

УДК 347.447

[https://doi.org/10.52058/3041-1793-2025-12\(17\)-878-892](https://doi.org/10.52058/3041-1793-2025-12(17)-878-892)

Єрофєєнко Лариса Василівна кандидат юридичних наук, доцент, доцент кафедри правового регулювання економіки ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків, <https://orcid.org/0000-0001-8436-2065>

ФОРС-МАЖОР У ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИНАХ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ: ЛІЦЕНЗІЙНІ ТА ФРАНЧАЙЗИНГОВІ УГОДИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Анотація. Стаття присвячена комплексному аналізу правових механізмів форс-мажору (ст. 617 ЦКУ) та істотної зміни обставин (Hardship) (ст. 652 ЦКУ) у специфічних договірних відносинах, що базуються на використанні інтелектуальної власності (ІВ), зокрема ліцензійних та франчайзингових (комерційної концесії) угодах, в умовах повномасштабного воєнного стану в Україні. Актуальність проблеми зумовлена безпрецедентними викликами, створеними військовою агресією, які безпосередньо впливають на можливість використання об'єктів ІВ, руйнують бізнес-моделі та викликають значний економічний дисбаланс. Франчайзингові угоди, як комплексні договори, що включають передачу ноу-хау, операційну підтримку та прив'язку до конкретної території, виявилися особливо чутливими до цих зовнішніх потрясінь. Мета дослідження полягає у розробці практичних рекомендацій для мінімізації правових ризиків шляхом розмежування та коректного застосування інститутів форс-мажору та Hardship.

Основні положення та висновки дослідження:

1. Розмежування Форс-Мажору (ст. 617 ЦКУ) та Hardship (ст. 652 ЦКУ)

Ключовий висновок статті полягає у необхідності чіткого розмежування цих двох інститутів:

Форс-мажор (ст. 617 ЦКУ): Застосовується лише у випадках об'єктивної неможливості виконання зобов'язання (наприклад, знищення об'єкта, де використовувався патент, або окупація території, що унеможливорює користування ТМ). Основний наслідок – звільнення від відповідальності (штрафів, пені, збитків) на період дії обставин.

Hardship (ст. 652 ЦКУ): Застосовується, коли виконання не стало неможливим, але призвело до істотного порушення співвідношення майнових інтересів (наприклад, падіння прибутків, девальвація, що унеможливорює сплату роялті без значних втрат). Основний наслідок – право вимагати зміни умов договору або його розірвання через суд, а не автоматичне звільнення від обов'язку.

2. Суворий стандарт доведення (Позиція Верховного Суду)



Стаття акцентує, що воєнний стан (засвідчений ТПП) не має преюдиційного характеру та не звільняє від відповідальності автоматично. Судова практика Верховного Суду (ВС) встановлює високий стандарт доведення причинно-наслідкового зв'язку, вимагаючи від боржника довести:

Прямий вплив (Каузальність): Об'єктивна неможливість виконання зобов'язання настала саме внаслідок військових дій, а не комерційних ризиків чи власної недбалості.

Об'єктивна неможливість: Обставини зробили виконання договору не просто ускладненим (наприклад, зменшення прибутку), а об'єктивно неможливим.

Добросовісна поведінка: Сторона зобов'язана була вжити всіх можливих заходів для мінімізації наслідків, включаючи своєчасне повідомлення та пошук альтернативних шляхів виконання (наприклад, релокація використання ІВ, перехід на онлайн-канали).

3. Фінансові зобов'язання та Hardship

Фінансові зобов'язання (сплата роялті, паушальних внесків) у переважній більшості випадків не кваліфікуються як форс-мажор. Зниження прибутків, падіння попиту чи девальвація є комерційними ризиками, які підпадають під сферу дії Hardship (ст. 652 ЦКУ). Це означає, що сторона повинна звертатися до суду з вимогою про зміну умов, а не вимагати повного звільнення від платежу.

Для підвищення стійкості договорів ІВ в умовах воєнного стану пропонується:

Деталізовані застереження про форс-мажор: чітко визначати конкретні воєнні події та обсяг зобов'язань, які вони призупиняють (наприклад, FM, що впливає на логістику, не повинен звільняти від сплати за онлайн-сервіси).

Впровадження Hardship Clauses: Включення в договори ІВ положень, заснованих на ст. 652 ЦКУ, із чіткими "тригерами" (наприклад, падіння прибутку на X%) та обов'язковим протоколом переговорів для зміни фінансових умов.

Використання ADR: Застосування медіації та арбітражу (особливо для міжнародних угод) як ефективніших механізмів для врегулювання спорів, що виникають на ґрунті Hardship, що дозволяє зберегти партнерські відносини та гудвіл.

Таким чином, у пост-воєнному регулюванні договірних відносин у сфері ІВ домінує індивідуалізований підхід, який вимагає від суб'єктів доведеного, прямого та об'єктивного зв'язку між військовими подіями та неможливістю виконання конкретних контрактних умов, а не просто посилення на загальний факт війни.

