

Методическое пособие

# Особенности франчайзинговых договоров

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Основные подходы к заключению договоров между субъектами франчайзинговых отношений.....	2
Франчайзинг по-русски: структура договора коммерческой концессии.....	9
Лицензионный договор: основные понятия и структура .....	18
Стороны лицензионного договора .....	18
Предмет лицензионного договора .....	19
Виды лицензионных договоров.....	20
Форма лицензионного договора.....	20
Структура и форма лицензионного договора .....	21
Сублицензионный договор.....	22
Ответственность за нарушение условий пользования лицензий .....	23
Приложение 1 Примерная структура договора коммерческой концессии .....	24
Приложение 2 Примерная структура лицензионного договора .....	30

## ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ЗАКЛЮЧЕНИЮ ДОГОВОРОВ МЕЖДУ СУБЪЕКТАМИ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

В Российской практике существует несколько вариантов договоров, применимых к франчайзингу. В основном это Договор коммерческой концессии и Лицензионный договор. Данные виды договора защищают интеллектуальную собственность франчайзера (Правообладателя) и интересы обеих Сторон правовых взаимоотношений.

Для начала необходимо дать определения и общую информацию по данной теме.

**Договор коммерческой концессии** – договор, в котором одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау).

**Лицензионный договор** – договор, в котором одна сторона – обладатель исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации (лицензиар) – предоставляет или обязуется предоставить другой стороне (лицензиату) право использования такого результата или такого средства в предусмотренных договором пределах.

**Франчайзер (правообладатель)** – известная фирма, передающая право самостоятельному предпринимателю продавать на рынке товары и/или оказывать услуги, используя ее товарный знак, ноу-хау и технологию.

**Франчайзи (оператор, пользователь)** – предприниматель, которому передается право продавать на рынке товары или услуги известной фирмы, используя ее товарный знак.

**Франчайзинг** – метод организации и ведения предпринимательской деятельности, при котором одна сторона – франчайзер (правообладатель) на оговорённых условиях предоставляет право другой стороне – франчайзи (пользователь) использовать в предпринимательской деятельности

пользователя комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау). Субъекты отношений сохраняют полную юридическую и экономическую самостоятельность.

Основные документы, регулирующие взаимоотношения между франчайзером и франчайзи в России:

- Гражданский кодекс РФ (часть II), глава 54 «Коммерческая концессия»;
- Приказ Министерства экономического развития РФ от 10 июня 2016 г. № 371 «Об утверждении Административного регламента предоставления Федеральной службой по интеллектуальной собственности государственной услуги по государственной регистрации распоряжения по договору исключительным правом на изобретение, полезную модель, промышленный образец, товарный знак, знак обслуживания, зарегистрированные топологию интегральной микросхемы, программу для электронных вычислительных машин, базу данных».

К основным чертам договорных отношений при коммерческой концессии можно отнести следующие:

- договор может быть заключен только между субъектами предпринимательской деятельности, коммерческие организации и граждане, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей;
- договор является взаимобязывающим, т.е. как у правообладателя, так и пользователя возникают права и обязанности, в ст. 1031 и 1031 Гражданского кодекса РФ перечислены основные обязанности правообладателя и пользователя;
- договор является возмездным, в соответствии со ст. 1030 вознаграждение по договору коммерческой концессии может выплачиваться пользователем правообладателю в форме фиксированных разовых и (или) периодических платежей, отчислений от выручки, наценки на оптовую цену товаров, передаваемых правообладателем для перепродажи, или в иной форме, предусмотренной договором.
- договор коммерческой концессии является самостоятельным видом договора, а не относится к смешанному договору, несмотря на то что,

предмет договора имеет комплексный характер, к нему относится комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау). Ряд современных авторов, подчеркивая комплексный характер договора, констатируют, что он объединяет в себе элементы пользования правами на объекты интеллектуальной собственности, оказания услуг, купли-продажи, отношений товарищества (партнерства) и т.п.

В соответствии со ст. 1028 ГК РФ «предоставление права использования в предпринимательской деятельности пользователя комплекса принадлежащих правообладателю исключительных прав по договору коммерческой концессии подлежит государственной регистрации в федеральном органе исполнительной власти по интеллектуальной собственности. При несоблюдении требования о государственной регистрации предоставление права использования считается несостоявшимся».

В соответствии с законодательством РФ при заключении, изменении и расторжении договора коммерческой концессии взимается пошлина (см. таблицу 1).

Таблица 1 Пошлины при заключении, изменении и расторжении договора коммерческой концессии

Вид юридически значимого действия	Размер пошлины
Рассмотрение заявления о государственной регистрации предоставления права использования товарного знака, знака обслуживания, изобретения, полезной модели, промышленного образца по договору коммерческой концессии (субконцессии) и принятие решения по результатам его рассмотрения	3300 ₽, плюс 11500 ₽ за каждый товарный знак, знак обслуживания, расширяющие предмет договора плюс 3300 ₽ за каждый патент, свидетельство, расширяющие предмет договора

Рассмотрение заявления о государственной регистрации изменений, связанных с состоявшимся распоряжением исключительным правом на товарный знак, знак обслуживания, изобретение, полезную модель, промышленный образец по договору коммерческой концессии (субконцессии) с расширением предмета договора или без расширения предмета договора, и принятие решения по результатам его рассмотрения	3300 ₽, плюс 3300 ₽ за каждый патент, свидетельство, расширяющие предмет договора плюс 11500 ₽ за каждый товарный знак, знак обслуживания, расширяющие предмет договора
Рассмотрение заявления о государственной регистрации распоряжения исключительным правом в связи с расторжением договора коммерческой концессии (субконцессии) и принятие решения по результатам его рассмотрения	3300 ₽

Источник: Постановление Правительства РФ от 10.12.2008 № 941 (ред. от 23.09.2017)

Обобщая вышесказанное, следует учесть, что при составлении договора коммерческой концессии рекомендуется обращать внимание на следующие положения договора:

- предоставление по договору комплекса принадлежащих правообладателю прав;
- предоставление права на использование товарного знака (знака обслуживания);
- принадлежность правообладателю прав, предоставляемых по договору коммерческой концессии;
- наличие в договоре условия о вознаграждении;
- стороны договора - субъекты предпринимательской деятельности;
- возможность предоставления субконцессии.

Примерный текст договора коммерческой концессии представлен в приложении 1.

Следует помнить, что не бывает стандартных договоров франчайзинга (коммерческой концессии), т.к. каждая франшиза индивидуальна, то и содержание договора франчайзинга должно регулировать конкретные организационно-правовые отношения, возникающие внутри конкретной франчайзинговой системы. Правильно составленный договор франчайзинга – залог устойчивости франчайзинговой системы.

Однако существуют многочисленные примеры в российской практике, когда российские франчайзеры отказываются от заключения договора коммерческой концессии при продаже франшизы, в этом случае заключаются смешанные договоры<sup>54</sup> и/или несколько договоров одновременно. Наиболее частыми причинами отказа от договора коммерческой концессии правообладателем являются желание избежать формальностей, связанных с государственной регистрацией договора коммерческой концессии в федеральном органе исполнительной власти по интеллектуальной собственности (п. 2 ст. 1028 ГК РФ), а также нежелание правообладателя нести субсидиарную ответственность по предъявляемым к пользователю требованиям о несоответствии качества товаров (работ, услуг), продаваемых (выполняемых, оказываемых) пользователем по договору коммерческой концессии (ст.1034 ГК РФ). Так, при продаже франшизы бизнес-формата в случае отказа от договора коммерческой концессии могут быть заключены следующие договоры: лицензионный договор, агентский договор, договор поставки, договор совместной деятельности, договор возмездного оказания услуг, лизинговый договор и многие другие договоры.

*Таблица 2 Договора, заключаемые при передаче франшизы от франчайзера к франчайзи<sup>1</sup>*

Наименование договора	Элемент комплекса предпринимательской деятельности, передаваемый субъектами франчайзинговых отношений
Договор коммерческой концессии	Франчайзер (правообладатель) обязуется предоставить франчайзи (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс принадлежащих

<sup>1</sup> Панюкова В.В. Применение интеграционных механизмов развития в торговой отрасли России на основе франчайзинга: Монография: М. Ваш формат, 2014. – 164 с

Наименование договора	Элемент комплекса предпринимательской деятельности, передаваемый субъектами франчайзинговых отношений
	<p>правообладателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау).</p>
Лицензионный договор	<p>предоставление лицензиату<sup>2</sup> (<sup>2</sup> В случае франчайзинговых отношений лицензиатом выступает франчайзи, а лицензиаром – франчайзер) права использования <i>результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации</i> с сохранением за лицензиаром права выдачи лицензий другим лицам (простая (неисключительная) лицензия) (п.1. ст. 1236 ГК РФ)</p> <p>Франчайзер по лицензионному договору передает франчайзи право использования секреты производства или ноу-хау; фирменного наименования; товарных знаков и знаков обслуживания; коммерческих обозначений и др.</p>
Агентский договор	<p>Франчайзи (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению принципала (франчайзера) юридические и иные действия от своего имени, в первую очередь, продажу товаров, но за счет принципала. Агентский договор применяется при обратном франчайзинге. Специфической чертой обратного франчайзинга является изменение направления финансовых потоков, в отличие от классической схемы франчайзинговых отношений франчайзи получает от франчайзера вознаграждение в виде регулярных платежей, а не наоборот.</p>
Договор поставки	<p>Франчайзер (поставщик-продавец), осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленные сроки производимые</p>

Наименование договора	Элемент комплекса предпринимательской деятельности, передаваемый субъектами франчайзинговых отношений
	и/или закупаемые им товары франчайзи (покупателю) для использования в предпринимательской деятельности при работе по франшизе. Договор заключается в случае, если франчайзер берет на себя обязанность поставлять товары на предприятие франчайзи, может выступать как эксклюзивный поставщик или поставлять определенную оговоренную долю ассортимента для предприятия франчайзи.
Договор совместной деятельности (простого товарищества)	Франчайзер и франчайзи обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли. Долей франчайзера при такой объединении, чаще всего, выступают нематериальные активы (товарный знак, знак обслуживания, коммерческое обозначение, ноу – хау и т.п.), франчайзи – финансовые ресурсы, торговый объект и прочие материальные активы.
Договор возмездного оказания услуг	Франчайзер обязуется оказать услуги (консультационные, информационные услуги, услуги по обучению, маркетинговые, финансовые, аудиторские и прочие) на платной основе франчайзи.

