

УДК 347.45/.47

Правовая природа и особенности применения договора коммерческой концессии

Ткачук Оксана Вячеславовна

Кандидат юридических наук,
доцент кафедры частного права,
Саранский кооперативный институт (филиал),
Российский университет кооперации,
430027, Российская Федерация, Саранск, ул. Транспортная, 17;
e-mail: oksana_tkachuk@mail.ru

Громова Татьяна Николаевна

Кандидат философских наук,
старший преподаватель кафедры частного права
Саранский кооперативный институт (филиал),
Российский университет кооперации,
430027, Российская Федерация, Саранск, ул. Транспортная, 17;
e-mail: gromova.tata@mail.ru

Аннотация

Статья является результатом научно-практического исследования договора коммерческой концессии в системе гражданского права РФ. Предложена авторская точка зрения относительно правовой природы договора коммерческой концессии, в статье рассматриваются особенности договора коммерческой концессии, касающиеся правовых вопросов, связанных с заключением, исполнением и прекращением договора коммерческой концессии. В процессе исследования использовались такие общенаучные методы как анализ, синтез, дедукция, индукция, структурно-правовой. В ходе исследования были сделаны следующие выводы. Как правило, подобные соглашения заключаются обладателями хорошо организованной и отлаженной бизнес-модели для того, чтобы масштабировать бизнес и получить дополнительную выгоду от использования товарных знаков и других интеллектуальных прав. Грамотная подготовка и регистрация договора франшизы является достаточно сложной процедурой. Чем подробнее будет описана бизнес-модель, тем защищеннее будет чувствовать себя правообладатель (франчайзер), т.к. для него будет сведена к минимуму угроза деловой репутации, и тем успешнее будет развиваться бизнес правопробретателя (франчайзи), т.к. данная модель уже успешна и работает.

Для цитирования в научных исследованиях

Ткачук О.В., Громова Т.Н. Правовая природа и особенности применения договора коммерческой концессии // Вопросы российского и международного права. 2017. Том 7. № 11А. С. 41-47.

Ключевые слова

Договор коммерческой концессии, правообладатель, пользователь, комплекс исключительных прав, право.

Введение

К одному из направлений линейного развития бизнеса можно отнести работу с договорами коммерческой концессии, подразумевающую под собой сотрудничество с третьими лицами на взаимовыгодных условиях. От французского «franchise» (франши́за) – льгота, привилегия, коммерческая концессия и франчайзинг синонимы – это симбиоз двух сторон взаимоотношений: приобретатель прав получает готовую работающую модель бизнеса с положительной деловой репутацией, а правообладатель – продвижение своего бренда и стабильный финансовый приток.

Договор коммерческой концессии (договор франчайзинга) похож на усложненную версию лицензионного договора: по его условиям, помимо модели построения бизнеса, передается целый комплекс исключительных прав.

Причем обязательным для правомочности такого договора является наличие действующего зарегистрированного товарного знака.

Основная часть

По мере развития отношений в обществе появляется потребность в их регулировании с помощью норм права. Это само собой касается и сферы экономических взаимоотношений, которые складываются между субъектами при реализации ими каких-либо предпринимательских функций.

С 1 марта 1996 г. введена в действие 2 часть Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ), с ее появлением возникло и такое понятие, как коммерческая концессия, призванная регулировать особый круг отношений экономического характера. Согласно статье 1027 ГК РФ, коммерческая концессия – это совокупность таких общественных отношений, которые возникают между двумя субъектами, один из которых правообладатель, а второй – пользователь. Согласно этой же статье, правообладатель берет на себя обязанность предоставить пользователю на конкретно установленных условиях за вознаграждение возможность использования в экономической деятельности совокупность исключительных прав.

Синонимами коммерческой концессии выступают такие определения, как «франчайзинг» и «франшиза» [Новосельцев, 2000, 100]. По своей сущности эти синонимы эквивалентны и вполне взаимозаменяемы. Самые популярные примеры использования франшизы и франчайзинга это «КЕА», «McDonald's», «Пятерочка», «Лукойл» и т.д.