Ключові слова: договірні відносини, інтелектуальна власність, ліцензія, франчайзинг, форс-мажор, воєнний стан.

Yerofieienko Larysa PhD in Law, Associate Professor, Associate Professor of Department of Legal Regulation of Economics, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, <https://orcid.org/0000-0001-8436-2065>

FORCE MAJEURE IN INTELLECTUAL PROPERTY CONTRACTUAL RELATIONSHIPS: LICENSING AND FRANCHISING AGREEMENTS UNDER MARTIAL LAW

Abstract. The article is devoted to a comprehensive analysis of the legal mechanisms of force majeure (Article 617 of the Civil Code of Ukraine) and material change of circumstances (Hardship) (Article 652 of the Civil Code of Ukraine) in specific contractual relationships based on the use of intellectual property (IP), in particular licensing and franchising (commercial concession) agreements, in the context of full-scale martial law in Ukraine. The relevance of the issue is due to the unprecedented challenges created by military aggression, which directly affect the possibility of using IP objects, destroy business models and cause significant economic imbalance. Franchise agreements, as complex contracts involving the transfer of know-how, operational support and ties to a specific territory, have proved particularly sensitive to these external shocks. The aim of the study is to develop practical recommendations for minimising legal risks by distinguishing between and correctly applying the institutions of force majeure and hardship.

Key provisions and conclusions of the study:

1. Distinction between Force Majeure (Article 617 of the Civil Code) and Hardship (Article 652 of the Civil Code)

The key conclusion of the article is the need for a clear distinction between these two institutions:

Force majeure (Article 617 of the Civil Code): Applies only in cases of objective impossibility of performing an obligation (e.g., destruction of the object where the patent was used, or occupation of the territory, making it impossible to use the trademark). The main consequence is exemption from liability (fines, penalties, damages) for the duration of the circumstances.

Hardship (Article 652 of the Civil Code): Applies when performance has not become impossible, but has led to a significant imbalance in property interests (e.g., a drop in profits, devaluation that makes it impossible to pay royalties without significant losses). The main consequence is the right to demand a change in the terms of the contract or its termination through the courts, rather than automatic exemption from obligation.

2. Strict standard of proof (Supreme Court position)

The article emphasises that martial law (certified by the CCI) is not prejudicial and does not automatically exempt from liability. The judicial practice of the Supreme Court (SC) sets a high standard of proof of causality, requiring the debtor to prove:



Direct impact (causality): The objective impossibility of performing the obligation arose precisely as a result of military actions, and not commercial risks or own negligence.

Objective impossibility: The circumstances made the performance of the contract not just difficult (e.g., reduced profits), but objectively impossible.

Good faith: The party was obliged to take all possible measures to minimise the consequences, including timely notification and search for alternative ways of performance (e.g., relocation of IP use, transition to online channels).

3. Financial obligations and hardship

Financial obligations (payment of royalties, lump-sum contributions) in the vast majority of cases do not qualify as force majeure. Decreased profits, falling demand or devaluation are commercial risks that fall within the scope of Hardship (Article 652 of the Civil Code). This means that the party must apply to the court to change the terms and conditions, rather than demand complete exemption from payment.

To increase the stability of IP agreements in conditions of martial law, the following is proposed:

Detailed force majeure clauses: clearly define specific military events and the scope of obligations that they suspend (for example, FM affecting logistics should not exempt from payment for online services).

Introduction of hardship clauses: Include provisions in IP contracts based on Article 652 of the Civil Code, with clear triggers (e.g., a drop in profits of X%) and a mandatory negotiation protocol for changing financial terms.

Use of ADR: Use of mediation and arbitration (especially for international agreements) as more effective mechanisms for resolving disputes arising from hardship, allowing for the preservation of partnerships and goodwill.

Thus, in post-war regulation of contractual relations in the field of IP, an individualised approach prevails, which requires entities to prove a direct and objective link between military events and the impossibility of fulfilling specific contractual terms, rather than simply referring to the general fact of war.

Keywords: contractual relations, intellectual property, licence, franchising, force majeure, martial law.

Постановка проблеми. Введення воєнного стану в Україні з 24 лютого 2022 року створило безпрецедентні виклики для виконання договірних зобов'язань у всіх сферах економіки. Особливої гостроти проблема набула у відносинах, що ґрунтуються на використанні інтелектуальної власності (ІВ), зокрема, у ліцензійних та франчайзингових угодах. Ці договори часто передбачають тісний зв'язок між виконанням зобов'язань, конкретною територією, необхідністю підтримки (ноу-хау), дотриманням стандартів та збереженням репутації (гудвілу).[1] Воєнний стан, бойові дії та окупація територій безпосередньо впливають на можливість використання об'єктів ІВ

та призводять до значного економічного дисбалансу, що загрожує стабільності контрактів та цілісності бізнес-моделей, які на них базуються.