Договора, перечисленные в таблице 2 при регулировании франчайзинговых отношений, могут использоваться в различных комбинациях, в зависимости от того, какие права и обязанности берут на себя субъекты франчайзинговой системы.

Как правило, при передаче франшизы одновременно заключается комплекс договоров между субъектами франчайзинговой системы, что обусловлено тем, что в процессе сотрудничества франчайзер выступает одновременно в нескольких ролях для пользователя франшизы – лицензиар, поставщик товара, лизингодатель, консультант и т.п.

Стоит отметить, что во многих странах, в том числе странах СНГ договор коммерческой концессии рассматривается как вид лицензионного договора. Об этом свидетельствует специфическое название договора



коммерческой концессии договором комплексной предпринимательской лицензии.

Ряд российских предпринимателей, предлагая купить франшизу, заключают дистрибьюторский договор, который по своему содержанию гораздо уже. Официального толкования термина «дистрибьюторский договор», также как франчайзинговый договор в России не существует. Чаще всего российской бизнес-практике используется следующее толкование «дистрибьюторский договор – договор, при котором одна сторона (дистрибьютор) в рамках ведения предпринимательской деятельности обязуется приобретать товар у другой стороны (поставщика) и осуществлять или организовывать его продвижение на определенной территории, а поставщик обязуется не поставлять товар для реализации на этой территории самостоятельно или при участии третьих лиц, в том числе, не продавать товар третьим лицам для распространения на этой территории»<sup>3</sup> (Борисова А.Б. Дистрибьюторский договор// Журнал российского права, 2005, № 3.).

По нашему, мнению одним из основных отличий договора франчайзинга и дистрибьюторского договора является то что для франчайзера и франчайзи свойственна высокая степень интеграции, потребители не видят разницы между собственными предприятиями франчайзера и предприятиями франчайзи, т.к. они имеют идентичное (схожее) внешнее и внутреннее оформление торговых помещений, работают по единым стандартам, франчайзер проводит обучение персонала франчайзи и контролирует качество товаров и услуг, производимых, оказываемых франчайзи. При заключении дистрибьюторского договора степень интеграция между субъектами договора намного ниже, что обусловлено тем, что основной целью дистрибьютора является только продвижение и продажа товара поставщика на определенной территории, а не исключительные права, которые ставят во главу угла при заключении договора франчайзинга.

## ФРАНЧАЙЗИНГ ПО-РУССКИ: СТРУКТУРА ДОГОВОРА КОММЕРЧЕСКОЙ КОНЦЕССИИ

Рассмотрим более подробно набор документов, которые подписываются субъектами договора коммерческой концессии в процессе жизненного цикла франчайзинговых отношений.

<sup>3</sup> Борисова А.Б. Дистрибьюторский договор// Журнал российского права, 2005, № 3.

На преддоговорной стадии заключения договора о передаче франшизы, после того как потенциальный покупатель заполнил анкету потенциального франчайзи, а затем участники будущей сделки встретились и обсудили основные условия дальнейшего сотрудничества и пришли к выводу, что будущее сотрудничество им интересно - покупатель франшизы отвечает первоначальным требованиям франчайзера, а предложение продавца интересно потенциальному франчайзи, подписывается «Соглашение о намерениях по открытию нового магазина торговой сети по франшизе».

Дальнейшая последовательность этапов работы, и как следствие, заключаемых операций может отличаться, в зависимости от того, какие обязательства берет на себя правообладатель при открытии предприятия франчайзи.

Наиболее часто при франчайзинге бизнес-формата у субъектов франчайзинговой системы возникают следующие обязательства.

#### **Франчайзер (правообладатель) обязан**

- предоставить в пользование франчайзи торговую марку для ведения коммерческой деятельности, заключив для этого лицензионный договор, являющийся неотъемлемой частью договора франчайзинга;
- передать франчайзи техническую и коммерческую документацию;
- предоставить иную информацию, необходимую пользователю для ведения деятельности на основании договора франчайзинга;
- проинструктировать франчайзи и его работников по вопросам, связанным с работой по франшизе;
- выдать франчайзи предусмотренные договором лицензии, обеспечив их оформление в установленном порядке;
- постоянно совершенствовать франшизу, проводить соответствующие исследования и, если в результате такой работы возникает необходимость внесения в Учебник соответствующих изменений, предоставить франчайзи эти изменения;
- оказывать франчайзи техническое и консультативное содействие, включая содействие в обучении и повышении квалификации работников;
- передать франчайзи все товары и услуги, которые предоставляются франчайзером другим франчайзи - членам франчайзинговой системы;

- организовывать и проводить ежегодные (ежеквартальные) семинары, в которых участвуют субъекты франчайзинговой системы. Расходы по проезду и проживанию берет на себя франчайзи;
- контролировать качество товаров и услуг, реализуемых на основании договора франчайзинга;
- предоставлять франчайзи скидки, если такие скидки предоставляются всем членам франчайзинговой системы и если франчайзи выполняет требования по продаже определенного количества товара.

### Франчайзи обязан

- вести предпринимательскую деятельность добросовестно, в соответствии со стандартами, установленными франчайзером;
- предпринимать все зависящие от франчайзи усилия, чтобы способ ведения коммерческой деятельности франчайзинговой системы не был дискредитирован и не имел негативных последствий;
- позволять франчайзеру или уполномоченному им лицу инспектировать помещения, документацию франчайзи при условии, что такие инспекции происходят в обычные часы работы франчайзи, не мешают нормальному течению его хозяйственной деятельности и франчайзи о них своевременно информирован;
- своевременно и в соответствии с условиями договора выплачивать франчайзеру все полагающиеся ему платежи (паушальный платеж, роялти, выплаты в фонды, созданные франчайзером);
- приобретать товары или услуги, описанные в Учебнике, исключительно у франчайзера или лиц, предварительно одобренных франчайзером в письменной форме;
- в случае возникновения проблем, связанных с ведением коммерческой деятельности, предоставлять франчайзеру нужную информацию в необходимом объеме, чтобы он мог предоставить своевременную консультацию по решению возникших проблем;
- периодически в соответствии с отдельными договоренностями с франчайзером проводить рекламные акции. Любые проводимые рекламные акции, в том числе акции по стимулированию сбыта, должны быть согласованы с франчайзером. Проведение рекламной акции без согласования с франчайзером считается существенным нарушением договора;

- не участвовать прямо или непосредственно ни в каком ином предприятии, конкурирующем с франчайзером или франчайзинговой системой в целом;
  - не предоставлять третьим лицам, конфиденциальной информации, касающейся способов ведения коммерческой деятельности, которая могла бы каким-либо образом конкурировать с деятельностью франчайзера и франчайзинговой системы в целом;
  - в отношении объектов интеллектуальной собственности франчайзера:
    - использовать в помещении франчайзи только объекты интеллектуальной собственности, переданные франчайзером или одобренные последним;
    - немедленно информировать франчайзера обо всех ставших ему известными случаях нарушения прав собственности франчайзера на объекты его интеллектуальной собственности;
  - в отношении помещений:
    - переоборудовать помещения до открытия предприятия под формат франчайзера, при оборудовании помещения франчайзи должен пользоваться услугами назначенных франчайзером архитектора, дизайнера и других специалистов, если франчайзер не дает своего письменного согласия на использование других специалистов;
    - поддерживать помещения франчайзи в течение действия договора в соответствии со стандартами франчайзера, предъявляемыми к этим помещениям;
    - производить переоборудование помещений и вносить изменения в интерьер в соответствии с указаниями франчайзера;
    - обеспечить доступ уполномоченному представителю франчайзера во все помещения франчайзи с целью проведения плановых и внеплановых проверок соблюдения стандартов франчайзера, а также контроля за объектами интеллектуальной собственности, используемыми при ведении коммерческой деятельности франчайзи;
  - в отношении персонала:
    - отслеживать, чтобы персонал соответствовал квалификационным критериям, установленным франчайзером для каждой категории,
-

которые содержатся в Учебнике и переданных должностных инструкциях;

- в случае увольнения кого-либо из управленческого обученного персонала его место может занять только лицо, прошедшее курсы у франчайзера;
- персонал франчайзи должен быть одет в специальную униформу, которая должна быть чистой и отглаженной;
- в отношении бухгалтерских стандартов:
  - -- вести бухгалтерский учет в соответствии с требованиями российского законодательства;
  - -- предоставлять франчайзеру соответствующие отчеты по установленной франчайзером форме.
- в отношении конфиденциальной информации:
  - предпринять все зависящие от франчайзи действия для сохранения полученной информации таким образом, чтобы она не стала достоянием третьих лиц;
  - использовать переданный франчайзером учебник и стандарты только для целей деятельности его предприятия, работающего по франшизе. При этом доступ к учебнику должны иметь только должностные лица, указанные продавцом франшизы. Несмотря на тот факт, что франчайзи владеет и пользуется учебником, он не вправе им распоряжаться, т. к. право собственности на учебник сохраняется за франчайзером;
  - не снимать копий и не позволять никаким иным лицам снимать копии с Учебника и переданных методических указаний.

