

ДОГОВОР КОММЕРЧЕСКОЙ КОНЦЕССИИ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА**Губарь Константин Владимирович**

студент, Сибирский юридический университет, РФ, г. Омск

COMMERCIAL CONCESSION AGREEMENT: GENERAL CHARACTERISTICS***Konstantin Gubar****Student, Siberian Law University, Russia, Omsk*

Аннотация. Договор о коммерческой концессии является одним из наиболее противоречивых и наименее изученных соглашений для российского законодательства и практики. В связи с этим возникает много вопросов при реализации. И в первую очередь вопрос о связи этого договора с лицензионным договором.

Abstract. The commercial concession agreement is one of the most controversial and least studied agreements for Russian legislation and practice. In this regard, many questions arise during implementation. And first of all, the question of the relationship of this agreement with the license agreement.

Ключевые слова: договор коммерческой концессии; лицензионный договор; лицензионное соглашение.

Keywords: commercial concession agreement; license agreement; license agreement.

Стоит отметить, что некоторые ученые считают, что договор коммерческой концессии является своего рода лицензионным соглашением [1, с. 100]. Они утверждают, что можно обладать исключительными правами на результаты интеллектуальной деятельности, но только в двух формах: это может представлять собой отчуждение исключительного права в сочетании с тем, что все исключительные права на сделку передаются правообладателю или просто предоставление права на использование эксклюзивных прав. Однако для того, чтобы сделать определенные выводы и определить, является ли коммерческий концессионный договор независимым, необходимо заключить два общих и разных соглашения. В соответствии с соглашением о коммерческой концессии владелец авторских прав предоставляет пользователю право на компенсацию в течение определенного периода времени или без указания права на использование комплекса исключительных прав владельца авторских прав в бизнесе пользователя, включая право на вознаграждение за товарные знаки, знаки обслуживания и права на других лиц. Объекты исключительных прав, указанные в договоре, в частности фирменное наименование, секрет производства (ноу-хау).

Настоящее соглашение является согласованным, обременительным и взаимоисключающим в соответствии с его правовыми характеристиками. Стороны являются правообладателями, то

есть теми, кто предоставляет право использовать свои деньги, а пользователь является лицом, которому эти права предоставляются. Предмет договора всегда является необходимой предпосылкой для разграничения гражданского договора с другими. В этом случае товар представляет собой серию исключительных прав на название компании и (или) торговое наименование, товарный знак и торговую информацию. Коммерческая лицензия не помечена точным указанием цели договора, хотя это может быть указано в договоре [2, с. 7].

По мнению Ф.И. Дубовик, право на использование результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации, принадлежащего лицензиату на основании лицензионного соглашения, не является субъективным гражданским правом, а лицензионное соглашение представляет собой соглашение о предоставлении/передаче такого субъективного гражданского право [3, с. 114]. В свою очередь А.А. Пиленко рассматривал «патентное право, как право запрета, адресованное всем третьим лицам». Возможность использовать результат интеллектуальной деятельности обеспечивается правом запрещать его использование всем остальным, а не правом использовать его самостоятельно. «Положительная возможность фабрикация – это не правовая концепция, а экономическая функция правового института запрета». Юридическая природа этого соглашения соответствует соглашению о коммерческой концессии. Объектом является передача отдельных объектов с исключительными правами, т.е. могут передаваться только определенные объекты с интеллектуальной собственностью. Цель может быть использована только для предпринимательской деятельности, и эта цель должна быть изложена в соглашении. В отличие от коммерческого концессионного договора, лицензионное соглашение предполагает большую свободу и независимость пользователя в использовании переданных исключительных прав. Еще одно различие может быть сделано в отношении ответственности [4, с. 65].

Таким образом, лицензиар не несет ответственности за качество товаров и услуг лицензиата, в то время как стороны несут субсидиарную ответственность по договору коммерческой концессии. Договор коммерческой концессии предусматривает право первого отказа пользователя от заключения нового договора, но расторжение лицензионного соглашения не имеет таких последствий. Среди общих характеристик такие причины, как юридическая характеристика, форма контракта, срок действия, цена, содержание (условие), обязательство не конкурировать на согласованной территории и заключение субконтрактов.

Данное положение кажется довольно спорным, и вопрос в том, является ли лицензионное соглашение отдельным соглашением определенного рода или клановым соглашением, которое следует понимать, как соглашение любого рода, результатом которого является передача лицензионного соглашения в полном исключительном праве.

