

Юридический анализ лицензионного договора №1662 от 01.01.2026 (ИП Саркисов Ю.Л. / ИП Свечнова Н.Ф.)

1. Краткая постановка вопроса

Представленный на анализ документ поименован как «Лицензионный договор №1662», по которому ИП Саркисов Ю.Л. (Лицензиар) предоставляет ИП Свечновой Н.Ф. (Лицензиату) право использования «Системы», «конфиденциальной информации» и «секрета производства» для открытия одного магазина в г. Обнинске. Договор содержит элементы как лицензионного договора (ст. 1235, 1469 ГК РФ), так и договора коммерческой концессии (франчайзинга) (ст. 1027 ГК РФ), сочетает условия о периодических платежах, минимальном роялти, НДС, штрафах, запрете конкуренции и одностороннем расторжении. Ниже проведён детальный правовой анализ договора с точки зрения рисков для Лицензиата, квалификации договора, согласованности существенных условий, финансовых обязательств, ответственности и процедурных аспектов.

2. Юридическая квалификация договора

2.1. Версия 1: Договор является лицензионным (ноу-хау)

По ст. 1469 ГК РФ по лицензионному договору одна сторона — обладатель исключительного права на секрет производства (лицензиар) предоставляет или обязуется предоставить другой стороне (лицензиату) право использования соответствующего секрета производства в установленных договором пределах.

В п. 2.2 договора прямо указано, что результатом интеллектуальной собственности (РИС) является секрет производства — технологическая и методическая информация, связанная с реализацией и маркетингом продукции Лицензиара, функционированием Предприятия и руководством им, а также Система, разработанная Лицензиаром. Система включает в себя, среди прочего, штатную структуру, стандарты, учебные пособия, технологические карты, программный комплекс, закрытый раздел сайта.

Если рассматривать договор строго как лицензионный на ноу-хау, то: - договор не подлежит государственной регистрации (исключительное право на секрет производства не регистрируется); - на Лицензиара не распространяется субсидиарная ответственность за качество товаров/услуг Лицензиата (ст. 1034 ГК РФ); - Лицензиат не получает прав на товарный знак или коммерческое обозначение.

Однако против этой версии свидетельствует включение в состав Системы «коммерческих обозначений, эмблем, символов, знаков отличия, лозунгов, иных обозначений» (раздел 1). Право использования коммерческого обозначения может предоставляться только в составе договора коммерческой концессии (ст. 1539 ГК РФ) или договора аренды предприятия. Отдельный лицензионный договор на коммерческое обозначение законом не предусмотрен. Поэтому «чистым» лицензионным договором на ноу-хау назвать его нельзя.

2.2. Версия 2: Договор является договором коммерческой концессии (франчайзингом)

По ст. 1027 ГК РФ по договору коммерческой концессии 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, на коммерческое обозначение, на секрет производства (ноу-хау), а также на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав.

Договор имеет признаки коммерческой концессии: - передаётся комплекс прав (Система, включая коммерческие обозначения, ноу-хау, программный комплекс); - Лицензиат обязуется соблюдать стандарты Лицензиара, использовать фирменный стиль, не создавать собственные сайты, согласовывать ассортимент и рекламу; - Лицензиар сохраняет право контроля (проверки, видеонаблюдение); - предусмотрен запрет конкуренции (п. 5.2).

При этом в договоре отсутствует прямое указание на товарный знак. Если в комплекс прав входят только коммерческое обозначение и ноу-хау, то государственная регистрация договора не требуется (в соответствии с абз. 3 п. 2 ст. 1232 ГК РФ регистрации подлежат договоры о предоставлении права использования товарного знака). Вместе с тем, если Лицензиар фактически обладает товарным знаком «Sushi Wok» (сайт www.sushiwok.ru) и Лицензиат будет использовать его при продаже товаров/услуг, то договор должен быть зарегистрирован в Роспатенте. Несоблюдение требования о регистрации

влечёт ничтожность договора (п. 2 ст. 1028, ст. 1232 ГК РФ). В тексте договора товарный знак не упомянут, но это не исключает его фактического использования.