В то же время информация не будет считаться конфиденциальной и франчайзи не будет иметь никаких обязательств в отношении данной информации, если она удовлетворяет одно из следующих условий:

- уже известна франчайзи;
- является или становится публично известной в результате неправильного, небрежного или ненамеренного действия франчайзера или других франчайзи, входящих во франчайзинговую систему;
- легально получена от третьей стороны без ограничения и без нарушения настоящего договора;

- предоставлена третьей стороне франчайзером без аналогичного ограничения прав третьей стороны;
- независимо разработана франчайзи при условии, что лицо или лица, разработавшие ее, не имели доступа к конфиденциальной или являющейся секретом фирмы информации;
- разрешена к выпуску письменным разрешением раскрывающей стороны;
- раскрыта по требованию государственного органа либо если раскрытия требует закон.

Постепенно с развитием франчайзинговых отношений в России все чаще начинают возникать вопросы, а в ряде случаев и проблемы, связанные с завершением срока действия договора коммерческой концессии. Поэтому в договоре должен найти отражение вопрос, касающийся продления договора и возможности изменения условий этого договора.

Чем более устойчивая франчайзинговая система, чем больше взаимная заинтересованность в заключении договора, тем меньше вероятность, что стороны договора коммерческой концессии захотят пролонгировать договор. Но бизнес-практика демонстрирует, что существует достаточно много как объективных, так и субъективных причин отказа от продления договора как правообладателем, так и пользователем. Именно поэтому в деятельности франчайзера постоянно существует риск, что франчайзи по завершении договора откажется от заключения нового договора, приняв решение работать самостоятельно или уйти к другому франчайзеру.

Зарубежные франчайзеры в рамках программ по сокращению вероятности наступления этого риска увеличивают срок действия франчайзингового договора, так в странах развитой системой франчайзинговых отношений в среднем устанавливают срок действия договора от 10 лет и больше.

На российском рынке франшиз срок действия договора коммерческой концессии составляет 3 - 5 лет. Франчайзеры розничной торговли устанавливают срок действия договора на более чем срок имеющегося у пользователя договора аренды на помещение, в котором он будет вести свою деятельность по договору.

Совершенно обоснованно требование по установлению срока договора коммерческой концессии, изложенное в Кодексе этики, разработанном Российской ассоциацией франчайзинга, в соответствии с которым срок действия франчайзингового соглашения должен быть достаточно

---

продолжительным для того, чтобы дать возможность франчайзи окупить свои первоначальные издержки, связанные с покупкой франшизы. Однако далее дается пояснение, что «при этом в ограниченном количестве самых крупных франшиз окупить первоначальные вложения может не являться первостепенной задачей, и в таких случаях сторонам рекомендуется установить срок действия соглашения приемлемым для обеих сторон».

Однако в кодексе не дается пояснения, что понимается под «самыми крупными франшизами», ведь вариации толкования могут существенно отличаться, в зависимости от признака классификации, к примеру: количества собственных и франчайзинговых предприятий; числа предпринимателей, которые приобрели франшизу; оборота франчайзинговой системы; размера инвестиций, которые надо вложить в открытие предприятия по франшизе, и т.п. По нашему мнению, последнее утверждение является весьма спорным, т.к. продажа франшизы является коммерческой сделкой, и как следствие, стороны договора, вступая во франчайзинговые отношения, нацелены на получение прибыли, следовательно, инвестируя ресурсы, субъекты сделки нацелены на получение выручки, которая в дальнейшем позволит достичь точки безубыточности, а потом и обеспечит условия для получения прибыли. В этой связи покупатель франшизы будет заинтересован в заключении договора только в случае, если будет видеть реальные сроки и реальную возможность получения прибыли в течение действия договора.

Известны примеры, когда предприниматели заключали с франчайзером договор на год, в течение которого не достигали точки безубыточности, но принимали решение о выходе из договора, что в ряде случаев было обусловлено тем, что таким образом предприниматель на законном основании хотел получить информацию, составляющую коммерческую тайну, для дальнейшего ее использования в своей собственной деятельности, в том числе и для разработки собственной франшизы, а не был нацелен на долгосрочное сотрудничество с правообладателем.

После завершения срока действия договора коммерческой концессии у правообладателя и пользователя возникает вопрос, продолжать или нет сотрудничество по франшизе. В соответствии со статьей 1035 ГК РФ пользователь, надлежащим образом исполнявший свои обязанности, по истечении срока договора коммерческой концессии имеет преимущественное право на заключение договора на новый срок. При заключении договора коммерческой концессии на новый срок условия договора могут быть изменены по соглашению сторон.

Если правообладатель отказал пользователю в заключении договора коммерческой концессии на новый срок, но в течение года со дня истечения срока договора с ним заключил с другим лицом договор коммерческой концессии, по которому предоставлены те же права, какие были предоставлены пользователю по прекратившемуся договору, на тех же условиях, пользователь вправе потребовать по своему выбору в суде перевода на себя прав и обязанностей по заключенному договору и возмещения убытков, причиненных отказом возобновить с ним договор коммерческой концессии, или только возмещения таких убытков. Отсюда следует, что более чем через год (к примеру, на втором году) после завершения договора правообладатель имеет право заключать договор на прежних условиях, а пользователь право на возмещение не имеет.

Таким образом, в договоре коммерческой концессии должны быть отражены все стадии франчайзинговых отношений, начиная от процесса открытия магазина по франчайзингу и заканчивая регулированием выхода франчайзи из франчайзинговой системы. Особо стоит остановиться на регистрации договора коммерческой концессии. Требование об обязательной регистрации договора коммерческой концессии установлено пунктом 2 статьи 1028 Гражданского кодекса: договор коммерческой концессии подлежит государственной регистрации в федеральном органе исполнительной власти по интеллектуальной собственности. При несоблюдении этого требования договор считается ничтожным.

Одним из сложных вопросов, вызывающим дискуссии на постсоветском пространстве, является необходимость регистрации договоров коммерческой концессии.

Противники обязательной регистрации договора коммерческой концессии объясняют свое мнение тем, что наблюдающаяся тенденция к затягиванию процесса регистрации договора на несколько месяцев и дополнительные издержки являются существенным препятствием на пути развития франчайзинговых отношений. Однако с таким мнением, трудно согласиться, так как в существующих условиях отказ от обязательной регистрации договоров, связанных с передачей права на использование интеллектуальной собственности (права на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав), приведет к росту мошеннических схем на рынке франшиз.

Рекомендациях Роспатента по вопросам проверки договоров о распоряжении исключительным правом на результаты интеллектуальной

---



деятельности или средства индивидуализации, утвержденных приказом от 29.12.2009 № 186, устанавливается, что при осуществлении проверки договора коммерческой концессии, представленного для государственной регистрации, рекомендуется обращать внимание на следующие положения договора:

- предоставление по договору комплекса принадлежащих правообладателю прав;
- предоставление права на использование товарного знака (знака обслуживания);
- принадлежность правообладателю прав, предоставляемых по договору коммерческой концессии;
- наличие в договоре условия о вознаграждении;
- стороны договора – субъекты предпринимательской деятельности;
- возможность предоставления субконцессии.

При проверке на соответствие договора условиям регистрации устанавливается наличие в договоре, представленном для государственной регистрации в качестве договора коммерческой концессии, сведений о зарегистрированных товарных знаках и, при условии предоставления права на использование, зарегистрированных результатах интеллектуальной деятельности, со сведениями соответствующих государственных реестров.

Открытость отношений на рынке франшиз и требование по регистрации договоров не противоречат друг другу.

Открытость информации по условиям работы по франшизе позволит решить насущную проблему, вызванную недоверием к франчайзинговой технологии, что также позволит в дальнейшем расширить круг предпринимателей – потенциальных франчайзи, которые будут получать информацию из первых рук, и, соответственно, количество споров снизится.

свою очередь, обязательность регистрации договоров коммерческой концессии также способствует уменьшению числа споров, вызванных утечкой информации, составляющей коммерческую тайну и являющейся предметом договора. Сокращение числа споров и развенчание мифов о франчайзинге позволит повысить устойчивость франчайзинговых отношений на рынке и будет способствовать дальнейшему его развитию.

Таким образом, открытость информации об условиях работы по франшизе и обязательная регистрация договора коммерческой концессии являются

двумя сторонами одной медали, которые ведут к одной цели – совершенствованию франчайзинговых отношений на российском рынке.

## ЛИЦЕНЗИОННЫЙ ДОГОВОР: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И СТРУКТУРА

**Лицензионный договор** – это гражданско-правовой договор, по которому одна сторона, которая является обладателем исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации (лицензиар) предоставляет или обязуется предоставить другой стороне (лицензиату) право использования такого результата или средства индивидуализации.

Принимающая сторона, в свою очередь, обязуется вносить плату за предоставляемые ей права и выполнять другие действия согласно условиям лицензионного договора.

### Стороны лицензионного договора

**Лицензиар** – это лицо, передающее принадлежащее ему право на изобретение, полезную модель, промышленный образец, товарный знак, селекционное достижение, топологию интегральной микросхемы, ноу-хау (патентообладатель; владелец товарного знака; автор топологии интегральной микросхемы; владелец ноу-хау).

**Лицензиат** – это лицо, приобретающее у другой стороны договора (лицензиара) право на использование изобретения, полезной модели, промышленного образца, селекционного достижения, топологии интегральной микросхемы, товарного знака или ноу-хау в объеме, предусмотренном договором, и принимающее на себя обязанность вносить лицензиару обусловленные договором платежи и осуществлять другие действия, предусмотренные договором.

