинг, состоит из Гражданского кодекса Российской Федерации, настоящего федерального закона, а также из иных нормативно-правовых актов, принимаемых на их основе.

Статья 2. Основные понятия

Для целей настоящего Федерального закона применяются следующие основные понятия:

1) франчайзинг – система отношений, в которой франчайзор предоставляет франчайзи право пользования на комплекс принадлежащих франчайзору исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации в обмен на прямое или косвенное финансовое вознаграждение в целях продажи продукта или услуг франчайзора по заранее определенным правилам ведения бизнеса, которые устанавливает франчайзор в рамках и в период действия специально заключенного обеими сторонами договора;

2) международный франчайзинг – система отношений, в которой франчайзор предоставляет франчайзи право пользования на комплекс принадлежащих франчайзору исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации в обмен на прямое или косвенное финансовое вознаграждение в целях продажи продукта или услуг франчайзора по заранее определенным правилам ведения бизнеса, которые устанавливает франчайзор в рамках и в период действия специально заключенного обеими сторонами договора. При этом стороны договора франчайзинга являются коммерческими предприятиями и имеют основное место деятельности в различных государствах, или имеются иные основания полагать, что договор франчайзинга имеет правовую связь более чем с одним государством;

3) франшиза – комплекс благ, состоящий из прав пользования брендом и бизнес-системой франчайзора, а также иных благ, необходимых для создания и ведения бизнеса по бизнес-системе франчайзора, который является объектом договора франчайзинга;

4) франчайзор (правообладатель) – коммерческая организация или гражданин, зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя, который обладает комплексом исключительных прав (включающего в себя право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау), деловой репутацией и коммерческого опыта - использование которых он и разрешает пользователю за вознаграждение на срок или без указания срока по договору франчайзинга;

5) франчайзи (пользователь) – коммерческая организация или индивидуальный предприниматель, которому предоставляется право использования комплекса исключительных прав правообладателя (включающего в себя право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау), а также деловой репутации и коммерческого опыта франчайзора в определенном объеме за вознаграждение на срок или без указания срока по договору франчайзинга;

6) субфранчайзор (субправообладатель) – пользователь, которому было предоставлено договором коммерческой концессии право разрешать другим лицам использование предоставленного ему комплекса исключительных прав или части этого комплекса на условиях субфранчайзинга, согласованных им с правообладателем либо определенных в договоре франчайзинга;

7) субфранчайзи (субпользователь) – коммерческая организация или индивидуальный предприниматель, которому предоставляется право использования комплекса исключительных прав франчайзора франчайзи, которому было предоставлено договором франчайзинга право разрешать другим лицам использование предоставленного ему комплекса исключительных прав или части этого комплекса на условиях субфранчайзинга;

8) документ о раскрытии информации – документ, который содержит всю необходимую информацию о франшизе в соответствии с требованиями настоящего закона;

9) существенное изменение информации, которая подлежит раскрытию – такое изменение, которое может существенно повлиять на решение потенциального франчайзи заключить договор франчайзинга;

10) существенный факт – означает любую информацию, которая может существенно повлиять на решение потенциального франчайзи заключить договор франчайзинга;

11) предоставление ложной информации – предоставление информации, о несоответствии действительности которой сторона, предоставившая информацию, знала или должна была знать на момент предоставления;

12) сокрытие информации – непредоставление информации, о которой сторона, предоставившая информацию, знала или должна была знать на момент раскрытия информации.

Статья 3. Договор франчайзинга

1. По договору франчайзинга одна сторона (франчайзор) обязуется предоставить другой стороне (франчайзи) за вознаграждение на срок или без указания срока право пользования на комплекс принадлежащих франчайзору исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (франшизу) в целях продажи продукта или услуг франчайзора по заранее определенным правилам ведения бизнеса, которые устанавливаются франчайзором в рамках и в период действия специально заключенного обеими сторонами договора.

2. Сторонами по договору франчайзинга могут быть коммерческие организации и граждане, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей.

3. Договор франчайзинга должен быть заключен в письменной форме. Несоблюдение письменной формы договора влечет его недействительность. Такой договор считается ничтожным.

Статья 4. Договор субфранчайзинга

1. Договором франчайзинга может быть предусмотрено право франчайзи разрешать другим лицам использование предоставленной ему франшизы или её части на условиях субфранчайзинга, согласованных им с франчайзором либо определенных в договоре франчайзинга.

