



Лицензирование и франчайзинг: общие признаки и отличительные черты.

Правовое поле, новации в законодательстве.

Инга Рыкова

директор Школы профессионального франчайзинга, генеральный директор юридической фирмы «Правовой Сервис «ФАРН», председатель Подкомитета по франчайзингу Торгово-промышленной палаты РФ, к.э.н.

Лицензия и франшиза

Лицензия

- а) Разрешение на ввоз товаров из-за границы или на вывоз их за границу, выдаваемое государственными органами.
- б) Документ, подтверждающий такое разрешение.

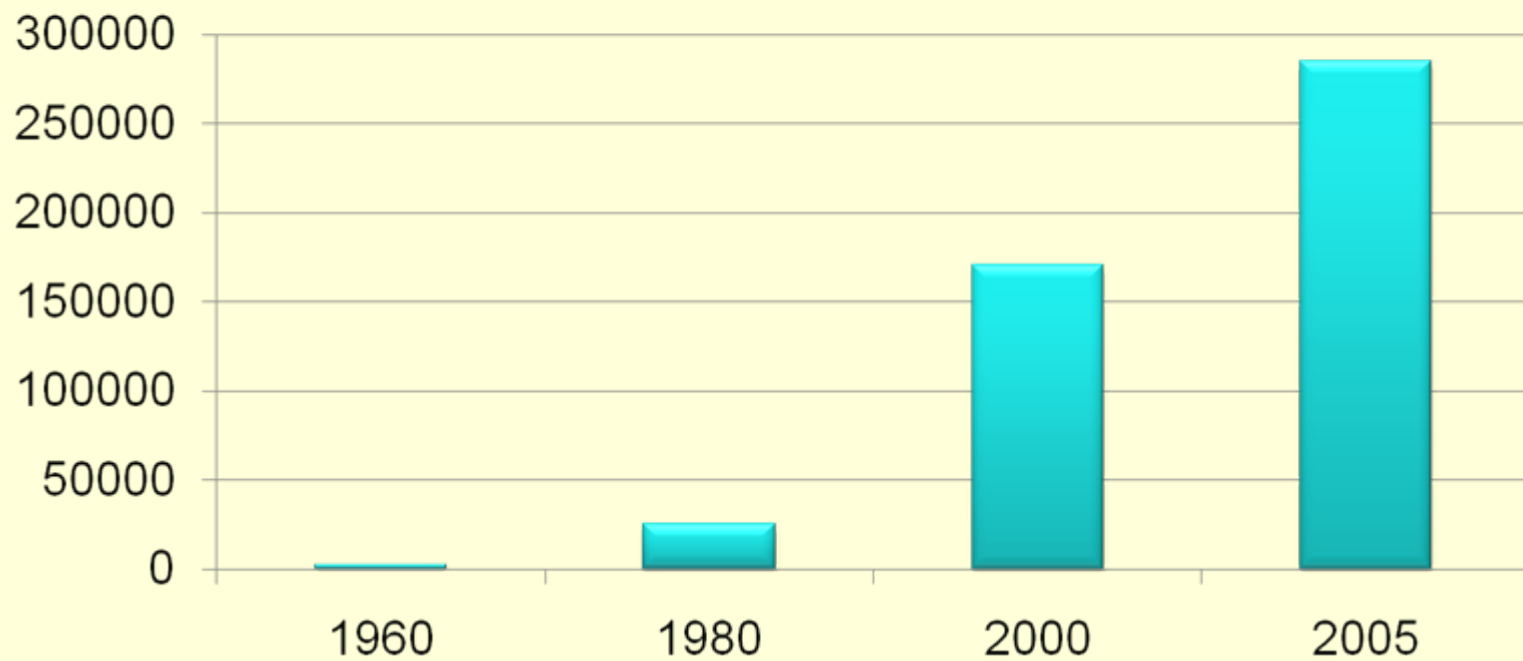
- **а) Разрешение на использование объектов интеллектуальной собственности.**
- **б) Документ, подтверждающий такое разрешение.**

- а) Разрешение на ведение какого-л. вида деятельности (банковских операций, охоты и т.п.).
- б) Документ, подтверждающий такое разрешение.

