

Пчёлкин Кирилл Александрович,  
магистрант Юридического института,  
Белгородский государственный национальный  
исследовательский университет  
Pchelkin Kirill Aleksandrovich,  
Master's student of the Law Institute,  
Belgorod State National Research University

Научный руководитель:  
Федоряшенко Алексей Сергеевич,  
Доцент кафедры трудового и предпринимательского права  
Юридического института,  
Белгородский государственный национальный  
исследовательский университет  
Fedoryashchenko Alexey Sergeevich,  
Associate Professor of the Department of Labor  
and Business Law Law Institute,  
Belgorod State National Research University

**ДОГОВОР КОММЕРЧЕСКОЙ КОНЦЕССИИ: ОСОБЕННОСТИ  
РЕГУЛИРОВАНИЯ И СПОРНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАКТИКИ  
COMMERCIAL CONCESSION AGREEMENT: REGULATION  
FEATURES AND DISPUTED PRACTICE ISSUES**

**Аннотация.** В статье рассматривается договор коммерческой концессии (франчайзинга) как самостоятельный и востребованный инструмент правового оформления сетевого бизнеса в Российской Федерации. Автор обосновывает самостоятельный характер данного договора, закрепленного в главе 54 ГК РФ, и его практическую востребованность, подтверждаемую сотнями заключаемых ежегодно соглашений с известными брендами.

**Abstract.** This article examines the commercial concession agreement (franchising) as an independent and popular instrument for legally formalizing network businesses in the Russian Federation. The author substantiates the independent nature of this agreement, enshrined in Chapter 54 of the Civil Code of the Russian Federation, and its practical relevance, confirmed by hundreds of agreements concluded annually with well-known brands.

**Ключевые слова:** Договор коммерческой концессии, франчайзинг, правообладатель, пользователь.

**Keywords:** Commercial concession agreement, franchising, copyright holder, user.

В современных условиях развития предпринимательской деятельности договор коммерческой концессии представляет собой востребованный гражданско-правовой инструмент, обеспечивающий вовлечение объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот и развитие сетевых форм бизнеса. Использование данной договорной конструкции позволяет правообладателю масштабировать предпринимательскую модель с сохранением контроля над средствами индивидуализации, а пользователю – снизить коммерческие риски за счёт применения уже сформированной бизнес-системы, что обуславливает устойчивый интерес к коммерческой концессии в условиях цифровизации и трансформации экономики.



Легальное определение договора коммерческой концессии закреплено в статье 1027 Гражданского кодекса Российской Федерации [1]. В соответствии с указанной нормой правообладатель обязуется предоставить пользователю за вознаграждение право использовать в его предпринимательской деятельности комплекс исключительных прав, включающий, в частности, товарный знак, знак обслуживания, а также иные объекты исключительных прав, предусмотренные договором.

Договор коммерческой концессии выступает как самостоятельная гражданско-правовая конструкция. То, что к нему могут применяться отдельные нормы о лицензионном договоре, закрепленные в пункте 4 статьи 1027 ГК РФ, не превращает его в разновидность лицензионного соглашения. Самостоятельный характер договора коммерческой концессии подтверждается рядом признаков: наличием уникального предмета, ориентацией на предпринимательскую деятельность, специальной регламентацией прав и обязанностей сторон, наличием специфических оснований для прекращения, а также выделением этой договорной формы в отдельную главу ГК РФ.

Самостоятельный характер договора коммерческой концессии имеет не только теоретическое, но и существенное практическое значение. Неправильная квалификация договорных отношений, в рамках которых фактически осуществляется франчайзинг, приводит к неприменению специальных норм главы 54 ГК РФ, что существенно ограничивает возможности защиты прав сторон.

В судебной практике отмечается, что при оформлении отношений сторон в виде лицензионного, агентского либо договора оказания услуг правообладатель лишается возможности использовать предусмотренные статьями 1032–1033 ГК РФ механизмы ограничения конкуренции и защиты деловой репутации, а пользователь – специальных гарантий, связанных с обязанностями правообладателя по передаче коммерческого опыта и поддержке предпринимательской деятельности.