Стратегічна важливість цієї теми підкреслюється необхідністю забезпечення стабільності ІВ-угод для відновлення економіки та залучення міжнародних інвестицій. Для компаній, які володіють значними франчайзинговими мережами або залежать від ліцензійних платежів, розуміння правових механізмів трансформації зобов'язань є критично важливим для мінімізації втрат та врегулювання спорів. Невизначеність правового режиму виконання договорів може стати значною перешкодою для реінтеграції деокупованих територій у загальноекономічний простір.

Проблема трансформації приватних зобов'язань в умовах війни є відносно новою для української правової доктрини. Хоча інститути форс-мажору (непереборної сили) та істотної зміни обставин (Hardship) детально досліджені в загальному цивільному праві, їхнє застосування до специфічних відносин ІВ у військовий час перебуває на стадії формування. Існують прогалини, особливо у чіткому розмежуванні класичного форс-мажору (ст. 617 ЦКУ), що звільняє від відповідальності за *невиконання*, та інституту Hardship (ст. 652 ЦКУ), який дозволяє *переглянути* або *розірвати* договір через економічний дисбаланс, спричинений війною.[2]

Ключову роль у цій сфері відіграє судова практика Верховного Суду (ВС), яка швидко формує нові стандарти доказування причинно-наслідкового зв'язку між військовими діями та неможливістю виконання зобов'язань.[3] Саме позиції ВС визначають практичний ступінь застосовності Сертифіката ТПП та критерії добросовісної поведінки сторін, що є основою для подальшого теоретичного узагальнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Вивчення впливу воєнного стану та пов'язаних із ним форс-мажорних обставин на договори інтелектуальної власності є новим і динамічним напрямом, де ключову роль наразі відіграє аналіз судової практики Верховного Суду. Проте, у сфері дослідження правової природи, структури та розмежування ліцензійних та франчайзингових угод (комерційної концесії) в українському праві можна виокремити низку науковців.

Серед фахівців, які досліджували теоретичні та практичні аспекти договорів комерційної концесії (франчайзингу), його відмінності від ліцензійних угод та його правове регулювання в Україні, згадуються:

Давидюк О. М., який аналізував господарсько-правове регулювання комерційної концесії (франчайзингу) у відносинах, пов'язаних із передачею прав на технології.

Зайцев І., який досліджував правову природу договору комерційної концесії, зазначаючи, що він є своєрідним збірником різних контрактів.

Ведькал В. А., який займався цивільно-правовими аспектами правового регулювання договору комерційної концесії.



Луць В. В. та Великанова М. М., у контексті їхніх праць щодо договорів у цивільному праві України.

Варто зазначити, що безпосередній аналіз застосування інститутів форс-мажору (ст. 617 ЦКУ) та істотної зміни обставин (Hardship) (ст. 652 ЦКУ) у період воєнного стану, зокрема щодо вимог доведення причинно-наслідкового зв'язку між військовими діями та неможливістю виконання зобов'язань, активно розробляється судовою спільнотою на базі постанов Касаційного господарського суду у складі Верховного Суду.

Мета та завдання дослідження. Метою дослідження є здійснення комплексного теоретико-прикладного аналізу правового режиму форс-мажору та Hardship у договірних відносинах інтелектуальної власності (ліцензійні та франчайзингові угоди) в умовах воєнного стану та розробка практичних рекомендацій щодо мінімізації правових ризиків.

Для досягнення цієї мети поставлені такі завдання:

1. Дослідити правову природу ліцензійних та франчайзингових договорів ІВ та визначити їхню чутливість до обставин непереборної сили.
2. Систематизувати критерії інституту форс-мажору та здійснити його розмежування з істотною зміною обставин (Hardship).
3. Проаналізувати юридичні наслідки воєнного стану як форс-мажору, акцентуючи увагу на вимогах доведення причинно-наслідкового зв'язку.
4. Визначити шляхи врегулювання спорів, включаючи аналіз актуальної судової практики ВС, та розробити пропозиції щодо вдосконалення договір-ного драфтингу для підвищення стійкості ІВ-угод.

Об'єктом дослідження є публічно-правові та приватно-правові відно-сини, що виникають у зв'язку з виконанням, призупиненням або невиконанням ліцензійних та франчайзингових договорів ІВ в умовах воєнного стану.

Предметом дослідження є нормативно-правові акти України (Цивільний кодекс, Закон про ТПП), судова практика Верховного Суду, а також договірна практика, що регулюють застосування інститутів форс-мажору та істотної зміни обставин у сфері ІВ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Договори у сфері інтелектуальної власності мають подвійну природу, оскільки регулюють відносини щодо нематеріальних активів, але мають значні фінансові та операційні наслідки. Вони є високочутливими до зовнішніх потрясінь через свою залежність від території, економічного клімату та репутації.