Также следует отметить, что договор коммерческой концессии это, исходя из статьи 1027 ГК РФ, гражданско-правовое соглашение, согласно которому совершается возмездный обмен комплекса исключительных прав на какое-либо награждение, определенное сторонами соглашения. Здесь же не стоит забывать о том, что в процессе обмена правообладатель также обязан передать и нужную информацию о технологии создания объекта, обеспечить

пользователя необходимыми консультациями и т.д. Многие исследователи отмечают, что все это делается для того, чтобы не было разницы между услугами и товарами правообладателя и услугами, и товарами пользователя, так как они должны выступать на рынке как аналогичные [Ивашук, 2016; Лукашова, 2016; Мустафин, 2016; Синельникова, 2016].

Исходя из вышесказанного, можно сделать заключение, что у пользователя «двойная роль», т.е. юридически он является самостоятельным субъектом, но фактически в отношениях с потребителем он зависим от правообладателя, он как бы «надевает его маску», потому что действует, оформляясь его атрибутикой. Значит, правообладатель, помимо того, что получает плату от пользователя, распространяет сферу своей деятельности без излишних затрат и без своего влияния, так как сам пользователь старается подчеркнуть то, что услуги в действительности предоставляются самим правообладателем.

Предмет подобных соглашений определен в 54 главе ГК РФ и включает в себя совокупность исключительных прав, которые закреплены за их обладателем и которые индивидуализируют или его (например, статья 1476 ГК РФ), или создаваемые товары, исполняемые работы или же услуги (например, статья 1484 ГК РФ).

Так как данный вид договоров является возмездным, то существуют специальные формы вознаграждения, а именно: разовые, по-другому называемые паушальными, платежи, периодические (роялти) платежи, проценты от полученной пользователем выручки и т.д. Также после совершения сделки выписывается единовременный платеж и периодические выплаты определенной части от прибыли, размер которых устанавливается заранее в договоре. Еще данный договор должен содержать особые условия определения и выплаты вознаграждения.

Обязательное письменное оформление – одно из условий действительности концессионного договора, что подтверждено пунктом 1 статьи 1028 ГК РФ [Табаров, 2012].

Также требуется дополнительная регистрация в Роспатенте, потому что предмет договора – это разрешение использования некоторых объектов исключительных прав. В пункте 2 статьи 1031 ГК РФ установлено, что государственная регистрация и уплата пошлин и сборов – это прямая обязанность обладателя исключительных прав.

Комплекс исключительных прав, передаваемых по договору коммерческой концессии, не является постоянной величиной, он может изменяться, дополняться новыми элементами [Степанов, 2014, 420].

В связи с этим нередко возникает необходимость изменения договора, которые совершаются в соответствии с правилами, предусмотренными гл. 29 ГК РФ («Изменение и расторжение договора») [Митрофанова, 2016]. В каждом случае внесения изменений в договор его надлежит снова регистрировать, что значительно усложняет процедуру заключения такого типа договора. Поэтому на практике часто вместо одного договора коммерческой концессии предприниматели заключают несколько различных договоров (лицензионные, авторские, арендные и даже договоры поставки).

В статье 1029 ГК РФ указано право заключить договор коммерческой субконцессии с иными лицами и передать этим лицам на основании данного соглашения всю совокупность исключительных прав или же ее часть.

Но при всем этом сам договор коммерческой концессии должен прямо предусматривать право или обязанность предоставления третьему лицу субконцессии, условия и обстоятельства такого предоставления. Объем таких прав или обязанностей не должен выходить за рамки прав

пользователя.

Во время перехода исключительного права к иному лицу, субъектом соглашения будет являться новый обладатель исключительных прав и соглашение не теряет своей юридической силы, это указано в пункте 1 статьи 1038 ГК РФ. В случае смерти обладателя исключительных прав, (физ. лица), к наследникам, при принятии наследства и регистрации их как ИП, может быть применено это же правило.

Согласно статье 1037 ГК РФ коммерческий договор перестает действовать в нескольких случаях. Данный договор прекращает свое действие в том случае, если прекращаются права правообладателя, и в случаях признания одной из сторон банкротом, так как тогда он не может быть участником предпринимательского договора (пункты 3 и 4 статьи 1037 ГК РФ).

Любая из сторон, заверившая подписью его, вправе во всякое время выразить свое несогласие. Но при этом необходимо заблаговременно оповестить противоположную сторону о своем намерении, как принято, за полгода до его аннулирования. Общепринятые процедуры по расторжению:

-если договор заключен без указания определенного промежутка времени, то используется общее правило, согласно с которым любая сторона в любое время по своему намерению имеет право в одностороннем порядке выразить нежелание исполнять его. Отказ приобретает законную силу при условии уведомления заранее контрагента о принятом решении. Расторжение договора составляется письменно и вносится в реестр соответствующих органов государства, неясным здесь продолжает оставаться вопрос о достаточности предъявленных доказательств в виде письменного уведомления контрагенту о разрыве договора стороной-инициатором, которые подаются в органы регистрации.