2.3. Версия 3: Смешанный договор (п. 3 ст. 421 ГК РФ)

Договор может быть квалифицирован как смешанный, содержащий элементы лицензионного договора (в части ноу-хау) и договора коммерческой концессии (в части средств индивидуализации). К отношениям сторон применяются соответствующие правила о каждом из договоров. В этом случае: - в части, касающейся коммерческого обозначения, применяются нормы о коммерческой концессии, включая ст. 1034 ГК РФ о субсидиарной ответственности правообладателя по требованиям о качестве товаров/услуг; - договор в части предоставления права на товарный знак (если он есть) может быть ничтожен из-за отсутствия регистрации, что поставит под вопрос действительность всего договора (ст. 180 ГК РФ — если можно предположить, что договор не был бы заключён без ничтожной части).

Практический вывод по квалификации

Для Лицензиата наиболее опасна переквалификация договора в договор коммерческой концессии с применением ст. 1034 ГК РФ — тогда условие п. 7.12–7.13 об освобождении Лицензиара от ответственности за качество и нарушения законодательства будет ничтожным, но одновременно может возникнуть обязанность регистрировать договор и, соответственно, риск его ничтожности при отсутствии такой регистрации. Суды в аналогичных спорах (например, дела с участием сети «Coffee in» — Решение Пресненского районного суда г. Москвы от 16.03.2020 по делу № 2-1946/2020; Апелляционное определение Мосгорсуда по делу № 33-2580/2021) склонны рассматривать подобные договоры как лицензионные, если в них прямо не упоминается товарный знак и предмет определён через ноу-хау. Однако в настоящем договоре предмет крайне широк, что создаёт неопределённость.

3. Существенные условия и заключенность договора

3.1. Предмет договора

Существенные условия лицензионного договора установлены п. 6 ст. 1235 ГК РФ: предмет договора путём указания на конкретный результат интеллектуальной деятельности (с указанием номера и даты документа,

удостоверяющего исключительное право, если это применимо) и способы использования.

В договоре (п. 2.2) предметом названы «секрет производства» и «Система». Понятие Системы раскрыто в разделе 1, однако оно представляет собой перечень категорий информации (штатная структура, брендбук, стандарты, учебные пособия, технологические карты и т.п.) без указания конкретного содержания этих сведений. Отсутствует: - перечень сведений, составляющих секрет производства (ноу-хау), в виде отдельного приложения; - акт приёма-передачи документации; - указание на конкретные документы, передаваемые Лицензиату.

В судебной практике, сложившейся по спорам между франчайзерами и франчайзи, суды признают предмет согласованным, если в договоре имеется приложение с перечнем сведений, составляющих ноу-хау, и доказательства фактической передачи (акт). Так, в Апелляционном определении Московского городского суда по делу № 33-2580/2021 суд указал, что стороны согласовали в Приложении № 3 «Франшизный пакет», какие сведения составляют ноу-хау, и подтвердили передачу актом приёма-передачи. Аналогично в Решении Пресненского районного суда г. Москвы от 16.03.2020 по делу № 2-1946/2020.

В анализируемом договоре таких приложений нет. Это создаёт риск признания договора незаключённым по мотиву несогласованности предмета (ст. 432 ГК РФ). Однако Лицензиату нужно учитывать: - если после подписания договора Лицензиар фактически предоставит доступ к закрытому разделу сайта, а Лицензиат примет исполнение (начнёт использовать документацию), то Лицензиат не сможет ссылаться на незаключённость договора (п. 3 ст. 432, п. 5 ст. 166 ГК РФ); - суды часто отказывают лицензиатам, которые использовали ноу-хау и открыли предприятие, в признании договора незаключённым (Решение Пресненского районного суда от 16.03.2020, Апелляционное определение Мосгорсуда от 01.04.2021 по делу № 33-13130/2021).