Варианты стратегий

- 1. Стратегия продажи товара** - продажа продукции, произведенной с использованием прав исключительных прав
- 2. Классическая стратегия** - продажа лицензий
- 3. Внутрифирменная лицензионная стратегия** - внутрифирменная передача объектов ИС, на основе лицензионных договоров, заключенных между родственными фирмами
- 4. Стратегия параллельного применения** продажи товаров/услуг с продажей лицензий-смешанная передача объектов ИС

Динамика развития мирового рынка лицензий 1960-2005гг., млн.дол.



Франшиза (франц. franchise — льгота, вольность)

не существует полного терминологического единообразия
термин «франшиза» в разных правовых системах
означает:

- а) либо права (комплекс прав)
- б) либо отношения, права и обязательства по договору,
договоренности
- в) либо разрешение

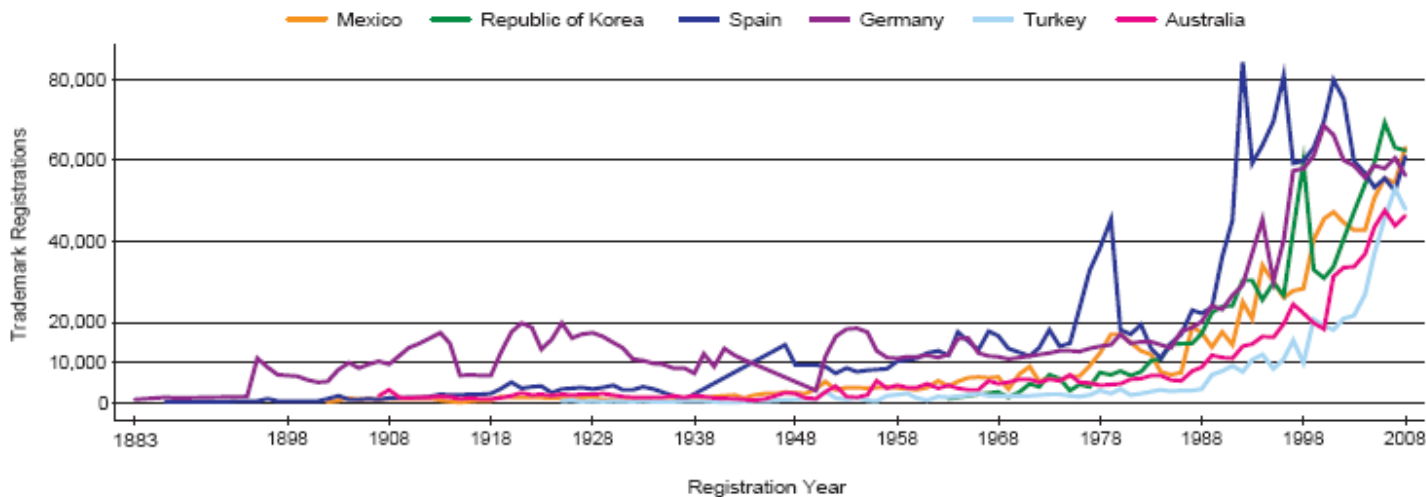
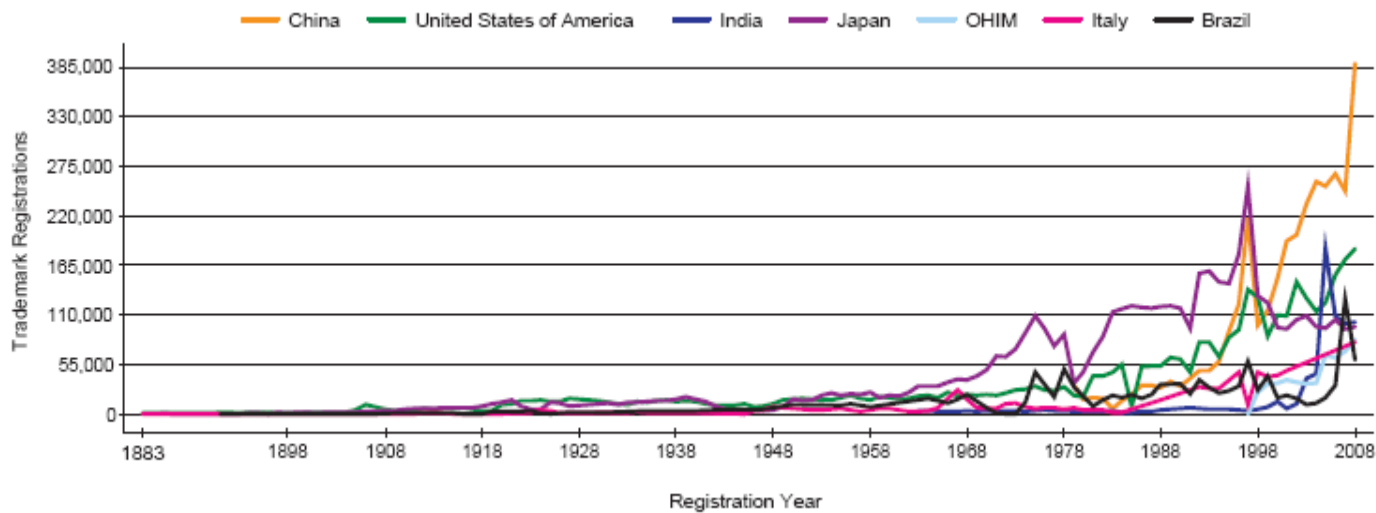
Лицензирование и Франчайзинг – это формы взаимодействия субъектов рынка, являющиеся разновидностями вертикальной интеграции и обладающая рядом специфических признаков.

