

# FRANŠIZĖS SUTARTIES TAIKYMO TEISINIS REGULIAVIMAS IR PROBLEMOS

Viktorija Balevičiūtė<sup>1</sup>, Dalia Perkumienė<sup>1,2</sup>

<sup>1</sup>Kazimiero Simonavičiaus Universitetas, <sup>2</sup>Kauno miškų ir aplinkos inžinerijos kolegija

## Anotacija

Šiame straipsnyje yra išanalizuota franšizės sutarties samprata, teisinis reguliavimas bei problemos. Teisinis reguliavimas franšizės sutartyse yra aktualus, siekiant užtikrinti teisingus, skaidrius ir saugius verslo santykius tarp franšizės teikėjo ir gavėjo. Tai prisideda prie šios verslo formos plėtros ir įmonių saugumo. Franšizės sutarties taikymo teisinio reguliavimo „naujumas“ apibrėžia, kiek šiuolaikinių, naujų ar atnaujintų teisinių nuostatų yra įtraukta į franšizės verslo reguliavimą. Tai gali apimti naujas teises normas, teismų precedentus, įstatymų pakeitimus ar kitokius teisinius pokyčius, kurių tikslas yra atspindėti šiuolaikines verslo praktikas, besikeičiančius rinkos poreikius ir naujus iššūkius. Franšizės sutarties teisinio reguliavimo tikslai gali būti įvairūs, tačiau pagrindiniai aspektai yra reguliuoti santykius tarp franšizės teikėjo ir franšizės gavėjo, užtikrinti šalių teises ir pareigas bei apsaugoti abiejų šalių interesus. Teisinis reguliavimas franšizės sutartyse yra svarbus ne tik franšizės teikėjui ir gavėjui, bet ir visai franšizės industrijai, nes jis padeda sukurti aiškius ir sąžiningus sąlygas šių verslo santykių struktūravimui. Tai taip pat prisideda prie teisinės sistemos stabilumo ir apsaugos verslo subjektams. Svarbu nuolat stebėti teisinės sistemos ir franšizės verslo reguliavimą, siekiant būti informuotais apie galimus pakeitimus ir prisitaikyti prie naujų sąlygų. Tai leidžia verslo subjektams veikti teisėtai ir efektyviai šiuolaikinėje verslo aplinkoje.

*Reikšminiai žodžiai: franšizės sutartis, taikymas, teisinis reguliavimas*

## Įvadas

Franšizės sutartis yra teisiškai įpareigojantis dokumentas, kuriame išdėstytos franšizės davėjo ir franšizės gavėjo santykių sąlygos. Jis reglamentuoja abiejų šalių teises ir pareigas bei nustato lūkesčius dėl kiekvienos šalies elgesio. Šis susitarimas yra būtinas franšizės davėjams, siekiant apsaugoti savo prekės ženklą ir intelektinę nuosavybę, tuo pačiu suteikiant verslo galimybę potencialiems franšizės gavėjams. Franšizės gavėjams tai yra sėkmingo verslo veiklos planas ir teisė naudotis franšizės davėjo patvirtintu verslo modeliu. Apskritai franšizės sutartis yra sėkmingos ir bendradarbiavimo franšizės davėjų ir gavėjų partnerystės pagrindas. Taigi, „į kažką duodančio susitarimo pasiekimą įeina franšizės davėjo įsipareigojimai tam tikrą laikotarpį suteikti franšizės gavėjui lankstumo vykdyti verslą netrukdomai, verslo valdymo principai vadovaujantis intelektinės nuosavybės teisėmis, tokiomis kaip prekių ženklai, logotipai, patentai ir kt. verslo koncepcijos franšizės dalį už sutarto dydžio franšizės mokestį“ (Maulidiana, 2017). „Franšizės esmė ta, kad ji gali būti puikus būdas asmeniui patekti į verslo pasaulį, nes didžioji dalis pagrindų jau padėti, o visuomenė naudoja nusistovėjusį, sėkmingą ir gerai žinomą verslą ir prekės ženklą.“ (Investopedia, 2023). Taip pat galima rinktis iš daugybės įmonių, turinčių franšizes. Už tam tikrą mokestį ir pradines išlaidas galima tapti savo viršininku ir pradėti, galbūt, pelningą karjerą. Tačiau reikia pažymėti, kad sėkmė nėra garantuota ir franšizės reikalauja daug darbo, kad būtų pelningos.