3.2. Территория и помещение

П. 2.4 устанавливает территорию: г. Обнинск, пр-т Ленина, д. 219, «в Помещении, письменно согласованном с Лицензиаром». Помещение не идентифицировано: не указаны номер, площадь, кадастровый номер. Условие о письменном согласовании помещения отсылает к будущему соглашению. Это может свидетельствовать о несогласованности условия о территории использования (для лицензионного договора территория не является существенным условием, но для договора коммерческой концессии — да). Кроме того, п. 4.3.14 обязывает Лицензиата предоставить

правоустанавливающие документы на помещение в течение 5 дней с момента подписания договора, а если помещения нет — после заключения договора аренды/купли-продажи. Это создаёт противоречие: договор уже подписан, а помещение может быть ещё не найдено.

3.3. Паушальный взнос

Термин «паушальный взнос» используется в договоре (п. 3.4, 4.1.1, 4.3.3), однако его размер в тексте не определён. Для лицензионного договора вознаграждение может быть установлено в виде паушального платежа, роялти или иной форме (ст. 1235 ГК РФ, ст. 1030 ГК РФ для концессии). Если размер паушального взноса не согласован, условие о нём не может считаться установленным (ст. 432, 424 ГК РФ). Практическое последствие: Лицензиар не вправе требовать уплаты паушального взноса, но и Лицензиат не вправе требовать его возврата, если он был уплачен без указания на основание. При этом п. 4.1.1 связывает предоставление доступа к Системе с поступлением паушального взноса. Если размер взноса не определён, Лицензиар может отказать в доступе, ссылаясь на неоплату, что поставит Лицензиата в затруднительное положение.

3.4. Способы использования

П. 2.3 предоставляет право использовать РИС «любым не противоречащим закону способом, с целью открытия не более 1 Магазина и осуществления деятельности на территории». Для лицензионного договора п. 6 ст. 1235 ГК РФ требует указания способов использования. Указание «любым способом» не конкретизирует способы и может быть признано несогласованным. Однако в судебной практике по ноу-хау допускается определение способов через цель использования (например, «для организации предприятия общественного питания»). В приведённых судебных актах суды признавали предмет согласованным, если договор позволял определить, какие действия вправе совершать лицензиат (Апелляционное определение Мосгорсуда по делу № 33-2580/2021).

Практический вывод по существенным условиям

Формально договор содержит все необходимые разделы, однако отсутствие конкретизации предмета (состава ноу-хау), паушального взноса и точного помещения создаёт для Лицензиата как риски (возможность оспаривания договора), так и потенциальные возможности (оспаривание взыскания платежей). Вместе с тем вероятность признания договора незаключённым в

суде снижается, если стороны приступят к исполнению и Лицензиат получит доступ к документации.

4. Финансовые условия

4.1. Роялти и минимальный платёж

П. 3.1 устанавливает ежемесячное вознаграждение в размере 4% от выручки Магазина, но не менее 30 000 руб. в месяц. Если магазин не открыт, платёж в размере 30 000 руб. начисляется с даты, когда магазин должен был быть открыт (п. 4.3.17 — в течение 2 месяцев с момента подписания договора). То есть уже с 01.03.2026 (если договор подписан 01.01.2026) у Лицензиата возникает обязанность платить 30 000 руб. в месяц независимо от фактического открытия.

Такое условие само по себе допустимо (ст. 421 ГК РФ), но для Лицензиата оно означает высокий финансовый риск: даже при нулевой деятельности договор обязывает платить. Суды в аналогичных спорах взыскивали минимальные платежи, если договор действовал и лицензиат не отказался от него (см. Апелляционное определение Мосгорсуда от 01.04.2021 по делу № 33-13130/2021, где лицензиат не открыл предприятие, но суд признал обязанность по оплате). Однако Лицензиат может защищаться ссылкой на ст. 328 ГК РФ (встречное неисполнение), если Лицензиар не предоставил доступ к Системе, не оказал консультационные услуги и т.п. Для этого необходимо зафиксировать факт неисполнения Лицензиаром своих обязательств.