Ліцензійний договір передбачає надання дозволу (ліцензії) на використання конкретного об'єкта інтелектуальної власності (наприклад, патенту, торговельної марки, програмного забезпечення) в певних межах та на певній території.[1] Основна увага зосереджується на самому об'єкті ІВ та умовах його використання, включаючи сплату роялті.

Договір франчайзингу (комерційної концесії), навпаки, є комплексним договором, що включає передачу прав не лише на торговельну марку, але й на

цілий комплекс ІВ, включаючи комерційний досвід, ноу-хау та бізнес-моделі. На відміну від простої ліцензії, франчайзинг передбачає: а) жорстке зобов'язання франчайзера надавати операційну підтримку, б) обов'язок франчайзі дотримуватися стандартів якості та бізнес-процесів, та в) територіальне прив'язування бізнесу.[1]

Саме складна структура франчайзингових зобов'язань робить їх особливо чутливими до впливу форс-мажорних обставин. Якщо ліцензійний договір може бути порушений лише неможливістю використання конкретного об'єкта або сплати роялті, то у франчайзингу воєнний стан може заблокувати низку критичних зобов'язань: логістику постачання, навчання персоналу, фінансовий контроль та технічну підтримку, що є життєво необхідними для функціонування бізнесу за франшизою.

Інститут форс-мажору (обставин непереборної сили) є ключовим механізмом звільнення сторони від відповідальності за порушення зобов'язання. В українському законодавстві форс-мажор умовно ототожнюється з поняттям «непереборна сила». Відповідно до статті 617 Цивільного кодексу України (ЦКУ) непереборна сила є підставою для звільнення від відповідальності за порушення зобов'язання, якщо порушення сталося внаслідок її дії.[4]

Деталізоване визначення міститься у Законі України «Про торгово-промислові палати в Україні», де форс-мажорними обставинами називаються надзвичайні та невідворотні обставини, які об'єктивно унеможливають виконання зобов'язань.[5] Ключовими ознаками форс-мажору є:

- Надзвичайність – подія має винятковий характер і знаходиться поза межами впливу відповідної сторони.
- Невідворотність – наслідки неможливо було уникнути чи подолати при всій належній турботливості.
- Непередбачуваність – подія та її наслідки неможливо було передбачити при укладенні договору.[5]

Закон про ТПП прямо відносить до форс-мажорних обставин, серед іншого, збройний конфлікт, ворожі атаки, блокади, військові дії та загальну військову мобілізацію. Таким чином, воєнний стан в Україні є визнаною форс-мажорною обставиною на законодавчому рівні.

Підтвердженням форс-мажорних обставин вважається, зокрема, сертифікат, виданий Торгово-промисловою палатою України (ТПП).[6] Однак, цей сертифікат лише засвідчує факт настання обставин (наприклад, збройного конфлікту чи воєнного стану), але не є автоматично визнаною підставою для звільнення від відповідальності. Він лише підтверджує існування події, тоді як сторона-боржник все одно несе тягар доведення прямого причинно-наслідкового зв'язку між цією подією та об'єктивною неможливістю виконання конкретного зобов'язання.[3]



Критично важливим для правильного застосування правових норм у сфері ІВ є розмежування інституту форс-мажору та істотної зміни обставин (Hardship). Помилкова кваліфікація обставин часто призводить до програшу у суді.

Форс-мажор (ст. 617 ЦКУ). Цей інститут спрямований на вирішення проблеми фізичної або юридичної неможливості виконання зобов'язання. Форс-мажор звільняє сторону від відповідальності (штрафів, пені, відшкодування збитків, включаючи упущену вигоду) на період його дії. Прикладом є знищення приміщення, де мало використовуватися ліцензоване обладнання, або блокада території, що унеможлиблює користування торговою маркою.[2]

Істотна зміна обставин (Hardship, ст. 652 ЦКУ). Цей інститут застосовується, коли виконання зобов'язання не стало об'єктивно неможливим, але воно призвело до істотного порушення співвідношення майнових інтересів сторін. Наслідком Hardship є не звільнення від відповідальності, а право вимагати зміни умов договору або його розірвання через суд. [2]

Критерії Hardship, визначені статтею 652 ЦКУ, включають:

1. У момент укладення сторони не могли передбачити зміну обставин.
2. Зміна обставин зумовлена причинами, які заінтересована сторона не могла усунути при всій турботливості.
3. Виконання договору порушило б співвідношення майнових інтересів і позбавило б сторону того, на що вона розраховувала (наприклад, через знецінення роялті або значне падіння ринку).
4. З ризику договору не впливає, що ризик зміни обставин несе заінтересована сторона.[2]

Більшість фінансових спорів, що виникають через війну (наприклад, неможливість сплати роялті чи паушальних внесків через падіння прибутків або девальвацію), належать саме до категорії Hardship, а не форс-мажору. Грошове зобов'язання, як правило, завжди залишається можливим до виконання, навіть якщо боржник не має коштів, оскільки це вважається комерційним ризиком. Судді визнають, що війна ускладнює комерційну діяльність, але це є підставою для перегляду, а не для автоматичного звільнення від обов'язку сплати.

