

УДК 347.741

Виды коммерческих сделок в сфере интеллектуальной собственности Российской Федерации

**Шипков Н.А.**

Аспирант второго курса

Московского финансово-промышленного университета «СИНЕРГИЯ»

Статья посвящена гражданско-правовому регулированию коммерческих отношений в сфере интеллектуальной собственности Российской Федерации, видам и структуре коммерческих сделок в данной сфере, основным коммерческим организационным и экономическим связям правообладателей результатов интеллектуальной собственности, предмету коммерческих сделок, характеристикам их субъектов, видам исключительных и неисключительных соглашений об исключительных правах на результаты интеллектуальной деятельности.

Ключевые слова: коммерческое исключительное соглашение, коммерческое неисключительное соглашение, лицензирование, франчайзинг, исключительная коммерческая концессия, простая (неисключительная) коммерческая концессия

В соответствии с ч. 1 ст. 34 Конституции Российской Федерации, каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. Интеллектуальная деятельность и использование ее результатов, в том числе в коммерческой (предпринимательской) деятельности, регулируется Гражданским кодексом Российской Федерации, далее – ГК РФ, разделом VII («Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации»). Гражданин или юридическое лицо, обладающее исключительным правом на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации (далее – правообладатель), вправе использовать такой результат или такое средство по своему усмотрению любым не противоречащим закону способом. Исключительные (имущественные) права правообладателей состоят, в том числе в праве использовать результаты интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации по своему усмотрению, получать доходы от такого использования, распоряжаться данным правом в своих интересах. В этой связи закон содержит ряд договоров, в частности, договор об отчуждении исключительного права (ст. 1234 ГК России); лицензионные до-

говоры (ст. 1235 ГК России), договор коммерческой концессии (ст. 1027 ГК РФ) и другие. Между тем как теоретическому, так прикладному (практическому) аспектам формирования (развития) гражданско-правовой системы коммерческих сделок в сфере интеллектуальной собственности в Российской Федерации уделяется недостаточно. Важным являются вопросы гражданско-правового регулирования коммерческих отношений по двум основным направлениям: использование результатов, во-первых, интеллектуальной деятельности и, во-вторых, средств индивидуализации.

Наиболее правильным, по мнению автора, является прежде (в самом начале формирования коммерческих отношений) определить объем прав, которые сохраняются или не сохраняются у правообладателя. В частности, предполагается ли сохранение за правообладателем переданного им права на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации? Если да, в каком объеме? Данный критерий, к сожалению, отчасти реализован лишь в лицензионных соглашениях (ст. 1236 ГК РФ). Между тем по своей правовой и коммерческой природе он может эффективно использоваться во всей организационной и правовой системе коммерческих сделок в сфере интеллектуальной собственности.

Целесообразно выделять исключительные и неисключительные коммерческие соглашения в сфере интеллектуальной собственности. В целом, коммерческие соглашения в сфере интеллектуальной собственности – совокупность сделок, заключаемых сторонами в целях извлечения прибыли, предметом которых являются права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации. Сторонами данных сделок являются юридические лица и предприниматели, преследующие в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли. В частности, к таким организационно-правовым формам закон относит хозяйственные товарищества и общества, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия (ст. 50 ГК РФ).

Характеризуются данные сделки также тем, что стороной всегда должно являться лицо, обладающее исключительным правом на интеллектуальную собственность в том объеме, который позволяет их предоставлять другим лицам (например, другой стороне сделки).

Важно выделять основания возникновения личных неимущественных прав, например, право авторства, которое возникает у физического лица, творческим трудом которого создан результат интеллектуальной деятельности. Данные отношения, а также служебные отношения автора и работодателя к рассматриваемым сделкам (коммерческим) не относятся, прежде всего в связи с тем, что предметом таких соглашений является уже созданный результат интеллектуальной деятельности. Таким образом, НИОКР также не следует относить к коммерческим соглашениям, в том числе в случае их проведения индивидуальными предпринимателями. В большинстве случаев рассматриваемые коммерческие отношения возникают из договоров, предметом которых является уже созданные произведения науки, литературы, искусства, изобретения и иные результаты интеллектуальной деятельности. Таким образом, рассматриваемые отношения являются частью сферы интеллектуальной собственности, в которой реализуются в коммерческих целях (в целях извлечения прибыли) исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, созданные когда-то творческим трудом автора.

Раздел VII ГК РФ («Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации») разделяет также и в названии результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации. Представляется, что данное разделение «выносит» за пределы такие результаты творческой деятельности, как средства индивидуализации, что не вполне корректно. Средства индивидуализации лишь приравниваются к результатам интеллектуальной деятельности (ст. 1226 ГК РФ). Отчасти

можно приравнивать к результатам интеллектуальной деятельности географические указания, так как они не создавались творческим трудом, однако географическая идентификация невозможна без интеллектуальных усилий человека (интеллектуальной деятельности). В свою очередь наименования мест происхождения товаров, фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания, а также коммерческие обозначения создаются в результате творческого труда и интеллектуальной деятельности. В этой связи более точным будет определить рассматриваемые отношения как часть сферы интеллектуальной собственности, то есть общественных отношений, возникающих в результате реализации исключительных прав на интеллектуальную собственность (овеществленный результат интеллектуальной деятельности) в целях извлечения прибыли – коммерческие отношения в сфере интеллектуальной собственности.