Соглашение, на основе которого действуют участники отношений, является вертикальным соглашением.

Общие признаки и отличительные черты

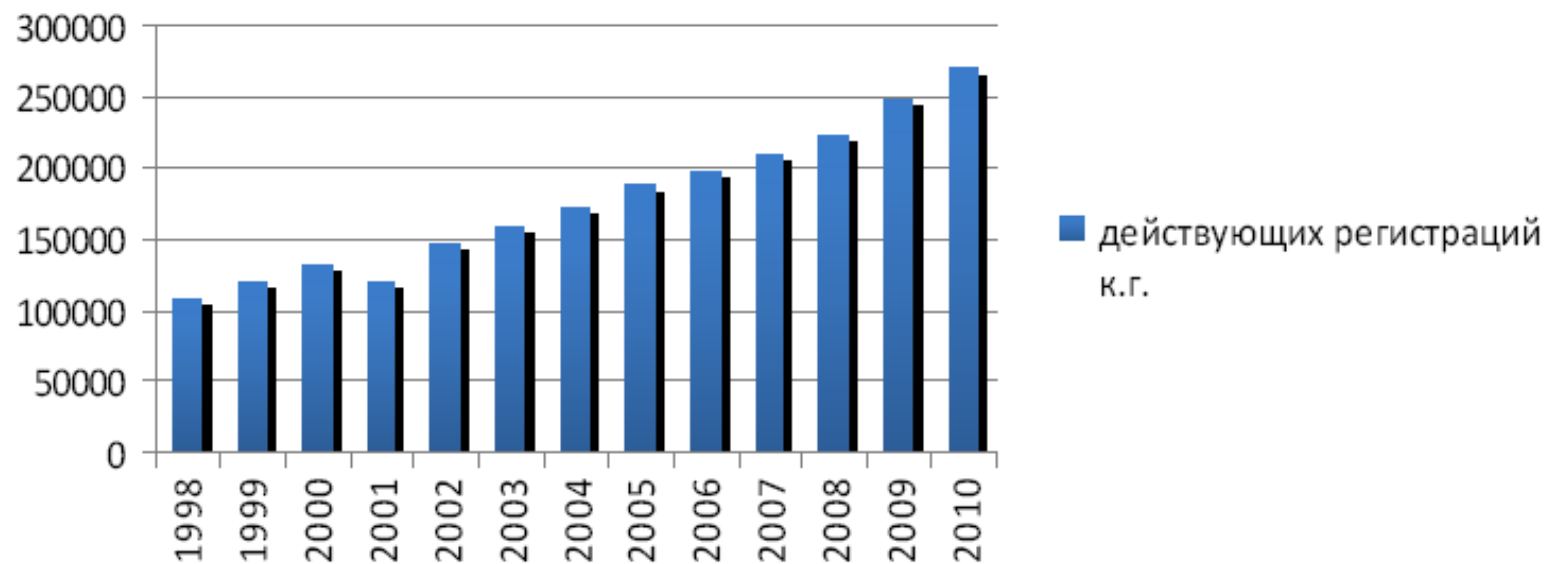
- Предмет договора
- Использование прав
 - Территория
 - Деятельность
- Вознаграждение
 - Требования
- Поддержка и услуги