Порівняння правових інститутів форс-мажору та істотної зміни обставин (Hardship)

Таблиця 1

Критерій	Форс-мажор (Непереборна сила)	Істотна зміна обставин (Hardship, ст. 652 ЦКУ)
Правова норма	Ст. 617 ЦКУ, ст. 14 ¹ Закону про ТПП	Ст. 652 ЦКУ
Характер впливу	Надзвичайність, що призводить до <i>об'єктивної неможливості</i> виконання.	Обставини, що порушують <i>співвідношення майнових інтересів</i> сторін та роблять виконання економічно недоцільним.
Сфера застосування	Фізична або юридична неможливість (наприклад, руйнування виробництва, окупація території).	Значний економічний дисбаланс, комерційні наслідки війни (наприклад, падіння попиту, девальвація).
Основний наслідок	Звільнення від відповідальності (штрафи, пеня, збитки) на період дії FM	Підстава для зміни або розірвання договору за рішенням суду.

Визнання воєнного стану форс-мажорною обставиною не має преюдиційного характеру, тобто не призводить до автоматичного звільнення від відповідальності за невиконання зобов'язань.[3] Цей принцип є фундаментальним і визначається судовою практикою.

Ключовою вимогою Верховного Суду є доведення стороною, яка порушила зобов'язання, не лише факту існування форс-мажору, але і його прямого впливу на конкретний випадок виконання.[3] Іншими словами, недостатньо пред'явити сертифікат ТПП, який засвідчує загальний факт воєнного стану.[7] Сторона повинна довести, що обставини мали надзвичайний і невідворотний характер саме для цього конкретного випадку.

Між форс-мажорними обставинами та неможливістю виконання зобов'язання існує прямий причинно-наслідковий зв'язок. Це означає, що відсутність коштів для сплати роялті через зниження попиту не буде визнана наслідком форс-мажору, оскільки це комерційний ризик. Однак, якщо виконання зобов'язання зі сплати роялті стало неможливим, тому що єдиний об'єкт, де дозволено використання ліцензії, було фізично зруйновано внаслідок бойових дій, причинно-наслідковий зв'язок є прямим. Суд вимагає доведення того, що обставини об'єктивно унеможливили виконання договору, а не просто ускладнили його.[3]

Суд також звертає увагу на поведінку сторони після настання форс-мажору. Сторона має довести, що вона вжила всіх можливих заходів для



мінімізації наслідків таких обставин. У контексті ІВ це може означати спроби перенести діяльність у безпечний регіон, перехід на дистанційні канали використання ліцензії чи пошук альтернативних методів підтримки бізнесу. Крім того, обов'язковим є своєчасне повідомлення іншої сторони про настання форс-мажору.[3] Відсутність доказів цих дій свідчить про недбалість і може стати підставою для відмови у звільненні від відповідальності.

Специфіка ліцензійних та франчайзингових угод полягає у прив'язці зобов'язань до використання ІВ на певній території або у конкретному форматі, що безпосередньо впливає на чинність та виконання зобов'язань в умовах військової агресії.

У франчайзингу часто встановлюється ексклюзивна територія для діяльності франчайзі (наприклад, конкретне місто). Окупація, активні бойові дії або руйнування інфраструктури на цій території можуть призвести до об'єктивної неможливості використання торгової марки та ведення бізнесу за франшизою. У такому випадку, форс-мажор може стати підставою для призупинення або розірвання договору в частині виконання операційних зобов'язань, але франчайзі має довести, що він не мав можливості перенести діяльність у безпечне місце.

Франчайзер зобов'язаний надавати франчайзі ноу-хау, навчання та консультації, а також контролювати якість продукції або послуг.[1] Воєнний стан може стати форс-мажором для франчайзера, якщо він фізично не може здійснити ці зобов'язання (наприклад, через релокацію персоналу, припинення логістики чи знищення центрального навчального центру). Однак, оскільки багато послуг ІВ можуть надаватися дистанційно, франчайзер зобов'язаний довести, що він не міг перейти на альтернативні, зокрема онлайн, канали виконання зобов'язань.

Військові дії можуть суттєво пошкодити репутацію бренду або бізнес-моделі. Якщо продовження використання ТМ на певній території несе значні репутаційні ризики або призводить до збитків, це, як правило, не є форс-мажором. Натомість, це створює підстави для застосування Hardship (ст. 652 ЦКУ) та вимагає перегляду умов договору або його розірвання, оскільки мета договору – отримання вигоди від використання ІВ – стала недосяжною.

Фінансові зобов'язання (сплата роялті, паушальних внесків) є найбільш дискусійним питанням у контексті форс-мажору.