Лицензиат может использовать результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации только в пределах тех прав и теми способами, которые предусмотрены лицензионным договором. Право использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации, прямо не указанное в лицензионном договоре, не считается предоставленным лицензиату.

Существенными условиями лицензионного договора является следующая информация:

- предмет договора;
- территория, на которой действует договор;
- срок действия договора;
- размер и порядок выплаты вознаграждения.

### Предмет лицензионного договора

Предметом лицензионного договора согласно пункту 6 статьи 1235 Гражданского Кодекса РФ является результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации, право использования которых предоставляется по договору, с указанием в соответствующих случаях номера документа, удостоверяющего исключительное право на такой результат или на такое средство (патент, свидетельство).

С точки зрения объема прав, предоставляемых принимающей стороне, лицензионные соглашения делятся на:

- Исключительные лицензионные договоры, в соответствии с которыми все права переходят к одному пользователю (лицензиату) без сохранения соответствующих прав за передающей стороной (лицензиаром).
- Неисключительные лицензионные договоры, которые предусматривают передачу возможности использования интеллектуальной собственности одному или нескольким пользователям (лицензиатам) с сохранением аналогичных полномочий и у первичного правообладателя (лицензиара).

К интеллектуальной собственности, являющейся объектом лицензионного договора, относятся:

- литературные, художественные и научные труды;
- сценическая деятельность, звукозаписи, радио- и телевизионные передачи;
- товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования и коммерческие обозначения;
- изобретения;
- промышленные образцы;

- географические названия;
- сорта растений и породы животных;
- микросхемы, радиосигналы, базы данных, доменные имена и др.

## Виды лицензионных договоров

В лицензионном договоре могут предоставляться авторские, патентные, смежные, а также другие права.

В области промышленной собственности различают такие лицензионные договоры:

- лицензионное соглашение на изобретение.
- лицензия на полезную модель.
- лицензионный контракт на промышленный образец.
- лицензия на товарный знак.
- лицензионный контракт о передаче ноу-хау.
- иные виды лицензионных договоров.

В области авторского и смежных прав различают такие лицензионные договоры:

- авторские и лицензионные договоры.
- авторский договор заказа.
- договор об использовании программ для эвм и баз данных.
- договор об использовании фонограмм.
- договор об использовании эфирных и кабельных передач.
- иные виды лицензионных договоров.

## Форма лицензионного договора

Пункт 2 статьи 1235 Гражданского Кодекса РФ устанавливает, что лицензионный договор заключается в письменной форме, если настоящим Кодексом не предусмотрено иное.

Несоблюдение письменной формы влечет недействительность лицензионного договора. Согласно статье 1286 Гражданского Кодекса РФ есть исключения из этого правила.

Например:

- лицензионный договор может быть заключен в устной форме, если предметом соглашения является право на использование произведения в периодическом печатном издании;
- путем присоединения к нему на условиях, которые изложены на экземпляре программы
- лицензионный договор, предметом которого является программа для ЭВМ или база данных (коробочная лицензия).

Предоставление права использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации по лицензионному договору подлежит государственной регистрации в случаях и в порядке, которые предусмотрены статьей 1232 ГК РФ.

Обязательно требуется регистрация лицензионного договора на товарный знак, средства идентификации (индивидуализации), изобретения, иные патентуемые объекты.

Что касается договоров о передаче прав автора, то их регистрировать не нужно. При обязательности процедуры ее отсутствие повлечет недействительность всей сделки. Производится регистрация лицензионного договора в Роспатенте. Для ее осуществления нужно подать соответствующее заявление. Обратиться за регистрацией может одна или обе стороны сделки, а также их представители. Сама процедура обычно занимает несколько месяцев.

## Структура лицензионного договора

Пример лицензионного договора для франшизы, работающей в рекламном бизнесе представлен в Приложении №2

Структура лицензионного контракта может содержать следующие разделы:

1. Преамбула. Здесь указываются реквизиты и наименования сторон. Лицензиат должен четко сформулировать свое желание приобрести лицензию на оговоренных условиях. Также необходимо указать на правомочность действий лицензиара по совершению продажи прав.
2. Предмет соглашения и определение понятий. В этом разделе необходимо указать вид лицензионной сделки и прописать различные

варианты использования лицензии, а также дать точное определение объекта интеллектуальной собственности.

3. Территория использования лицензии.
4. Гарантии и ответственность сторон. Пользователь лицензии (лицензиат) обязан выплатить стоимость лицензии, а правообладатель (лицензиар) должен предоставить пользователю лицензии юридические гарантии.
5. Техническая поддержка. В этом разделе описывается объем технической помощи, которую может предоставить лицензиар и желает получить лицензиат.
6. Порядок расчетов. В этом разделе оговаривается, каким способом лицензиат должен осуществлять платежи за пользование лицензией.
7. Обеспечение конфиденциальности.
8. Защита передаваемых прав.
9. Разрешение возникающих споров.
10. Срок действия и порядок изменения или расторжения лицензионного договора.
11. Юридические адреса и подписи сторон.

### Сублицензионный договор

Особой разновидностью лицензионного договора является сублицензионный договор, в соответствии с которым при письменном согласии лицензиара лицензиат может по договору предоставить право использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации другому лицу.

При этом сублицензиату могут быть предоставлены права использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации только в пределах тех прав и тех способов использования, которые предусмотрены лицензионным договором для лицензиата.

Срок действия сублицензионного договора не может превышать срок действия лицензионного договора. Ответственность перед лицензиаром за действия сублицензиата несет лицензиат, если лицензионным договором не предусмотрено иное.

---

---

К сублицензионному договору применяются правила ГК РФ о лицензионном договоре.

### Ответственность за нарушение условий пользования лицензий

Лицензионное право предусматривает ответственность за нарушение условий пользования лицензий. Если лицензиат исполняет договор ненадлежащим образом, выходит за рамки переданных ему полномочий, то наступает предусмотренная действующим законодательством ответственность.

Если лицензионные права используются после истечения срока лицензионного договора или без его заключения с причинением правообладателю произведения значительного ущерба, то нарушителю грозит уголовное наказание.

В иных случаях предусмотрена гражданская и административная ответственность.

В заключении данной темы стоит напомнить, что пользоваться результатами чужого интеллектуального труда на законных основаниях можно путем заключения специального соглашения - лицензионного договора. Предоставление лицензий осуществляется в порядке, предусмотренном Гражданским кодексом РФ.

---

## Приложение 1 Примерная структура договора коммерческой концессии

**ДОГОВОР КОММЕРЧЕСКОЙ КОНЦЕССИИ**

г. \_\_\_\_\_ «\_\_» \_\_\_\_\_ 20 \_\_ г.

\_\_\_\_\_  
(наименование предприятия, организации)

именуемое в дальнейшем «Правообладатель», в лице \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(должность, фамилия, имя, отчество)

действующего на основании \_\_\_\_\_, с одной стороны, и

\_\_\_\_\_  
(наименование предприятия, ИП)

именуемое в дальнейшем «Пользователь», в лице \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(должность, фамилия, имя, отчество)

действующего на основании \_\_\_\_\_, с другой стороны,  
заключили настоящий договор о нижеследующем.

**1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА**

**1.1.** Правообладатель обязуется предоставить Пользователю за вознаграждение на указанный в договоре срок право использовать в предпринимательской деятельности комплекс принадлежащих Правообладателю следующих исключительных прав:

**1.1.1.** на фирменное наименование и коммерческое обозначение Правообладателя;

**1.1.2.** на охраняемую коммерческую информацию;

**1.1.3.** на товарный знак, указанный в \_\_\_\_\_;

**1.1.4.** на знак обслуживания, указанный \_\_\_\_\_.

**1.2.** Коммерческая информация состоит из \_\_\_\_\_ и определена в приложении № \_\_ к настоящему договору.

**2. Территория и сфера использования прав**

**2.1.** Пользователь использует принадлежащий Правообладателю комплекс исключительных прав только в сфере \_\_\_\_\_ и только на территории \_\_\_\_\_.



### 3. Обязанности сторон

#### 3.1. Правообладатель обязан:

- 3.1.1. передать Пользователю техническую и коммерческую документацию и предоставить иную информацию, необходимую Пользователю для осуществления прав, предоставленных ему по настоящему Договору, а также проинструктировать Пользователя и его работников по вопросам, связанным с осуществлением этих прав;
- 3.1.2. выдать Пользователю следующие лицензии:  
\_\_\_\_\_;
- 3.1.3. обеспечить оформление лицензий в установленном порядке;
- 3.1.4. обеспечить регистрацию настоящего Договора в установленном порядке;
- 3.1.5. оказывать Пользователю постоянное техническое и консультативное содействие, включая содействие в обучении и повышении квалификации работников;
- 3.1.6. контролировать качество товаров, работ, услуг, производимых Пользователем на основании настоящего Договора;
- 3.1.7. не предоставлять третьим лицам комплекс исключительных прав, представленным в рамках настоящему Договору, для их использования на закрепленной за Пользователем территории, а также воздерживаться от собственной аналогичной деятельности на этой территории.

