

ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ВО ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ: СРАВНИТЕЛЬНО ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ С ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ ШТАТА НЬЮ-ЙОРК (США)

© 2018 Азатян Роман Артурович

магистрант

Московский государственный областной университет

105005, г. Москва, ул. Радио, д. 10А

E-mail: roman@azatian.com

В настоящей статье рассматриваются некоторые проблемы государственной регистрации во франчайзинговых отношениях, ставится вопрос о необходимости и обязательности такой процедуры с точки зрения практики, а также дается сравнительно-правовой анализ государственной регистрации с законодательством штата Нью-Йорк (США).

Ключевые слова: франчайзинг, коммерческая концессия, договор, форма договора, государственная регистрация, франчайзи, франчайзер.

Известно, что договорная конструкция франчайзинга (коммерческая концессия) представляет собой не только сугубо правовое явление, но и экономическое. Это объясняется тем, что в современных реалиях рыночной экономики создать бизнес идею с нуля достаточно сложно, поскольку на рынке существует множество устоявшихся предприятий, которые прочно занимают свою нишу, и внедрение аналогов представляет большой риск ввиду отсутствия на первоначальных этапах имиджа и репутации.

Совершенно уникальный для постсоветской России правовой институт франчайзинга был заимствован у США. Франчайзинг получил нормативное закрепление в Гражданском Кодексе РФ (далее — ГК РФ) как договор коммерческой концессии и, исходя из смысла данной договорной конструкции, закрепленной в главе 54 ГК РФ, можно сделать вывод, что отечественная коммерческая концессия является аналогом столь популярного за рубежом предпринимательского договора — франчайзинга. Такую позицию, в том числе, разделяют российские ученые-цивилисты Е.А. Суханов [1], М.И. Брагинский и В.В. Витрянский [2]. Если отойти от семантического анализа и разбора терминов «франчайзинг» и «коммерческая концессия», опираясь лишь на практическую и правоприменительную плоскость, то с таким мнением стоит согласиться.

Договор коммерческой концессии является сугубо предпринимательским договором, а значит обязательно должна соблюдаться письменная форма его заключения. До 01 октября 2014 года была также предусмотрена его обя-

зательная государственная регистрация под угрозой признания договора ничтожным, о чем в российской правовой доктрине нередко возникали споры и дискуссии по поводу необходимости такого действия, поскольку процесс государственной регистрации договора существенно замедлял начало исполнения сторонами договора и извлечения из него коммерческой выгоды. Так, например, Еремин А.А. считает, что «на регистрацию стороны тратят достаточно много времени, а также данная обязанность вызывает опасение у зарубежных партнеров о разглашении информации» [3].

С 01 октября 2014 года государственная регистрация договора коммерческой концессии более не требуется, однако вместо этого возникла необходимость регистрации предоставления права использования в предпринимательской деятельности пользователя комплекса принадлежащих правообладателю исключительных прав [4]. Таким образом, если предоставление комплекса исключительных прав предусмотрено самим договором коммерческой концессии, а не отдельным подписанным сторонами документом (договором/соглашением), то в данном случае существенного отличия от того, что было до вышеуказанных изменений, не усматривается, процедура государственной регистрации договора фактически сохраняется, но под другим названием. Однако на данный момент отсутствие регистрации предоставления комплекса исключительных прав более не влечет ничтожность договора.

Вместе с тем, необходимо отметить, что та-

кие изменения все же являются положительным вектором в развитии франчайзинга в России, поскольку они существенно упрощают бюрократическую составляющую процедуры заключения договора и вступления его в силу, а также позволяют сторонам, с точки зрения судебной практики, приступить к исполнению договора уже после его подписания, пусть и государственная регистрация предоставления комплекса исключительных прав не состоялась. Судебная практика исходит из того, что ключевое значение имеет согласие сторонами всех существенных условий договора, а в случае обращения недобросовестного правообладателя в суд с иском о взыскании убытков в связи с использованием пользователем результатов интеллектуальной деятельности в отсутствие государственной регистрации, его действия будут расценены как злоупотребление правом в соответствии со ст. 10 ГК РФ [5].

Однако, если исходить из формально-юридической точки зрения, пользователь, несмотря на то, что договор подписан и согласованы все существенные условия, не имеет права использовать результаты интеллектуальной деятельности правообладателя до тех пор, пока их предоставление не будет зарегистрировано в установленном законом порядке, а значит длительный процесс государственной регистрации (от сорока пяти дней до шести месяцев) [6] также, как и ранее, будет существенно тормозить процесс исполнения договора коммерческой концессии и извлечения из него коммерческих выгод.