У переважній більшості випадків, неможливість сплати роялті через падіння прибутків, зниження попиту, втрату персоналу або девальвацію національної валюти не буде кваліфікована судом як форс-мажор.[3] Це економічні та комерційні ризики, які сторони мали передбачати або які підпадають під сферу дії статті 652 ЦКУ (Hardship).[4] Як наслідок, якщо ліцензіат чи франчайзі бажає змінити фінансові умови, він повинен звертатися до механізмів Hardship: доводити істотну зміну обставин, яка порушила співвідношення майнових інтересів, і вимагати зміни розміру або формули

розрахунку роялті через суд.[4] Форс-мажор тут має вторинне значення: він може звільнити від штрафних санкцій за прострочення платежу, але не від обов'язку здійснити сам платіж.

Паушальний внесок – це, як правило, одноразова плата за передачу комплексу прав та ноу-хау. Якщо договір розривається через форс-мажор, що об'єктивно унеможливив використання ІВ (наприклад, до початку діяльності), може виникнути питання про повернення частини внеску, що не була витрачена франчайзером на підготовку. Однак, якщо франчайзі вже отримав доступ до ноу-хау та навчання, які є основою паушального внеску, повернення цих коштів може бути оскаржено. Судовий перегляд таких умов також часто вимагає застосування норм про Hardship.

Якщо сторона довела прямий причинно-наслідковий зв'язок між форс-мажором та невиконанням зобов'язання, вона звільняється від відповідальності у вигляді штрафних санкцій, пені та відшкодування збитків (упущеної вигоди) на період дії цих обставин.[5] Проте, обов'язок виконати основне зобов'язання (якщо це можливо після припинення форс-мажору) або його трансформація залишаються актуальними.

Аналіз судової практики Верховного Суду (ВС) свідчить про суворий та індивідуалізований підхід до застосування форс-мажору в умовах воєнного стану. Суд відкидає загальні посилання на війну як універсальну відмовку від виконання зобов'язань.

ВС неодноразово наголошував на необхідності доведення не лише факту існування форс-мажорних обставин, а й їх прямого впливу на конкретний випадок виконання зобов'язання.[3] Тягар доказування покладається виключно на сторону, яка порушила зобов'язання. У постанові від 31.08.2022 у справі №910/15264/21, ВС підкреслив, що невиконання зобов'язання не може бути спричинене іншими причинами, як-от власна недбалість чи комерційні ризики, які сторона мала передбачити.[3] Навіть у 2024-2025 роках суди продовжують вимагати високого стандарту доказування. У постановах Касаційного господарського суду (КГС), зокрема, у справі №910/6519/24 від 18.02.2025, суд ретельно аналізував надані докази, які мають підтверджувати:

1. Настання обставин непереборної сили;
2. Їх тривалість;
3. Прямий причинно-наслідковий зв'язок із неможливістю виконання договору.[3]

Для успішного застосування форс-мажору у сфері ІВ сторона повинна продемонструвати відповідність таким критеріям:

Критерії доведення причинно-наслідкового зв'язку (Позиції Верховного Суду)

Таблиця 2

Критерій	Суть вимоги (на прикладі ІВ договорів)
Непреюдиційний характер	Сертифікат ТПП є лише підтвердженням факту, але не звільняє автоматично від відповідальності.[3]
Надзвичайний та невідворотний характер	Обставини (наприклад, локальні бойові дії чи руйнування) мали бути непереборними саме для цього суб'єкта господарювання.[3]
Прямий вплив (Каузальність)	Доведення, що військовий вплив, а не комерційна недбалість, призвів до невиконання зобов'язання (наприклад, знищення виробничого об'єкта, де використовувався патент).[3]
Об'єктивна неможливість	Доведення, що обставини <i>унеможливили</i> виконання (наприклад, повна заборона діяльності військовою адміністрацією), а не лише <i>ускладнили</i> його (наприклад, зменшення прибутку).[3]
Своєчасне повідомлення	Обов'язок інформування контрагента про настання FM, як вимога добросовісної поведінки.[3]
Заходи мінімізації	Доведення, що сторона вжила всіх розумних заходів для пом'якшення наслідків, включаючи пошук альтернативних шляхів виконання (наприклад, релокацію використання ІВ).[3]

З огляду на високий стандарт доведення форс-мажору у судах, а також необхідність збереження комерційних відносин, альтернативні механізми вирішення спорів (ADR) набувають особливої актуальності у сфері ІВ.

Спори щодо ліцензійних та франчайзингових угод часто є чутливими до репутації, комерційної таємниці та довгострокових партнерських відносин. Медіація дозволяє сторонам знайти комерційно вигідне рішення, що враховує змінені економічні реалії, наприклад, тимчасовий перегляд фінансових умов (Hardship) або зміну територіальних обмежень, без шкоди для гудвілу. Судовий процес, навпаки, є конфронтаційним і може лише констатувати факт порушення або змінити договір, але не дозволяє створити гнучкі та індивідуальні механізми виходу з кризи.