Тенденции регистрации торговой марки в отобранных IP офисах

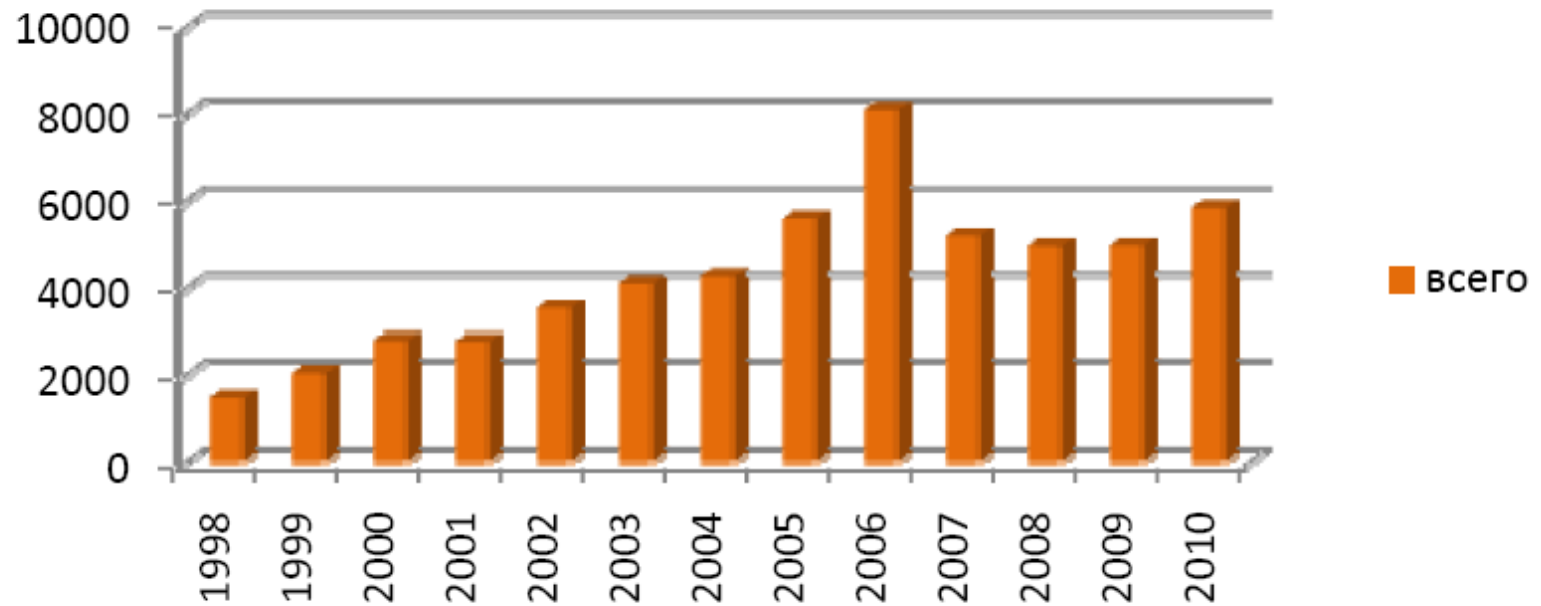


Статистика последних лет

Количество зарегистрированных товарных знаков 1998-2010гг.

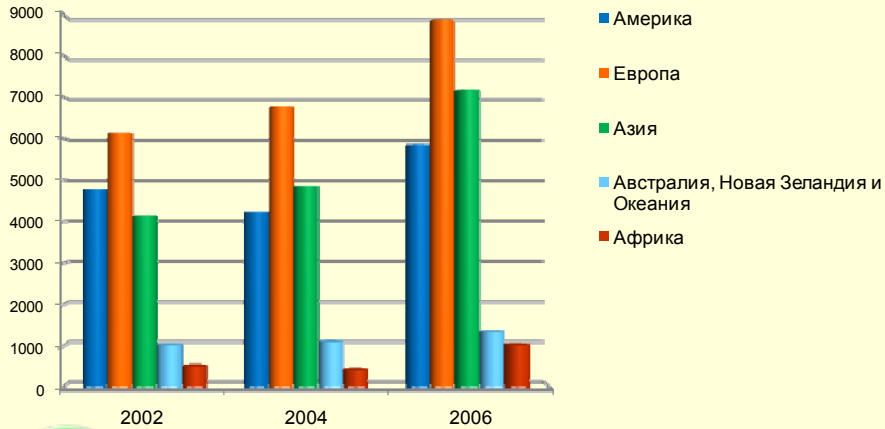


Количество зарегистрированных лицензионных договоров, 1998-2010гг.