-но если в уведомлении не указывается срок окончательного расторжения, то согласно статье 1037 ГК РФ контрагенту отводится время равное 6 месяцам, чтобы он принял меры и предотвратил вероятные убытки, которые прекращение обязательств может повлечь.

-если прекращение обязательств потребует дополнительного урегулирования отношений, сопровождаемых долевым назначением убытков, то надо составить двухстороннее соглашение о расторжении договора. Однако, как это часто бывает в российской действительности, могут возникнуть очень серьезные трудности при реализации этого права [Громова, Ткачук, 2016, 22]. Если согласия не удастся достичь вследствие несходства во мнениях, то регулировка проводится в судебном порядке. Когда резолюция суда приобретает законную силу, осуществляется запись в регистрационный реестр.

Досрочно договор, в котором прописан срок действия или он не упомянут, расторгается, после чего в соответствии с позициями статьи 1028 ГК РФ осуществляется регистрация о его расторжении. Сторона, выступившая как зачинатель расторжения договора, вносит предложение, а контрагент обладает правом подтвердить свое согласие с предложением или не принять его.

Заключение

Это разновидность лицензионного договора, согласно которому кроме права использования товарного знака другому лицу предоставляется право использования других объектов, принадлежащие правообладателю: патентов, ноу-хау, коммерческих обозначений, авторских прав.

Данный договор имеет и другие названия, например, договор франчайзинга.

Как правило, подобные соглашения заключаются обладателями хорошо организованной и отлаженной бизнес-модели для того, чтобы масштабировать бизнес и получить дополнительную выгоду от использования товарных знаков и других интеллектуальных прав.

Грамотная подготовка и регистрация договора франшизы является достаточно сложной процедурой. Чем подробнее будет описана бизнес-модель, тем защищеннее будет чувствовать себя правообладатель (франчайзер), т.к. для него будет сведена к минимуму угроза деловой репутации, и тем успешнее будет развиваться бизнес правопробретателя (франчайзи), т.к. данная модель уже успешна и работает.

Библиография

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 26.01.1996 № 14-ФЗ: принят Гос. Думой 22.12.1995: введ. Федер. законом Рос. Федерации от 26.01.1996 № 15-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 5. Ст. 410.
2. Громова Т.Н., Ткачук О.В. Проблемные аспекты российского законодательства в сфере лизинга // Юридические чтения: материалы заочной научно-практической конференции. 2016. С. 20-22.
3. Ивашук Г.В. Особенности регулирования договора коммерческой концессии в российской федерации // Экономика и право. XXI век. 2016. № 2. С. 21-24.
4. Лукашова А.С. Проблемы ответственности сторон по договору коммерческой концессии // Юрист. 2016. № 14. С. 10-14.
5. Митрофанова Г.А. Изменение и прекращение договора коммерческой концессии // Отечественная юриспруденция. 2016. № 6 (8). С. 50-52.
6. Мустафин А.М. Соотношение договора коммерческой концессии и лицензионного договора // Аллея науки. 2016. № 4. С. 410-413.
7. Новосельцев О.В. Оценка коммерческой концессии // Хозяйство и право. 2000. № 3. С. 99-115.
8. Синельникова В.Н. Договор коммерческой концессии: теория и практика. Часть I // Патенты и лицензии. Интеллектуальные права. 2016. № 9. С. 68-80.
9. Степанов С.А. (ред.) Гражданское право. М.: Проспект, 2014. Т. 2. 712 с.
10. Табаров Н.А. К вопросу о форме и государственной регистрации договора коммерческой концессии // Вестник Таджикского национального университета. 2012. Т. 1. № 3-8 (101). С. 62-65.