#### 3.2. Пользователь обязан:

- 3.2.1 использовать при осуществлении предусмотренной настоящим Договором деятельности фирменное наименование, коммерческое обозначение Правообладателя, иные права следующим образом: (к примеру, с целью розничной продажи товаров или оказания услуг конечным потребителям определенным Правообладателем способом фиксировать на документах, бланках, использовать при маркировке продукции, проставлять на товаре, упаковке, торговом оборудовании, бонусных картах, применять в рекламе и акциях по стимулированию сбыта, оформлению торгового объекта, включая размещение вывески и оформление витрин и т.п.) \_\_\_\_\_;

- 3.2.2** обеспечивать соответствие качества производимых им на основе настоящего Договора товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг качеству аналогичных товаров, работ или услуг, производимых, выполняемых или оказываемых непосредственно Правообладателем;
- 3.2.3** соблюдать инструкции и указания Правообладателя, направленные на обеспечение соответствия характера, способов и условий использования комплекса исключительных прав тому, как он используется Правообладателем, в том числе указания, касающиеся внешнего и внутреннего оформления коммерческих помещений, используемых Пользователем при осуществлении предоставленных ему по договору прав;
- 3.2.4** оказывать покупателям (заказчикам) дополнительные услуги, на которые они могли бы рассчитывать, приобретая (заказывая) товар (работу, услугу) непосредственно у Правообладателя;
- 3.2.5** не разглашать секреты производства Правообладателя и другую полученную от него конфиденциальную коммерческую информацию;
- 3.2.6** информировать покупателей (заказчиков) наиболее очевидным для них способом о том, что он использует фирменное наименование, коммерческое обозначение, товарный знак, знак обслуживания или иное средство индивидуализации в силу настоящего договора;
- 3.2.7** не конкурировать с Правообладателем на территории, на которую распространяется действие настоящего договора.

#### 4. Оплата и порядок расчетов

- 4.1.** Вознаграждение за пользование комплексом исключительных прав устанавливается сторонами в виде первоначального платежа равного \_\_\_\_\_ руб. и последующих фиксированных равных периодических платежей в пользу Правообладателя.
- 4.2.** Размер одного платежа составляет \_\_\_\_\_ руб.
- 4.3.** Оплата должна производиться каждый месяц не позднее \_\_\_\_\_ числа путем перечисления денежных средств на счет Правообладателя.
- 4.4.** Первый платеж должен быть оплачен в течение \_\_\_\_\_ календарных дней после подписания настоящего Договора.

- 4.5. В случае просрочки платежа Правообладателю обязан уплатить неустойку в размере \_\_\_\_\_ от суммы периодического платежа за каждый день просрочки.

### **5. Ответственность Правообладателя по требованиям, предъявляемым к Пользователю**

- 5.1. Правообладатель несет субсидиарную ответственность по предъявляемым к Пользователю требованиям о несоответствии качества товаров (работ, услуг), продаваемых (выполняемых, оказываемых) Правообладателем по настоящему Договору.
- 5.2. По требованиям, предъявляемым к Пользователю как к изготовителю продукции (товаров) Правообладателя, Правообладатель отвечает солидарно с Пользователем.

### **6. Срок действия, условия продления и прекращения договора или отказа от него**

- 6.1. Данный договор заключается на период \_\_\_\_\_ лет.
- 6.2. Договор автоматически продлевается на следующие \_\_\_\_\_ лет, если любой из партнеров не позже, чем за 3 месяца до истечения срока договора не откажется от него в письменной форме.
- 6.3. Дополнительные автоматические продления осуществляются на тех же условиях, что и в п. 6.2.
- 6.4. Отказ от договора оформляется соответствующей стороной в письменной форме.
- 6.5. Наряду со случаями прекращения договора по смыслу предыдущих пунктов данного раздела настоящего Договора, любая из сторон может расторгнуть данный Договор по причинам, упомянутым в пункте 6.6.
- 6.6. Если по мнению стороны из-за несоблюдения договорных обязательств или в связи с наступлением обстоятельств в соответствии с пунктом 7 данного Договора в его исполнении возникли трудности, которые ведут к его расторжению, эта сторона обязана направить партнеру письменное извещение с указанием причин, которые влекут расторжение договора.
- 6.7. Сторона, получившая извещение по п. 6.6 данной статьи, обязана в течение 30 дней письменно сообщить свою точку зрения и дать

предложения по ликвидации возникших трудностей. Если по мнению сторон невозможно ожидать устранения причин возникших трудностей в разумные сроки, то каждая сторона имеет право расторгнуть договор в течение 30 дней со дня получения письменного извещения, из которого видно, что трудности преодолеть невозможно.

- 6.8. В случае расторжения Договора на основании пунктов 6.6 и 6.7. настоящего Договора стороны должны выполнить свои обязательства, возникшие до даты расторжения.
- 6.9. Если расторжение Договора произошло по вине одной из сторон, вторая сторона имеет право на возмещение ущерба и упущенной выгоды по общим правилам гражданского законодательства Российской Федерации.

## **7. Освобождение от ответственности. Обстоятельства непреодолимой силы**

- 7.1. Правообладатель и Пользователь могут быть освобождены от ответственности в определённых случаях, которые наступили независимо от воли сторон. Основанием для освобождения от ответственности признаются обстоятельства, вызванные событиями, которые независимы от воли сторон и которые не могла бы избежать та или иная сторона. Эти обстоятельства наступили после заключения Договора и мешают его полному или частичному выполнению.
- 7.2. Случаями непреодолимой силы считаются: война и военные действия, восстание, мобилизация, забастовка, эпидемия, пожар, взрывы, дорожные происшествия и природные катастрофы, акты органов власти, влияющие на выполнение обязательств, и все другие события, которые законодательство Российской Федерации признает случаями непреодолимой силы.
- 7.3. Сторона Договора, которая ссылается на обстоятельства непреодолимой силы, должна, как только стало известно о данном обстоятельстве, уведомить другую сторону Договора, путем передачи письменного сообщения факсимильной связью, либо посредством электронной почты.

## **8. Разрешение споров**

- 8.1. Споры и разногласия, которые возникнуть при реализации настоящего Договора, стороны попытаются разрешить путем переговоров.

- 8.2. Любой спор, разногласие не урегулированный сторонами путем переговоров, будут окончательно разрешены путем обращения в арбитражный суд.

### 9. Заключительные положения

- 9.1. Настоящий Договор вступает в силу после его подписания представителями Правообладателя и Пользователя.
- 9.2. Все изменения и дополнения к настоящему Договору действительны лишь в случае, если они составлены в письменной форме и подписаны обеими сторонами Договора.
- 9.3. Данный Договор составлен в 2 экземплярах по одному для каждой стороны. Стороны согласны с тем, что тексты идентичны и составляют единое целое данного Договора.
- 9.4. Во всем ином, не урегулированном в настоящем Договоре, Стороны будут руководствоваться нормами действующего гражданского законодательства Российской Федерации.
- 9.5. Настоящий договор вступает в силу в день его подписания обеими сторонами.
- 9.6. Юридические адреса и банковские реквизиты Сторон:
- Правообладатель: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Пользователь: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### Подписи сторон:

Правообладатель:

Пользователь:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

М.П.

М.П.

## Приложение 2 Примерная структура лицензионного договора

**ЛИЦЕНЗИОННЫЙ ДОГОВОР № \*\*\*/2020**

Г. \_\_\_\_\_ «\_\_» \_\_\_\_\_ 2019 года

Общество с ограниченной ответственностью Управляющая Компания «\*\*\*» в лице генерального директора \*\*\*, действующей на основании Устава, именуемое в дальнейшем «Лицензиар», с одной стороны, и

Индивидуальный предприниматель \*\*\*, действующего на основании ОГРНИП \*\*\*, с другой стороны, именуемое в дальнейшем «Лицензиат», совместно именуемые «Стороны», а по отдельности «Сторона», заключили настоящий Договор о нижеследующем:

**ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ТЕРМИНЫ**

Бренд “\*\*\*”, - коммерческое обозначение предприятия Лицензиата, созданного в соответствии с требованиями Лицензиара, при использовании которого Лицензиатом в выбранной Лицензиатом организационно-правовой форме будет осуществляться коммерческая деятельность по предоставленной Лицензиаром Лицензии на территории, определенной настоящим Договором.

РИД – все результаты интеллектуальной деятельности, право на использование которых передается по настоящему договору, включая:

- патент на полезную модель - Устройство для размещения \*\*\* (номер регистрации \*\*\*, зарегистрирован \*\*\* года, бюллетень № \*\*, на основании заявки № \*\*\* от \*\*\* года, дата приоритета \*\*\* года), предоставлен Лицензиару на основании Договора № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_, зарегистрированного в Роспатенте \_\_\_\_\_ (далее - "Полезная модель");
- Ноу-хау;
- Коммерческое обозначение.

Ноу-хау – секрет производства, то есть сведения любого характера (производственные, технические, экономические, методические, образовательные, организационные и другие) о результатах интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере и о способах осуществления профессиональной деятельности, относящиеся к порядку организации и продвижения Бренда “\*\*\*”, имеющие действительную или потенциальную коммерческую ценность вследствие неизвестности их

третьим лицам, если к таким сведениям у третьих лиц нет свободного доступа на законном основании и обладатель таких сведений принимает разумные меры для соблюдения их конфиденциальности, в том числе путем введения режима коммерческой тайны по предмету Лицензии, к которым в частности относятся:

1. Технология использования полезной модели;
2. Правила размещения и замены \*\*\*;
3. Правила построения взаимоотношений с \*\*\*;
4. Спецификация и описание необходимого оборудования для ведения предпринимательской деятельности;
5. Технологии управления персоналом;
6. Стратегия маркетинга и продаж;
7. Правила ведения CRM-системы;
8. Рекомендации по ценообразованию \*\*\* услуг.

Услуги по лицензии – \*\*\* услуги, создаваемые, реализуемые или оказываемые с использованием совокупности РИД (или отдельных РИД), описанных в настоящем Договоре, права на использование которых предоставляются Лицензиату на условиях настоящего Договора.

Единовременный фиксированный платеж (Паушальный взнос) – единовременная плата Лицензиата за право использования РИД, предоставляемое на основании настоящего Договора.

