



ГИЛЬДИЯ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО
ПРАВА

надежная
защита

<https://gpr.ru>

ИНСТРУКЦИЯ

по проверке договора с элементами
авторского права



правил,
о которых нужно
помнить постоянно



Проверяйте контрагента

Почему первое правило о проверке контрагента?

Каким бы ни был грамотным договор, он будет бесполезным, если другая сторона не намерена его исполнять. Причем, даже если решение суда будет в Вашу пользу.

Рассмотрим в качестве примерно следующую ситуацию:

- Вы нашли в Интернете фирму, которая занимается разработкой интернет-сайтов;
- Вы связались с ними и обсудили условия сотрудничества;
- Они направили Вам договор на согласование - он Вас более, чем устраивает;
- Вы подписываете договор с надеждой на плодотворное сотрудничество с фирмой и переводите им аванс;
- Фирма пропадает, не отвечает на звонки, съезжает с офиса и так далее.

Что делать в таком случае?

Чаще всего - готовиться к длительным временным и денежным потерям:

гражданские суды, уголовные дела - на все эти процедуры нужно и время и деньги.

И даже если Вы все выиграли - не факт, что деньги Вам вернут

Именно поэтому главное правило составления договоров - проверяйте своих контрагентов перед тем, как заключить договор.

О том, как проверить контрагента (в том числе, с использованием бесплатных сервисов), читайте в этой статье:

<https://gpr.su/kak-probit-kontragentov-samos-toyatelno-besplatnye-online-servisy>

Вывод:

Перед заключением договора всегда проверяйте контрагента на его добросовестность

Определитесь с ВИДОМ ДОГОВОРА

Вы уверены, что правильно квалифицируете отношения с контрагентом?

На практике часто бывает так, что договор возмездного оказания услуг путают с договором подряда; а лицензионный договор называют договором об отчуждении авторских прав (хотя авторские права вообще неотчуждаемы) и так далее.

Сразу отметим, что сейчас суды квалифицируют договоры не по их названию, а по их содержанию.

То есть, если, например, Вы хотите, чтобы Вам сделали сайт, а контрагент назвал договор “Договором оказания услуг”, то, скорее всего, договор будет признан в суде именно договором подряда.

Однако здесь стоит учитывать следующее:

Судебная система не совершенна, и окончательное решение принимает судья. А судья может быть не компетентна в вопросе квалификации договора, что может вызвать массу проблем как на этапе доказывания (уже хорошо), так и на этапе обжалования решения суда.

Если на стороне контрагента находится “ушлый” юрист, то он вполне может

специально сделать так, чтобы договор трактовался в нужную ему сторону. Например, и договор назвал, и стороны, и термины использует соответствующие, и даже смысл пунктов вложил специально такой, чтобы он еще больше усиливал его позицию.

К чему может привести неверная квалификация вида договора?

Последствия могут быть совершенно разными: начиная от незначительных процедурных моментов, заканчивая абсолютно разными объемами прав и обязанностей сторон в сравнении с первоначальными договоренностями.

Так, например, подрядчик не может немотивировано отказаться от исполнения договора, а исполнитель - может, с установленными законом ограничениями.

При возникновении вопросов по договорам, лучше всего обратиться к профессиональному юристу - это может сэкономить и время и деньги.

Вывод:

Перед заключением договора
нужно правильно его квалифицировать

Старайтесь писать ПОНЯТНЫМ ЯЗЫКОМ

Сложная лексика - не всегда признак профессионализма

В моей практике бывает так, что Клиент обращается ко мне с требованием привлечь к ответственности контрагента.

Читаю подписанный договор, а там полное несоответствие пожеланий заказчика с содержанием самого договора.

Чем это вызвано?

Вообще, мои мысли по этому поводу изложены в этой небольшой статье: <https://gpr.su/yuridicheskij-yazyk-zatyk-pravosudiya> .

А если совсем коротко, то это никому не нужный обычай, пришедший к нам из далеких годов.

Считается, что чем запутаннее и красивее фраза звучит, тем более серьезным является человек, написавший ее

Это факт, и его нужно принять за данность. Мы можем относиться к этому как угодно

(например, как я - применять умеючи и не всегда), однако это традиция, и ее нужно иметь в виду.

Главное, не переусердствовать. И если у Вас есть конкретная мысль, которую Вы хотите изложить в договоре, но она никак не хочет трансформироваться в “красивые юридические термины”, изложите ее “как есть” - это допускается законом (и поощряется), а судья будет Вам только благодарен.

Вывод:

С осторожностью применяйте сложную юридическую лексику в договоре.
Если не получается написать “красиво” - изложите “как есть”

“Как я смогу это доказать в суде?”

Перед написанием каждого пункта в договоре, спрашивайте себя - “А как я докажу судье, что он исполнен?”

Пожалуй, наиболее часто встречающаяся проблема с договорами. Для того, чтобы понять истинный смысл этого пункта, нужно задаться определенным вопросом.