**Temos aktualumas.** „Franšizavimas tampa vienu iš sėkmingiausių šiuolaikinių verslo plėtros modelių, kuris versliam žmogui, siekiančiam pradėti verslą, sukuria tris kartus didesnę tikimybę išlikti rinkoje nei pradedant verslą savarankiškai. Taip pat sėkmingo verslo savininkui leidžia pasiekti išskirtinai dinamiškus plėtros tempus, atidarant kartais net kelis padalinius per dieną.“ (Inovacijų agentūra, 2023). Verslas, paremtas franšize, šiais skaitmeninio amžiaus laikais taip pat tampa vienu iš populiariausių

pasirinkimų, norint savo verslą išplėsti tarptautiniu mastu. „Franšizavimas yra kryžminės rinkodaros subjektas, kuris apima kelias skirtingas platformas. Tos platformos dažniausiai yra kuriamos tada, kai originalus kurinys atneša sėkmę ar jos sulaukia. Taigi franšize yra siekiama ir toliau didinti pelną bei paskatinti komercinį pelningumą, ir galiausiai išsaugoti jau turimus vartotojus“ (Lemke, 2004).

**Tyrimo objektas.** Franšizės sutartys ir taikymo principai.

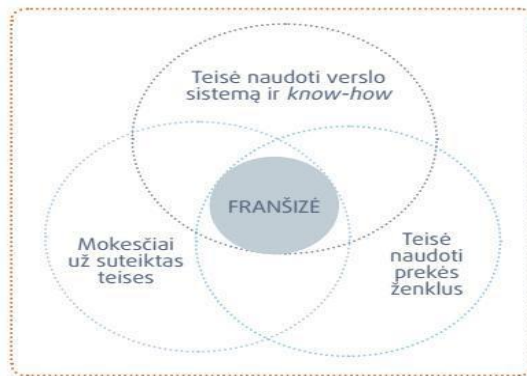
**Temos naujumas.** Naujumas franšizės sutarties taikyme yra susijęs su nuolat besikeičiančiu verslo aplinka ir naujomis technologijomis. Franšizės davėjai privalo nuolat atnaujinti savo verslo modelį ir prisitaikyti prie naujų rinkos tendencijų, kad būtų konkurencingi. Taip pat naujumas gali būti susijęs su naujomis franšizės sritimis arba verslo modelių pritaikymu naujoms industrijoms ar rinkoms. Vis dėlto, nepaisant naujumo, franšizės sutarties taikymas jau turi ilgą istoriją ir yra plačiai naudojamas verslo pasaulyje. Tai yra patikimas ir efektyvus būdas verslo plėtrai, kuris gali būti taikomas įvairiose industrijose ir rinkose.

**Tyrimo tikslas** - išsiaiškinti franšizės sutarties taikymo teisinį reglamentavimą ir išanalizuoti franšizinių sutarčių problemas.

**Tyrimo metodika.** Nagrinėjant franšizės sutarties taikymo teisinį reguliavimą ir problemas bei formuojant šio darbo išvadas, buvo remiamasi tokiais metodais kaip analizės, kuriuo siekiama apžvelgti franšizės sutarties taikymą bei jos panaudojimą. Aprašomojo metodu, remiantis aktualia literatūra, aprašomas franšizės sutarties taikymo teisinis reguliavimas bei kitos naudojamos darbo priemonės - internetinė literatūra, specialioji literatūra, teismų praktika ir mokslinė literatūra.

