

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ И РАСПОРЯЖЕНИЕ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫМ ПРАВОМ НА ПРОГРАММУ ДЛЯ ЭВМ И БАЗУ ДАННЫХ**

**Коломойцева К.Р.**

(Санкт-Петербургский государственный университет)

**к.т.н. доцент, Коломойцев В.С.**

(Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения)

В работе рассмотрены варианты использования и распоряжения исключительным правом на программу для электронных вычислительных машин (Далее – ЭВМ) и баз данных (Далее – БД). Даны краткая характеристика договорам и рекомендации по применению того или иного вида договора (лицензионный, доверительного управления, договора коммерческой концессии и дистрибьютерское соглашение).

**Введение.** Выбор варианта распоряжения объектами интеллектуальной собственности важен не только своей правовой сущностью, но и влиянием на дальнейшее развитие объекта. Выбранный вариант распоряжения оказывает дальнейшее влияние на коммерциализацию иных, зависящих от данного, объектов интеллектуальной собственности. В качестве объекта исследования рассмотрим программу для ЭВМ и БД. Цель исследования - определение вариантов распоряжения программой для ЭВМ и БД. Автором поставлена задача рассмотреть договора: лицензионный, доверительного управления, коммерческой концессии и дистрибьютерское соглашение, а также сформировать рекомендации по применению того или другого вида договорного инструмента для разных ситуаций использования объекта интеллектуальной собственности.

**Основная часть.**

Статья 1233 Гражданского кодекса Российской Федерации (Далее - ГК РФ) предоставляет обладателю исключительных прав на программы для ЭВМ возможность распорядиться принадлежащим ему исключительным правом на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации любым не противоречащим закону и существу такого исключительного права способом.

Обязательственные отношения, складывающиеся по поводу временной передачи в пользование исключительных прав на программу для ЭВМ, традиционно оформляются в рамках лицензионных договоров. Есть и иные виды договоров, заключаемых на практике, для передачи в пользование прав на программы для ЭВМ: лицензионный, доверительного управления, коммерческой концессии; дистрибьюторские соглашения [1,2].

**Краткая характеристика договоров:**

**Лицензионный договор**

По лицензионному договору одна сторона – (правообладатель) лицензиар предоставляет другой стороне – лицензиату, право на использование объекта, в данном случае программы для ЭВМ или базы данных.[3]

Среди существенных условий лицензионного договора выделяют его предмет, например, программа для ЭВМ (с указанием номера и даты выдачи свидетельства, если она была зарегистрирована или с подробным описанием программы (назначение, функции, язык программирования и т.д.), если она не была зарегистрирована) и способы ее использования.

В лицензионном договоре должно быть указана территория, на которой допускается использование программы для ЭВМ. Указание территории важно, так как при отсутствии указания, считается что договор заключен на всей территории страны. В таком случае, при невнимательности сторон, правообладатель (лицензиар) рискует потерять прибыль на территориях, которые не должны были войти в состав договора.

Договор заключается в письменной форме и, если программа была зарегистрирована, договор также может быть зарегистрирован, государственная регистрация передачи исключительных прав в данном случае не является обязательной.

Если договором не предусмотрен срок, то он считается заключенным на 5 лет. Пролонгация договора допускается по соглашению сторон. Правообладатель имеет право на односторонний отказ от договора только в случае неуплаты лицензиатом вознаграждения по договору в установленный срок.

#### **Договор доверительного управления**

По договору доверительного управления, заключаемому в отношении прав на программы для ЭВМ, учредитель и выгодоприобретатель, как правило, совпадают в одном лице. Это обуславливается спецификой объекта данных договорных отношений.

Этот вид договора урегулирован ГК РФ, где определены его существенные условия: состав имущества, передаваемого в доверительное управление; наименование юридического лица или имя гражданина, в интересах которых осуществляется управление имуществом (учредителя управления или выгодоприобретателя); размер и форма вознаграждения управляющему, если выплата вознаграждения предусмотрена договором; срок действия договора. Договор должен быть заключен в простой письменной форме. При несоблюдении существенных условий договор может быть признан судом незаключенным, а правоотношения, возникшие из него – неправомерными.

На доверительного управляющего возлагаются все обязанности по содержанию и управлению таким имуществом, не возлагается никаких обязанностей или ответственности на правообладателя, помимо уплаты управляющему вознаграждения. Управляющий обязан действовать исключительно в интересах своего контрагента, проявлять в делах должную заботливость и нести имущественную ответственность за переданное ему в доверительное управление имущество.

Договор может быть заключен не более, чем на 5 лет, после истечения срока, договор считается продленным на тот же срок и на тех же условиях, если стороны не согласовали иное.

#### **Договор коммерческой концессии (франчайзинга)**

По договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс, принадлежащих правообладателю, исключительных прав. Принцип действия данного договора сходный с особенностями использования лицензионного договора, однако он заключается не в отношении одного конкретного объекта, а в отношении целого комплекса объектов. В силу этого к договору коммерческой концессии в субсидиарном порядке применяются правила о лицензионном договоре. Использование договора франчайзинга, как правило, применимо исключительно в предпринимательской сфере.