В связи с этим некоторые ученые рассматривают лицензионное соглашение как самостоятельный тип гражданского законодательства, другие – как коллективное понятие, объединяющее все известные договорные формы отчуждения исключительных прав [5, с. 117]. Итак, сторонник первого подхода О.А. Рузакова, систематизирующая договоры на создание результатов интеллектуальной деятельности и распоряжение исключительными правами на три группы, включает лицензионные соглашения в независимую вторую группу – соглашения о предоставлении прав на использование результатов интеллектуальной деятельности.

Аналогичной позиции придерживается и М.А. Мирошникова заявляя, о смешанной природе договора купли-продажи материального носителя программы для электронно-вычислительных машин, содержащего элементы авторского лицензионного договора. Таким образом, характеризуя лицензионное соглашение как соглашение, в соответствии с которым владелец исключительного права на объект интеллектуальной собственности (лицензиар) предоставляет или обязуется предоставить другой стороне (лицензиату) право использовать этот объект в объеме, предусмотренном договором.

Исходя из вышеизложенного, мы можем определенно заключить следующее: коммерческое концессионное соглашение и лицензионное соглашение являются двумя различными институтами гражданского права, они независимы, независимы друг от друга и имеют одинаковую юридическую силу.

Правовыми проблемами, возникающими при расторжении договора коммерческой концессии, являются отсутствие в законе регулирования одностороннего отказа от договора пользователем. Так, в статье 1037 Гражданского кодекса Российской Федерации подробнейшим образом указаны случаи отказа правообладателя от исполнения договора, в то время как пользователь выступает ущемленной стороной в обязательстве [6, с. 94]. Получается, не смотря на возможные нарушения обязательств, вытекающих из договора коммерческой концессии, а также гражданского законодательства со стороны правообладателя, пользователь не может в одностороннем порядке расторгнуть указанный договор. Полагается, что в данном случае законодатель противоречит принципу свободы договора и указывает на возможность отказа от расторжения одной из сторон, что является грубым нарушением. Также проблемой видятся и «незавершенные» обязательства при прекращении договора. Так, например, сторонами по договору коммерческой концессии могли быть оговорены условия о ежемесячной оплате цены, в то время как договор расторгается до истечения срока оплаты по договору. Правообладатель настаивает на выплате полной суммы, причитающейся за пользование товарного знака в течение месяца, в то время как пользователь настаивает на отказе в выплате в связи с незавершенным периодом пользования. Разумным в данном случае представляется расчет суммы оплаты исходя из количества дней фактического пользования товарным знаком, однако если ни одна из сторон не идет на уступки, то чем руководствоваться – законодатель не указывает. Полагается, что уточнение указанной коллизии в законе было бы весьма уместно для практики договоров исследуемого типа, а также для обычаев делового оборота в целом. Таким образом, при заключении, исполнении и расторжении договора коммерческой концессии существует ряд правовых проблем и пробелов законодательства, которые, полагается, требуют значительного вмешательства со стороны законодателя. Однако их разрешение позволит всем участникам концессионных отношений, включая третьих лиц, улучшить свои взаимоотношения, и наиболее выгодным образом использовать франшизы.

Список литературы:

1. Сосна С.А., Васильева Е.Н. Франчайзинг. Коммерческая концессия./ М.: ИКЦ Академкнига, 2005, с.2385.ШацМ. Актуальные проблемы составления договора коммерческой концессии и возможные перспективы его практического применения // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2018 - № 1 – С. 100.
2. Косьяненко Е.М. Правовые проблемы квалификации договора коммерческой концессии субъектами малого бизнеса России // Бизнес, менеджмент и право. 2018. № 4.С.7.
3. Соломонов Е.В., Юрицин А.А. Существенные условия договора коммерческой концессии вестник омского университета. Серия «право». 2015.№ 3 (44). С. 114.
4. Рузакова О.А. Проблемы построения системы договоров о создании результатов интеллектуальной деятельности и распоряжении исключительными правами // Интеллектуальная собственность: Авторское право и смежные права. – 2018 – № 6. – С 65.
5. Мерзликина Р.А. Право интеллектуальной собственности. – М., 2018 – С. 327.
6. Кочян А.Е., Масленникова Л.В. К вопросу о понятии и сущности коммерческой концессии (франчайзинга) // Эпомен. 2018. № 16. С. 94.