Роялти – ежемесячная плата Лицензиата за право использования совокупности РИД, указанных в настоящем Договоре, размер которой определяется как процент от объема валового дохода, полученного от оказания \*\*\* услуг, соответственно созданных, выполненных или оказанных Лицензиатом с использованием совокупности указанных в настоящем Договоре РИД (либо отдельных РИД) за отчетный период.

Продажная цена – стоимость, по которой Лицензиат реализует, выполняет или оказывает соответствующие услуги по Лицензии.

CRM-система – система управления взаимоотношениями с контрагентами, прикладная программа для ЭВМ, предназначенная для автоматизации взаимодействия с контрагентами, оптимизации управления персоналом в целях повышения уровня продаж, оптимизации затрат путем сохранения

информации о контрагентах (клиентах, партнерах и иных), а также представляющая иной функционал в соответствии с обычными требованиями индустрии к подобным системам.

Сайт – страница, расположенная в телекоммуникационной сети общего доступа Интернет, содержащая информацию о товарах, работах и услугах, реализуемых Лицензиатом в соответствии с настоящим Договором, переход на которую осуществляется по ссылке из рекламных объявлений или иных источников.

Отчетный период – период деятельности Лицензиата, за который последний обязан предоставить отчет, а также произвести расчет подлежащего к уплате Роялти, а именно – один календарный месяц.

Соглашение о неразглашении – соглашение, заключаемое Сторонами одновременно с настоящим Договором или после его заключения, но до предоставления доступа к Ноу-хау в целях сохранения конфиденциальности информации, в отношении которой Лицензиаром указано, что такая информация является конфиденциальной (например, секретов производства Лицензиара), в том числе охраняемой в режиме коммерческой тайны.

Стандарты качества – обязательные требования к качеству оказываемых Лицензиатом \*\*\*услуг.

Территория – определенное административное образование (субъект Российской Федерации, город, район города), в пределах которого Лицензиат имеет право использовать совокупность РИД (или отдельных РИД), включая Ноу-хау, указанных в настоящем Договоре, а именно следующая территория: г. \*\*\*.

Срок – период времени, на который Лицензиату предоставляется право использования совокупности РИД, указанных в настоящем Договоре.

## 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

**1.1.** По настоящему Договору Лицензиар обязуется предоставить Лицензиату за вознаграждение на определенный Срок и Территорию неисключительную Лицензию на использование совокупности РИД при осуществлении своей предпринимательской деятельности посредством Бренда “\*\*\*\*”.

**1.1.1.** Право использования Ноу-хау предоставляется на условиях неисключительной Лицензии при осуществлении своей



предпринимательской деятельности посредством Бренда “\*\*\*”, в том числе, при осуществлении деятельности по оказанию рекламных услуг по Лицензии, при реализации экономических и организационных решений с использованием коммерческого опыта и конфиденциальных сведений, составляющих секрет производства Лицензиара. Ноу-хау, права на использование которого предоставляются на условиях настоящего Договора, включает методику использования CRM-системы, информацию о методах и способах маркетингового продвижения реализуемых услуг по Лицензии, обучающие программы и материалы, необходимые для оказания услуг по Лицензии, описанные бизнес-процессы, направленные на оптимизацию функционирования Бренда “\*\*\*” и предпринимательской деятельности Лицензиата, способы максимальной оптимизации взаимодействия с государственными органами, а также иные сведения, направленные на создание и функционирование предприятия Лицензиата и организацию предпринимательской деятельности Лицензиата.

- 1.2. По настоящему договору Лицензиат имеет право установить на согласованной Территории не более \*\*\* конструкций, выполненных с использованием Полезной модели.
- 1.3. Лицензиат обязуется в течение \*\*\* (\*\*\*) месяцев с момента вступления в силу настоящего Договора заключить Договоры на размещение Полезной модели не менее, чем на \*\*\* (\*\*\*) \*\*\*, на согласованной Территории. В случае невыполнения данного условия Лицензиар вправе расторгнуть настоящий Договор в одностороннем порядке, уведомив Лицензиата за 30 (тридцать) рабочих дней до предполагаемой даты расторжения настоящего Договора и продать право на территорию другому Лицензиату.
- 1.4. Лицензиат не вправе заключать сублицензионные Договоры.
- 1.5. Лицензиат не вправе заниматься производством \*\*\* с использованием Полезной модели Лицензиара, а также приобретать \*\*\* с использованием Полезной модели Лицензиара у третьих лиц, без согласования с Лицензиаром.
- 1.6. За предоставление права использования РИД обусловленных настоящим Договором Лицензиат обязуется выплачивать Лицензиару

вознаграждение (Роялти) на условиях и в порядке, указанных в настоящем Договоре.

## 2. ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ

- 2.1. За предоставление права использования РИД, указанных в настоящем Договоре, Лицензиат обязуется выплачивать Лицензиару вознаграждение в порядке и на условиях, определенных настоящим разделом.
- 2.2. Вознаграждение Лицензиара состоит из Единовременного фиксированного платежа (Паушального взноса), Роялти:
  - 2.2.1. Размер Паушального взноса по настоящему Договору составляет \*\*\* (\*\*\*) рублей 00 копеек и подлежит перечислению в течение трех дней с даты подписания настоящего договора.
  - 2.2.2. Размер Роялти, подлежащего оплате Лицензиатом, составляет \*\*\* (\*\*\*) % от валового дохода Лицензиата за отчетный период.
- 2.3. Роялти подлежит оплате начиная со второго полного месяца начала использования Лицензиатом предоставленными РИД, что выражается в получении дохода от реализации оказания \*\*\* услуг по Лицензии, если иные правила применительно к отдельным суммам, из которых рассчитывается Роялти, не установлен сторонами.
- 2.4. Роялти подлежит оплате не позднее 10 числа месяца, следующего за отчетным, если иной срок применительно к отдельным суммам, из которых рассчитывается Роялти, не установлен сторонами.
- 2.5. Производство, оплата \*\*\*, выполненных с использованием Полезной модели Лицензиара, осуществляются на основании отдельных Договоров.
- 2.5. Все суммы, подлежащие уплате по настоящему Договору, не включают в себя НДС в связи с применением Лицензиаром упрощенной системы налогообложения.
- 2.6. Все расчеты между Сторонами осуществляются в безналичном порядке платежными поручениями либо наличными платежами. Днем исполнения обязательства по оплате сумм, причитающихся Лицензиару, признается день отправления денежных средств на расчетный счет Лицензиара или момент получения наличных средств Лицензиаром от Лицензиата.

### 3. ПОМОЩЬ ЛИЦЕНЗИАТУ В ОСВОЕНИИ НОУ-ХАУ

- 3.1. Для оказания содействия Лицензиату в использовании РИД (включая Ноу-хау) в своей деятельности, а также для обучения персонала Лицензиата методам и приемам работы, относящимся к применению в предпринимательской деятельности предоставляемого по настоящему Договору Ноу-хау, Лицензиар консультирует Лицензиата (сотрудников Лицензиата) любым доступным способом, а при необходимости осуществляет обучение Лицензиата (сотрудников Лицензиата).
- 3.2. В случае обращения Лицензиата к Лицензиару с просьбой о посещении территории Лицензиата с целью предоставить заключение о соответствии предпринимательской деятельности, осуществляемой Лицензиатом, всем требованиям Лицензиара, Лицензиар удовлетворяет такую просьбу. Количество данных обращений Лицензиата к Лицензиару не может быть больше 1 (одного) в течение 12 (двенадцати) месяцев. Затраты на проезд до местонахождения Лицензиата и проживания специалиста Лицензиара оплачиваются Лицензиатом.
- 3.3. Лицензиар по просьбе Лицензиата организует бесплатное обучение специалистов Лицензиата на предприятиях Лицензиара. Затраты на проезд до местонахождения Лицензиара и проживания специалистов Лицензиата оплачиваются Лицензиатом.
- 3.4. Лицензиар вправе в любое время осуществлять контроль за соблюдением Лицензиатом обязательных правил и требований в ходе производства и, оказания услуг и выполнения работ по настоящей лицензии. Существенное несоблюдение обязательных требований Лицензиата, равно как и низкое качество оказываемых услуг по лицензии, в том числе произведенных с использованием Полезной модели, Ноу-хау, является основанием для расторжения Договора в одностороннем внесудебном порядке по требованию Лицензиара. Факт существенного несоблюдения требований подтверждается актом, составленным Лицензиаром отправленным заказным письмом по указанному адресу Лицензиатом.
- 3.5. По просьбе Лицензиата Лицензиар поставляет ему образцы продукции и материалов, а также специальное оборудование, необходимые для производства и оказания услуг по Лицензии. Условия поставки специального оборудования или материалов будут определены сторонами в отдельном договоре, который может составлять

неотъемлемую часть настоящего Договора, заключаться одновременно с ним либо после заключения настоящего Договора.

- 3.6.** Лицензиар осуществляет бухгалтерскую и юридическую поддержку Лицензиата, необходимую для освоения и применения Ноу-хау и использования иных РИД. Бухгалтерская и юридическая поддержка осуществляется путем предоставления устных и письменных консультаций на основании обращений, поступивших от Лицензиата. Сроки предоставления ответов на поступившие обращения устанавливаются Лицензиаром, но должны отвечать принципам разумности.
- 3.7.** В целях упрощения и оптимизации учета, а также оптимизации и автоматизации бизнес-процессов, Лицензиар предоставляет Лицензиату в составе Ноу-хау право использования CRM-системы на безвозмездной основе. Лицензиат обязуется отражать в указанной системе сведения о реализованных товарах, работах и услугах, а Лицензиар в любое время контролировать объем продаж Лицензиата в целях проверки данных о правильности и своевременности оплаты роялти и качества работы сотрудников Лицензиата. В целях обеспечения бесперебойного доступа сотрудников Лицензиата к CRM-системе, а также в целях эффективного использования системы, Лицензиату оказывается поддержка со стороны технических специалистов Лицензиара.