## **Franšizė ir jos galimos veiklos kryptys bei principai**

Franšizavimas yra paprastas metodas, siekiant plėtoti verslą ir pasinaudojant licencijavimu. „Franšizės taisyklė reikalauja, kad franšizės davėjai atskleistų pagrindinę veiklos informaciją būsimiems franšizės gavėjams“ (Franchise Rule, 2008). Tokiame verslo modelyje yra dvi šalys - tai franšizės davėjas ir gavėjas. Franšizės davėjas - tai įmonė arba verslininko statusą turintis žmogus, kuris duoda gavėjui licenciją užsiimti verslu pagal jo verslo modelį, *know-how* bei skiriamuosius ženklus, o franšizės gavėjas - tai įmonė arba verslo statusą turintis žmogus, kuriam suteikiama licencija pasinaudoti franšizės davėjo verslo modeliu, *know-how* ir skiriamaisiais ženklais. Taigi, gavėjas turi franšizės junginį, kuris užstoja kelią kokioms nors klaidoms ar besąlygiškoms verslo koncepcijos sukūrimo išlaidoms, tačiau be franšizės junginio gavėjas taip pat gauna verslo konsultacijas iš profesionalių, motyvuotų bei suinteresuotų verslininkų, kurie padeda efektyviai bei greitai įsitvirtinti versle. Tam, kad būtų aiškiau, franšizės sutarties modelis vaizduojamas 1-ame paveiksle.



**1 pav.** Franšizės veikimo modelis (Šaltinis: Inovacijų agentūra, 2023)  
**Fig. 1.** Franchise operating model (Source: Innovations Agency, 2023)

### Franšizės sutarties samprata

„Pirmiausia franšizė yra sutartis. Ši sutartis sudaroma tarp dviejų savarankiškų šalių. Pagal šią sutartį abi šalys įgauna teises ir prisiima įsipareigojimus. Viena šalis, t.y. gavėjas pagal sutartį gauna teisę užsiimti verslu, t. y. teikti prekes arba paslaugas, naudodama kitai šaliai - davėjui priklausančius prekės ženklus arba vardus. Taip pat franšizės gavėjas gauna teisę naudoti darbo metodus, sukurtus franšizės davėjo. Franšizės gavėjas už šias esmines teises įsipareigoja mokėti. Ta pati sutartis įpareigoja franšizės davėją suteikti visas sutartas teises franšizės gavėjui ir padėti vykdyti su verslu susietas veiklas“ (Franšizės žinynas, 2008). „6.766 straipsnis. Franšizės sutarties samprata:

1. Franšizės sutartimi viena šalis įsipareigoja perduoti už atlyginimą kitai šaliai tam tikram terminui arba neterminuotai teisę naudotis verslo tikslais išimtinių teisių, priklausančių teisių turėtojui, visuma, o kita šalis įsipareigoja už tai mokėti sutartyje nustatytą atlyginimą.

2. Franšizės sutartis numato teisių turėtojo išimtinių teisių visumos, dalykinės reputacijos ir komercinės patirties panaudojimą tam tikru mastu. Franšizės sutartis taip pat gali numatyti tokių išimtinių teisių, dalykinės reputacijos ar komercinės patirties panaudojimo teritoriją, arba verslo sritį, kurioje tai bus naudojama (prekių pardavimas, paslaugų teikimas ir t. t.).

3. Franšizės sutarties šalimis gali būti tik įmonės“ (Vainienė, 2005).

### Franšizės sutarčių teisinis reguliavimas

Franšizės sutartis – tai pakankamai naujas Lietuvos teisės institutas. Ji pirmą kartą sureguliuota naujajame Lietuvos Respublikos civiliniame kodekse, kuris įsigaliojo 2001 m. liepos 1 dieną. Franšizės sutarčiai yra Civilinio kodekso skirtas šeštos knygos XXXVII skyrius (LR CK. Šeštoji knyga, 2000), „jis franšizės sutartį sureglamentuoja gana negausiai, palieka didelę laisvę šalims nustatyti tarpusavio įsipareigojimus sutartyje“ (Ambrasienė, 2006). Franšizės sutarties apibrėžimą pateikia CK 6.766 str. 1 d.:

Franšizės sutartimi viena šalis (teisių turėtojas) įsipareigoja perduoti už atlyginimą kitai šaliai (naudotojui) tam tikram terminui arba neterminuotai teisę naudotis verslo tikslais išimtinių teisių, priklausančių franšizės davėjui, visuma (teise į įmonės vardą, teise

į prekių ar paslaugų ženklą, teise į saugomą komercinę (gamybinę) informaciją ir kt.), o kita šalis įsipareigoja už tai mokėti sutartyje nustatytą atlyginimą (Ambrasienė, 2006).