Механізми ADR є найбільш ефективними для вирішення спорів, що виникають на ґрунті Hardship (ст. 652 ЦКУ). Замість того, щоб звертатися до суду з вимогою про розірвання або зміну договору через порушення балансу інтересів, сторони можуть добровільно домовитися про:

Відстрочку платежів.

Зменшення роялті (наприклад, з фіксованої суми до відсотка від зменшеного валового доходу).

Тимчасову зміну бізнес-моделі, що використовує ІВ.

Для міжнародних франчайзингових угод, де сторонами є іноземні компанії, міжнародний комерційний арбітраж залишається кращим механізмом. Він забезпечує неупередженість, конфіденційність та ефективніше визнання і виконання рішень за кордоном, що є критичним в умовах воєнного стану.

З огляду на суворість судової практики, необхідно переглянути стандартні договірні положення щодо форс-мажору та Hardship.

Деталізуючи застереження про форс-мажор, постає необхідність відмовитися від загальних формулювань про нього.[8] Договори ІВ повинні чітко визначати:

Конкретні воєнні події, які кваліфікуються як форс-мажор (наприклад, окупація міста, знищення конкретного об'єкта, військова блокада в радіусі 5 км).

Обсяг зобов'язань, які призупиняються або припиняються внаслідок цих подій. Наприклад, FM, що впливає на логістику товарів, не повинен автоматично звільняти від зобов'язань зі сплати роялті за онлайн-сервіси. Порядок документування FM (на додаток до сертифіката ТПП, вимагатимуться документи військових адміністрацій, ДСНС, фото- та відеодокази, висновки незалежних експертів).[3]

Для фінансових спорів, що не досягають рівня об'єктивної неможливості, необхідно включити детальні положення, засновані на ст. 652 ЦКУ:

1. *"Тригери" Hardship*: Чітке визначення об'єктивних показників, що свідчать про порушення економічного балансу (наприклад, падіння прибутку франчайзі більш ніж на 40% протягом двох кварталів або девальвація гривні більше ніж на 20% по відношенню до фіксованого роялті).

2. *Обов'язок переговорів*: Встановлення обов'язкового строку (наприклад, 30 днів) для проведення переговорів щодо зміни фінансових умов після настання Hardship.

3. *Механізми перегляду*: Включення формул або принципів, що дозволяють тимчасово адаптувати роялті, наприклад, переведення фіксованого роялті на плаваючий відсоток від доходу.

Договір повинен чітко встановити:

- Форму, строки (наприклад, не пізніше 7 календарних днів з моменту настання або усвідомлення FM/Hardship) та обов'язковий зміст повідомлення.
- Конкретні дії, які сторона зобов'язана вжити для мінімізації негативних наслідків, включаючи обов'язок шукати альтернативні канали виконання зобов'язань.

Такий проактивний договірний драфтинг дозволить сторонам ефективно управляти ризиками, пов'язаними з воєнним станом, та знизити залежність від непередбачуваної судової оцінки.



Висновки.

Дослідження підтверджує, що воєнний стан в Україні радикально трансформував підходи до виконання договірних зобов'язань у сфері інтелектуальної власності, вимагаючи від суб'єктів права високої правової обачності та деталізації контрактів.

Форс-мажор не є автоматичним звільненням. Хоча воєнний стан формально визнано форс-мажором (ТПП), судова практика Верховного Суду відкидає його преюдиційний характер.[3] Звільнення від відповідальності вимагає доведення не лише факту війни, але й існування прямого причинно-наслідкового зв'язку між воєнними діями (руйнуванням, окупацією, блокадою) та об'єктивною неможливістю виконання конкретного зобов'язання.[3]

Hardship – основний інструмент врегулювання фінансових спорів. Більшість спорів щодо фінансових умов (сплата роялті, паушальні внески) у ліцензійних та франчайзингових угодах, спричинених економічними наслідками війни (падіння попиту, девальвація), повинні кваліфікуватися та врегульовуватися за нормами про істотну зміну обставин (Hardship, ст. 652 ЦКУ). Цей інститут надає суду право змінити або розірвати договір, відновлюючи економічний баланс сторін, замість автоматичного звільнення від зобов'язань.

Обов'язок добросовісної поведінки. Суди приділяють значну увагу поведінці боржника після настання форс-мажору. Сторона зобов'язана вжити всіх можливих заходів для мінімізації збитків та своєчасно повідомити контрагента.[3] У сфері ІВ це означає обов'язок шукати альтернативні методи використання об'єкта ІВ (наприклад, перехід на онлайн-канали).

Рекомендації для стійкості угод. Для підвищення стійкості ліцензійних та франчайзингових договорів критично необхідно впроваджувати деталізовані застереження про форс-мажор, а також розробляти комплексні Hardship Clauses. Ці застереження мають включати чіткі "тригери" для перегляду фінансових умов та обов'язкові протоколи переговорів, що дозволить уникнути тривалих судових спорів та зберегти комерційні відносини.