#### 4. ОТЧЕТНОСТЬ ЛИЦЕНЗИАТА

- 4.1.** По итогам каждого месяца Лицензиат не позднее 7 числа месяца, следующего за отчетным периодом, обязан предоставить Лицензиару отчет о размере полученного валового дохода от реализации услуг по лицензии, в том числе произведенных и продвигаемых с применением Полезной модели, Ноу-хау, а также сведения о Продажных ценах оказываемых услуг по лицензии.
- 4.2.** В случае если отчет не представлен Лицензиатом и у Лицензиара отсутствует иная возможность установить размер такого общего валового дохода, общий валовый доход за отчетный период признается равным \*\*\* (\*\*\*) рублей в течении первых 3 месяцев работы и \*\*\* (\*\*\*) рублей в последующие месяцы. Роялти, подлежащее уплате за отчетный период, в таком случае будет рассчитываться исходя из суммы валового дохода, определенной настоящим пунктом.

- 4.3.** В случае если Лицензиаром будет установлено, что размер общего валового дохода за отчетный период, по итогам которого Лицензиатом не был предоставлен отчет, больше, чем сумма, определенная в пункте 4.2 настоящего Договора, или же указанная в отчете самим Лицензиатом, Лицензиат обязуется доплатить недостающую часть Роялти не позднее 7 (семи) рабочих дней с момента получения соответствующего требования Лицензиара.
- 4.4.** В случае непредставления Лицензиатом отчета за отчетные периоды более 2 (двух) раз подряд либо в случае непредставления отчетов или просрочки в предоставлении отчетов на срок более 7 (семи) дней 3 (три) и более раз в течение каждого года действия настоящего Договора, а также в случае если Лицензиаром достоверно установлены факты умышленного занижения размера валового дохода Лицензиата, Лицензиар имеет право отказаться от исполнения настоящего Договора в одностороннем порядке, уведомив об этом Лицензиата за 14 (четырнадцать) календарных дней до даты планируемого прекращения действия настоящего Договора.
- 4.5.** Лицензиар имеет право требовать предоставления сводных бухгалтерских данных, предоставления отчетов о движении денежных средств в кассе и на расчетном счете, книгу учета доходов и расходов, а также прочие документы, необходимые для осуществления проверки правильности и корректности сведений, включаемых в отчеты.

## 5. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

- 5.1.** Лицензиат до начала продаж \*\*\* услуг по Лицензии обязуется согласовать Продажные цены на \*\*\* услуги по Лицензии с Лицензиаром.
- 5.2.** Лицензиар при принятии решения о согласовании Продажной цены обязан руководствоваться принципами экономической целесообразности и объективности, уровнем покупательской способности населения и цен, существующих на аналогичные товары, работы и услуги на Территории действия настоящего Договора.
- 5.3.** Если Сторонам не удастся согласовать Продажную цену \*\*\* услуг Лицензиар вправе в одностороннем порядке установить минимальную Продажную цену для каждого из видов \*\*\* услуг по лицензии. При этом Лицензиат вправе устанавливать Продажную цену меньше минимальной в исключительных случаях, когда указанные действия экономически необходимы и направлены на заключение долгосрочных

договорных отношений либо имеют целью достичь иной неоспоримой экономической выгоды. Во всех остальных случаях установления Лицензиатом продажной цены ниже, чем минимальная Продажная цена, Лицензиар вправе требовать пересчета общей выручки Лицензиата за отчетный период, исходя из того, что за продажную цену будет взята минимальная цена, установленная Лицензиаром.

## 6. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ И УЛУЧШЕНИЯ

- 6.1.** В течение срока действия настоящего Договора Стороны обязуются незамедлительно информировать друг друга обо всех произведенных ими усовершенствованиях и улучшениях, касающихся РИД, а также оказания услуг по Лицензии на безвозмездной основе.

## 7. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

### 7.1. Лицензиар обязан:

- 7.1.1.** Предоставить Лицензиату сведения, составляющие Ноу-хау, путем передачи материалов по акту приема-передачи.
- 7.1.2.** Обеспечить Лицензиату содействие в использовании РИД (включая Ноу-хау) в его деятельности, а также для обучения персонала Лицензиата методам и приемам работы, относящимся к применению в предпринимательской деятельности предоставляемого по настоящему Договору Ноу-хау в пределах, определенных разделом 3 настоящего Договора.
- 7.1.3.** Принимать все разумные меры по защите конфиденциальности сведений, составляющих Ноу-хау, а также по его совершенствованию, дополнению и модернизации. Предоставлять Лицензиату информацию об изменении сведений, составляющих Ноу-хау, а также иную информацию, наличие которой может способствовать увеличению дохода Лицензиата.
- 7.1.4.** При осуществлении любых действий в отношении Лицензиата в рамках настоящего Договора руководствоваться принципами разумности, объективности и равноправного партнерства.
- 7.1.5.** Оказывать максимальное содействие Лицензиату в вопросах повышения качества оказания услуг по лицензии, в вопросах

увеличения дохода Лицензиата и минимизации расходов всеми, не запрещенными действующим законодательством, способами.

**7.2.** Лицензиар имеет право не предоставлять РИД, включая Ноу-хау, до полной оплаты Лицензиатом Паушального взноса.

**7.2.1.** Осуществлять постоянный контроль качества оказания услуг по Лицензии, истребовать для этого у Лицензиата всю необходимую информацию.

**7.2.2.** Требовать от Лицензиата своевременной и полной оплаты вознаграждения, причитающегося Лицензиару в соответствии с разделом 2 настоящего Договора.

**7.2.3.** Требовать от Лицензиата соблюдения обязательных рекомендаций по вопросам рекламного и маркетингового продвижения оказываемых услуг.

**7.2.4.** Требовать от Лицензиата обеспечения конфиденциальности сведений, составляющих Ноу-хау разумными мерами.

**7.3.** Лицензиат обязан:

**7.3.1.** Предоставлять отчеты о полученном доходе в порядке и сроки, определенные настоящим Договором.

**7.3.2.** Соблюдать обязательные рекомендации Лицензиара по осуществлению рекламного и маркетингового продвижения \*\*\* услуг по Лицензии.

**7.3.3.** Строго исполнять требования к качеству, установленные Лицензиаром, а при выявлении последним нарушений – принимать незамедлительные меры по устранению выявленных недостатков.

**7.3.4.** Предоставлять Лицензиару всю информацию, необходимую для осуществления контроля качества.

**7.3.5.** Сообщить Лицензиару информацию о персональном составе лиц – работников, контрагентов, собственников Лицензиата, имеющих доступ к технической документации на Полезную модель, Ноу-хау;

**7.3.6.** Выполнять иные обязанности, предусмотренные настоящим Договором.

## 8. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

- 8.1. Стороны, признавая особую важность и значимость информации, получаемой и передаваемой в связи с исполнением настоящего Договора, согласились считать текст настоящего Договора, а также весь объем информации, переданной и передаваемой Сторонами друг другу при заключении настоящего Договора и в ходе исполнения обязательств, возникающих из настоящего Договора, конфиденциальной информацией.
- 8.2. Стороны принимают на себя обязательство никакими способами не разглашать конфиденциальную информацию другой Стороны (включая сведения, составляющие Ноу-хау), к которой она получила доступ при заключении настоящего Договора и в ходе исполнения обязательств, возникающих из Договора, вне зависимости от того, была ли указанная информация получена от другой Стороны или стала доступна из других источников.
- 8.3. Условие о конфиденциальности не распространяется на общедоступную информацию (информацию, известную неопределенному кругу лиц), а также информацию, содержащуюся в официальных источниках.
- 8.4. Лицензиат обязуется проявлять необходимую степень осмотрительности и заботливости для обеспечения неразглашения конфиденциальной информации Лицензиара, а также требовать того от любых лиц, допускаемых по предварительному согласованию с Лицензиаром, к конфиденциальной информации Лицензиара.
- 8.5. В случае попытки любых третьих лиц получить доступ к конфиденциальной информации Лицензиара, Лицензиат обязуется немедленно сообщить представителю Лицензиара, а также предпринять все возможные меры по воспрепятствованию несанкционированного доступа третьих лиц к конфиденциальной информации Лицензиара, либо, в случае если предотвратить несанкционированный доступ к конфиденциальной информации невозможно, предпринять все возможные меры по минимизации негативных последствий для Лицензиара.
- 8.6. В случае прекращения настоящего Договора по любым основаниям, а также в случае истечения срока действия настоящего Договора, Лицензиат обязуется незамедлительно прекратить использование информации, содержащие конфиденциальные сведения Лицензиара,



а все материалы, экземпляры и копии конфиденциальной информации, которые не могут быть возвращены Лицензиару, обязуется уничтожить.

- 8.7.** Лицензиат обязуется обеспечивать неразглашение конфиденциальной информации Лицензиара в течение срока действия настоящего Договора, а также в течение 10 (десяти) лет после его прекращения (в части обязательств по сохранению конфиденциальности подобной информации, включая Ноу-хау). Настоящий Договор будет иметь характер соглашения о конфиденциальности, если иной Договор, касающийся регулирования указанных вопросов, не заключен сторонами до заключения настоящего Договора или после его заключения
- 8.8.** Условия настоящего Раздела распространяются на все дополнительные соглашения и приложения, принятые Сторонами, в связи с настоящим Договором, имеющие к нему прямое или косвенное отношение.
- 8.9.** За нарушение обязательств по неразглашению конфиденциальной информации Лицензиат несет ответственность в соответствии с разделом 10 настоящего Договора.
- 8.10.** По требованию Лицензиара Лицензиат обязуется подписать отдельное Соглашение о конфиденциальности, которое будет применяться наряду с положениями настоящего Договора, а в случае, прямо указанному в таком Соглашении, будет иметь преимущество перед положениями настоящего Раздела и Договора.