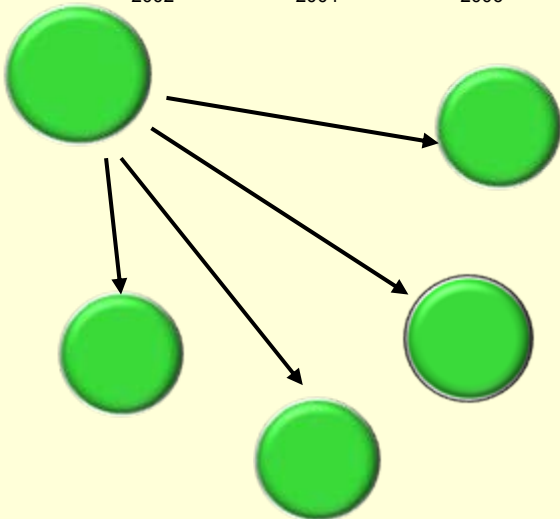
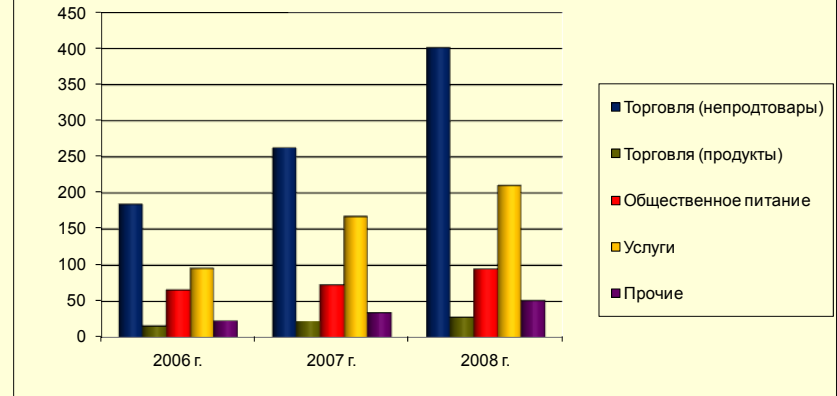


Франчайзинг

Количество франчайзеров



Рост франшиз по основным секторам, 2006-2008гг., ед.