Зачем вообще заключать договор?

У меня на этот счет есть своя версия. Договор заключают для достижения определенных целей:

- Возможность судебного и досудебного воздействия на сторону договора, нарушившую принятое обязательство (или объективно собирающуюся его нарушить);
- Психологическое воздействие на стороны договора с помощью специальных юридических конструкций, путем закрепления устных и письменных договоренностей в едином документе.

Более подробно о своей точки зрения я расскажу как-нибудь отдельно. Важно то, что обе они одинаково полезны и зачастую применяются в совокупности.

Однако что делать в том случае, когда первая цель - основная, а вторая - факультативная, или, вообще, не имеет существенного значения?

В таком случае всегда нужно задавать себе вопрос о том, сможете ли Вы доказать тот или иной факт в суде, или нет?

Например, стороны договорились о гонораре, составляющим 15% от чистой прибыли. Стоит ли здесь говорить о том, что получателю прибыли будет крайне сложно доказать тот факт, что ему недоплачивают?

Или еще один пример: исполнение договора зафиксировано... устно! Никаких актов, обмена сообщениями, ничего, чем можно было бы подтвердить добросовестное исполнение обязательства перед другой стороной. Так можно и иск получить через пару лет о том, что мол, “вообще-то, вы договор не исполнили, платите неустойку”.

Вывод:

Следите за тем, чтобы каждое действие, совершенное в рамках заключенного договора, можно было доказать в суде

Лицензия или отчуждение?

Пора переходить от общих правил к частным - авторским правам

Сразу отмечу, что я часто использую выражение “авторские права”, а подразумеваю исключительные имущественные права автора на произведение.

Итак, Вы заключили договор на создание дизайна веб-сайта. Помимо существенных условий, а также общих условий каждого договора, необходимо отдельно урегулировать вопросы перехода прав на дизайн.

Договоренности об исключительных правах лучше выделить в отдельный раздел. И здесь важно правильно понимать, что происходит.

Стороны часто путают отчуждение прав и предоставление лицензии

Если происходит отчуждение прав - Вы становитесь полноценным обладателем прав на дизайн. Если происходит предоставление лицензии - Вы берете права “в аренду” на определенный срок, после наступления которого Ваши права на дизайн прекращаются.

Это может привести к тому, что Вы, продолжая использовать произведение, фактически нарушаете исключительные права автора на произведение. А за это законом, помимо прочего, предусмотрен штраф до 5 млн рублей.

Поэтому важно правильно прописать в договоре: отчуждение - если происходит полная передача прав на произведение, лицензия - если происходит предоставление прав “в аренду”.

Вывод:

Всегда следите за тем, чтобы распоряжение исключительными правами происходило правильно

Учитывайте особенности составных частей сложного произведения

Законом недопускается устанавливать пределы использования произведений, которые являются составной частью сложного произведения

Это уже совсем узкое правило, не для всех. Но если оно относится к Вашей деятельности, то обязательно учитывайте вышеуказанное правило.

Начнем с определения понятий.

Сложное произведение - это произведение, в состав которого входит несколько других произведений. Например, видеоролик - это сложное аудиовизуальное произведение, обычно состоящее фонограммы произведения, из игры актеров, исполнения и записи игры актеров, озвучивания и записи озвучивания (*стоит ли говорить, что урегулировать вопрос с цепочкой прав нужно со всеми участниками произведения?*)

Все, что входит в видеоролик - это составные части сложного произведения. И в лицензионном договоре не допускается устанавливать пределы использования прав на них: если права на видеоролик предоставлены на правах лицензии на определенный срок, то и права на составные части этого ролика должны быть предоставлены на тот же срок.

Так, установление особого правового режима для составных частей сложного аудиовизуального произведения не допускается законом и может быть оспорено в суде.

Вывод:

Следите за тем, чтобы в лицензионном договоре не было допущено ограничений в пределах прав использования произведений - составных частей сложного произведения

Акты и расписка правообладателя

Обязательно передачу исключительных прав оформляйте соответствующим актом

Настоятельно советую передачу исключительных прав оформлять соответствующим Актом о передаче прав на произведение.

В акте зафиксируйте момент передачи прав, размер вознаграждения и стороны договора. Это упростит момент доказывания перехода прав на произведение, а также облегчит работу бухгалтерам.

к оформлению документов.

Расписку правообладателя рекомендуется оформить на двух языках (русский и английский) и заручиться собственноручной подписью правообладателя.

Расписка правообладателя

В расписке правообладателя фиксируется отсутствие претензий правообладателя №1 к правообладателю №2 (будь то договор отчуждения или лицензионный договор). Такую расписку могут требовать телевизионщики, а также международные фирмы, предъявляющие особые требования

Вывод:

Если договором предусмотрена передача или предоставление исключительных прав, то Настоятельно рекомендуется оформить акт передачи прав на произведение и расписку правообладателя

Юридическая история о том, как не получить иск на 5 000 000 рублей

Спасибо Вам за уделенное время!