Договор франчайзинга предусматривает использование целого комплекса исключительных прав, а именно деловой репутации и коммерческого опыта правообладателя, помимо передаваемых по договору объектов. Применимо к программе для ЭВМ или базе данных, по договору коммерческой концессии передается и используется не отдельно, а в совокупности с правами на средства индивидуализации правообладателя и других объектов, связанных с использованием ЭВМ и БД, в отношении которой заключен договор.

Договор заключается в письменной форме и подлежи обязательной государственной регистрации, т.к. помимо объекта ИС передаются и права на средства индивидуализации.

Договор франчайзинга всегда носит возмездный характер. Порядок и размер выплат определяется сторонами.[1]

Правообладатель несет субсидиарную ответственность по предъявляемым к пользователю требованиям о несоответствии качества товаров (работ, услуг), продаваемых (выполняемых, оказываемых) пользователем по договору коммерческой концессии, и солидарную с ним ответственность по требованиям, предъявляемым к пользователю как изготовителю продукции (товаров) правообладателя.

Максимальный срок действия договора в законе не установлен и определяется сторонами.[1]

### **Дистрибьюторское соглашение**

Дистрибьюторское соглашение не предусмотрено российским законодательством. Сравнить его можно с агентским договором или договором комиссии, а применительно к обязательствам, связанным с передачей исключительных прав, оно по своим условиям наиболее близко к договору коммерческой концессии.

Таким образом, в каждом конкретном случае, условия такого договора формулируются непосредственно сторонами.

Как правило, дистрибьюторские соглашения заключаются иностранными компаниями, которые, в свою очередь, заключают лицензионные или иные договоры с российскими юридическими лицами.

### **Рекомендации по применению того или иного вида договора**

*Лицензионный договор* оптимально заключать правообладателю, который преследует, прежде всего, выгоду в виде уплачиваемого ему лицензиатом вознаграждения. В то же время, в случае заключения лицензионного договора риски (прямые убытки, ухудшение деловой репутации и т.п.), как и ответственность правообладателя, минимальны.

*Договор доверительного управления* разумно заключать в том случае, если правообладатель по каким-то причинам не желает или не имеет возможности реализовывать свои права самостоятельно, и более выгодным будет, пусть и за некоторую плату, поручить управление компетентной организации или индивидуальному предпринимателю.

*Договор коммерческой концессии* наиболее выгоден для крупных компаний правообладателей, обладающих безупречной репутацией и коммерческим опытом и желающих выйти на новый рынок с целью распространения на нем товаров, работ или услуг, производимых с использованием программы для ЭВМ и БД. Способствует расширению коммерческой деятельности под товарным знаком правообладателя, без вложений со стороны правообладателя в действия по расширению бизнеса.

*Дистрибьюторское соглашение* чаще всего заключается между юридическими лицами, находящимися на территории различных стран.

**Выводы.** Следовательно, из всех рассмотренных вариантов отчуждения исключительного права, правовой режим каждого из договоров применительно к передаче исключительных прав на программу для ЭВМ или БД очень сложен и включает в себя множество аспектов. Его выбор осуществляется по каждому конкретному случаю отдельно и должен учитывать все причины отчуждения исключительного права, а также перспективы коммерциализации иных объектов, зависящих от отчуждаемой БД или программы для ЭВМ. Применение конкретного договора к объекту всегда индивидуально, и зависит, в основном, от целей правообладателя.

Используемая литература:

1. Котенева О. Е. Методы управления интеллектуальной собственностью / О. Е. Котенева, А. С. Николаев. – Санкт-Петербург : Университет ИТМО, 2020. – 108 с.
2. Антипов А. А., Богданова Е. Л., Ерузалимская А. В., Коротышева Д. А., Коротышева Ю. Н., Котенева О. Е., Максимова Т. Г., Николаев А. С., Пудкова Г. В., Сербиненко Ю. С. Буду изобретать! Для школьников и их родителей. Учебное пособие для школьников по вопросам интеллектуальной собственности и изобретательской деятельности / под ред. проф. Е. Л. Богдановой, проф. Т. Г. Максимовой / СПб., 2019. Б.и. 94 с.
3. Методические рекомендации для научных организаций и образовательных организаций высшего образования по выявлению патентоспособных (подлежащих правовой охране) результатов интеллектуальной деятельности, по разработке стратегии их патентования (правовой охраны), по осуществлению их патентования (правовой охраны) и трансферу (коммерциализации) в кооперации с организациями реального сектора экономики, в том числе

посредством создания центров трансфера технологий (письмо Минобрнауки России от 17.11.2021 №МН-14/1494)

Коломойцева К.Р. (автор)

Подпись

Коломойцев В.С.(соавтор)

Подпись