2. Договор субфранчайзинга не может быть заключен на более длительный срок, чем договор франчайзинга, на основании которого он заключается.

3. Если договор франчайзинга является недействительным, то недействительными являются и заключенные на его основании договоры субфранчайзинга.

4. Если иное не предусмотрено договором субфранчайзинга, заключенным на срок, при его досрочном прекращении права и обязанности вторичного правообладателя по договору субфранчайзинга переходят к правообладателю, если он не откажется от принятия на себя прав и обязанностей по этому договору. Это правило также применяется и при расторжении договора франчайзинга, заключенного без указания срока.

5. Франчайзи несет субсидиарную ответственность за вред, причиненный франчайзору действиями субфранчайзи, если иное не предусмотрено договором франчайзинга.

Статья 5. Вознаграждение по договору франчайзинга

Вознаграждение по договору франчайзинга может выплачиваться франчайзи франчайзору за использование франшизы в форме фиксированных разовых и (или) периодических платежей, отчислений от выручки, или в иной форме, предусмотренной договором.

Статья 6. Права и обязанности франчайзора

1. Франчайзор обязан предоставить франчайзи документы по раскрытию информации в письменной форме за 14 дней до даты подписания договора или первых выплат франчайзи франчайзору.

2. Раскрываемая франчайзором информация должна быть обновленной и достоверной. Объем раскрытия информации определен в статье 9 настоящего закона.

3. Франчайзор самостоятельно определяет формат раскрытия информации при условии, что содержащаяся в документе информация предоставляется в едином документе, одновременно и отвечает всем требованиям, установленным в настоящем законе, и уведомляет об этом франчайзи.

4. Информация считается раскрытой в случае получения франчайзором письменного подтверждения франчайзи (потенциального франчайзи) о получении переданной франчайзором информации.

5. Франчайзор обязан иметь копии всех документов и подписанных договоров и сохранять их в течение трёх лет с момента подписания.

6. По окончании финансового года франчайзор обязан в течение 120 дней подготовить обновлённый документ о раскрытии коммерческой информации, отражающий все произошедшие изменения.

7. При внесении изменений в основные положения договора, по инициативе франчайзора, последний обязан предупредить франчайзи и отправить ему копию каждого пересмотренного пункта за 7 календарных дней до подписания договора (если изменения вносятся по инициативе франчайзи, семидневный срок не является обязательным).

8. Франчайзор освобождается от обязанности раскрытия информации в следующих случаях:

– если договор франчайзинга заключается с лицом, которое являлось должностным лицом или директором франчайзора либо аффилированного лица франчайзора на протяжении хотя бы одного года до момента подписания франчайзингового договора;

– в случае уступки или иной передачи прав и обязанностей франчайзи по уже действующему договору франчайзинга, если цессионарий или правопреемник связан главным образом теми же условиями, что и cedent, а франчайзор только одобрил такую уступку прав;

– в случае продления или возобновления франчайзингового договора на тех же условиях.

9. Франчайзор имеет право устанавливать по согласованию с франчайзи стандарты ведения бизнеса по определенной бизнес-модели.

Статья 7. Права и обязанности франчайзи

1. Франчайзи обязан соблюдать условия договора франчайзинга.
2. Франчайзи имеет права, предусмотренные договором франчайзинга.
3. В случае установления франчайзором стандартов ведения бизнеса по определенной бизнес-модели франчайзи имеет участвовать в их обсуждении.
4. В случае установлении франчайзором стандартов ведения бизнеса по определенной бизнес-модели франчайзи обязан их соблюдать.
5. Франчайзи имеет право обсуждать положения договора и обязательность стандартов и предлагать свои коррективы относительно положений договора.
6. Отказ франчайзи от любых прав, предусмотренных настоящим законом, ничтожен.

Статья 8. Ограничения сторон

1. Франчайзор не имеет права запретить франчайзи вступить в ассоциацию франчайзи своей сети.
2. Право франчайзора на открытие своего предприятия в окрестностях предприятия франчайзи ограничено (или по нему оговорены определенные условия).
3. Франчайзор не имеет права запрещать какие-либо изменения в управлении франчайзи без достаточного основания.
4. Франчайзор не имеет права отказать франчайзи в праве продажи своей франшизы.
5. Нарушением считается, если средства, которые собирает франчайзор для маркетинга, тратятся не на маркетинг.
6. Регулируются рамки соглашения об отказе от конкуренции 7. Дискриминации по отношению к франчайзи запрещается.
8. Ограничения на требования, которые может предъявить франчайзор к франчайзи касательно приобретения оборудования, товаров, услуг и т.д.
9. Франчайзор не имеет права отказать франчайзи в продлении договора без достаточных на то оснований.
10. Перед принятием решения о прекращении договора франчайзор обязан уведомить франчайзи о своём намерении, чтобы предоставить ему возможность исправить ситуацию. Прекращать договор франчайзор имеет право только в том случае, если после получения предупреждения франчайзи не предпринял никаких действий.

