

*Боровченков Евгений Олегович*  
*Студент магистратуры*  
*2 курс, факультет «Гражданское право. Гражданский процесс»*  
*Научный руководитель: ФИО*  
*и.о. зав. Кафедрой процессуального права*  
*к.ю.н., доцент*  
*КГУ им. К.Э. Циолковского*  
*Россия, г. Калуга*

## **ДОГОВОР КОММЕРЧЕСКОЙ КОНЦЕССИИ: СУЩЕСТВЕННЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА**

*Аннотация.* Заключение и исполнение договора коммерческой концессии сопровождается рядом проблем и особенностей. В статье рассмотрен договор коммерческой концессии в качестве самостоятельного вида гражданско-правового договора. Автором рассмотрены существенные условия договора, без которых он может быть признан недействительным. Также представлен перечень аспектов, которые не входят в договор концессии, но без них он будет недействительным.

*Ключевые слова:* договор коммерческой концессии, франчайзинг, контрагенты, предмет договора, существенные условия, гражданский кодекс

*Borovchenkov E.O.*  
*Graduate student*  
*2 course, faculty "Civil Law. Civil process "*  
*Scientific adviser: Alexandrov A.Y.*  
*and about. Head Department of Procedural Law*  
*Candidate of Law, Associate Professor*  
*KSU named after K.E. Tsiolkovsky*  
*Russia, Kaluga*

### **Commercial concession agreement: essential terms of the agreement**

*Abstract.* The conclusion and execution of a commercial concession agreement is accompanied by a number of problems and peculiarities. The article discusses a commercial concession agreement as an independent type of civil law agreement. The author considered the essential terms of the contract, without which it can be

invalidated. There is also a list of aspects that are not included in the concession agreement, but without them it will be invalid.

*Keywords:* commercial concession agreement, copyright holder, user, subject of the agreement, essential conditions, exclusive rights, termination of the agreement.

В сфере предпринимательства есть такое понятие как договор коммерческой концессии, иначе франчайзинг, т.е. один из видов договоров о передаче имущества. Франчайзинг в РФ набирает популярность и способствует в первую очередь к масштабированию бизнеса. В целом, такой формат взаимоотношений значительно повышает культуру отношений в бизнес-среде между участниками. Для экономики РФ договор коммерческой концессии представляет огромное значение, это и создание новых рабочих мест, передача опыта от крупных игроков рынка начинающим, мелким предпринимателям, привлечение инвестиций и развитие рынка услуг и тд. В РФ ежегодно заключаются более сотни договоров коммерческой концессии, например, «Консультант-Плюс», компания 1С, Yves Rocher France, Subway и др. [1]

Регулирование договоров коммерческой концессии прописано в Гражданском кодексе (далее - ГК РФ). В ст. 1027 «правообладатель предоставляет пользователю, на определённых условиях, право пользования в своей предпринимательской деятельности комплекса исключительных прав, включающих право на коммерческое обозначение (товарный знак), фирменное наименование и на другие объекты, прописанные в договоре о франшизе (ГК РФ)».

Договор не является отдельным видом лицензионного договора, однако его можно рассматривать как полноценный гражданско-правовой акт, что предусмотрено в п. 4 ст. 1027 ГК РФ. О самостоятельности договора могут свидетельствовать: предмет и цель договора, регламентация прав и обязанностей сторон договора, специфика прекращения договора и самостоятельные пункты в ГК РФ [3].

Отличие предметной составляющей договора коммерческой концессии от иных видов, в том числе условий предмета, говорит о его исключительной роли в принятии соглашения [4]. Это предоставляет пользователю договора на использование исключительных прав, если иные не предусмотрены в нем.

Предоставляемые исключительные права подразделяют на две категории: права на объекты и исключительные права. Без первой категории договор о франшизе признается незаключенным. Если в договоре не прописано положение об исключительных правах то он может быть признан заключенным [1]. Судебная и патентная практика в России дает однозначный ответ на вопросы о том, возможна ли франшиза без товарного знака и есть ли шанс зарегистрировать предоставление права использования изобретения по договору коммерческой концессии? Предмет договора должен включать исключительные права на товарный знак, знак обслуживания- это обязательная категория. Несоблюдение этих требований делает договор недействительным во избежание судебных разбирательств следует соблюдать правила [3].