## **9. ЗАЩИТА ПРЕДОСТАВЛЯЕМОГО НОУ-ХАУ**

- 9.1.** Стороны обязуются сохранять в тайне информацию, составляющую Ноу-хау, в течение всего срока действия настоящего Договора, а также в течение 5 (пяти) лет после его расторжения на условиях, аналогичных сохранению конфиденциальности любой информации, указанной в разделе 9 настоящего Договора.
- 9.2.** В случае если Лицензиату будут предъявлены какие-либо претензии по поводу нарушения прав третьих лиц в связи с использованием Ноу-хау по настоящему Договору, Лицензиат извещает об этом Лицензиара. Лицензиар по согласованию с Лицензиатом обязуется урегулировать такие претензии или обеспечить судебную защиту интересов Лицензиата. Понесенные Лицензиатом расходы в результате

урегулирования указанных претензий или окончания судебных процессов Лицензиар обязуется возместить расходы, подтвержденные документально.

## 10. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

- 10.1.** При установлении факта нарушения требований, предусмотренных разделами 8, 9 настоящего Договора, Лицензиат уплачивает Лицензиару штраф в размере \*\*\* (\*\*\*) рублей за каждый факт нарушения, который оплачивается в течение 3 дней с момента предоставления соответствующего требования Лицензиаром.
- 10.2.** Лицензиат самостоятельно несет ответственность за качество оказываемых услуг по лицензии перед своими клиентами, если иное не предусмотрено настоящим Договором.
- 10.3.** Во всем остальном Стороны несут ответственность в соответствии с положениями действующего Законодательства и настоящего Договора.

## 11. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

- 11.1.** Все споры, связанные с заключением, толкованием, исполнением и расторжением Договора, будут разрешаться Сторонами путем переговоров.
- 11.2.** В случае не достижения соглашения в ходе переговоров, указанных в п. 11.1 Договора, заинтересованная Сторона направляет в письменной форме претензию, подписанную уполномоченным лицом. Претензия должна быть направлена с использованием средств связи, обеспечивающих фиксацию ее отправления и получения (ценным письмом с описью вложения, телеграфом, электронным письмом с отсканированной и подписанной претензией и приложенными отсканированными копиями описи вложения в ценное письмо и квитанции об отправке с получением подтверждения от другой стороны о получении претензии в электронной форме, и т.д.), либо вручена другой Стороне под расписку.
- 11.3.** К претензии должны быть приложены документы, обосновывающие предъявленные заинтересованной Стороной требования (в случае их отсутствия у другой Стороны), и оригинальные документы, подтверждающие полномочия лица, подписавшего претензию. Указанные документы представляются в форме надлежащим образом

заверенных копий. Претензия, направленная без документов, подтверждающих полномочия лица, ее подписавшего, считается непредъявленной и рассмотрению не подлежит.

- 11.4.** Сторона, которой направлена претензия, обязана рассмотреть полученную претензию и о результатах уведомить в письменной форме, аналогичной для направления претензии, заинтересованную Сторону в течение 7 (семи) рабочих дней со дня получения претензии.
- 11.5.** В случае не урегулирования разногласий в претензионном порядке, а также в случае неполучения ответа на претензию в течение срока, указанного в п. 11.4. Договора, все споры, разногласия и требования, возникающие из настоящего Договора или связанные с ним прямо или косвенно, в том числе связанные с его заключением, изменением, исполнением, нарушением, расторжением, прекращением и действительностью, подлежат разрешению в суде в соответствии с законодательством Российской Федерации.

## **12. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА И УСЛОВИЯ ЕГО ПРЕКРАЩЕНИЯ**

- 12.1.** Настоящий Договор заключен Сторонами сроком на 2 (два) года и вступает в силу с момента его подписания Сторонами (с даты, указанной в качестве даты совершения договора в преамбуле) – на указанный Срок Лицензиату предоставляется неисключительная Лицензия в отношении РИД (включая – Ноу-хау).
- 12.2.** Настоящий Договор может быть продлен по обоюдному согласию Сторон.
- 12.3.** Лицензиат имеет преимущественное право на заключение Договора на новый срок при условии отсутствия фактов грубого нарушения настоящего Договора в течение срока его действия.
- 12.4.** Настоящий Договор может быть расторгнут по соглашению Сторон.
- 12.5.** Лицензиар вправе отказаться от исполнения Договора в одностороннем порядке во всех случаях, указанных в настоящем Договоре, а равно в случае грубого нарушения условий Договора со стороны Лицензиата, а именно:
- 12.5.1.** В случае неоплаты Роялти или Фиксированного платежа 2 (два) месяца подряд либо нарушения сроков оплаты Роялти или Фиксированного платежа более чем на 5 (пять) рабочих дней 4

(четыре) и более раза в течение каждого года действия настоящего Договора.

- 12.5.2.** В случае, предусмотренном пунктом 3.4. настоящего Договора, а также в случае нарушения положений раздела 12 настоящего Договора.
  - 12.5.3.** В случае, предусмотренном пунктом 1.3. настоящего Договора.
  - 12.5.4.** В случае нарушения условий, предусмотренных разделами 9, 10 настоящего Договора.
  - 12.5.5.** В случае если достоверно доказано, что Лицензиат оказывает услуги по Лицензии Лицензиара, не указывая, что услуги по Лицензии произведены с использованием РИД Лицензиара.
- 12.6** В случае досрочного прекращения действия Договора по инициативе Лицензиара по основаниям, предусмотренным пунктом 12 настоящего Договора, Лицензиат лишается всех прав использования РИД (включая Ноу-хау), равно как и права продажи \*\*\* услуг по Лицензии.
- 12.7.** Переход к другому лицу какого-либо неисключительного права, указанного в п. 1.1. Договора, не является основанием для изменения или расторжения Договора. Новый правообладатель становится стороной настоящего Договора в части прав и обязанностей, относящихся к перешедшему исключительному праву. Смена правообладателя возможна только с предварительного письменного согласия Лицензиара.
- 12.8.** В случае если в период действия настоящего Договора истек срок действия интеллектуального права, пользование которым предоставлено по настоящему Договору, либо такое право прекратилось по иному основанию, настоящий Договор продолжает действовать, за исключением положений, относящихся к прекратившемуся праву.
- 12.9.** В случае изменения Лицензиаром коммерческого обозначения, входящего в комплекс исключительных прав, предоставленных Лицензиату по настоящему Договору, Договор продолжает действовать в отношении нового коммерческого обозначения Лицензиара.
-

---

### 13. ФОРС-МАЖОРНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА

---

- 13.1.** Ни одна из сторон не будет нести ответственности за полное или частичное неисполнение обязательств по настоящему Договору, если неисполнение вызвано обстоятельствами форс-мажора (такими чрезвычайными обстоятельствами, предвидеть наступление которых либо избежать наступления которых не представлялось возможным), включая запретительные меры органов власти и управления, возникшие после заключения настоящего Договора. К форс-мажорным обстоятельствам относятся, в том числе пожары, наводнения, землетрясения, военные действия, санкции, эмбарго, и т.д. и их последствия, а также запретительные меры государственных органов, если эти обстоятельства непосредственно повлияли на исполнение настоящего Договора.
- 13.2.** Сторона, для которой стало невозможным исполнение обязательств по настоящему Договору по причине наступления форс-мажорных обстоятельств, должна незамедлительно информировать другую Сторону в письменном виде о возникновении вышеуказанных обстоятельств. О наступлении обстоятельств непреодолимой силы Стороны обязаны информировать друг друга не позднее 3-х (трех) дней после дня наступления таких обстоятельств, если только они не были очевидными для обеих Сторон. Несвоевременное уведомление лишает Сторону права ссылаться на эти обстоятельства до момента уведомления. Наступление обстоятельств непреодолимой силы влечет увеличение срока исполнения настоящего Договора на период их действия. Если обстоятельства непреодолимой силы будут продолжаться более 3 (трех) месяцев подряд, то любая из Сторон вправе отказаться в одностороннем порядке от исполнения настоящего Договора.

---

### 14. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

---

- 14.1.** Договор вступает в силу с момента его подписания Сторонами.
- 14.2.** Договор составлен в 3 (трех) идентичных экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному для каждой из Сторон, и для Роспатента.
- 14.3.** Ко всем вопросам, не урегулированным настоящим Договором, а также ко всем вопросам, связанным с настоящим Договором прямо
-

или косвенно, Стороны применяют законодательство Российской Федерации.

**14.4.** Обязанности по государственной регистрации предоставления права использования Полезной модели, сбору и подаче документов для осуществления регистрации и расходы, связанные с такой регистрацией, в срок не позднее 1 (одного месяца) с даты подписания настоящего договора осуществляет Лицензиар.

## 15. АДРЕСА, РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

### ЛИЦЕНЗИАР

ООО УК «\*\*\*»

Юридический адрес:

ИНН

КПП

ОГРН

р/с

Банк

К/с

БИК

Генеральный директор

\_\_\_\_\_ / \*\*\*/

М.П.

### ЛИЦЕНЗИАТ

Индивидуальный предприниматель \*\*\*

Юридический адрес:

Фактический адрес:

ИНН

ОГРНИП

Р/с

Банк

К/с

БИК

Индивидуальный предприниматель

\_\_\_\_\_ / \*\*\*/

М.П.