Статья 9. Информация о франшизе, подлежащая раскрытию

Франчайзор должен предоставить следующую информацию:

1) Информация о компании франчайзора, её материнских компаниях, предшественниках (за последние 10 лет) и компаниях-партнерах;

Официальные названия, юридические адреса, телефоны компаний. Краткая история компании. Описание бизнеса франчайзора (ниша, основной род деятельности, форма организации бизнеса). Нормативные акты, регулирующие сферу деятельности франчайзора;

2) Бизнес-опыт. Информация о тех, кто занимает ведущие должности в компании (должность, время работы в компании, информация о предыдущем месте работы);

3) Информация о судебных процессах, с указанием даты, общей сути процессов, основных участников, исход;

4) Банкротства. История банкротств франчайзора за последние 10 лет, материнских компаний, предшественников, партнеров, генеральных партнеров франчайзора, и всех тех, кто несет административную ответственность, связанную с предложением и продажей франшизы;

5) Начальные взносы. Размер всех взносов, платежей, расходов связанных с приобретением у франчайзора необходимых для открытия предприятия товаров и услуг. Если есть возможность полного или частичного возврата взносов – франчайзор должен указать это. Если есть возможность выплаты взносов в рассрочку – франчайзор также обязан указать этот факт в документе;

6) Платежи, взносы и расходы, связанные с управлением франшизой. Сюда входят роялти, отчисления в рекламный фонд, различные сборы. Требуется указать кем, на каких условиях и для какой цели осуществляются сборы;

7) Начальные инвестиции. Указываются все расходы, связанные с открытием бизнеса. В отличие от пунктов 5 и 6 –приводится более подробное описание всех затрат, в том числе выплаты третьим сторонам (аренда, лизинг оборудования и т.п);

8) Указания и ограничения по приобретению товаров и услуг. Требования и ограничения на приобретение различных ресурсов, необходимых для управления франшизой: оборудование, программное обеспечение, недвижимость и др. Указываются поставщики, или требования к поставщикам, требования к приобретаемым услугам, характеристики товаров, особые ценовые условия. Франчайзор обязан также указать, какой доход или другие материальные выгоды получает он и его партнеры (поставщики) от обслуживания франчайзи;

9) Обязанности франчайзи. Франчайзор подробно указывает все требования к франчайзи по следующим аспектам: Начальное обучение и тренинги в период управления франшизой. Открытие предприятия. Взносы. Стандарты и операционные руководства. Торговые знаки, конфиденциальная информация. Ограничения на предлагаемые товары и услуги. Требования по гарантиям и сервисному обслуживанию. Региональное развитие. Текущие

расходы на необходимые товары и услуги. Страховка. Реклама. Компенсации. Участие в управлении и наборе персонала. Записи и отчеты. Проверки и аудиты. Продажа бизнеса франчайзи. Обновление договора. Обязательства после прекращения действия договора. Урегулирование споров, конфликтов. Гарантии выполнения франчайзи своих обязательств;

10) Финансирование. Франчайзор указывает все условия и механизмы финансирования (договоры аренды, контракты с рассрочкой, которые франчайзор, его агент или партнеры предлагают франчайзи). Должна быть раскрыта информация о процентных ставках, финансовых расходах, количестве платежей, штрафах в случае невыполнения обязательств;

11) Поддержка, помощь со стороны франчайзора, обучение, реклама, программное обеспечение. Франчайзор обязан указать, какое программное обеспечение должен использовать франчайзи, его стоимость и расходы на его обслуживание; если франчайзор будет иметь доступ к данным — об этом необходимо уведомить франчайзи;

В пунктах о рекламе, в документе должны быть прописаны следующие аспекты: берет ли франчайзор на себя проведение рекламных компаний, через какие СМИ или какие другие инструменты используются для рекламы, на каких уровнях должна проводиться реклама (город, регион, страна), должен ли франчайзи делать отчисления в рекламный фонд;

