

Узбекистан, а также подведомственных ему организаций. 26 марта 2020 г., № ПП–4653.

3. Государственный фонд поддержки предпринимательской деятельности: общие сведения. Режим доступа: <https://statefund.uz/ru>

4. О программах сокращения бедности. Режим доступа: <https://mineconomy.uz/ru>

5. Казначевская Г. Б. Основы экономической теории. Учебное пособие. М.: Феникс. 2020.

6. Поликарпова Т. И. Экономическая теория. Учебник и практикум для бакалавриата и специалитета. М.: Юрайт. 2019.

7. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Качество жизни // Современный экономический словарь. 7–е изд., испр. М.: ИНФРА–М, 2017.

**Нуъмонова Диёрахон Лазиз кизи,
ТГЭУ, факультет «Экономика», 2–курс, МЕКР–21**

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВЫХ ОСНОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФРАНШИЗЫ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация:** в статье обоснована франчайзинг, которая является эффективной организационной формой расширения успешных предпринимательских моделей и весьма распространен во всем мире в самых разных отраслях экономики Республики Узбекистан. В Узбекистане эта схема развития бизнеса пока применяется в очень ограниченных масштабах.*

***Ключевые слова:** франчайзинг, франчайзер, рынок, риск, собственность, сделки, регулирование, инвестиции.*

Ведение бизнеса в форме франчайзинга должно быть одновременно выгодно как франчайзеру, так и потенциальным франчайзи, а будущий доход предприятий потенциальных франчайзи должен быть пропорционально разделен между субъектами франчайзинга. Тем самым, должен быть достигнут такой уровень расходов и доходов, чтобы обоим предприятиям было выгоднее вести бизнес вместе, чем организовывать предприятия раздельно. Также необходимым условием существования франшизной системы является ее устойчивость. Республика Узбекистан является стремительно развивающимся рынком, сравнительно новым, а потому, представляющим уникальные возможности для предпринимателей. Начиная с 2016 года, в законодательном регулировании Республики Узбекистан происходят значительные изменения, в особенности это касается налоговой, таможенной и инвестиционной деятельности. Однако необходимо отметить, что изменения относительно правового регулирования франчайзинга (в законодательстве Республики Узбекистан – франшизинга) характеризуются крайней медлительностью, тогда как национальные предприниматели проявляют всё больший интерес к использованию франчайзинговой модели ведения бизнеса [1].

Основная цель данной статьи состоит в том, чтобы подчеркнуть важность и значимость законодательства о франчайзинге в международном частном праве. Выявить элементы и основные права и обязанности сторон по договору комплексной предпринимательской лицензии (франшизы). Также раскрыть суть и значение

правового регулирования франшизинга в Республике Узбекистан в правовом порядке современного рыночного типа, сделать анализ причины низкой активности местных предпринимателей в плане заключения данного договора. Предложить пути устранения этих причин и улучшения сложившейся ситуации.

В ходе этой работы были выявлены проблемы, связанные с применением договора коммерческой концессии и предложены следующие пути их решения.

Правовой режим обеспечения франчайзинговых отношений в Узбекистане отличается децентрализованным характером. Несмотря на наличие специальных норм законодательства о комплексной предпринимательской лицензии, которые задумывались законодателем, как аналог зарубежного регулирования франчайзинга, данные нормы постепенно эволюционировали в один из видов такого регулирования, наряду с иными правовыми конструкциями, что подтверждается как исследованиями ученых, так и правоприменительной практикой.

Сущность сделки франчайзинга определяется ее сложной правовой природой. Основу сделки составляет договор, предусматривающий предоставление в пользование прав на объекты интеллектуальной собственности – результаты творческой деятельности и средства индивидуализации. В зависимости от вида франчайзинга, стороны имеют возможность избрать различные правовые конструкции, позволяющие гибко регулировать правовой режим сделки. Вместе с тем, нельзя сказать, что данная вариативность имеет лишь положительные стороны [3].

Так, часто франчайзеры избегают заключения договоров по франчайзингу, чтобы не возлагать на себя дополнительные обязательства.

Основными квалифицирующим признаками франчайзинга, принципиально отличающих его от иных гражданско–правовых сделок, направленных на организацию распределения товаров, работ и услуг, являются во–первых достижение внешнего единообразия коммерческих предприятий сторон, во–вторых отграничивающим его от иных сделок по распоряжению исключительными правами, является продолжительное деловое сотрудничество, выражающееся в оказании услуг, содействии в заключении сопутствующих коммерческой деятельности сделок, взаимных обязательств по обеспечению соответствия качества продукции стандартам сети.

Установленный в Гражданском Кодексе Республики Узбекистан возмездный характер договоров и лицензии, в настоящее время не позволяет надлежащим образом оформить отношения социального франчайзинга [2].

Унификация и гармонизация норм о франчайзинге затруднена в силу объективных причин. К ним относятся: сложный характер сделок, различие договорных конструкций, многие положения которых уже были имплементированы в ряд национальных законов.

Многие государства пошли по пути ярко выраженного диспозитивного регулирования, оставляя на усмотрение сторон любые отношения, кроме лицензионных. Другие страны, напротив, предпочли детализированное регулирование с целью обеспечения максимальной прозрачности сделки.

Несмотря на то, что в настоящее время не существует острой необходимости в унификации данных норм, тенденции глобализации и цифровизации могут поставить данную проблему в самое ближайшее время.

