

Подготовлена ООО «Инженеры информации» и Центром Правовой Информации «ЭКСПЕРТ» с использованием материалов систем КонсультантПлюс



Снова про успешный успех

Для кого (для каких случаев):

Для случаев заключения лицензионного договора на ноу-хау.

Сила документа:

Постановление Суда по интеллектуальным правам.

Где посмотреть

комментируемый документ:

Судебная Практика: ПОСТАНОВЛЕНИЕ СУДА ПО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ПРАВАМ ОТ 30.04.2026 N С01-322/2026 ПО ДЕЛУ N А40-18956/2025

>> Схема ситуации

Гражданка заключила с Правообладателем лицензионный договор на передачу ноу-хау, которое, как ей обещали, должно было помочь открыть успешное агентство недвижимости. Она заплатила лицензионный платеж в размере 1 млн. рублей за франшизу. Позже Гражданка поняла, что предоставляемые Правообладателем сведения и сам секрет производства не представляют какой-либо коммерческой выгоды для нее, а сам секрет производства находится в общем доступе. Как говорится, «ожидание vs реальность». Гражданка потребовала свои деньги назад, но Правообладатель, естественно, отказал. Тогда ей пришлось обратиться в суд.

Суд первой инстанции отказал в удовлетворении исковых требований, мол, нет доказательств отсутствия коммерческой ценности и секретности предоставленных сведений. Изменение мнения Гражданки относительно экономической целесообразности сделки нельзя расценивать как существенное изменение обстоятельств, повлекшее для нее негативные последствия, поскольку, заключая договор, она действовала добровольно и по собственной инициативе.

Однако суд апелляционной инстанции с коллегами не согласился, поскольку договор должен содержать описание секрета осуществления деятельности, связанной с созданием и функционированием агентства недвижимости и способов использования ноу-хау. В данном же случае информация, переданная по лицензионному договору, представляет собой набор терминов, шаблонных документов, а также статей и текстов из открытых источников, в том числе федеральных законов, которые не имеют признаков ноу-хау, находятся в открытом доступе и известны из различных источников информации, представленных в публикациях, научных изданиях, сети Интернет всем желающим. Структура, содержание и методология спорного секрета производства полностью соответствуют типовым образовательным программам отрасли – включая стандартные модули по ипотеке, документообороту, работе с клиентами, анализу рынка новостроек и элитной недвижимости. При этом информация не содержит оригинальных авторских методик, запатентованных инструментов, эксклюзивных кейсов или закрытой аналитики, а все представленные видеолекции, тесты, кейсразборы многократно воспроизводятся в курсах ведущих образовательных платформ, опираются на общедоступные источники данных и регламентированы едиными правовыми нормами.

Таким образом, суд апелляционной инстанции указал, что курс является типовой компиляцией базовых знаний, не предлагающей слушателю ничего сверх уже известного и широко распространенного в сфере риэлтерского образования. Ну а раз секретность, исключительность и коммерческая ценность у такого



ноу-хау отсутствует, то нужно вернуть деньги обманутой Гражданке. К слову, суд по интеллектуальным правам апелляционную инстанцию обеими руками поддержал.

>> Выводы и Возможные проблемы

Получается, можно продать человеку что угодно под соусом «секрет производства», дать кучу общедоступной инфы и делать вид, что обязательства выполнены, пока не вмешается суд.

Цена вопроса:
1 млн. рублей.



Строка для поиска в КонсультантПлюс:

«секрет производства не соответствует критериям секретности».



Пассивное поведение участников в ходе проведения торгов

Для кого (для каких случаев):

Для случаев участия в торгах по продаже имущества банкрота.

Сила документа:

Постановление арбитражного суда округа.

Где посмотреть

комментируемый документ:

Судебная Практика: ПОСТАНОВЛЕНИЕ
АРБИТРАЖНОГО СУДА ПОВОЛЖСКОГО ОКРУГА ОТ
23.04.2026 N Ф06-56270/2019 ПО ДЕЛУ N А49-15034/2018

>> Схема ситуации

Три ИП, на постоянной основе принимавшие участие в подобных торгах, подали заявки с целью приобрести лот, состоящий из 4 нежилых помещений и земельного участка, начальной стоимостью 14 353 000 руб. Все трое внесли 10%-ный задаток – по 1 435 300 рублей. А потом на самих торгах все трое «промолчали» – даже не попытались, собственно, торговаться.

Финансовому управляющему пришлось признать торги несостоявшимися. При этом три задатка были направлены в конкурсную массу, поскольку все трое ИП, которым он последовательно направлял предложение подписать-таки договор, от заключения одного уклонились.

ИП с таким поворотом были категорически не согласны и потребовали вернуть деньги через суд. Их заявления объединили в одно дело.