Руководство по управлению франшизой — положение требует от франчайзора раскрыть их содержание для потенциального франчайзи;

Франчайзор должен представить франчайзи планы программ обучения (темы, длительность программы в рамках каждой темы, кто ведет обучение, где проводится обучение). Так же необходимо указать нюансы: кто из управляющего персонала должен пройти курс, есть ли какие-либо критерии оценки успешности прохождения программы, кем оплачивается дорога и проживание;

12) Территория. Прописываются такие следующие аспекты: является ли территория, закрепляемая за франчайзи эксклюзивной, или же франчайзи не будет защищен от конкуренции с другими франчайзи этой же сети. Может ли сам франчайзор принимать заказы от клиентов с территории франчайзи и предусматривается ли за это какая-то компенсация для франчайзи;

Должны быть прописаны условия изменения местоположения предприятия франчайзи. Его право (или наоборот запрет) на открытие дополнительных франшизных предприятий;

13) Товарные знаки. Франчайзор обязан указать, является ли его товарный знак официально зарегистрированным, условия использования товарного знака франчайзи (любые договоры, соглашения, которые ограничивают право франчайзи в тех или иных аспектах использовать товарный знак франчайзора);

14) Патенты, авторские права, конфиденциальная информация. Франчайзор должен раскрыть информацию об интеллектуальной собственности (дата и сроки регистрации её виды, условия пользования);

15) Обязанность франчайзи принимать личное участие в управлении франшизой. Франчайзор обязан указать, должен ли франчайзи управлять предприятием самостоятельно или может нанять вместо себя руководителя. В последнем случае франчайзор должен обозначить условия по найму управляющего (связанные с этим требования, ограничения, например должен ли он проходить обучение и т.д.);

16) Любые ограничения, касающиеся продажи товаров и оказания услуг;

17) Обновления и изменения договора, прекращение договора, передача франшизы, урегулирование споров. В данном разделе указываются общие положения франчайзингового соглашения: условия, при которых франчайзи и франчайзор могут продлевать действие договора или прекращать его, условия внесения изменений в договор;

18) Сотрудничество с публичными людьми (звездами, спортсменами). Франчайзор обязан указать, какие публичные люди, и каким образом сотрудничают с его компанией: чье имя, имидж используется как имя или символ компании франчайзора, вовлечен ли он в управление компанией франчайзора, является ли он инвестором. Франчайзор должен указать, какое вознаграждение получает публичный человек от использования его имени или имиджа, если он участвует в управлении — то какова степень его вовлеченности, если он является инвестором, то каков размер и тип его инвестиций;

19) Показатели доходности бизнеса. Данный пункт не является обязательным. Франчайзор раскрывает статистику по финансовой деятельности уже существующих предприятий, прогнозы доходов и расходов для предприятия потенциального франчайзи;

20) Информация о действующих франчайзи, и предприятиях сети. Информация о количестве франшизных предприятий, собственных предприятий компании, контактная информация франчайзи, информация об ассоциациях франчайзи;

21) Финансовая отчетность. Финансовые отчеты за последние три года по стандартам GAAP;

22) Контракты, соглашения, договоры. Любые договоры, соглашения, контракты, имеющие отношение к продаже франшизы;

23) Отчет о получении документов. Отчет о том, что франчайзи получил всю необходимую документацию.

Статья 10. Правовые средства защиты нарушенных прав

1. Франчайзи может расторгнуть договор франчайзинга по истечению 30-дневного срока с момента уведомления об этом франчайзора если документ о раскрытии информации:

– не был предоставлен в течение сроков, установленных в ст. 6 настоящего закона;

– содержит недостоверную информацию о существенных фактах;

– не содержит информацию о существенных фактах.

2. При расторжении договора франчайзинга по указанным в ч.1 настоящей статьи основаниям франчайзи вправе потребовать возмещения убытков, причиненных такими деяниями, за исключением тех случаев, когда франчайзи получил данную информацию из других источников либо не полагался на недостоверную информацию или же если расторжение договора в данном случае будет несоизмеримой мерой в следующих случаях

3. Правовые средства защиты нарушенных прав, предоставляемые франчайзи в настоящей статье, должны быть использованы не позднее указанного момента - в зависимости от того, что наступит ранее, по прошествии:

- одного года с момента совершения деяния (нарушения прав), которое позволяет расторгнуть договор;

- трех лет с момента совершения деяния (нарушения прав), которое позволяет требовать возмещения убытков;

- одного года с того момента, когда франчайзи узнал о том, что совершенное нарушение его прав дает ему право требовать возмещения причиненных убытков;

- 120 дней с момента получения франчайзи письменного уведомления от франчайзора о нарушениях в документе о раскрытии информации.

