

## ОБОСНОВАНИЕ

### необходимости разработки профессионального стандарта «Специалист в области коммерческой концессии (франчайзинга)»

Актуальность разработки профессионального стандарта «Специалист в области коммерческой концессии (франчайзинга)» обусловлена тем обстоятельством, что с учетом вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию (ВТО), от предпринимателей, осуществляющих деятельность в области коммерческой концессии<sup>1</sup>, требуется более активное включение в процесс развития экономики Российской Федерации посредством предоставления качественных услуг, участия в комплексной системе мониторинга состояния конкурентной среды, интеграции в российскую и мировую финансово-экономическую систему, с учетом формирования международного финансового центра (МФЦ) и международных требований ВТО по торговле услугами.

В 2010-2011 гг. были разработаны поправки к Главе 54 «Коммерческая концессия» Гражданского кодекса Российской Федерации. 18 июля 2011 г. принят Федеральный закон №216-ФЗ «О внесении изменений в Часть вторую Гражданского Кодекса Российской Федерации».

Согласно Статьи 1027. «Договор коммерческой концессии» Гражданского кодекса Российской Федерации, по договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право

---

<sup>1</sup> В российской юрисдикции применяется термин «коммерческая концессия», соответствующий иностранному термину «франчайзинг» (англ. franchise - лицензия), «франшиза» (фр. franchise - льгота, привилегия). Коммерческая концессия - вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передаёт другой стороне (франчайзи) за плату (роялти) право на определённый вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения. Таким образом, коммерческая концессия (франчайзинг) – это форма лицензирования, при которой одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать от своего имени, используя товарные знаки (знаки обслуживания) и/или бренд(ы) франчайзера.

использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав, включающий 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).

Договор коммерческой концессии предусматривает использование комплекса исключительных прав, деловой репутации и коммерческого опыта правообладателя в определенном объеме (в частности, с установлением минимального и (или) максимального объема использования), с указанием или без указания территории использования применительно к определенной сфере предпринимательской деятельности (продаже товаров, полученных от правообладателя или произведенных пользователем, осуществлению иной торговой деятельности, выполнению работ, оказанию услуг).

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

К договору коммерческой концессии применяются правила раздела VII Гражданского кодекса Российской Федерации о лицензионном договоре.

На основе анализа, полученного в ходе исследования, сформулированы базовые функции специалистов в области коммерческой концессии, дающие общее представление о направлениях деятельности, согласно видам деловых услуг, отраженным в классификаторах, а именно:

- Классификаторе услуг во внешнеэкономической деятельности (КУВЭД) (на первом уровне классификационного деления состоящий из 12 разделов), в основу построения которого положен классификатор услуг ВТО, гармонизированных с Перечнем классификационных услуг по секторам «Генерального соглашения по торговле услугами» (ГАТС) – (GNS/W/120),

Общероссийского классификатора продукции по видам экономической деятельности (ОКПД) и др.

- Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности (ОКВЭД и ОКВЭД-2), входящем в состав Единой системы классификации и кодирования технико-экономической и социальной информации (ЕСКК) Российской Федерации.

Вместе с тем требуют дополнений определенные классификационные группировки, в которых, с целью приведения данных разделов ОКВЭД в соответствие с действующим законодательством, гармонизации ОКВЭД и КУВЭД, научной типологией и экономической практикой, необходимо полнее отразить деятельность российских специалистов в области коммерческой концессии.

В настоящее время, с учетом законодательной поправки, в Трудовом кодексе Российской Федерации появилась новая статья - о квалификации работника. Теперь уровень знаний, умений, профессиональных навыков и опыта работы специалистов в области коммерческой концессии могут определяться согласно новым требованиям, утвержденным Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации.

Таким образом, разрабатываемый профессиональный стандарт определит уровень квалификации, необходимой для осуществления деятельности специалистов в области коммерческой концессии (франчайзинга) в рамках юрисдикции Российской Федерации.

Разработка профессионального стандарта «Специалист в области коммерческой концессии (франчайзинга)» проводится с учетом нормативов «Национальной системы компетенций и квалификаций», направленной на создание системы, стимулирующей развитие профессионализма в области коммерческой концессии, и, представляющей возможности его оценки.

Создание профессионального стандарта «Специалист в области коммерческой концессии (франчайзинга)» расценивается разработчиками как многоцелевой проект, который поможет сформировать для рынка товаров / услуг в этой сфере следующие возможности:

- формирование системы, содержащей информацию о прогнозах потребности организаций, работающих в области коммерческой концессии (франчайзинга), компетенциях на рынке труда, формах и способах их освоения и признания данной профессии для российского рынка труда;
- обеспечение вновь создаваемых организаций необходимым набором компетенций и квалификаций, которыми обладают специалисты в области коммерческой концессии (франчайзинга);
- возможность построить образовательную и профессиональную карьерную траекторию, коррелирующую с планами развития страны и конкретных организаций, осуществляющих деятельность в области коммерческой концессии (франчайзинга);
- повышение социального и рыночного статуса специалистов в области коммерческой концессии (франчайзинга).

Целевыми и индикативными показателями являются: экспертные оценки и результаты опросов о возможностях построения карьерной стратегии для специалистов в области коммерческой концессии (франчайзинга).

В этой связи, в рамках реализации проекта по разработке профессионального стандарта «Специалист в области коммерческой концессии (франчайзинга)», выделяются следующие тематические блоки:

1. Стандартизация: Разработка профессионального стандарта «Специалист в области коммерческой концессии (франчайзинга)», обеспечивающего накопление и развитие компетенций.

2. Планирование и мотивация: Обеспечение связи между стратегическими приоритетами государства, потребностями бизнеса, интересами профессионального сообщества и разработанным набором компетенций специалистов в области коммерческой концессии (франчайзинга).

3. Образование: Формирование системы подготовки специалистов в области коммерческой концессии (франчайзинга) с целью обеспечения глобальной конкурентоспособности выпускников по данной специальности.

4. Повышение квалификации, дополнительное образование и переподготовка: Трансфер лучших международных практик повышения качества человеческого капитала в систему дополнительного обучения специалистов в области коммерческой концессии (франчайзинга).

5. Оценка и сертификация: Создание условий для капитализации компетенций и квалификаций специалистов в области коммерческой концессии (франчайзинга).

6. Ротация кадров: Организация селективного потока компетенций для повышения конкурентоспособности отечественного рынка труда специалистов в области коммерческой концессии (франчайзинга).

По мнению разработчиков, профессиональный стандарт «Специалист в области коммерческой концессии (франчайзинга)» создаст необходимые условия профессионального роста специалистов различного уровня квалификаций, которые, в свою очередь, станут предпосылками добросовестной конкуренции и сотрудничества в сфере коммерческой концессии.

**Генеральный**  
**Скаряднова/**



**директор /Е.А.**

**Общество с ограниченной ответственностью Управляющая Компания “Брендберри”**

**Юридический адрес:** 119019, Москва, ул. Новый Арбат, д.21

**ИНН/КПП** 7704804547/770401001

**ОГРН/БИК** 1127746233240/044525388