Kaip matyti, šia CK norima apibrėžti franšizavimo sutarties šalių pavadinimus. Teisių turėtojas čia apibrėžiamas kaip suteikiantis teises, o teisių gavėjas kaip gaunantis teises pagal franšizės sutartį.

CK 6.766 str. 1 d. įtvirtina franšizės sutarties požymius. Franšizės sutartis yra sudaryta konsensuso pagrindu. Šalių teisės ir pareigos atsiranda nuo sutarties sudarymo, o ne konkrečių veiklų atlikimo, dažniausiai ji yra dvišalė ir visais atvejais atlygintina. Taip pat franšizės sutartis gali būti sudaryta tam tikram terminui arba neterminuotai (Ambrasienė, 2006). Kaip matyti iš šio punkto, ši sutartis yra naudinga tiek gavėjui, tiek davėjui. Gavėjas šiuo atveju gauna galimybę verslą plėtoti jau po egzistuojančiu prekės ženklu, todėl sutaupo nemažą dalį žmogiškųjų išteklių, kurie būtų naudojami produkto ar paslaugos žinomumui didinti. Tuo tarpu gavėjas plečia savo prekės žinomumą.

Taigi, CK 6.767 straipsnis numato, kad franšizės sutartis turi būti rašytinė, ir rašytinės formos nesilaikymas daro franšizės sutartį negaliojančia. Iš šio punkto galime suprasti, kad registruoti franšizės sutartį būtina, norint, kad ji būtų galiojanti. Franšizės sutarties neregistravimas nepadaro jos negaliojančia, tuo tarpu rašytinės formos nesilaikymas daro sutartį negaliojančia (Ambrasienė, 2006).

## **Franšizės tipai**

Franšizavimas yra palyginti lankstus metodas, todėl beveik bet kokio pobūdžio verslas gali būti franšizuotas. Yra keletas franšizių rūšių, kurios gali būti suskirstytos pagal įvairius veiksnius, tokius kaip investicijų lygis, franšizės teikėjo strategija, operacijos, rinkodaros ir santykių modeliai ir kt. Penki pagrindiniai franšizės tipai yra: darbo franšizė, produkto franšizė, verslo modelio franšizė, investavimo franšizė ir konversijos franšizė (Libava, 2012).

**Darbo franšizė.** Paprastai tai yra nedidelio investavimo reikalaujanti franšizė, kuria naudojasi asmenys, kurie nori pradėti ir valdyti nedidelį verslą. Franšizės gavėjas dažniausia turi įsigyti minimalią įrangą, nedideles patalpas, kuriose bus vykdoma veikla, ir transporto priemonę. Į šią grupę įeina platūs įvairių paslaugų spektras, pavyzdžiui: kelionių agentūros, apželdinimo ir priežiūros paslaugos, santechnikos paslaugos, kanalizacijos valymas, komercinis ir buitinis valymas, mobiliųjų telefonų aksesuarai ir remontas, nekilnojamojo turto paslaugos, laivybos paslaugos, baseinų priežiūra, verslo renginių planavimas ir kt. (Libava, 2012).

**Produkto franšizė.** Šis tipas pasireiškia, kuomet franšizės davėjas suteikia savo prekės ženklo licenciją, tačiau paprastai franšizės gavėjams nesuteikiamos visos verslo vykdymo sistemos. Produktų franšizės daugiausia susijusios su dideliais produktais, tokiais kaip automobiliai ir automobilių remonto detalės, prekybos automatai, kompiuteriai, dviračiai, prietaisai ir kt. Produktų franšizė yra didžiausia visų mažmeninių pardavimų dalis. Gerai žinomos produktų platinimo franšizės yra "Exxon", "Texaco", "GoodYear" padangos, "Ford", "Chrysler", "John Deere" ir kt. Neretai franšizės davėjas suteikia ne tik distribucijos galimybę, bet ir gamybos proceso įrankius (Noah, 2014).

