

ВАДИМ УСКОВ

ФАРВАТЕР В МОРЕ АВТОРСКОГО ПРАВА

МНЕ, КАК ЮРИСТУ, МНОГО ЛЕТ СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩЕМУСЯ В ОБЛАСТИ АВТОРСКОГО ПРАВА И РЕКЛАМЫ, ДОВОДИЛОСЬ ВИДЕТЬ МНОГО КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ. И НЕУДИВИТЕЛЬНО, ЧТО МНОГИЕ ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ ЗАСТАЮТ КЛИЕНТА В РАСТРОХ, ПРЕДСТАВЛЯЮТСЯ МНЕ ТИПИЧНЫМИ.

ИМЕННО ПО ЭТОМУ ЕСТЬ СМЫСЛ РАССКАЗАТЬ О ТРАДИЦИОННЫХ “ПОДВОДНЫХ КАМНЯХ”, КОТОРЫЕ ПОДСТЕРЕГАЮТ НАС В МОРЕ АВТОРСКОГО ПРАВА. ВЕДЬ И АВТОР, И ЗАКАЗЧИК НАХОДЯТСЯ В ОДНОЙ ЛОДКЕ. КАЗАЛОСЬ БЫ, ЧТО ПРОЩЕ? ГРЕБИТЕ ВЕСЛАМИ ОДНОВРЕМЕННО И СРАВНОЙ СИЛОЙ, ВОТ И ДОПЛЫВЕТЕ ДО БЕРЕГА БЛАГОПОЛУЧНО! НО НА ПРАКТИКЕ ВСЕ СЛОЖНЕЕ, И СЕКРЕТ ЭТОЙ СЛОЖНОСТИ — В ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ, КОТОРЫЕ НЕ РЕДКО ПРИВОДЯТ ЛЮДЕЙ К ЮРИСТАМ. . . ИТАК, ПЕРЕД ВАМИ — КАРТА ОПАСНЫХ МЕСТ.



Вадим Усков (Санкт-Петербург) — юрист и патентный поверенный РФ, специализирующийся на вопросах авторского права, товарных знаков и рекламы.

К о н т а к т : тел. (812) 443-9525 (26), e-mail: vadim@uskov.spb.su

ТЫ МНЕ НЕ ВЕРИШЬ?

СУТЬ ПЕРВОГО ОПАСНОГО ЯВЛЕНИЯ СОСТОИТ В ТОМ, ЧТО МЕЖДУ АВТОРОМ И ЗАКАЗЧИКОМ ОТСУТСТВУЮТ УСТАНОВЛЕННЫЕ ДОГОВОРЕННОСТИ, ОФОРМЛЕННЫЕ В ВИДЕ АВТОРСКОГО ДОГОВОРА.

Предпосылки грядущего конфликта выглядят вполне невинно: как правило, автор и заказчик пускаются в первое совместное плавание и пытаются встать на неформальные позиции. Они рассуждают о том, что нормальные люди всегда могут друг с другом договориться, и пренебрегают юридическими процедурами. Расчет происходит “черным налом”.

Обе стороны искренне верят, что никаких проблем меж ними не возникнет, что “сгодится и расписка”, потому что авторский договор — это что-то очень сложное, а в сборниках типовых договоров его нет. Кроме того, заказчик убежден, что, заплатив автору за произведение, он автоматически становится его обладателем.

Однако существует закон “Об авторском праве и смежных правах” (далее — ЗоАП) и его диспозиции (положения по умолчанию). Например, “права, прямо не переданные по авторскому договору, считаются не переданными” (п. 2 ст. 30 ЗоАП). Поэтому я настоятельно рекомендую прочесть закон. Он написан вполне понятным языком. Если же вы хотите се-

рьезно подготовиться к предстоящему совместному путешествию, то рекомендую обратиться к специалистам. Мой опыт показывает, что своевременное обращение к юристу (т.е. профилактика) на порядок дешевле участия адвоката в разгоревшемся споре.

**ШТАТНЫЙ ТВОРЕЦ
ВТОРОЙ ИСТОЧНИК КОНФЛИКТОВ — ОТСУТСТВИЕ ДОЛЖНОГО ОФОРМЛЕНИЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ**

Как правило, в этих случаях сотрудник приступает к работе без заключения трудового контракта и без подписанного директором заявления о приеме на работу. Случается, что оформление трудовых отношений происходит не полностью или задним числом, отсутствует положение о конфиденциальности или пропущена дата окончания срочного трудового договора.