Так, арбитражные суды указывают, что только договор коммерческой концессии позволяет правообладателю запрещать пользователю осуществление аналогичной деятельности после прекращения договора при наличии соответствующего условия (дело № А71-13420/2020) [2].

Определяющее значение для разграничения договора коммерческой концессии и иных смежных договорных конструкций имеет содержание его предмета. В юридической науке обоснованно подчеркивается, что предмет договора относится к числу ключевых условий, отсутствие согласования которых исключает возникновение договорного обязательства [8, с. 32]. В рамках коммерческой концессии предмет договора выражается не в абстрактном согласии сторон, а в конкретных действиях правообладателя, направленных на предоставление пользователю возможности использовать в предпринимательской деятельности совокупность исключительных прав.

В доктрине гражданского права получила распространение позиция, согласно которой передаваемые по договору коммерческой концессии исключительные права целесообразно классифицировать на обязательные и дополнительные. К обязательным относятся такие права, без предоставления которых договор не может быть квалифицирован в качестве коммерческой концессии, тогда как дополнительные права включаются в договор по усмотрению сторон и не влияют на сам факт его заключенности. Подобный подход представляется обоснованным, поскольку он учитывает сложную структуру предмета договора коммерческой концессии и допускает вариативность его содержания в зависимости от конкретной предпринимательской модели.

В правоприменительной практике неоднократно вставал вопрос о возможности заключения договора коммерческой концессии без предоставления пользователю права



использования товарного знака. В частности, в Роспатент обращались с запросами о допустимости регистрации предоставления права использования отдельных объектов интеллектуальной собственности, например изобретений, в рамках договора коммерческой концессии. Правовая позиция по данному вопросу является устойчивой: предмет договора коммерческой концессии в обязательном порядке должен включать исключительное право на товарный знак либо знак обслуживания, в противном случае соответствующее соглашение не может быть квалифицировано как договор коммерческой концессии. Указанный подход последовательно подтверждается и в судебной практике [3].

Исходя из изложенного, структура предмета договора коммерческой концессии предполагает наличие в нем как обязательных, так и дополнительных элементов. К числу обязательных относятся исключительные права на товарный знак либо знак обслуживания, без предоставления которых соглашение не может быть квалифицировано как договор коммерческой концессии. Иные объекты интеллектуальной собственности – коммерческое обозначение, секреты производства (ноу-хай), а также объекты патентного и авторского права – образуют факультативную часть предмета договора и могут включаться в него в зависимости от характера и модели предпринимательской деятельности сторон.

Вместе с тем в научной литературе справедливо подчеркивается, что передача одного изолированного исключительного права сама по себе не свидетельствует о предоставлении пользователю комплекса исключительных прав, поскольку такой подход противоречит сущностной характеристике договора коммерческой концессии как способа передачи целостной предпринимательской системы. В этой связи заслуживает поддержки позиция А. С. Райникова, указывающего на недопустимость подмены передачи комплекса исключительных прав предоставлением единичного объекта интеллектуальной собственности [9, с. 18].

В научной литературе высказывалась позиция о возможности квалификации договора коммерческой концессии при условии предоставления пользователю права использования исключительно коммерческого обозначения [6, с. 9]. Однако данный подход вызывает обоснованные сомнения. Коммерческое обозначение, в отличие от товарного знака, не подлежит государственной регистрации, не имеет установленного законом срока правовой охраны и может использоваться как элемент товарного знака правообладателя, что снижает степень правовой определенности при его передаче. В связи с этим признание коммерческого обозначения единственным обязательным элементом предмета договора коммерческой концессии не представляется оправданным.

Исходя из этого, действующая редакция статьи 1027 ГК РФ в целом обеспечивает необходимую правовую определенность и не требует корректировки. Вместе с тем в целях обеспечения фактической передачи пользователю комплекса исключительных прав наряду с товарным знаком (знаком обслуживания) целесообразно предусматривать включение в предмет договора иных исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности либо средства индивидуализации, что соответствует природе коммерческой концессии как комплексного предпринимательского договора.