4. Права, предусмотренные в настоящей статье, никак не ограничивают права франчайзи на применение иных правовых средств защиты нарушенных прав, установленных законодательством.

5. Все иные вопросы относительно расторжения договоров и возмещения убытков, если они прямо не урегулированы настоящей статьей, регулируются действующим законодательством.

Статья 11. Вступление в силу настоящего Федерального закона

1. Настоящий федеральный закон вступает в силу с 1 января 2015 года.

2. Настоящий федеральный закон применяется при заключении или продлении договора о франшизе после вступления настоящего закона в силу.

Президент
Российской Федерации

В.Путин

The image shows several handwritten signatures in black ink. The most prominent one is the signature of Vladimir Putin, which is written in a stylized, cursive script. There are other signatures around it, some of which are less legible but appear to be official signatures of other individuals involved in the document's approval.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
к проекту Федерального закона
«О франчайзинге»

В настоящее время в Российской Федерации закон и понятие «франчайзинга» отсутствуют. Тем не менее предприниматели активно используют в своей практике и активно развивают форму этого вида деятельности. На данный момент они действуют исключительно на основании гл. 54 Гражданского кодекса «О коммерческой концессии». Предпринимательское сообщество заинтересовано в том, чтобы были законодательно закреплены понятия, регламентирующие данный вид деятельности, но в первую очередь – был поставлен заслон фиктивно действующим на рынке недобропорядочным компаниям.

Должен быть введен понятийный аппарат с учетом международной практики и многолетнего опыта работы в этой сфере. Франчайзинг – устоявшееся в практике определение, и для успешной работы по этой модели необходимы соответствующие законодательные определения, такие как: «франчайзинг», «договор франчайзинга», «франшиза», «франчайзор», «франчайзи» и так далее. Помимо простого определения, необходимо ввести экономические и юридические требования к тем, кто может называться франчайзором и франчайзи.

Необходима разработка и введение преддоговорного этапа при заключении договора франчайзинга. Преддоговорный этап должен включать в себя подписание ряда документов сторонами, среди которых: соглашение сторон о конфиденциальности, соглашение о намерениях сторон, договор о раскрытии информации о франшизе. Все перечисленные документы необходимы для решения сложившейся ситуацией с продажей франшиз-пустышек и для балансировки прав и обязанностей сторон. Соглашение о конфиденциальности сторон должно хронологически подписывать первым, так как в дальнейшем оно защищает интересы сторон (особенно франчайзора) и минимизирует риски утечки коммерчески ценной информации, делает возможным дальнейшее сотрудничество сторон. Соглашение о намерениях сторон призвано установить четкие решения франчайзора и франчайзи на дальнейшее заключение договора франчайзинга при соблюдении установленных сторонами требований, что является ключевым моментом в данном документе. Договор о раскрытии информации о франшизе в преддоговорном этапе является ключевым, так как позволяет сторонам (особенно франчайзи) ознакомиться с возможностями друг друга, оценить перспективность и саму возможность дальнейшего сотрудничества. Договор о раскрытии информации должен содержать блоки о раскрытии сути

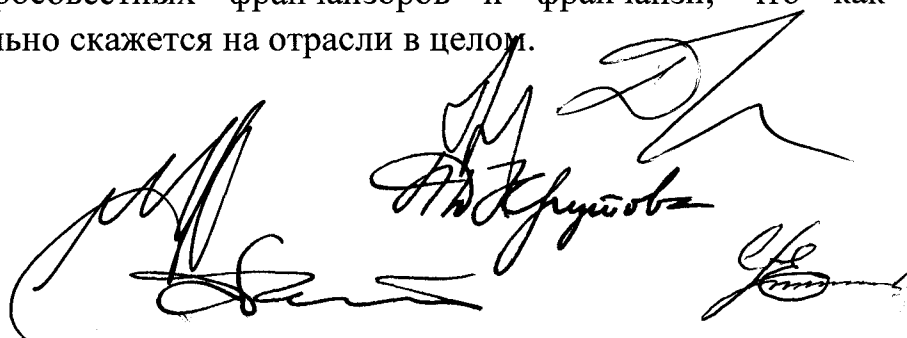
бизнеса, процессах протекающих в нем, технологиях делающих этот бизнес конкурентоспособным и детальную экономическую справку о динамике развития бизнеса с анализом и прогнозированием дохода франчайзи (с учетом всех конкретных особенностей) в случае вступления в сеть франчайзора. При этом договор о раскрытии информации о франшизе может содержать в себе раскрытую ту или иную информацию или закреплять абсолютную обязанность франчайзора раскрыть такую информацию уже на стадии заключения основного договора франчайзинга. Перечисленные документы призваны решить проблему «дутых» франшиз, не содержащих в себе никаких привлекательных для потенциальных франчайзи элементов, не имеющих при этом возможности ознакомиться с деталями бизнеса и его прибыльностью.

