

Проверка договора коммерческой концессии

Двадцать пять пунктов, которые стоит пройти до подписания. Не заменяет юриста: после этого списка разговор с ним занимает час вместо недели.

Что это вообще за договор

Глава 54 Гражданского кодекса. По договору коммерческой концессии правообладатель предоставляет пользователю право использовать комплекс принадлежащих ему исключительных прав. В этот комплекс обязательно входит товарный знак — без него договор коммерческой концессии заключить нельзя (статья 1027).

Отсюда первая развилка. Если товарного знака нет, продают что-то другое: лицензионный договор на ноу-хау, договор оказания услуг, договор поставки с условиями о выкладке. Это законно, но защита у покупателя другая, и правила главы 54 на такой договор не распространяются.

Перед подписанием

1. Товарный знак зарегистрирован, и зарегистрирован на ту же компанию

Проверяется бесплатно в открытом реестре Роспатента по номеру свидетельства. Смотреть три вещи: действует ли знак, на кого он оформлен и какие классы МКТУ в него входят. Знак оформлен на директора как на физическое лицо, а договор идёт от имени компании? Это повод задать вопрос до подписания, а не после.

2. Классы МКТУ покрывают то, чем точка будет заниматься

Знак зарегистрирован в конкретных классах. Кофейня по знаку, зарегистрированному только для одежды, защищена ровно никак.

3. Предоставление права регистрируется в Роспатенте

Регистрируется не сам договор, а предоставление права использования (статья 1028). Без регистрации предоставление считается несостоявшимся. Договориться, кто подаёт документы, кто платит пошлину и в какой срок. И записать это в договор.

4. Письменная форма

Договор коммерческой концессии, заключённый не в письменной форме, ничтожен. Переписка в мессенджере договором не является, сколько бы подробной она ни была.

5. Полномочия подписанта

Выписка из ЕГРЮЛ, устав, доверенность. Если подписывает не директор, доверенность должна прямо давать право заключать такие договоры.

Деньги

6. Паушальный взнос: что в него входит

Перечислить поимённо: обучение, дизайн-проект, запуск, программное обеспечение, первая поставка. Всё, чего нет в списке, будет оплачиваться отдельно.

7. Возврат паушального взноса

Самый частый спор первого года. Написать, что происходит, если точка не открылась: по вине сети, по вине покупателя, из-за отказа арендодателя, из-за отказа в регистрации права.

8. База начисления роялти

Процент от чего. «От выручки» недостаточно: выручка бывает с НДС и без, с возвратами и без, с доставкой и без, с маркетплейсами и без. Написать формулировку, по которой две стороны получают одну и ту же цифру.

9. Срок сдачи отчёта и срок оплаты

Две разные даты. Отчёт к пятому, оплата к пятнадцатому — рабочая схема: между ними остаётся время на приёмку и на спор о цифрах.

10. Что считается подтверждением выручки

Отчёт из кассовой программы, данные ОФД, выписка по эквайрингу, бухгалтерская отчётность. Чем конкретнее список, тем меньше поводов для разногласий.

11. Минимальный платёж

Есть или нет. Если есть — с какого месяца работы точки он начинает действовать. Минимальная гарантия с первого месяца убивает точки на этапе раскрутки.

12. Маркетинговый сбор

Отдельная строка или часть роялти. Если отдельная — на что тратится, кто отчитывается и перед кем. Сбор без отчётности превращается в скрытое повышение роялти, и это видно франчайзи на второй год.

13. Право сети менять размер роялти

Одностороннее изменение цены в договоре встречается часто. Ограничить: не чаще раза в год, не более чем на столько-то, с уведомлением за столько-то месяцев.

14. Обязательная закупка у сети или у её поставщиков

Законно, но смотреть на цены и на возможность их менять. Обязательная закупка по ценам, которые сеть устанавливает в одностороннем порядке, — это второе роялти.

15. Неустойка

За просрочку отчёта, за просрочку оплаты, за нарушение стандартов. Проверить соразмерность: неустойка в процентах за каждый день просрочки набегает быстро.

Территория и права

16. Границы территории описаны так, что их видно на карте

Формулировки «город N» и «район в радиусе двух километров от адреса» описывают разные территории. Для сетей с доставкой добавить, что считается работой на чужой территории.

17. Искключительность: что именно обещано

Сеть не откроет свою точку, не продаст франшизу другому, не будет продавать через маркетплейсы с доставкой в этот город. Три разных обещания, и каждое нужно называть отдельно.

18. Интернет-продажи и агрегаторы

Самый частый конфликт последних лет. Кому принадлежит аккаунт на агрегаторе, кто получает заказ на территории франчайзи, как делится выручка.

19. Ограничения, которые закон считает ничтожными

Статья 1033 прямо называет ничтожными условия, по которым правообладатель определяет цену продажи товаров пользователем и по которым пользователь вправе продавать только определённой категории покупателей. Рекомендовать цену можно, обязывать нельзя.

20. Субконцессия

Вправе ли франчайзи открывать вторые точки и передавать права дальше. Если да — на каких условиях и с чьего согласия (статья 1029).

Работа сети

21. Что сеть обязана дать, а не «может предоставить»

Обязанности правообладателя перечислены в статье 1031: передать документацию, проинструктировать, обеспечить регистрацию. Всё остальное — обучение, маркетинг, поддержка — работает только если записано.

22. Контроль качества: как он проводится

Сеть обязана контролировать качество (статья 1031), и это в интересах обеих сторон. Описать: с каким предупреждением приезжает проверка, по какому чек-листу, что считается нарушением, какой срок на устранение.

23. Ответственность сети перед покупателями точки

Статья 1034: по требованиям к качеству товаров правообладатель отвечает субсидиарно, а если точка выступает изготовителем — солидарно. Это не переносится договором на франчайзи.

24. Изменение обозначения

Если сеть меняет товарный знак, договор продолжает действовать в отношении нового обозначения, но франчайзи вправе потребовать расторжения и возмещения убытков или соразмерного уменьшения платы (статья 1039). Кто платит за перевывеску — написать.

Конец отношений

25. Срок, продление и выход

Договор без указания срока любая сторона вправе расторгнуть, предупредив за шесть месяцев, если договор не устанавливает более длительный срок (статья 1037). У добросовестного франчайзи есть преимущественное право на новый договор (статья 1035). Отдельно проверить: что происходит с оборудованием, вывеской, остатками товара и базой клиентов после расторжения.

Три красных флага

Каждый из них не делает договор плохим сам по себе, но требует объяснения до подписания.

- Товарный знак не зарегистрирован, а договор назван договором коммерческой концессии. Так не бывает: либо знак есть, либо это другой договор.
- Роялти считается от «оборота» без определения оборота. Через год стороны будут считать по-разному, и правым окажется тот, у кого лучше юрист.
- Односторонний отказ сети без причины и без срока предупреждения. Точка, в которую вложены деньги, не может закрываться по письму.

Статьи закона приведены по Гражданскому кодексу в редакции на сентябрь 2026 года. Перед подписанием сверьтесь с действующей редакцией.