4.2. Условие об НДС

П. 3.1 предусматривает увеличение суммы вознаграждения на НДС по ставке 5%, а в случае утраты Лицензиаром права на эту ставку — на 7%. Такое условие legally допустимо, однако оно ставит размер платежа в зависимость от налогового статуса Лицензиара, который может меняться. Лицензиат не может проверить обоснованность применения той или иной ставки. Если Лицензиар не является плательщиком НДС (например, применяет УСН с доходами до 60 млн руб. и освобождён от НДС), взимание «НДС» сверх цены может быть квалифицировано как неосновательное обогащение (ст. 1102 ГК РФ). Но в договоре это согласовано, поэтому суд, скорее всего, признает условие действительным как элемент цены.

4.3. Односторонняя индексация и изменение ставки

П. 3.5 даёт Лицензиару право индексировать ставку вознаграждения раз в 6 месяцев в зависимости от официальных показателей инфляции, а п. 3.6 — изменять ставку при изменении порядка, сроков и комплекса услуг. Ст. 310 ГК РФ допускает одностороннее изменение обязательств, если это предусмотрено договором. Однако п. 3.6 не содержит критериев, позволяющих определить, когда и как изменяется ставка. Это создает риск злоупотребления. Такое условие может быть оспорено по ст. 10 ГК РФ как недобросовестное, но суды нередко признают аналогичные условия действительными, особенно в длящихся договорах.

4.4. Оплата консультаций и проверок

П. 3.7 обязывает Лицензиата оплачивать 6 300 руб. в день за каждого работника Лицензиара, направляемого для консультаций и проверок, плюс авиабилеты и проживание. При этом устанавливаются минимальные сроки: консультации — не менее 3, не более 5 дней; проверки — не менее 1, не более 3 дней. Таким образом, ежегодные расходы Лицензиата на такие визиты могут составить от 18 900 до 56 700 руб. только за дни, не считая транспортных расходов. Это условие не является незаконным, но существенно увеличивает стоимость договора. Лицензиат должен оценить, насколько обязательны для него такие консультации/проверки, и, возможно, ограничить их количество.

4.5. Невозвратность платежей

П. 3.4: «Паушальный взнос и Вознаграждение обоснованы и являются невозвратными». Это условие не лишает Лицензиата права требовать возврата неосновательного обогащения при расторжении договора по вине Лицензиара или признании договора недействительным. Суды взыскивают уплаченные суммы, если договор признан незаключённым или недействительным (ст. 167, 1102 ГК РФ). Однако при расторжении договора по инициативе Лицензиата без нарушения Лицензиара платежи действительно не возвращаются. Лицензиату следует учитывать, что при досрочном прекращении договора уплаченные роялти, как правило, не возвращаются.

Практический вывод по финансовым условиям

Финансовые условия договора являются обременительными для Лицензиата и содержат значительные риски: начисление минимального роялти до открытия магазина, одностороннее изменение ставки, дополнительные расходы на консультации и НДС. Перед подписанием договора Лицензиату рекомендуется урегулировать порядок определения паушального взноса, уточнить базу для

расчёта роялти, ограничить право Лицензиара на одностороннее изменение условий и предусмотреть возможность приостановления платежей при неисполнении Лицензиаром обязательств.

5. Права и обязанности сторон: баланс интересов

5.1. Контроль Лицензиара

Договор предоставляет Лицензиару значительные контрольные полномочия: - проведение плановых и внеплановых проверок (п. 4.2.2); - контроль объёма выручки (п. 4.2.3); - удалённый доступ к видеонаблюдению (п. 4.2.4, 4.3.19); - право требовать любые отчёты (п. 4.3.10).

Эти условия типичны для франчайзинга и допустимы. Вместе с тем п. 4.3.19 обязывает Лицензиата установить видеонаблюдение и предоставить доступ до 01.02.2026, а затем, «не менее чем за 4 дня до открытия каждого магазина», — повторяет требование. Наличие двух разных сроков и упоминание «каждого Магазина» (хотя по договору открывается только один магазин) свидетельствует о технических дефектах текста. Такие дефекты могут создавать неопределённость при применении санкций.