Первые два суда в иске отказали, решив, что поведение истцов в ходе торгов является недобросовестным, ими была создана лишь видимость состязательности на аукционе с целью признания первых торгов несостоявшимися и перехода к следующему этапу торгов (повторные) со снижением начальной продажной цены на 10% – на 1 435 300 руб., что свидетельствуют о скрытых согласованных действиях.



По мнению кассационной инстанции, признавая поведение истцов неразумным и необычным, суды не установили и не доказали, каким образом, пусть внешне экономически нецелесообразная пассивность указанных участников торгов (независимо от причин такого поведения), могла воспрепятствовать иным (независимым) участникам торгов подать собственные ценовые предложения и тем самым лишить их возможности сформировать объективную рыночную цену продаваемого имущества. Указанное пассивное поведение участников не повлекло за собой причинение ущерба как конкурсным кредиторам (поскольку торги в форме открытого аукциона в порядке статьи 110 Закона о банкротстве в любом случае являются основным способом реализации имущества должника), так и независимым участникам торгов (которых не было).

Отсутствие в действиях вышеуказанных участников торгов антиконкурентного сговора также подтверждается тем, что в повторных торгах в форме открытого аукциона, они (либо их агенты) участие не приняли.

Согласно общедоступным сведениям на сайте ЕФРСБ, по результатам повторного аукциона победителем торгов был признан участник с ценовым предложением 16 147 125 руб., то есть выше начальной цены на первом (спорном) аукционе (14 353 000 руб.) на 1 794 125 руб., с победителем заключен договор.

С учетом этого, даже если согласиться с судами о наличии между истцами согласованных действий, направленных на обеспечение контроля за первыми торгами с целью обеспечить переход торгов к следующему этапу со снижением цены, следует признать, что умысел заявителей в любом случае не был доведен до конца и нивелирован результатом повторных торгов.

Ну а раз никто не пострадал, оснований для направления задатков по несостоявшимся торгам в конкурсную массу не было. Суд постановил вернуть каждому ИП его 1 435 300 руб.

>> Выводы и Возможные проблемы

Совместное пассивное поведение ещё не делает всех участниками сговора. Однако, если бы лот в итоге ушел по заниженной цене, задаток вряд ли удалось бы отстоять.

Цена вопроса:

3 x 1 435 300 рублей.



Строка для поиска в разделе «Судебная практика» КонсультантПлюс:
«пассивное поведение участников в ходе проведения торгов».



Ты – мне, я – тебе... или ни мне, ни тебе

Для кого (для каких случаев):

Для случаев поставки с авансом.

Сила документа:

Постановление арбитражного суда округа.

Где посмотреть

комментируемый документ:

Судебная Практика: ПОСТАНОВЛЕНИЕ АРБИТРАЖНОГО
СУДА МОСКОВСКОГО ОКРУГА ОТ 29.04.2026 N Ф05-
4191/2026 ПО ДЕЛУ N А40-96440/2025



>> Схема ситуации

АО-поставщик в суде требовало с ФГУП-заказчика неустойку – 617 тысяч. По его мнению, Заказчик вовремя не внёс аванс: счет был выставлен 12 мая и должен был быть оплачен в течение 7 рабочих дней; а оплата поступила только 28 июня.

ФГУП заявило встречный иск и потребовало почти 1,1 млн., оно считало, что Поставщик просрочил поставку: вместо 26 июля товар пришел 26 августа.

Первый суд обе стороны «обломал». Он не усмотрел наличия правовых оснований для начисления неустойки за нарушение срока внесения авансового платежа ввиду того, что из положений договора прямо не следует согласование сторонами данного условия. При этом законодательством также не предусмотрена ответственность Заказчика в виде оплаты неустойки за несвоевременное внесение аванса. Встречные требования суд тоже признал не подлежащими удовлетворению, исходя из того, что в силу положений договора срок исполнения обязательства Поставщиком продлевается на время просрочки внесения аванса. Таким образом, конечный срок поставки приходится на 29 августа.

Апелляционный суд пришел к выводу о том, что стороны добровольно согласовали в договоре ответственность Заказчика за нарушение любых его условий, в связи с чем первый суд «погорячился» относительно неправомерности начисления Заказчику неустойки за просрочку аванса.

А кассация все-таки неустойку за аванс не одобрила. Ответственность за любые нарушения – это хорошо. Но для взыскания неустойки при просрочке аванса такую ответственность нужно прямо прописать черным по белому в договоре.

>> Выводы и Возможные проблемы

Не забываем: если хотим иметь возможность предъявить неустойку на аванс, то прописываем это буквально. Ответственность за любые нарушения для Заказчика в данном случае не прокатит. Ну и при установлении сроков поставки также помним: что они могут зависеть от срока оплаты.

Цена вопроса:

617 772 руб. 84 коп. и 1
098 262 руб. 72 коп.



Строка для поиска в КонсультантПлюс:

«неустойка аванс»