Для раскрытия структуры коммерческих сделок в сфере интеллектуальной собственности используем анализ примерной модели (стратегии) выхода компаний на рынок. Например, организации, продвигающей свои брендовые средства идентификации и фирменные продукты, популярность которых заложена при формировании у потребителя доверия к соответствующим изделиям, работам и услугам на внутреннем рынке. Результатом доверия к продукту стала востребованность и самой технологии его создания (бренда), который со временем начинает приобретать международный спрос. Востребованность (спрос) на технологии создания брендовых продуктов вызывает необходимость формирования нормативной правовой базы, регулирующей предоставление исключительных прав на соответствующие технологии производства, работ и услуг. При этом возникает потребность в гармонизации правовых норм, а также формировании практики их применения в интегрированном сообществе собственников результатов творческого труда, интеллектуальной деятельности. Формирование глобального рынка, таким образом, обуславливает структурирование экономических и правовых форм сделок в данной области. Международная экономическая интеграция, гармонизация соответствующих правил торгового сотрудничества, как итог развития отношений, предполагает три основных направления – экспорт товара (вещей как таковых), экспорт технологий и услуг (информации и деятельности), а также экспорт капитала (ресурсов производства товаров, работ, услуг)¹.

Выбор стратегии коррелируется с этапами экспансии бренда: созданием партнерских отношений;

¹ Внешнеторговая деятельность – деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью (ст. 2 Федерального закона от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»).

дальнейшим их укреплением и развитием. К организационным формам международной интеграции в результате стали относить: международную торговлю, управление по контракту, лицензирование, франчайзинг и подрядное производство (организационные формы, не предполагающие вывоз капитала); стратегические альянсы (совместные предприятия), зарубежные филиалы и представительства компании (прямое инвестирование), зарубежные дочерние компании (организационные формы с вывозом капитала – прямые инвестиции) [1, с. 23].

Организационные формы позволяют провести сравнительное исследование и выделить воспринятые законодательством России правовые формы закрепления указанных выше экономических связей и интеграций. Данные связи и интеграции отличаются предметом, по поводу чего они возникают, изменяются и прекращаются.

Правообладатели результатов интеллектуальной деятельности могут иметь: авторские и смежные права; патентные права; права на средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий. Именно данные права и их материальное воплощение, например, в виде кода программы (информации на машинном носителе) и есть предмет соответствующих сделок. Не являются предметом рассматриваемых сделок личные неимущественные права. Данные права неотчуждаемы, непередаваемы и относятся только к правам автора (соавторов)². Между тем именно с авторских прав начинаются все отношения в интеллектуальной деятельности, так как именно автор (соавторы) – источник создания соответствующего объекта. Таким образом, предметом рассматриваемых сделок являются исключительные – имущественные права, а именно, права распоряжаться результатами интеллектуальной деятельности любым способом, если законом не предусмотрено иное. Правообладатель по своему усмотрению вправе разрешать или запрещать другим лицам использование результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации³.

Смежные права⁴ также являются предметом рассматриваемых сделок. Так, изготовитель фонограммы, исполнитель, иной обладатель исключительного права на фонограмму или исполнение в праве, во-первых, оповестить о принадлежащем ему праве, во-вторых, распорядиться им с учетом интересов автора⁵. Смежные права также реализуются через ис-

² Право авторства, право автора на имя, право на неприкосновенность произведения, права на обнародование произведения и его отзыв (ст.ст. 1065, 1066 и др.).

³ Важно отметить, что правообладатель в таких сделках, при их исполнении, может использовать и иные интеллектуальные права, в частности, право следования (ст. 1293 ГК РФ) и право доступа (ст. 1292 ГК РФ).

⁴ Право на вознаграждение в служебном произведении (пп. 4 п. 2 ст. 1295 ГК РФ) предметом таких сделок не является.

⁵ Оповещение о правах осуществляется путем проставления на соответствующем экземпляре фонограммы латинской буквы

ключительные или неисключительные соглашения.

Таким образом, исключительные права реализуются путем соглашений между автором (иным правообладателем) и будущим правообладателем (пользователем), которые можно разделить на исключительные или неисключительные соглашения, фиксируемые (закрываемые) в формах, предусмотренных гражданским законодательством. На такие соглашения распространяются общие положения об обязательствах и договоре⁶.