5.2. Ограничения для Лицензиата

Лицензиат обязуется: - реализовывать только согласованный ассортимент и по согласованным ценам (п. 4.3.2, 4.3.20); - не создавать собственные интернет-сайты (п. 4.3.7); - согласовывать все рекламные материалы и акции (п. 4.3.9); - приобретать униформу у Лицензиара (п. 4.3.15); - использовать программный комплекс Лицензиара (п. 4.3.16); - не переманивать сотрудников Лицензиара (п. 4.3.12); - не вести деятельность конкурентов в течение срока договора и 5 лет после (п. 5.2).

Данные ограничения в целом соответствуют практике договоров коммерческой концессии (ст. 1033 ГК РФ разрешает включать такие условия). Однако п. 5.2 сформулирован чрезвычайно широко: не определено понятие «конкурирующие предприятия», не указана территория действия запрета, а пятилетний срок после прекращения договора может быть признан чрезмерным и нарушающим право на осуществление предпринимательской деятельности (ст. 23, 34 Конституции РФ). В судебной практике есть примеры, когда подобные запреты признавались недействительными как противоречащие антимонопольному законодательству (ст. 1033 ГК РФ). Лицензиату рекомендуется сузить этот запрет или оспорить его в суде в случае спора.

5.3. Обязанность открыть магазин в течение 2 месяцев

П. 4.3.17 обязывает Лицензиата открыть Магазин в течение 2 месяцев с момента подписания договора. Это очень короткий срок для поиска помещения, ремонта, закупки оборудования и получения разрешений. Если Лицензиат не уложится, он всё равно обязан платить минимальный роялти (п. 3.1). Лицензиару выгодно сохранить это условие, но Лицензиату следует требовать увеличения срока или приостановления начисления платежей до фактического открытия.

5.4. Право Лицензиара изменять Систему

П. 8.1 и 8.2 закрепляют исключительное право Лицензиара на регулярное изменение и контроль Системы. Это означает, что Лицензиат обязан следовать стандартам, которые могут меняться в одностороннем порядке, в том числе в сторону увеличения требований и затрат. Такое условие может быть оспорено, если будет доказано, что изменения направлены на ущемление прав Лицензиата, но в целом оно допустимо как свобода договора.

Практический вывод по правам и обязанностям

Договор смещает баланс в пользу Лицензиара: Лицензиат несёт практически все коммерческие риски, обязан строго следовать стандартам, но не имеет гарантий полезности Системы (п. 8.2). Перед подписанием следует минимизировать односторонние права Лицензиара и детализировать встречные обязательства по передаче документации и обучению.

6. Ответственность сторон

6.1. Неустойка за просрочку оплаты

П. 3.3 и 7.1 устанавливают неустойку 1% от суммы долга за каждый день просрочки (365% годовых). Это чрезвычайно высокая ставка. В соответствии со ст. 333 ГК РФ суд вправе снизить неустойку, если она явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства. Практика снижения неустойки до 0,1% в день или до двукратной ключевой ставки широко распространена. Лицензиату при взыскании следует заявлять ходатайство о снижении.

6.2. Штрафы за отдельные нарушения

Договор предусматривает множество штрафов: - 400 000 руб. за разглашение конфиденциальной информации (п. 7.3, 7.5); - 200 000 руб. за нарушение п.

2.3, 2.4, 4.3.12, 4.3.18, 4.3.19, 4.3.23 (п. 7.4); - 100 000 руб. за повторное нарушение стандартов (п. 7.6); - 100 000 руб. за каждый месяц нарушения обязанностей после прекращения (п. 7.8); - 400 000 руб. при расторжении договора по основаниям п. 6.5 (п. 7.9); - 100 000 руб. за неуведомление о закрытии магазина (п. 4.3.22, 7.15).

Совокупность штрафов может превысить годовой оборот Лицензиата. Условия о договорной неустойке и штрафах законны, но подлежат оценке судом на соразмерность (ст. 333 ГК РФ). Лицензиату следует учитывать, что при систематических нарушениях Лицензиар может накопить значительные требования.