Legal nature and features of application of the contract of commercial concession

Oksana V. Tkachuk

PhD in Law,
Associate Professor at the Department of private law,
Saransk Cooperative Institute (branch),
Russian University of Cooperation,
430027, 17 Transportnaya st., Saransk, Russian Federation;
e-mail: oksana_tkachuk@mail.ru

Tat'yana N. Gromova

PhD in Philosophy,
Senior Lecturer at the Department of private law
Saransk Cooperative Institute (branch),
Russian University of Cooperation,
430027, 17 Transportnaya st., Saransk, Russian Federation;
e-mail: gromova.tata@mail.ru

Abstract

This scientific article is the result of a scientific and practical research of the contract of commercial concession in the system of civil law of the Russian Federation. The author's point of view of rather legal nature of the contract of commercial concession is offered in this research; the features of the contract of commercial concession concerning the legal questions connected with the conclusion, execution and termination of the contract of commercial concession are considered in this article. In the course of the research such general scientific methods as the analysis, synthesis, and deduction, induction, structural and legal were used. During the research the following conclusions have been drawn by the author. As a rule, similar agreements are concluded by owners of well-organized and debugged business model to scale business and to receive additional benefit from use of trademarks and other intellectual rights. Competent preparation and registration of the franchise agreement is a rather difficult procedure. The author describes a business model of a protected owner (franchiser) since for him the threat of business reputation will be minimized will feel like, and that business of the assignee (franchisee) since this model is already successful will develop more successfully and works.

For citation

Tkachuk O.V., Gromova T.N. (2017) Pravovaya priroda i osobennosti primeneniya dogovora kommercheskoi kontsessii [Legal nature and features of application of the contract of commercial concession]. *Voprosy rossiiskogo i mezhdunarodnogo prava* [Matters of Russian and International Law], 7 (11A), pp. 41-47.

Keywords

Contract of commercial concession, owner, user, complex of the exclusive rights, law.

References

1. (1996) Grazhdanskiy kodeks Rossiyskoy Federatsii. Chast vtoraya ot 26.01.1996 No 14-FZ: prinyat Gos. Dumoy 22.12.1995: vvod. Feder. zakonom Ros. Federatsii ot 26.01.1996 No 15-FZ [Civil code of the Russian Federation. Part second of 26.01.1996 No. 14-FZ]. In: *Sobranie zakonodatel'stva Rossiyskoy Federatsii* [Collected legislation of the Russian Federation (Art. 410)], 5.
2. Gromova T.N., Tkachuk O.V. (2016) Problemnye aspekty rossiyskogo zakonodatelstva v sfere lizinga [Problem aspects of Russian legislation in the sphere of leasing]. In: *Yuridicheskie chteniya materialyi zaochnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [Legal reading materials correspondence scientific-practical conference].
3. Ivaschuk G.V. (2016) Osobennosti regulirovaniya dogovora kommercheskoi kontsessii v Rossiyskoi Federatsii [Peculiarities of regulation of the agreement of commercial concession in the Russian Federation]. *Ekonomika i parvo. XXI vek* [Law and Economics. XXI century], 2, pp. 21-24.
4. Lukashova A.S. (2016) Problemy otvetstvennosti storon po dogovoru kommercheskoi kontsessii [Issues of responsibility of the parties under the contract of commercial concession]. *Yurist* [The Lawyer], 14. pp. 10-14.

5. Mitrofanova G.A. (2016) Izmenenie i prekraschenie dogovora kommercheskoi kontsessii [Amendment and termination of the contract of commercial concession]. *Otechestvennaya yurisprudentsiya* [The Domestic law], 6 (8), pp. 50-52.
6. Mustafin A.M. (2016) Sootnoshenie dogovora kommercheskoi kontsessii i litsenzionnogo dogovora [Correlation of a franchise agreement and license agreement]. *Alleya nauki* [The Alley of science], 4, pp. 410-413.
7. Novoseltsev O.V. (2000) Otsenka kommercheskoi kontsessii [Assessment of commercial concession]. *Hozyaystvo i parvo* [Economy and right], 3, pp. 99-115.
8. Sinelnikova V.N. (2016) Dogovor kommercheskoy kontsessii: teoriya i praktika. Chast I [The contract of the commercial concession: theory and practice. Part I]. *Patenty i litsenzii. Intellektualnyie prava* [Patents and licenses. Intellectual property rights], 9, pp. 68-80.
9. Stepanov S.A. (2014) Grazhdanskoe pravo [Civil law]. Moscow: Prospekt Publ. Vol 2.
10. Tabarov N.A. (2012) K voprosu o forme i gosudarstvennoi registratsii dogovora kommercheskoi kontsessii [To the question on the form and state registration of contract of commercial concession]. *Vestnik Tadjhikskogo natsionalnogo universiteta* [Bulletin of the Tajik national University], 3-8 (101), pp. 62-65.