**Verslo modelio franšizė.** Verslo modelio franšizės gavėjas taip pat gali naudotis franšizės davėjo prekės ženklu, tačiau šiame franšizės tipe svarbiausiu aspektu tampa, gaunama verslo valdymo sistema. Franšizės davėjas siūlo išsamų planą ir procedūras beveik kiekvienam verslo aspektui, teikia pradinį ir tęstinį mokymą bei paramą. Verslo modelio franšizavimas yra populiariausias franšizės sistemos tipas. Įmonės iš daugiau nei

70 pramonės šakų gali būti franšizuojamos, o populiariausios yra greito maisto, mažmeninės prekybos, restoranų, verslo paslaugų ir kitos franšizės (Noah, 2014).

**Investavimo franšizė.** Paprastai tai yra didelio masto projektai, kuriems reikia didelių kapitalo investicijų, pvz., viešbučiai ir restoranų tinklai. Franšizės gavėjai paprastai investuoja pinigus ir įdarbina savo komandą arba franšizės davėjo surinktą komandą tam, kad galėtų valdyti verslą ir gauti investicijų grąžą bei kapitalo augimą (Larson, 2017).

**Konversijų franšizė.** Šiuo atveju franšizės gavėjai iš davėjų gauna prekių ženklus, rinkodaros ir reklamos programas, mokymo sistemą ir kritinius klientų aptarnavimo standartus. Šio modelio franšizės davėjas gali labai sparčiai augti vienetų ir autoriinių mokesčių pajamų požiūriu. Pramonės, kurios plačiai naudoja konversijos franšizę, dažniausiai yra nekilnojamojo turto brokeriai, floristai, profesionalių paslaugų įmonės, namų paslaugos, tokios kaip vandentiekis, elektros paslaugos, oro kondicionavimas ir kita (Larson, 2017).

Labai svarbu nepamiršti ir franšizės sutarties tikslų:

- „Apsaugoti savo, kaip franšizės davėjo, intelektinės nuosavybės (IP) teises.
- Nustatyti nuoseklius standartus, kaip franšizės gavėjai veikia pagal jūsų prekės ženklą“ (Ironclad Journal, 2023).

## **Franšizės sutarties sudarymo ir vykdymo problemos**

„Franšizės sutarties kompleksiskumas neretai sukelia daug teisinių problemų, kurioms siekiant užkirsti kelią, būtina pasitelkti kompetentingus specialistus“ (Verslo žinybas, 2023). Labai svarbu yra tai, kad tiek patys franšizės gavėjai, tiek davėjai turėtų remtis patyrusių teisininkų pagalba, kadangi gan dažnai tokios sutartys negali užtikrinti gavėjo ir davėjo interesų pusiausvyros. Norint ateityje išvengti tam tikrų ginčų bei leisti abejoms šalims sėkmingai plėtoti verslą, yra svarbu, kad šalių ketinimus tinkamai apibūdintų franšizės sąlygos. Būtent tokia sutartimi abi šalys turėtų labai aiškiai nurodyti bei įtvirtinti patį sutarties objektą, taip pat turėtų numatyti atlyginimą ir jo mokėjimo sąlygas, sutarties atnaujinimo ir nutraukimo sąlygas bei abiejų šalių įsipareigojimus, franšizuojamo verslo vystymo tvarką, marketingo, personalo apmokymo, nekonkuravimo bei konfidencialumo apribojimus tam tikram laikui tam tikroje teritorijoje, taip pat prekės ženklo naudojimo tvarką ir sąlygas bei daugelį kitų svarbių aspektų.