В Соединенных Штатах Америки действует совершенно иной подход. Если в соответствии с отечественным законодательством государственная регистрация предшествует исполнению договора, то в США государственная регистрация предшествует заключению договора.

Так, в штате Нью-Йорк государственной регистрации подлежит не сам договор франчайзинга и не предоставление права на использование комплекса исключительных прав, а франчайзер (правообладатель). Согласно разделу 683 Общего Коммерческого Права штата Нью-Йорк (General Business Law), лицо, которое намерено выступать франчайзером, перед продажей франшизы обязано подать письменное заявление специальной формы с приложением документов, раскрывающих информацию о франчайзере, в Департамент Права штата Нью-Йорк (Department

of Law) [7]. Примечательно также, что в соответствии с разделом 683.13 Общего Коммерческого Права штата Нью-Йорк и разделом 200.11 Франчайзинговых Правил штата Нью-Йорк (New York State Franchise Regulations) лицо, подавшее ранее такое заявление (форму), обязано подать обновленную форму в случаях, как с изменением наименования, адреса, сферы деятельности, так и в случаях любого судебного разбирательства, судебного запрета и тому подобное [8].

Таким образом, исходя из анализа законодательства штата Нью-Йорк в сфере франчайзинга, можно сделать вывод, что процедура государственной регистрации прежде всего направлена на защиту франчайзи, поскольку, во-первых: франчайзер становится на некий государственный учет, что само по себе побуждает вести себя добросовестно под угрозой санкций; во-вторых: такая форма регистрации напрямую связана с раскрытием информации франчайзера, что безусловно является положительным фактором, поскольку перед вступлением во франчайзинговые отношения франчайзи будет иметь представление о своем контрагенте. Сама же регистрационная процедура проводится единожды, за исключением некоторых случаев, описанных выше, что само по себе, конечно, является достижением, поскольку стороны могут приступить к исполнению договора непосредственно после его подписания, не тратя время и средства на длительные формально-бюрократические действия.

Считаем, что внедрение подобной процедуры государственной регистрации пошло бы на пользу развитию франчайзинговых отношений в Российской Федерации, поскольку это существенным образом снижает бюрократическую нагрузку, позволяет сторонам скорее перейти к экономической сути отношений, что, в свою очередь, способствовало бы росту заинтересованности использования франчайзинговой модели ведения бизнеса и экономическому росту.

Резюмируя выше изложенное, видится, что российскому законодателю стоит чаще обращаться за опытом к государствам с многолетней историей развития законодательства в сфере предпринимательской деятельности, перенимать положительные законотворческие решения с целью ухода от не нужной бюрократической волокиты, излишнего государственного участия в частно-правовых отношениях не только в сфере франчайзинга, но и в иных. Это не означает,

что необходимо слепо копировать нормы права других правовых систем, безусловно, только навредит. Необходим комплексный подход, учитывая особенности отдельно взятых систем права и современные реалии российской правовой культуры и правового поля.

Библиографический список

1. Гражданское право: учебник в 4 т. Т. 4/Под ред. Е.А. Суханова. Москва. 2011. С. 510;
2. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Кн. 3. Договоры о выполнении работ и оказании услуг. Москва. 2008. С. 583;
3. Еремин А. А. Франчайзинг и договор коммерческой концессии: теория и практика применения: монография. Москва. 2017 / Доступ из СПС КонсультантПлюс;
4. Федеральный закон от 12.03.2014 № 35-ФЗ «О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. — 17.03.2014. — № 11. — ст. 1100;
5. Постановление Суда по интеллектуальным правам от 09.11.2017 № С01–845/2017 по делу N А40–17540/2017 // Доступ из СПС КонсультантПлюс;
6. Приказ Минэкономразвития России от 30.09.2015 № 707 (ред. от 07.06.2017) «Об утверждении Административного регламента предоставления Федеральной службой по интеллектуальной собственности государственной услуги по государственной регистрации перехода исключительного права на изобретение, полезную модель, промышленный образец, товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара, зарегистрированные топологию интегральной микросхемы, программу для электронных вычислительных машин, базу данных без договора» (Зарегистрировано в Минюсте России 25.12.2015 № 40246) // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 28.12.2015;
7. Laws of New York, General Business Law, art. 33 Franchises // [электронный ресурс] URL: <http://public.leginfo.state.ny.us/lawssrch.cgi?NVLWO>: (дата обращения: 02.05.2018);
8. New York State Franchise Regulations, New York Codes Rules and Regulations, Title 13 Part 200 // электронный ресурс] URL: https://ag.ny.gov/sites/default/files/pdfs/bureaus/investor_protection/franchise/part200.pdf (дата обращения: 02.05.2018).

Поступила в редакцию 16.07.2018 г.