При этом работодатель свято убежден, что ему принадлежит все, что создал автор. И почти все забывают, что, для того чтобы произведение было признано служебным, необходима либо подписанная работником должностная инструкция (в которой должным образом прописаны все его обязанности, включая создание объектов авторского права), либо служебная за-

писка с поручением автору создать определенное произведение.

Кстати, закон гласит: "Если по истечении срока трудового договора (контракта) трудовые отношения фактически продолжают и ни одна сторона не потребовала их прекращения, то действие договора считается продолженным на неопределенный срок" (ст. 30 КЗоТ).

А также: «Исключительные права на использование служебного произведения принадлежат лицу, с которым автор состоит в трудовых отношениях (работодателю), если в договоре между ним и автором не предусмотрено иное. Размер авторского вознаграждения за каждый вид использования служебного произведения и порядок его выплаты устанавливаются договором между автором и работодателем» (п. 2 ст. 14 ЗоАП).

Одним словом, срочно найдите среди своих сотрудников человека, который привел бы в порядок трудовые отношения со всеми работниками. Литературы по этому вопросу продается достаточно много, поэтому правильно оформить эти документы, думаю, сможет почти каждый внимательный и аккуратный человек.

ЭТО ЖЕ ТОЛЬКО ФРАГМЕНТ!

РЕЧЬ ИДЕТ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ЭЛЕМЕНТОВ ЧУЖИХ ПРОИЗВЕДЕНИЙ

"Мы же всего чуть-чуть!" — с трогательной наивностью оправдываются любители использования чужих фрагментов. "Мы же цитируем лишь 25 % текста, да и вообще это не плагиат, а популяризация произведения; можно сказать, дополнительная реклама!"

Но не забывайте, что "часть произведения (включая его название), которая удовлетворяет требованиям пункта 1 настоящей статьи (произведение науки, литературы и искусства, являющееся результатом творческой деятельности, независимо от назначения и достоинства произведения, а также способа его выражения) и может использоваться самостоятельно, является объектом авторского права" (п. 3 ст. 6 ЗоАП).

Так что следуйте библейской заповеди "не укради", а о случаях свободного использования произведений лучше всего посоветоваться с юристом.

ДА КТО ТЫ ТАКОЙ?

РЕЧЬ ИДЕТ О ГРУБЫХ НАРУШЕНИЯХ ПРАВ АВТОРА

"Да что мне сделает этот маленький, беззащитный и непрактичный автор?" — думают иные заказчики.

И без смущения идут на плагиат. Или же не платят автору денег, а если тот начинает роптать, переходят к угрозам. Чаще всего это происходит в тех случаях, когда автор и заказчик находятся в "разных весовых категориях".

Меж тем даже самый увесистый заказчик должен понимать, что закон — на стороне автора, и даже самый непрактичный автор должен помнить, что многие адвокаты охотно берутся за подобные дела, т.к. вероятность выигрыша очень высока, а о "формуле успеха" (т.е. о проценте от выигрыша) всегда можно договориться.

Дорогие заказчики! Нравятся ли вам слова "претензия", "досудебные переговоры", "суд", "исполнительный лист"? Не нравятся? Тогда заключайте договоры и уважайте чужой труд!

АВТОРСКИЙ ЭКСТРЕМИЗМ

Бывает, что автор злоупотребляет своими правами на юридическом языке это называется "шикано".

Все начинается как обычно: договор отсутствует, а оп-

лата произведена "живыми" деньгами.

Но существует и еще один ключевой момент: автор активно участвует в так называемом «нарушении авторских прав». При этом автор заверяет заказчика, что его работа ничего не стоит, потому что ему самому это все очень интересно, и пр. Но парадоксальная закономерность: чем альтруистичнее автор ведет себя на старте (когда еще нет запаха прибыли), тем выше вероятность шикано потом. При этом очевидно противоречие между гонораром, полученным автором ранее (с суммой которого он тогда был согласен), и самооценкой («реальная значимость моего эпохального произведения громадна!»). Логичным продолжением этого заблуждения являются угрозы и шантаж. Автору кажется, что перепуганный заказчик сразу заплатит много дополнительных денег.

Самое печальное в этой ситуации заключается в том, что с юридической точки зрения заказчик почти беззащитен перед автором, поскольку закон прежде всего стоит на страже авторов. Однако моя адвокатская практика показывает, что если дело доходит до суда, то эти споры сначала затягиваются на несколько лет, а потом выплачиваются очень маленькие компенсации.

Что же делать заказчику? Ему остается только одно: сделать правильный вывод!

А вывод из всего сказанного будет неоригинальным, но здравым: заключайте авторский договор, потому что это самое эффективное противоядие от всевозможных конфликтов между автором и заказчиком.