LR CK reglamentuoja franšizės davėjo ir gavėjo santykius, tačiau yra itin svarbu franšizės sutartimi kuo aiškiau susitarti dėl dispozityvių įstatymo normų taikymo, kurios įtvirtina sąlygas leidžiančias abejoms šalims pasirinkti pačias priimtinausias sąlygas. „Kaip pavyzdį galima nurodyti LR CK 6.770 straipsnio 2 dalį, kuri įtvirtina svarbias franšizės davėjo pareigas pvz., nuolat teikti gavėjui techninę ir konsultacinę pagalbą, apmokyti darbuotojus ir t.t.“ (LR CK. Šeštoji knyga, 2000). Taigi, nors ir yra taikoma tokia nuostata, tačiau ji suteikia abejoms šalims teisę kitaip susitarti šia sutartimi. Taigi, tos priežasties dėka franšizės sutartimi, atsižvelgiant į abiejų šalių planus, yra labai svarbu kuo aiškiau susitarti dėl svarbių ar aktualių dispozityvių įstatymo nuostatų teisingo bei tinkamo jo taikymo.

Pabrėžtina, kad abejoms franšizės sutarties šalims pakankamai problemų galėtų sukelti LR CK įtvirtinta nuoroda į „naudotojo tinkamą vykdymą“ (LR Civilinis kodeksas, 2000), kas reiškia situaciją, kai tinkamai vykdydys sutartį, franšizės gavėjas turi teisę tokiomis pačiomis sąlygomis sudaryti sutartį naujam terminui. Franšizės gavėjui yra labai svarbu apsaugoti nuo CK straipsnių detalizuojančių sutarties nuostatų, kuomet jis ketina atnaujinti franšizės sutarties terminą, šiam pasibaigus.

Dar vienas svarbus aspektas - tai franšizės rizika. „Trūkumai apima dideles pradinės išlaidas ir nuolatinės honorarų išlaidas. Pagal apibrėžimą franšizės turi nuolatinius mokesčius, kurie turi būti sumokėti franšizės davėjui pardavimo ar pajamų procento forma. Šis procentas gali svyruoti nuo 4,6% iki 12,5%, priklausomai nuo pramonės šakos.“ (International Franchise Association, 2023). Taip pat yra rizika, kad franšizės gavėjas bus apgautas dėl netikslios informacijos ir sumokės dideles sumas doleriais už tai, kad franšizės nėra arba jos vertė yra maža. Franšizės gavėjai taip pat nekontroliuoja teritorijos ar kūrybiškumo savo versle. Gali būti sunku gauti finansavimą iš franšizės davėjo ar iš kitur, o franšizės gavėjus gali neigiamai paveikti netinkama vieta ar valdymas.

## Išvados

1. Pradedant rengti franšizės sutartį, abi šalys, ketindamos išvengti iš franšizės sutarties išskylančių galimų įvairiausių ginčų, turėtų pasinaudoti tam tikrų kompetetingų teisininkų pagalba, kurie šioje srityje turi tinkamas žinias bei patirtį.
2. Išanalizavus literatūrą, galime teigti, kad ši sutartis sudaroma tarp dviejų savarankiškų šalių. Pagal šią sutartį abi šalys įgauna teises ir prisiima įsipareigojimus.
3. Pats sutarties kompleksiskumas daro prielaidą atsirasti poreikiui šias sutartis rengti patyrusiam ir kvalifikuotam specialistui, kuris sugebėtų užtikrinti franšizės gavėjo bei davėjo poreikių balansą.
4. Kaštai, skirti sutarties rengimui bei jos derinimui, ateityje turėtų padėti apeiti ir išvengti didelių nuostolių, kurie gali atsirasti dėl netinkamai ar nekvalifikuotų asmenų parengtų franšizės sutarčių.
5. Pagrindinės franšizės sutarties taikymo problemos yra nepakankamas franšizės gavėjo įsipareigojimas, konkurencija tarp franšizės vienetų ir nepakankamas sutarties aiškumas, kurie gali turėti neigiamą poveikį abiejų sutarties šalių santykiams, todėl yra labai svarbu gerai apsvarstyti franšizės sutarties sąlygas, siekiant išvengti galimų problemų ateityje.