6.3. Отступное при расторжении

П. 6.7: если Лицензиат закрывает магазин по своей инициативе, он обязан уведомить Лицензиара за 60 дней, снять вывески и предоставить фотоотчёт и подтверждение расторжения договора аренды. При соблюдении этих условий отступное не выплачивается. При несоблюдении — отступное 400 000 руб. Это по существу неустойка за нарушение порядка расторжения. Аналогичный штраф предусмотрен п. 7.9 при расторжении Лицензиаром за нарушения. Таким образом, Лицензиат, допустивший просрочку оплаты более 5 дней, рискует уплатить и неустойку 1% в день, и штраф 400 000 руб. за расторжение договора, а также отступное, если не выполнит условия закрытия. Это двойная/тройная ответственность за одно нарушение.

6.4. Ограничение ответственности Лицензиара

П. 7.12 и 7.13 освобождают Лицензиара от ответственности за качество продукции/услуг Лицензиата и за нарушения Лицензиатом законодательства. Если договор будет квалифицирован как договор коммерческой концессии, то ст. 1034 ГК РФ устанавливает субсидиарную ответственность правообладателя по требованиям, предъявляемым к пользователю, о несоответствии качества товаров (работ, услуг). Следовательно, п. 7.12–7.13 ничтожны как противоречащие императивной норме (ст. 168 ГК РФ). Если же суд признает договор лицензионным (ноу-хау), то такие ограничения допустимы. Это ещё раз подтверждает важность квалификации договора.

Практический вывод по ответственности

Штрафные санкции в договоре чрезмерно высоки. Лицензиату рекомендуется настаивать на снижении неустойки до разумного уровня (например, 0,1% в день), ограничении совокупного размера штрафов, исключении условия о «невозвратности» платежей в случае неисполнения Лицензиаром

обязательств. Также важно понимать, что ограничение ответственности Лицензиара (п. 7.12–7.13) может быть признано недействительным в суде, если договор переквалифицируют.

7. Конфиденциальность и запрет конкуренции

7.1. Режим коммерческой тайны

Договор содержит обязанность Лицензиата не разглашать конфиденциальную информацию (п. 4.3.13, 5.2) и устанавливает штраф 400 000 руб. При этом в тексте не указано, какие именно сведения являются конфиденциальными в достаточной степени. Определение в разделе 1 («технологическая и методологическая информация» и т.п.) является общим. Для соблюдения ФЗ-98 «О коммерческой тайне» необходимо, чтобы обладатель информации ввёл в отношении неё режим коммерческой тайны и передаваемые документы имели гриф «Коммерческая тайна». В судебной практике (см. Решение Ленинского районного суда г. Владимира от 10.09.2019 по делу № 2-2397/2019; Апелляционное определение Владимирского областного суда от 12.03.2019 по делу № 33-787/2019) суды проверяли, были ли ответчиком созданы условия для соблюдения режима коммерческой тайны. Если Лицензиар не обеспечил режим, взыскание штрафа за разглашение может быть оспорено. Лицензиату следует потребовать от Лицензиара предоставления перечня сведений с грифами секретности.

7.2. Запрет конкуренции после прекращения договора

П. 5.2 запрещает Лицензиату в течение 5 лет после прекращения договора прямо или косвенно участвовать в деятельности конкурирующих предприятий. Это условие не содержит ограничений по территории и определяет «конкурирующие предприятия» неопределённо. Для договора коммерческой концессии ст. 1033 ГК РФ разрешает включать обязательство не конкурировать с правообладателем на территории действия договора, однако запрет после прекращения договора может быть признан недействительным как противоречащий ст. 10 ГК РФ и антимонопольным требованиям. Суды в таких спорах нередко снижают срок или признают условие ничтожным. Однако Лицензиату не стоит рассчитывать на это на этапе переговоров.

Практический вывод по конфиденциальности

Риски для Лицензиата связаны с неопределённостью состава конфиденциальной информации и жёстким запретом конкуренции.

Рекомендуется детализировать состав ноу-хау, ввести правило об обязанности Лицензиара маркировать передаваемые документы, а запрет конкуренции ограничить сроком действия договора или разумным периодом (например, 1 год) и конкретной территорией.