Ряд исследователей цивилистов утверждают о том, что необходимо дополнить еще одним пунктом обязательную категорию, иначе это нельзя назвать комплексом исключительных прав [5]. Однако, большинство склоняются к использованию в договорах исключительно коммерческого обозначения. Связано это с желанием иметь свой стиль, индивидуальность, направление, узнаваемость конечным потребителем [2]. Считается, что обязательное включение в предмет договора коммерческой концессии только исключительного права на коммерческое обозначение является не логичным и таком виде, оно не подлежит регистрации как интеллектуальной собственности, в отличие от объектов из первой категории. Также, не установлен срок действия исключительного права на коммерческое обозначение. Правообладатель в праве использовать коммерческое обозначение в принадлежащем ему товарном знаке. Поэтому, редакция предмета договора коммерческой концессии недопустима.

Вместе с комплексом исключительных прав по договору коммерческой концессии передается наработанная репутация в деловой среде, опыт работы с сфере правообладателя, в объеме предусмотренном контрагентами и прописанном в договоре. Возможна передача прав на использование корпоративной системы и внутренней информации, в том числе по принципу осуществления деятельности.

Следующим важным пунктом договора является условие о способах использования комплекса исключительных прав. Они должны быть четко определены.

Согласно ст. 1030 ГК РФ и п. 5 ст. 1235 ГК РФ<sup>4</sup> существенным условием договора является заключение о сумме вознаграждения за приобретение франшизы и оно может в фиксированной сумме или процентах с выручки и другие способы. Эту информацию следовало бы отнести к категории существенной, во первых потому, что это связано со спецификой и уникальностью объектов. Во-вторых определение рыночной стоимости договора согласно действующему законодательству невозможно п. 3 ст. 424 ГК РФ. Так как, договор коммерческой концессии является предпринимательским договором, то характерной его чертой является возмездная основа.

Условие о сроке договора коммерческой концессии также могло бы быть отнесено к существенным условиям. Научная дискуссия по этому поводу ведется с давних пор в юридических кругах- является ли этот пункт договора существенным? Официальное разъяснение по этому поводу отражено в 1 ст. 1027 ГК РФ. Таким образом, договор на использование комплекса исключительных прав может быть заключен с указанием срока и бессрочно. Учитывая нестабильность современного рынка, изменения на рынке товаров и услуг, даже заключение кратковременного договора (сроком не более трех лет) не представляется разумным [1].

Итак, существенными условиями договора коммерческой концессии нужно считать: положения о предмете реализуемой франшизы, способах использования комплекса исключительных прав и размере вознаграждения.

Есть еще ряд условий, которые делают договор коммерческой концессии действительным. Первое условие это форма договора. п. 1 ст. 1028 ГК РФ предусматривает, что договор должен быть заключен в письменной форме, в любой иной он признается недействительным. Некоторые исследователи прописывание таких правил в законодательном акте считают излишним, так как это считается незыблемой истиной и очевидным фактом [5]. Прописывание норм оформления договора применяется в и других формах договоров (ст. 550 ГК РФ).

**Вывод.** Договор коммерческой концессии (франчайзинг) является активно развивающимся институтом в РФ. Однако, в настоящее время происходит его становление и развитие, что требует выявления недостатков и совершенствования законодательства в области его регулирования, для успешного и плодотворного развития предпринимательства [6].

#### **Список литературы.**

1. Белоусов В. Н. Договор коммерческой концессии в российском праве: вопросы теории и практики //Сибирский юридический вестник. – 2021. – №. 1 (92).
2. Бондаренко Д. П. Правовое регулирование договора коммерческой концессии в российском праве : автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. М., 2013. 26 с.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) : федер. закон от 26 янв. 1996 г. № 14-ФЗ // Собр. законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.
4. Захарова О. Н. Юридическая природа договора финансовой аренды // Защита частных прав: проблемы теории и практики : материалы междунар. науч.-практ. конф. / отв. ред. Н. П. Асланян. Иркутск, 2012. С. 29-32.

5. Райников А. С. Договор коммерческой концессии как институт обязательственного права и как правоотношение : автореф. дис. . канд. юрид. наук. М., 2009. 23 с.
6. Стародумова С.Ю. Становление института франчайзинга в России // Актуальные проблемы российского законодательства. Сборник статей: Выпуск № 14. М.: РГСУ, 2016. - С. 145-148.