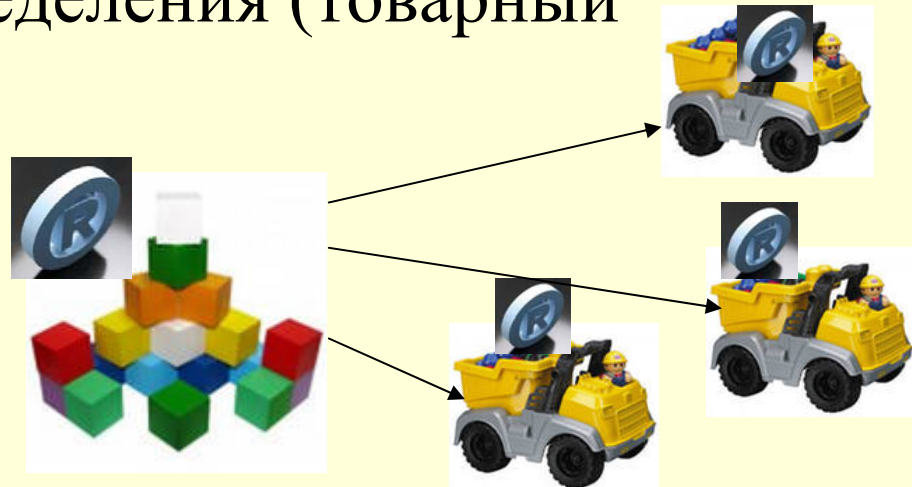
Интеллектуальная собственность

+

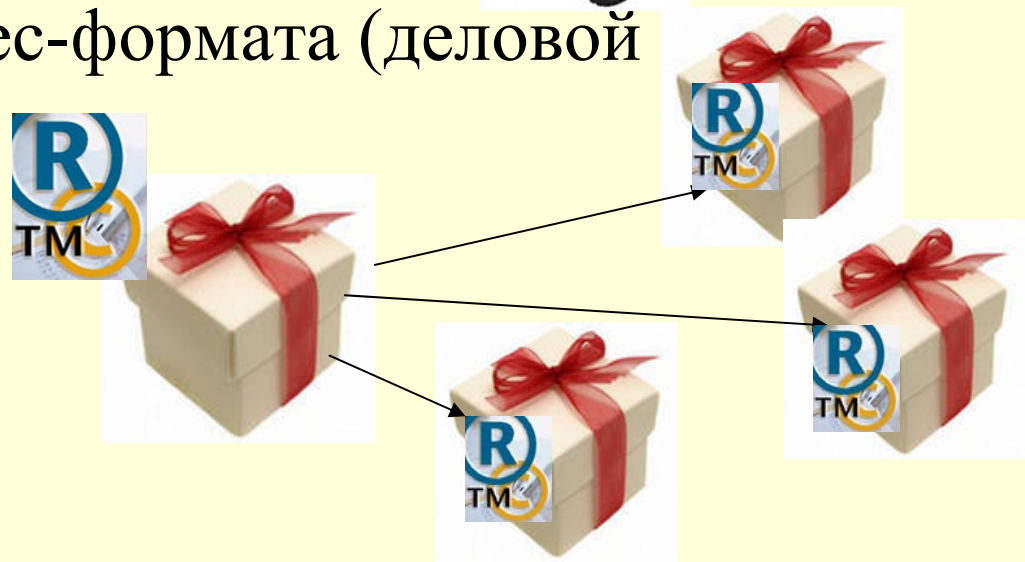
Экономическая природа

Виды франчайзинга-отличительные характеристики

- Франчайзинг распределения (товарный франчайзинг)



- Франчайзинг бизнес-формата (деловой франчайзинг)



Правовое регулирование в России

- Закон «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров», **1992/2002**
- IV часть Гражданского кодекса РФ, раздел VII «Права на результаты интеллектуальной», **2008**



54 глава ГК. Ограничения прав сторон

- **Для Правообладателя:**
- не предоставлять другим лицам аналогичные КИП для их использования на закрепленной за пользователем территории либо воздерживаться от собственной аналогичной деятельности на этой территории

Для пользователя:

- не конкурировать с правообладателем на оговоренной территории

- отказ от получения по договорам коммерческой концессии аналогичных прав у конкурентов (потенциальных конкурентов) правообладателя
- согласовывать с правообладателем место расположения коммерческих помещений

new! Ст.1033

- реализовывать, в том числе перепродавать, произведенные и (или) закупленные товары, выполнять работы или оказывать услуги с использованием принадлежащих правообладателю ИП по установленным правообладателем ценам, а равно не осуществлять реализацию аналогичных товаров, выполнение аналогичных работ или оказание аналогичных услуг с использованием товарных знаков или коммерческих обозначений других правообладателей;
- продавать товары, выполнять работы или оказывать услуги исключительно в пределах определенной территории.

Ограничительные условия могут быть признаны недействительными по требованию антимонопольного органа или иного заинтересованного лица, если эти условия с учетом состояния соответствующего рынка и экономического положения сторон противоречат антимонопольному законодательству.

Заключение договора на новый срок. Ст.1035

Предыдущая редакция

-право пользователя на заключение нового договора

Сохранение условий договора

Допустим отказ правообладателя, если в течение 3-х лет не будет заключать договоры к.к. и к.с-к.,

Правообладатель обязан заключить договор с пользователем или возместить убытки.

Условия для пользователя должны быть не менее благоприятны.

Новая редакция

Преимущественное право пользователя на заключение нового договора

Условия договора могут быть изменены по соглашению сторон

Допустим отказ правообладателя от заключения договора, но если в течении 1-го года заключен договор к.к. 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.

Прекращение договора. Ст.1037 new!

- 1.1. Правообладатель вправе отказаться от исполнения договора коммерческой концессии полностью или частично в случае:
- нарушения пользователем условий договора о качестве производимых товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг;
- грубого нарушения пользователем инструкций и указаний правообладателя, направленных на обеспечение соответствия условиям договора характера, способов и условий использования предоставленного комплекса исключительных прав;

new!

Ст.1035

- нарушения пользователем обязанности выплатить правообладателю вознаграждение в установленный договором срок.
- Односторонний отказ правообладателя от исполнения договора возможен в случае, если пользователь после направления ему правообладателем письменного требования об устранении нарушения не устранил его в разумный срок или вновь совершил такое нарушение в течение одного года с даты направления ему указанного требования.

Благодарю за внимание

Директор Школы профессионального франчайзинга, к. э. н.

Инга Викторовна Рыкова

Тел.: +7 (495) 772-3069

e-mail: fpsr@bk.ru