Наряду с передачей исключительных прав, договор коммерческой концессии предполагает предоставление пользователю элементов нематериального характера, прежде всего деловой репутации и коммерческого опыта правообладателя, в пределах, определенных соглашением сторон. В отдельных случаях содержание договора дополняется предоставлением пользователю права использования предпринимательской модели правообладателя, а также доступом к конфиденциальной информации и сведениям о способах и методах осуществления профессиональной деятельности, имеющим значение для ведения бизнеса [4].



Распространение на договор коммерческой концессии отдельных положений о лицензионном договоре обуславливает необходимость рассматривать в качестве существенных условий не только предмет договора, но и способы использования передаваемого комплекса исключительных прав. В этой связи каждый допустимый способ использования соответствующих прав должен быть прямо и однозначно зафиксирован в договоре, что позволяет обеспечить правовую определенность и предотвратить возможные споры между сторонами.

Системный анализ статьи 1030 ГК РФ и пункта 5 статьи 1235 ГК РФ [1] позволяет заключить, что условие о размере вознаграждения является существенным. Оно может быть выражено как разовым платежом, периодическими выплатами либо иной формой, согласованной сторонами. Это объясняется, с одной стороны, уникальностью передаваемых исключительных прав, что осложняет определение их рыночной стоимости в соответствии с пунктом 3 статьи 424 ГК РФ, а с другой – предпринимательским и возмездным характером договора коммерческой концессии.

В доктрине гражданского права вопрос о значении срока договора коммерческой концессии оценивается неоднозначно. Формально-юридическое толкование пункта 1 статьи 1027 ГК РФ позволяет заключить, что срок не относится к числу существенных условий, поскольку законодатель допускает заключение договора как на определённый срок, так и без его указания. В связи с этим в правоприменении встречаются как срочные, так и бессрочные договоры коммерческой концессии [7, с. 781].

Вместе с тем такой подход не в полной мере учитывает специфику предмета договора коммерческой концессии, основу которого составляют исключительные права, действующие в пределах установленных законом сроков правовой охраны. Истечение срока действия охранных документов на товарный знак или иные объекты исключительных прав ранее окончания срока договора приводит к утрате правообладателем правомочий на передаваемые объекты, вследствие чего договор фактически лишается своего юридического и экономического содержания [1]. В подобных случаях соглашение приобретает декларативный характер, поскольку использование комплекса исключительных прав становится невозможным.

Таким образом, значение срока договора коммерческой концессии выходит за рамки формального условия и непосредственно влияет на стабильность и предсказуемость договорных отношений. Неопределенность временных границ использования комплекса исключительных прав усиливает риски сторон и во многом предопределяет характер последующих конфликтов. В этой связи особую актуальность приобретает анализ вопросов ответственности сторон по договору коммерческой концессии как ключевого механизма защиты нарушенных прав и восстановления баланса интересов правообладателя и пользователю.

Ответственность сторон по договору коммерческой концессии имеет многоуровневый характер и включает как общие меры гражданско-правовой защиты, так и специальные санкции, предусмотренные главой 54 ГК РФ [1]. В силу отсутствия развернутого специального регулирования значительная часть споров разрешается на основе общих норм о возмещении убытков, взыскании неустойки и процентов. Наиболее конфликтным аспектом является нарушение режима конфиденциальности, передаваемой пользователю информации. Отсутствие единых законодательных критериев отнесения сведений к конфиденциальным порождает разнонаправленные доктринальные подходы – от расширительного понимания коммерческой тайны до необходимости прямого указания на секретный характер информации в договоре или сопроводительных документах [7, с. 830]. В результате пользователю и правообладателю затруднительно прогнозировать правовые последствия нарушения соответствующих обязанностей.



Существенные сложности вызывает и применение ответственности за нарушение ограничительных условий договора, прежде всего территориальных запретов. Несмотря на допустимость таких ограничений, на практике они нередко нивелируются путем использования альтернативных договорных конструкций, в том числе лицензионных договоров. Это снижает эффективность правовой защиты пользователя и переводит конфликт в плоскость доказывания фактического тождества передаваемых прав. Подобные споры, как правило, обусловлены недостаточной конкретизацией условий договора, что позволяет правообладателю формально уклоняться от ответственности.