8. Прекращение договора

8.1. Односторонний отказ Лицензиара

П. 6.5 даёт Лицензиару право отказаться от договора в одностороннем порядке при перечисленных нарушениях (разглашение конфиденциальной информации, предоставление ложных сведений, несогласованная продажа продукции, неисполнение обязательств по оплате и некоторым пунктам). Такое право допустимо по ст. 450.1 ГК РФ. Обращает на себя внимание, что в пп. «f» п. 6.5 упомянуты не все важные обязательства (например, отсутствует п. 4.3.22 об уведомлении о закрытии), но это скорее техническая ошибка.

8.2. Расторжение по инициативе Лицензиата

П. 6.7 позволяет Лицензиату расторгнуть договор при закрытии магазина, уведомив Лицензиара за 60 дней и выполнив ряд условий (снятие вывесок, фотоотчёт, подтверждение расторжения аренды). При соблюдении этих условий отступное не платится. Нарушение порядка влечёт обязанность уплатить 400 000 руб. Таким образом, Лицензиат не может просто прекратить деятельность без финансовых потерь, если он не оформит закрытие надлежащим образом. Это ограничение может быть признано допустимым как договорная неустойка, но оно существенно ограничивает свободу предпринимательской деятельности.

8.3. Последствия прекращения

П. 6.8 обязывает Лицензиата прекратить использование Системы, снять вывески, вернуть носители. За нарушение этих обязанностей п. 7.8 устанавливает штраф 100 000 руб. за каждый месяц нарушения. Кроме того, после прекращения Лицензиат обязан в соответствии с п. 5.2 соблюдать запрет конкуренции. Эти условия типичны для франчайзинга и в целом правомерны.

Практический вывод по прекращению

Лицензиату следует зафиксировать чёткий порядок расторжения, позволяющий избежать отступного, а также рассмотреть возможность включения условия о праве на односторонний отказ от договора без штрафных санкций при существенном нарушении Лицензиаром своих обязательств (например, непредоставление доступа к Системе).

9. Процедурные аспекты

9.1. Подсудность

П. 8.4 устанавливает, что споры передаются в Арбитражный суд г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области, а если спор подведомственен суду общей юрисдикции — по месту нахождения Лицензиара. Это закономерно (ст. 37 АПК РФ, ст. 32 ГПК РФ), но для Лицензиата, находящегося в Москве/Обнинске, это означает необходимость нести расходы на юристов в другом регионе. Лицензиату на переговорах целесообразно предложить альтернативную подсудность — по месту нахождения Лицензиата или по месту исполнения договора.

9.2. Электронный документооборот

П. 8.7 признаёт юридическую силу уведомлений, направленных по электронной почте, с адресов, указанных в реквизитах сторон. Это удобно, но создаёт риск, если какая-либо из сторон не проверит почту. Рекомендуется дублировать важные уведомления заказным письмом.

9.3. Обработка персональных данных

Раздел 7-1 возлагает на Лицензиата полную ответственность за обработку персональных данных клиентов. Это соответствует ФЗ-152 «О персональных данных». Лицензиат обязан уведомить Роскомнадзор об обработке ПДн, получить согласия клиентов и обеспечить безопасность. Это стандартное требование.

9.4. Технические недостатки договора

В тексте договора имеются явные дефекты: - в шапке договора указана дата 01.01.2026, тогда как имя файла содержит 01.01.2025; - в п. 4.3.19 указана дата «до 01.02.2026г.» без года открытия магазина; - нумерация пунктов сбита (например, в п. 7 отсутствуют номера у отдельных абзацев, п. 4.3.22 и

4.3.23 упоминаются в штрафах, но не выделены в тексте обязательств); - раздел 7-1 имеет два одинаковых заголовка.

Указанные дефекты могут использоваться сторонами для неоднозначного толкования условий. Желательно их устранить путём подписания дополнительного соглашения.