Основной нерешенной проблемой узбекского права применительно к регулированию сделок франчайзинга по–прежнему остается отсутствие специального закона, регулирующего данный институт. Правовое положение участников сделок

франчайзинга осложняется и необходимостью соблюдения множества требований публично– правового характера, которые могли бы быть систематизированы. Альтернативой принятию специального закона может быть существенная переработка норм Гражданском Кодексе Республики Узбекистан с учетом потребностей в регулировании новых видов франчайзинга [2].

Чтобы открыть успешную франшизу нужно собрать информацию о уже существующих франчайзинговых сетях. Ее легко можно найти в Интернете. Но это, как правило, зарубежные компании. Хорошо, если они имеют своих агентов или представителей в Узбекистане, тогда можно связаться с ними и получить дополнительную информацию, да и обучение, скорее всего, можно будет пройти, не выезжая из страны. Сложнее, если представительства нет. В этом случае придется самостоятельно налаживать отношения с головной компанией, выезжая за свой счет в страну пребывания франчайзера. Но если у вас получится, то вы вполне можете стать не только франчайзи, но и субфранчайзером, то есть представителем франчайзера в регионе с правом заключать соглашения с новыми франчайзи. Однако есть еще один путь нахождения франчайзера, наиболее приемлемый, если вы не обладаете большими финансовыми возможностями для покупки известной зарубежной франшизы, да и знание иностранных языков желает оставлять лучшего. Необходимо расширить и укрепить правовые возможности комплексного лицензиата по защите исключительных прав лицензиара, которые в настоящее время полностью зависят от того, является ли лицензия исключительной.

Если раньше вы никогда не составляли бизнес– планы, то надо обязательно почитать соответствующую литературу и привлечь в помощь специалистов. Для того чтобы начать бизнес, необходимо (если это не было сделано раньше): зарегистрировать ваше предприятие; подписать и зарегистрировать договор франчайзинга; арендовать или купить помещения, необходимое оборудование, сырье, товары для перепродажи; нанять персонал. Попросите помочь в организации всех этих мероприятий вашего франчайзера. Если вы никогда сами ранее не открывали бизнес, обязательно прочитайте соответствующую литературу, привлечите специалистов.

Любой бизнес – это прежде всего ваш выбор. Франчайзинг это один из многих других видов ведения бизнеса. Начиная свое дело, всегда нужно помнить, что успех в бизнесе всегда связан с вашим правильным выбором, постоянными усилиями и вниманием, правильной стратегией и тактикой, и, конечно же, эффективным менеджментом [4].

Существует также опасность того, что франчайзи не всегда понимает важность собственной инициативности и самостоятельности. Он может думать, что привлечение покупателей, усилия по продвижению товаров/услуг на рынок – обязанность франчайзера.

Такой подход противоречит принципам франчайзинга и может весьма негативно сказаться на бизнесе франчайзи.

Обосновывается, что хотя обязательным элементом категории «комплекс исключительных прав» (франшиза) является исключительное право на товарный знак (знак обслуживания), иные исключительные права, в частности, на изобретение, полезную модель, секреты производства (ноу– хау) и др., none все они должны предоставляться пользователю.

Это объясняется тем, что задача франчайзинга – установление связи между осуществляемой предпринимательской деятельностью по реализации товара (работы, услуги) и определенным «именем», воплощенным в соответствующем обозначении

комплексного лицензиара. И если для достижения цели договора достаточно использовать только одно или некоторые из исключительных прав, то именно они будут объектом договора комплексной предпринимательской лицензии.

Установлено, что государственное регулирование отношений франчайзинга, закрепляемое в нормах права, осуществляется в различных направлениях и формах (таможенное, налоговое, антимонопольное регулирование и т.д.), однако является недостаточным и несбалансированным, а способы прямого регулирования преобладают над косвенными.

Требуется на уровне законодательства изменение подход к государственному регулированию франчайзинга, ориентированному на его косвенные способы, направленные на внутреннюю мотивацию и стимулирование соответствующей предпринимательской деятельности.

При этом необходимо учитывать специфику и задачи франчайзинга, в том числе по упрощению бухгалтерского учета, финансового и таможенного контроля, распространению правил обобщенной отчетности в целях налогообложения.

Список литературы

1. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «Об утверждении положения о порядке государственной регистрации договоров комплексной предпринимательской лицензии (франшизинг)» № 244 от 04.11.2010г. (Национальная база данных законодательства, 11.08.2019 г.

2. Постановление Президента Республики Узбекистан, №ПП– 415, Дата принятия 08.11.2022, Дата вступления в силу 09.11.2022 [«О мерах по дальнейшему совершенствованию правовых основ корпоративных отношений»](#)

3. Указ Президента Республики Узбекистан, №УП– 165, Дата принятия 06.07.2022, Дата вступления в силу 07.07.2022 [«Об утверждении Стратегии инновационного развития Республики Узбекистан на 2022– 2026 годы»](#)

4. Парабеллум А., Мрочковский Н., Смирнова Н. Масштабирование бизнеса. Создаем франчайзинг в розничной торговле. СПб.: Питер, 2013. 336 с.

Юлдашев Голибжон Тургунович,
научный руководитель, старший преподаватель
кафедры «Экономика отраслей»
Иргашбаев Шохрух Фаррух угли,
магистрант факультета «Экономика»
группы MRE– 11

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

***Аннотация.** Цифровая стратегия развития направлена на взаимоотношения с использованием данных в цифровом виде. Электронное правительство подразумевает реализацию государственного управления на основе взаимодействия информационных технологий и информационных ресурсов в предоставлении госуслуг. В статье рассмотрены основные тенденции и перспективные направления развития цифровой экономики в Республике Узбекистан.*

***Ключевые слова:** цифровых преобразования цифровая экономика, государственное управление, цифровое правительство, цифровых технологии.*