Особо дискуссионным является применение специальных мер ответственности, закрепленных в статьях 1035 и 1039 ГК РФ [1]. Сложный процедурный порядок их реализации, включая необходимость предварительных уведомлений и повторности нарушений, существенно ограничивает практическую применимость данных норм [10, с. 23]. В доктрине обоснованно указывается, что такая модель ответственности не обеспечивает должного баланса интересов сторон и фактически ставит пользователя в более уязвимое положение, несмотря на формально декларируемую защитную направленность законодательства.

Выявленные проблемы привлечения сторон к ответственности свидетельствуют о том, что формальное соблюдение условий договора не всегда обеспечивает его надлежащее исполнение. Существенное значение в данном контексте приобретает судебная практика, формирующая стандарты доказывания и определяющая критерии реальности исполнения обязательств по договору коммерческой концессии. Показательной в этом отношении является правовая позиция, сформулированная Верховным Судом Российской Федерации.

В Определении Верховного Суда РФ от 12 августа 2025 г. № 305-ЭС25-3551 по делу № А40-51724/2024 была сформулирована принципиальная правовая позиция относительно исполнения договора коммерческой концессии [5]. Суд указал, что надлежащее исполнение обязательств правообладателя предполагает реальное предоставление пользователю всего комплекса исключительных прав, предусмотренного договором, включая товарный знак и секреты производства (ноу-хай), а не формальное указание в тексте договора на факт их передачи. Само по себе условие договора о передаче документации в момент его подписания не освобождает правообладателя от обязанности доказать фактическое предоставление соответствующих прав и материалов. Кроме того, Суд подчеркнул, что предоставление права использования товарного знака является существенным условием договора коммерческой концессии и считается состоявшимся только при его государственной регистрации; при отсутствии такой регистрации предоставление права использования признается несостоявшимся. В связи с этим удержание паушального взноса при отсутствии встречного исполнения со стороны правообладателя может квалифицироваться как неосновательное обогащение.

Данная позиция Верховного Суда РФ подтверждает, что договор коммерческой концессии требует не формального, а фактического исполнения и отличается повышенными стандартами доказывания, что подчеркивает его самостоятельную правовую природу и практическое значение специального регулирования главы 54 ГК РФ.

Таким образом, договор коммерческой концессии представляет собой не просто формальную конструкцию, а сложный, самостоятельный правовой институт, эффективность которого напрямую зависит от соблюдения его сущностных признаков и существенных условий.

*Список литературы:*

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ (ред. от 31.07.2025, с изм. от 25.11.2025) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2025) // КонсультантПлюс: [сайт]. – URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/) (дата обращения: 21.12.2025).



2. Постановление Суда по интеллектуальным правам от 29.03.2023 N C01-2052/2021 по делу N A71-13420/2020 // КонсультантПлюс: [сайт]. – URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=SIP&n=108564#EHjfK6VsJSpjouHN> (дата обращения: 22.12.2025).

3. Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 26.08.2015 N 304-ЭС15-5828 по делу N A45-13334/2014 // КонсультантПлюс: [сайт]. – URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ARB&n=435257#JfMcK6VgdpOW3sA61> (дата обращения: 21.12.2025).

4. Постановление Суда по интеллектуальным правам от 27.05.2020 N C01-656/2020 по делу N A40-160153/2019 // КонсультантПлюс: [сайт]. – URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=SIP&n=61866#t9PdK6VIz2a7F0952> (дата обращения: 21.12.2025).

5. Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации от 12.08.2025 N 305-ЭС25-3551 по делу N A40-51724/2024 // КонсультантПлюс: [сайт]. – URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ARB&n=862084#McshK6VET2hfa9Hj> (дата обращения: 23.12.2025).

6. Бондаренко Д. П. Правовое регулирование договора коммерческой концессии в российском праве: автореф. дисс. канд. юрид. наук. М., 2013. 26 с.

7. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Книга третья: Договоры о выполнении работ и оказании услуг. – М.: Статут, 2011. – 1047.