## Literatūra

1. Amrasienė, D. (2006). Civilinė teisė. Prievolių teisė. *Lietuvos teisės universiteto leidybos centras*.
2. Franchise Info. Franšizavimas – kas tai? Prieiga internetu: <https://franchiseinfo.lt/fransizes-abc/5/fransizavimas-kas-tai/> [žiūrėta 2023 11 03]
3. Franchise rule. (2008). *Federal Trade Commission*. "Franchise Rule Compliance Guide".
4. Franšizės sutartis. Samprata, taikymo ypatumai, praktiniai patarimai. Prieiga internetu: <https://eteismai.lt/straipsniai/sutarciau-teise/fransizes-sutartis-samprata-taikymo-ypatumai-praktiniai-patarimai>, [žiūrėta 2023 11 03].
5. Hockett, R. C., & Omarova, S. T. (2016). The finance franchise. *Cornell L. Rev.*, 102, 1143.
6. Inovacijų agentūra. Franšizė. Prieiga internetu: <https://inovacijuagentura.lt/vys-tyk-versla/fransize.html?lang=lt>, [žiūrėta 2023 11 03].
7. International Franchise Association. "Royalty Fee Requirement Definitions."
8. Investopedia. Whats is franchise and how does it work? Prieiga internetu: <https://www.investopedia.com/terms/f/franchise.asp#citation-4>. [žiūrėta 2023 11 03]

9. Larson, A. (2017). "Should You Invest in a Franchise Opportunity".
10. Libava, J. (2012). *"What is a Franchise Broker"*. The Franchise King.
11. Lietuvos Respublikos Civilinis Kodeksas, (2000 m. Liepos 18d. Nr. VIII-1864). Valstybės žinios, 2000-09-06, Nr. 74-2262.
12. Lietuvos Respublikos civilinis kodeksas. Šeštoji knyga. Prievolių teisė (2000 m. Liepos 12d. Nr. P-2530(2)).
13. Lemke, J. (2004). *Critical Analysis across Media: Games, Franchises, and the New Cultural Order*.
14. Maulidiana, L. (2017). Franšizės sutarties perspektyvos įgyvendinimas sutarčių teisėje. *Saburai International Journal of Social Sciences and Development (IJSSD)* , 1 (1), 61-74.
15. Noah, T. (2014). *Disenfranchised: Why are Americans Still Buying Into the Franchise Dream*. Pacific Standard. The Social Justice Foundation.
16. Franchise UK. What is a franchise agreement? Prieiga internetu: <https://www.franchise-uk.co.uk/advice-uk/what-is-a-franchise-agreement/>, [žiūrėta 2023 11 03].
17. Vainienė, R. (2005). Ekonomikos terminų žodynas.
18. Verslo žinydas (2003). Franšizės kūrimo ir įsigijimo patarimai verslininkams. Prieiga internetu: <https://easystart.lt/verslo-pradzia/fransizes-sutartis/>, [žiūrėta 2023 11 03].
19. Žalinskis, S. (2008). Franšizės žinydas. Vilnius: Moksas.

**Viktorija Balevičiūtė, Dalia Perkumienė**

## **Legal regulation and problems of the application of the franchise agreement**

### *Summary*

This article analyzes the concept of franchise agreement, legal regulation and problems. legal regulation in franchise agreements is relevant in order to ensure fair, transparent and safe business relations between the franchisor and the beneficiary. This contributes to the development of this form of business and the security of companies. The novelty of the legal regulation of the application of the franchise agreement defines the extent to which modern, new or updated legal provisions are included in the regulation of the franchise business. This may include new legal norms, court precedents, changes in laws or other legal changes the purpose of which is to reflect modern business practices, changing market needs, and new challenges. The objectives of the legal regulation of the franchise agreement may be various, but the main aspects are to regulate the relationship between the franchisor and the franchisee, to ensure the rights and obligations of the parties, and to protect the interests of both parties. Legal regulation in franchise agreements is important not only for the franchisor and to the recipient, but also to the franchise industry as a whole, as it helps to create clear and fair conditions for structuring these business relationships. It also contributes to the stability and protection of the legal system for business entities. It is important to constantly monitor the legal system and the regulation of the franchise business in order to be informed of possible changes and adapt to new conditions. This allows business entities to operate legally and efficiently in the modern business environment.

*Keywords: franchise agreement, application, legal regulation*