

# ФРАНЧАЙЗИНГ В СФЕРЕ АЗС



**Анжела МАХИНОВА,**  
юрист практики  
международной  
торговли и  
международного  
коммерческого  
арбитража  
ЮФ "Василь Кисиль  
и Партнеры"

**ВАСИЛЬ КИСИЛЬ И ПАРТНЕРЫ**  
ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА

## На что следует обращать внимание, заключая договор франчайзинга

**(а) Особенности передачи прав на объекты права интеллектуальной собственности по договору франчайзинга.**

Довольно часто договоры франчайзинга не предусматривают четко, какие именно объекты права интеллектуальной собственности передаются франчайзи. Во избежание дальнейших разногласий с франчайзером в договоре франчайзинга (или в отдельном приложении к нему) следует предусмотреть перечень всех передаваемых объектов прав интеллектуальной собственности (торговые марки, логотипы, вывески, стандарты, ноу-хау и другое).

Кроме этого, представляется существенным определить статус каждого передаваемого объекта прав интеллектуальной собственности в Украине (а именно: зарегистрирован ли он над-

лежащим образом по национальной или международной процедуре, что важно для объектов, права на которые приобретаются только после регистрации (например, торговые марки, промышленные образцы, изобретения и другое).

Не менее важно также выяснить, кто является собственником объектов прав интеллектуальной собственности, имеет ли право сторона договора франчайзинга передавать их в пользование франчайзи и в каком объеме. Дело в том, что в больших холдингах, как правило, все объекты прав интеллектуальной собственности регистрируются на одно юридическое лицо, тогда как непосредственно договор франчайзинга заключает другое юридическое лицо, ответственное за развитие территории того или иного государства. В итоге на практике возможна ситуация, когда по договору франчайзинга объекты права интеллектуальной собственности будут переданы лицами, не уполномоченными на это надлежащим образом.

Анализ всех упомянутых вопросов перед заключением договора франчайзинга является принципиальным для франчайзи, чтобы избежать рисков, связанных с получением в пользование прав интеллектуальной собственности и/или с нарушением прав третьих лиц.

### **(б) Платежи**

Прежде всего следует обратить внимание на то, что договор франчайзинга должен предусматривать исчерпывающий перечень платежей, их размер и порядок осуществления. Франчайзи не помешает проанализировать, за что именно (за какие услуги франчайзера)

осуществляется тот или иной платеж во избежание двойной оплаты одних и тех же услуг.

Что касается поставок нефтепродуктов, то между поставщиком нефтепродуктов и франчайзи, как правило, заключается отдельный договор поставки нефтепродуктов (входящий во франчайзинговый пакет). На практике этот вариант оформления поставок нефтепродуктов является оправданным, поскольку позволяет избежать разглашения коммерческих условий франчайзинга, а также ненужных вопросов со стороны таможни при осуществлении таможенного оформления, налоговой во время проверок и банков (особенно при осуществлении платежей в иностранной валюте).

### **(в) Ответственность за качество товара и услуг**

Согласно законодательству Украины, франчайзер и франчайзи несут субсидарную ответственность по требованиям потребителей, предъявляемым к франчайзи в связи с несоответствием качества товаров (в данном случае нефтепродуктов), произведенных франчайзером и в дальнейшем перепроданных франчайзи, а также выполненных (предоставленных) франчайзи работ (услуг).

### **(г) Ограничения деятельности франчайзи**

Законодательство Украины прямо предусматривает, что положения договора франчайзинга, (а) уполномочивающие франчайзера определять цену товару, работ, услуг и/или определять верхнюю или нижнюю границы этой цены; или (б) предусматривающие, что франчайзи имеет право продавать товары, выполнять работы, предоставлять услуги исключитель-

но определенной категории покупателей (заказчиков) или исключительно покупателям (заказчикам), имеющим местонахождение на территории, определенной в договоре, являются ничтожными. Кроме этого, предусмотрено, что любые ограничительные условия договоров франчайзинга, противоречащие украинскому законодательству, могут быть признаны недействительными.

На практике же, как правило, франчайзи уполномочены самостоятельно определять цену на нефтепродукты и услуги, предоставляемые АЗС, однако они должны соответствовать общей ценовой политике поставщика нефтепродуктов.

### **(д) Другие важные вопросы**

Как упоминалось выше, законодательство Украины в сфере франчайзинга находится еще на стадии развития. Поэтому в договоре франчайзинга необходимо подробно урегулировать вопросы (а) эксклюзивности и территории действия франшизы (будет ли франчайзи иметь эксклюзивное право на использование франшизы в рамках определенной территории и какой именно, будет ли франчайзер иметь право открывать собственные АЗС на территории, переданной франчайзи); (б) раскрытия информации франчайзером и франчайзи (например, о франшизе, о корпоративной структуре франчайзи, его участниках/собственниках); (в) осуществления контроля франчайзером (формы контроля, периодичность его осуществления, документы, которые франчайзи должен будет представлять франчайзеру) и другие вопросы.

*Окончание. Начало читайте в предыдущем номере*

**Если Вы заинтересованы в получении дополнительной информации или Вам требуются юридические услуги, пожалуйста, обращайтесь к нам, мы будем рады Вам помочь! Юридическая фирма "Василь Кисиль и Партнеры". [www.vkr.kiev.ua](http://www.vkr.kiev.ua)**