Таким чином, у пост-воєнному регулюванні договірних відносин у сфері ІВ домінуватиме індивідуалізований підхід, а юридичні рішення будуть ґрунтуватися не на загальному факті війни, а на доведеному, прямому та об'єктивному зв'язку між військовими подіями та неможливістю виконання конкретних контрактних умов.

Література:

1. Розробка договорів франчайзингу для комерційної концесії – правові аспекти. Західна консалтингова група. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zkg.ua/yurydychni-posluhy-praktyky/rozrobka-dohovoriv-peredachu-prav-iv/rozrobka-dohovoriv-franchayzynhudlia-komertsiynoi-kontsesii-pravovi-aspekty/>

2. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/435-15#Text>

3. Форс-мажорні обставини через війну: що говорить суд? ДЕБЕТ-КРЕДИТ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.dtki.ua/law/contractual-relationship/99007-fors-mazorni-obstavini-cerez-viinu-shho-govorit-sud>

4. Форс-мажор в 2022 році: визнання та оформлення обставин непереборної сили. AVS. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://avstudy.com.ua/fors-mazhor-v-2022-rotsi-viznannya-ta-oformlennya-obstavin-neperebornoyi-sili/>

5. Про торгово-промислові палати в Україні: Закон України від 02.12.1997 р. № 671/97-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/671/97-%D0%B2%D1%80#Text>

6. Форс-мажорні обставини в комерційних договорах: що варто передбачити? ДЕБЕТ-КРЕДИТ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.dtki.ua/law/contractual-relationship/31389-fors-mazorni-obstavini-v-komerciinih-dogovorakh-shho-varto-peredbachiti>

7. Засвідчення форс-мажорних обставин в умовах воєнного стану. Торгова Промислова Палата України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ucci.org.ua/press-center/ucci-news/zasvidchennia-fors-mazhorkh-obstavin-v-umovakh-voiennoho-stanu>

8. Судова практика щодо форс-мажору та виконання договірних зобов'язань. ЮРЛІГА. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://jurliga.ligazakon.net/analytics/234524_sudova-praktika-shchodo-fors-mazhoru-ta-vikonannya-dogovirnih-zobov'язan

References:

1. Rozrobka dohovoriv franchaizynhu dlia komertsii noi kontsesii – pravovi aspekty. [Agreement on franchising for commercial concessions – legal aspects]. (2025) Zakhidna konsal'tynhova hrupa. URL: <https://zkg.ua/yurydychni-posluhy-praktyky/rozrobka-dohovoriv-peredachu-prav-iv/rozrobka-dohovoriv-franchaizynhu-dlia-komertsii noi-kontsesii-pravovi-aspekty/> [in Ukrainian]

2. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy [Civil Code of Ukraine]: Zakon Ukrainy vid 16.01.2003r. № 435-IV [in Ukrainian]

3. Fors-mazhorkh obstavyny cherez viinu: shcho hovoryt sud? [Fors-mazhorkh obstavyny cherez viinu: what does the court say?]. (2025) DEBET-KREHYT. URL: <https://news.dtki.ua/law/contractual-relationship/99007-fors-mazorni-obstavini-cerez-viinu-shho-govorit-sud> [in Ukrainian]

4. Fors-mazhor v 2022 rotsi: vyznannia ta oformlennia obstavyn neperebornoi syly. [Fors-mazhor in 2022: confessions and formalization of circumstances of irresistible force]. (2022) AVS. URL: <https://avstudy.com.ua/fors-mazhor-v-2022-rotsi-viznannya-ta-oformlennya-obstavin-neperebornoyi-sili/> [in Ukrainian]

5. Pro torhovo-promyslovi palaty v Ukraini [For commercial and industrial chambers in Ukraine]: Zakon Ukrainy vid 02.12.1997r. № 671/97-VR. [in Ukrainian]

6. Fors-mazhorkh obstavyny v komertsii nykh dohovorakh: shcho varto peredbachyty? [Fors-mazhorkh provisions in commercial agreements: what should be taken into account?] DEBET-KREHYT. (2014) URL: <https://news.dtki.ua/law/contractual-relationship/31389-fors-mazorni-obstavini-v-komerciinih-dogovorakh-shho-varto-peredbachiti> [in Ukrainian]

7. Zasvidchennia fors-mazhorkh obstavyn v umovakh voiennoho stanu. [Certification of force majeure circumstances under martial law conditions]. (2022) Torhova Promyslova Palata Ukrainy. URL: <https://ucci.org.ua/press-center/ucci-news/zasvidchennia-fors-mazhorkh-obstavin-v-umovakh-voiennoho-stanu> [in Ukrainian]

8. Sudova praktyka shchodo fors-mazhoru ta vykonannia dohovirnykh zobov'язan. [Sudova's practice regarding force majeure and the performance of contractual obligations]. (2025) YURLIHA. URL: https://jurliga.ligazakon.net/analytics/234524_sudova-praktika-shchodo-fors-mazhoru-ta-vikonannya-dogovirnykh-zobov'язan [in Ukrainian]