Должны быть разработаны требования к статусу франчайзора, например: успешная апробация разработанной бизнес-модели в течение определенного времени, или успешно работающие несколько собственных точек, наличие четко сформулированного ноу-хау и так далее. Такие требования резко сократят число недобросовестных франчайзоров, продающих неработающий бизнес и спекулирующих на этом.

Требования должны быть установлены также и для франчайзи, так как в последнее время резко увеличилось количество недобросовестных франчайзи, незаконно пользующихся раскрытой им информацией о франшизе, коммерческой информацией и т.п. В положениях закона должны быть прописаны четкие механизмы и условия привлечения к ответственности таких франчайзи, нарушивших соглашения о конфиденциальности и соглашения о намерениях с франчайзором.

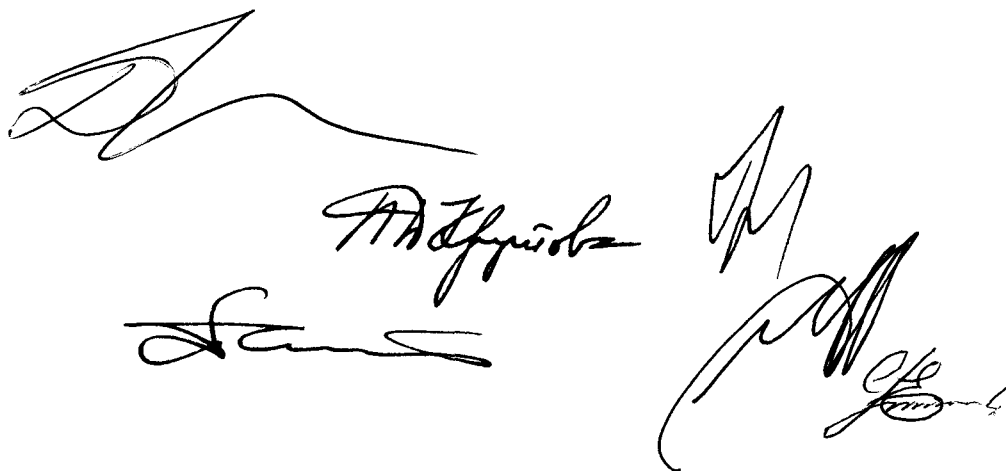
Для защиты интересов добросовестных франчайзоров при раскрытии информации о франшизе на преддоговорном этапе необходима для целей федерального закона «О франчайзинге» разработка положений об упрощенном режиме введения коммерческой тайны, предполагающих тезис о том, что любая информация, попавшая к франчайзи на преддоговорном этапе является коммерческой тайной франчайзора, если из существа информации следует такой вывод.

Такие нововведения поддержат баланс интересов сторон, их прав и обязанностей, решат проблему франшиз-пустышек, очистят рынок франшиз от недобросовестных франчайзоров и франчайзи, что как следствие положительно скажется на отрасли в целом.



**ПЕРЕЧЕНЬ АКТОВ
ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА,
подлежащих признанию утратившими силу, приостановлению,
изменению, дополнению или принятию в связи с принятием
Федерального закона «О франчайзинге».**

Принятие Федерального закона «О франчайзинге» не повлечет за собой изменений действующего законодательства.



The bottom of the page contains several handwritten signatures and initials in black ink. On the left, there is a large, stylized signature. In the center, the name 'А.А. Жукова' is written in a cursive script. To the right of this, there are several smaller, more complex signatures and initials, including one that appears to be 'С.А.' and another that looks like 'С.А. Жукова'.

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
ОБОСНОВАНИЕ
к проекту Федерального закона
«О франчайзинге»

Принятие Федерального закона «О франчайзинге» не потребует дополнительных затрат, финансируемых из федерального бюджета.