В целом, в рамках исключительных или неисключительных соглашений правообладатель либо отчуждает соответствующие результат или средство, либо передает исключительные права в пользование, не оставляя за собой права в период действия соглашения передавать их кому-либо еще⁷.

С учетом представленных выше организационно-экономической и социально-правовой характеристик гражданское законодательство Российской Федерации выделило лишь следующие автономные (самостоятельные) виды договоров:

1. Соглашения об отчуждении или ограничении исключительного права (исключительные соглашения). К таковым относятся: договор об отчуждении исключительного права (ст. 1234 ГК РФ), исключительная лицензия (ст. 1236 ГК РФ), исключительная лицензия или исключительная коммерческая концессия⁸ (для удобства изложения материала автор использует понятие из положений о лицензиях)⁹;

«Р» в окружности, указания своего имени (наименования) обладателя и года первого опубликования. При этом под экземпляром понимается ее копия на любом материальном носителе, изготовленная непосредственно или косвенно с фонограммы и включающая все звуки или часть звуков либо их отображения (представление в цифровой форме, что требует использование технических средств (ст. 1305 ГК РФ)).

⁶ Так, к соглашениям о распоряжении исключительным правом применяются общие положения об обязательствах (ст.ст. 307-419 ГК РФ) и о договоре (ст.ст. 420-453 ГК РФ), поскольку иное не установлено правилами раздела 4 и не вытекает из содержания или характера исключительного права (п. 2 ст. 1233 ГК РФ).

⁷ Более того, если соглашением не предусмотрено иное, он не вправе сам использовать соответствующие результаты (средства).

⁸ Особенности данных сделок является то, что в комплексных договорах необходимо отдельно выделять положения об исключительных правах. Например, договоры о создании результатов интеллектуальной деятельности, в частности, договор авторского заказа (ст. 1288 ГК России). По данному договору автор обязуется по заказу заказчика создать произведение науки, литературы или искусства на материальном носителе или в иной форме. Если договор предусматривает отчуждение заказчику исключительного права на создаваемое произведение, к нему применяются правила договора об отчуждении исключительного права. Соответственно, если договор заключен с условием о предоставлении заказчику права использования произведения, к договору применяются положения о лицензионных договорах (ст. 1287 и ст. 1286 ГК России). В этой связи важно отдельно выделять соответствующие положения о создании результата интеллектуальной собственности и его использовании, отчуждении.

⁹ К договору коммерческой концессии применяются правила о лицензионном договоре, если это не противоречит существу договора о коммерческой концессии (ст. 1027 ГК РФ).

2. Соглашения о предоставлении исключительного права (неисключительные соглашения): простая (неисключительная) лицензия; простая (неисключительная) коммерческая концессия (автор использует понятие из положений о лицензиях)¹⁰.

Таким образом, коммерческие отношения в сфере интеллектуальной собственности лишь в указанной части регулируются автономными (самостоятельными) видами договоров. Другие виды коммерческих связей регулируются путем заключения комплексных (смешанных) договоров. К таковым относятся такие сложные сделки, как управление по контракту, подрядное производство, стратегические альянсы (совместные предприятия), зарубежные филиалы и представительства (прямое инвестирование), зарубежные дочерние компании (организационные формы с вывозом капитала – прямые инвестиции). Данные сделки заключаются при отсутствии сложившейся судебной практики единообразного применения закона, которая формируется при системном подходе, в частности, путем включения в гражданское законодательство соответствующих глав. Системный подход позволит выработать научно-практические рекомендации и закрепить их, в частности, в соответствующих разъяснениях Верховного Суда Российской Федерации.

Литература:

1. Приказчикова Ю.В. Стратегическое управление внешнеэкономической деятельностью промышленных предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Нижний Новгород, 2014. – 21 с.
2. Конституция Российской Федерации // СПС Гарант.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации // СПС Гарант.
4. Право интеллектуальной собственности: учеб. Т. 2: Авторское право. / Под общей ред. Л.А. Новоселовой. – М.: Статут, 2017. – 365 с.

Types of Commercial Transactions in the Sphere of Intellectual Property of Russian Federation

Shipkov N.A.

Moscow Financial and Industrial University "SYNERGY"

The article is devoted to the civil law regulation of commercial relations in the field of intellectual property of the Russian Federation, the types and structure of commercial transactions in this area, the main commercial organizational and economic relations of the copyright holders of the results of intellectual property, the article is also devoted to the subject of commercial transactions, subjects, types of exclusive and non-exclusive agreements on exclusive rights to the results of intellectual activity

Key words: commercial exclusive agreement, commercial non-exclusive agreement, licensing, franchising, exclusive commercial concession, simple (non-exclusive) commercial concession



¹⁰ По данным сделкам правообладатель вправе предоставлять результат или средство другим лицам. Отметим, что переход исключительного права без заключения договора с правообладателем допускается, например, в порядке наследования, реорганизации юридического лица, а также при обращении взыскания на имущество правообладателя.