10. Практические рекомендации для Лицензиата

По результатам анализа договора Лицензиату (ИП Свечной Н.Ф.) рекомендуется:

1. Определиться с типом договора. Если Лицензиат планирует использовать товарный знак «Sushi Wok», необходимо зарегистрировать договор в Роспатенте (или заключить отдельный лицензионный договор на товарный знак). Иначе договор может быть признан ничтожным.
2. Детализировать предмет договора: составить перечень сведений, составляющих ноу-хау, и порядок их передачи (акт приёма-передачи, доступ к закрытому разделу сайта). Без этого сохраняется риск признания договора незаключённым, а также невозможность привлечения Лицензиара к ответственности за непредоставление документации.
3. Согласовать размер паушального взноса или исключить это понятие из договора, указав, что он не подлежит уплате.
4. Уточнить понятие «выручка» для расчёта роялти (по данным кассового аппарата, по расчётному счёту, с учётом доставки и т.п.), а также порядок подтверждения выручки.
5. Пересмотреть условие о минимальном платеже: установить, что он начисляется только после открытия магазина, либо увеличить срок на открытие до 4–6 месяцев.
6. Ограничить право Лицензиара на одностороннее изменение ставки роялти (например, только при изменении налоговой нагрузки или с согласия Лицензиата).
7. Снизить штрафные санкции: неустойку до 0,1% в день (или не более двукратной ключевой ставки Банка России), совокупный размер штрафов — до разумного предела.
8. Внести в договор условие о праве Лицензиата на приостановление выплат при неисполнении Лицензиаром обязанности по передаче документации и консультированию.
9. Ограничить запрет конкуренции: уточнить перечень конкурентов, территорию и сократить срок послепрекращения до 1–2 лет.

-
10. Изменить подсудность на арбитражный суд по месту нахождения Лицензиата (г. Москва) или по месту нахождения магазина (Калужская область).
 11. Устранить технические ошибки и противоречия (даты, нумерация пунктов).
-

11. Заключение

Анализируемый договор является типичным примером «франшизного» договора, оформленного как лицензионный, с сильно смещённым балансом в пользу Лицензиара. Основные риски для Лицензиата: неопределённость предмета и паушального взноса, обязанность платить минимальный роялти до открытия магазина, односторонние права Лицензиара изменять Систему и ставки, высокие штрафы и ограничение конкуренции, неудобная подсудность. Вместе с тем многие условия договора могут быть оспорены в суде (неустойка по ст. 333 ГК РФ, запрет конкуренции по ст. 10, 1033 ГК РФ, ограничение ответственности по ст. 168 ГК РФ). Лицензиату рекомендуется до подписания договора провести переговоры о внесении изменений в ключевые пункты, а в случае отказа — зафиксировать свои возражения и оценить целесообразность заключения договора на таких условиях.

12. Список использованных нормативных источников и судебной практики

1. Гражданский кодекс РФ, часть первая (ст. 10, 307, 310, 328, 330, 333, 421, 422, 431, 432, 450.1, 166, 168, 180, 1102).
 2. Гражданский кодекс РФ, часть вторая (ст. 1027–1037).
 3. Гражданский кодекс РФ, часть четвертая (ст. 1232, 1235, 1236, 1237, 1469, 1538, 1539).
 4. Федеральный закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне».
 5. Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных».
 6. Арбитражный процессуальный кодекс РФ (ст. 35, 37).
 7. Гражданский процессуальный кодекс РФ (ст. 32).
 8. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.04.2019 № 10 «О применении части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации».
 9. Решение Пресненского районного суда г. Москвы от 16.03.2020 по делу № 2-1946/2020.
 10. Апелляционное определение Московского городского суда по делу № 33-2580/2021.
-

-
11. Апелляционное определение Московского городского суда от 01.04.2021 по делу № 33-13130/2021.
 12. Решение Ленинского районного суда г. Владимира от 10.09.2019 по делу № 2-2397/2019.
 13. Апелляционное определение Владимирского областного суда от 12.03.2019 по делу № 33-787/2019.
 14. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 06.03.2026 № Ф05-22685/2024 по делу № А41-83990/2023.
 15. Решение Савеловского районного суда г. Москвы от 11.02.2019 по делу № 2-1015/19.
 16. Решение Никулинского районного суда г. Москвы от 14.11.2016 по делу № 2-8072/2016.
 17. Заочное решение Симоновского районного суда г. Москвы от 15.08.2018 по делу № 2-4546/2018.