Благодарю за прочтение настоящего материала! В качестве бонуса для Вас мы подготовили юридическую историю о товарных знаках, а именно о том, как не получить иск на 5 000 000 рублей!

Бесплатно скачать историю можно по ссылке:

<https://www.subscribepage.com/lptm>

Предложения для вас

Удаленное юридическое обслуживание digital-проекта.....от 20 000 до 60 000 руб.

В стоимость не включаются различные пошлины, услуги третьих лиц (нотариус, переводчик и т.д.).

Безлимитные юридические консультации.....входит в стоимость

Составление простых и сложных договоров.....входит в стоимость

Претензионная и исковая работа.....входит в стоимость

Участие в переговорах.....входит в стоимость

Корпоративное право.....входит в стоимость

Услуги в сфере IPR.....входит в стоимость

Составление договора.....от 2 000 руб.

Гарантии для вас

Юристы Гильдии интеллектуального права профессионалы своего дела и готовы отвечать за свою работу. Мы предоставляем следующие гарантии своим клиентам:

Профессионализм

Мы ответственно подходим к своим действиям, а также к времени и бизнесу клиента. Будем работать качественно и в требуемые сроки.

Конфиденциальность

Мы всегда подписываем соглашение о неразглашении с клиентом. Отношения между компанией и клиентом строго конфиденциальны. Мы не размещаем отзывы и любую персонализированную информацию о клиентах без предварительного получения согласия.

Доступность юриста 24/7

“Срочно! Сейчас! Немедленно!” - мы знаем, что такое репутация компании. Если Вы позвоните в самый нерабочий день в самое нерабочее время - юрист всегда ответит (или перезвонит сразу же). Просто проверьте - это действительно так.

Гарантия цены

Условия сотрудничества закрепляются в договоре, включая окончательную цену на наши услуги.

Безусловное расторжение

Если по любым причинам Вы решите не продолжать с нами работу, у Вас будет право в любой момент расторгнуть договор на оказание юридических услуг без каких-либо последствий для Вас.

Мы сделаем расчет и вернем Вам оставшуюся сумму за месяц!

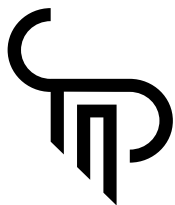
ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ О НАШЕЙ РАБОТЕ МОЖНО ПОСМОТРЕТЬ ТУТ:

gpr.su/reviews

Это наш официальный сайт. Все отзывы размещены с согласия клиента.

https://vk.com/topic-71999236_35452853

Это наша группа во “ВКонтакте”, где люди делятся мнением о нашей работе. Надеемся увидеть там и Ваше мнение! :)

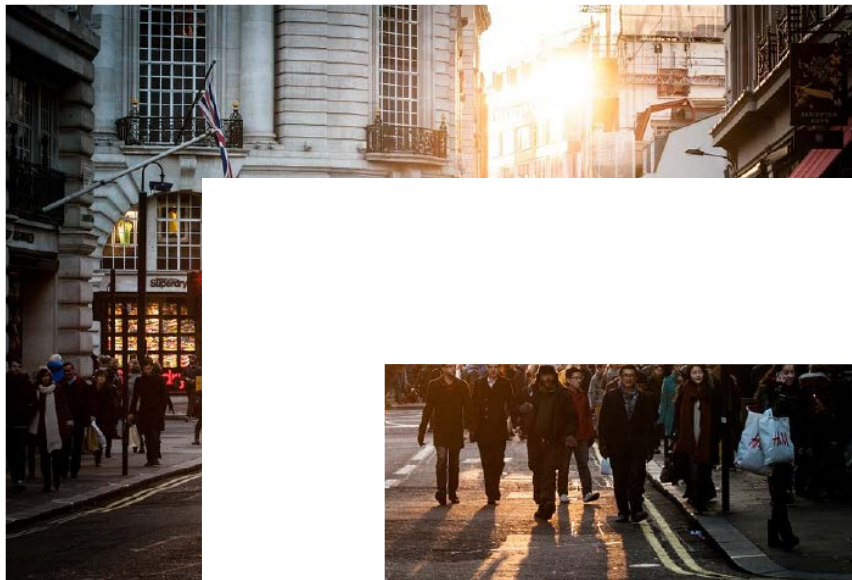


ГИЛЬДИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПРАВА

надежная
защита

<https://gpr.su>

Бизнес развивается с Вас!



Контакты

Прямые контакты

ГК "Гильдия права"

8 (937) 791-6789

Максим Малейкин,
главный юрист

Сайт: gpr.su

E-mail: info@gpr.su

vk.com/gprsu

8 (846) 277-10-61

Реквизиты компаний:

ООО "Стиль 7"

ИНН 6319027777

КПП: 631901001

ОГРН: 1036300892407