

## СТАТЬЯ

Свяжитесь с нами:

■ **ТОО «Болотов и Партнеры»**  
Казахстан, г. Алматы 050008  
ул. Ауэзова 60, БЦ «Almaty Residence», 6 этаж  
+7 (727) 357 23 80  
info@BolotovIP.com  
www.BolotovIP.com

Июнь 2023

### Спасаем партнерства, договариваемся на берегу



Болотов Юрий

Управляющий партнёр,  
Патентный поверенный РК, член  
палаты юридических  
консультантов

Всё хорошо пока всё хорошо.

Эта заметка подготовлена по уже давно назревшим вопросам, с которыми в той или иной мере полноты мы уже встречались в нашей практике. Однако триггером для описания ситуации стала наша недавняя встреча на международном конгрессе по франчайзингу BUYBRAND с архитектором бизнес-партнерств и соучредителем компании «Франчайзинг-Интеллект» Марией Кизима.

До сих пор наши заметки, публикации и рассуждения в блогах относились к становлению, нормальному развитию бизнеса, закреплению его позиций на рынке с помощью созданных или приобретенных у третьих лиц интеллектуальных прав. Мы говорили как охранять и защищать свои права от внешних врагов или недобросовестных конкурентов, но эти описания были бы неполными, если бы мы не указали на возможные проблемы как создателей, так и владельцев этих прав.

Не сомневаюсь, что большинство из вас были свидетелями ухудшения отношений между партнерами по бизнесу, что иногда приводило и к прекращению их нормальных деловых отношений – фирмы закрывались, разделялись, делилось имущество, в том

числе и права интеллектуальной собственности («ИС»). Это обычная жизненная ситуация, конечно, не очень приятная, даже если дело не доходит до «развода».

В нашей практике аналогичные случаи встречались не раз – авторы делили права на созданные ОИС, пытались «выгнать» соавторов и творческих коллективов, делили гонорары, уволившись патентовали разработки на себя и нападали на бывших работодателей, и пр.

Как показывает опыт, в первую очередь зарубежный, многих таких ситуаций можно избежать, или значительно снизить их напряженность, если заранее договориться «кому принадлежит что» и как при использовании или «дележе прав» интеллектуальной собственности будут распределены доли в этих правах. У наших партнеров часты случаи дележа и иной собственности, в первую очередь материальных активов.

Договоренности нужны на всех стадиях создания и использования объектов ИС. Но обычным делом внутри компаний и коллективов является полное отсутствие соглашений между соавторами, патентовладельцами, а последующие споры, даже разрешаемые судами, неприятны и малоэффективны.

Соавторы не определяют и не договариваются о том, кто внес какой вклад, как будут распределяться доходы, как каждый из авторов может самостоятельно распоряжаться своей долей в конечном продукте или в каких пределах он может самостоятельно использовать наработки коллектива. Это касается прав, которые появляются до и после патентования, при создании как ноу-хау, программного обеспечения и многого другого. Часто нет ясности как будет происходить коммерциализация разработок – их продажа, патентование и последующее использование патента. Не только авторы, но и бизнес-партнеры и патентовладельцы (обычно более опытные в делах коммерции) не договариваются между собой о том, «кому будет принадлежать что» в случае непримиримых разногласий и раздела имущества.

Хорошо пока всё хорошо - «мы работаем вместе, дружим семьями, всё идет хорошо, и так хорошо будет всегда!». Партнеры уверены, что заранее договориться и предусмотреть конфликты как-то даже неудобно.

Но именно это «неудобно» и надо обсудить с партнерами, тем более если кроме бизнеса всех связывают и иные отношения - семейные, дружеские и т.п. Умение без лишних эмоций разобрать неловкие волнующие вопросы присуще не всем, и в таких ситуациях можно и нужно привлечь профессионалов.

Если хотите слышать только хорошее, то никогда не обращайтесь к докторам и юристам. В силу специфики своей работы юристы чаще людей других специальностей встречаются с необходимостью решать проблемы и устранить разногласия, и они могут и готовы помочь как до, так и после зарождения и проявления этих разногласий.

© 2023 Bolotov & Partners. Все права защищены.

Информация, содержащаяся в настоящей Статье, общего характера и не может быть использована как юридическая консультация или рекомендация. В случае возникновения вопросов, пожалуйста, обращайтесь.

Разногласия становятся сильнее, если в бой вступают уже не сами изобретатели или авторы, а их представители и наследники, здесь уже простых решений не бывает. Думаю, вы сами наблюдали или можете представить себе эти раздоры...

Когда эмоции преобладают то договориться сложно. Лучше это сделать заранее, пока все хорошо, пока соавторы, со-патентовладельцы, сотоварищи, партнеры по бизнесу воодушевлены и друг другу рады.

Разумеется, если нечего делить, то и проблемы нет, но если всё-таки есть что делить, то, во-первых, нужно знать, что именно.

Что нужно сделать для достижения взаимопонимания и избежания напряженности и конфликтов?

Сначала понять, что именно создано или ещё создается совместными усилиями, как приобреталось это интеллектуальное имущество. Прослеживается вся цепочка возникновения интеллектуальных прав от возникновения идеи и до её воплощения, определяется полнота использования этих нематериальных активов, развитие разработок, участие третьих лиц в их создании.

Проводится поиск, анализ, составляется перечень нематериальных активов. При необходимости, на этом этапе можно рассмотреть и силу, и слабость этих объектов, постараться улучшить их защиту, но это уже несколько иная, хотя и очень важная тема.

Когда понятно о чем идет речь, можно определить и доли. Не всегда это сделать легко, точность оценок всегда несовершенна. Но это уже что-то, что можно описать, что можно оформить таким образом, чтобы в дальнейшем была ясность в отношении как распределения доходов, так и возможного разделения и отчуждения долей.

Результатом всего этого является партнерское соглашение, какой-то аналог предварительного договора. Затем на его основе могут заключаться уже полноценные письменные соглашения и разрабатываться уставные, корпоративные документы.

Всё хорошо пока всё хорошо и очень хорошо, когда, кроме того что всё хорошо, такое соглашение достигнуто и служит руководством поведения в сложных ситуациях.

Очень советуем согласовать ваши ожидания с партнером, рассмотреть наработки, созданные и создаваемые объекты, просмотреть и оценить «портфель» объектов и достижений. Такая ревизия и взгляд со стороны помогут увидеть и упорядочить как текущую работу, взаимоотношения, а также открыть новые перспективы созидания и развития.

Многие соавторы и партнёры могут сделать сами. Однако, это сходно самолечению – можно самостоятельно помазать зеленкой царапину на практически любом участке своего тела, но чтобы вырезать воспаленный аппендикс лучше обратиться к врачу.

В Казахстане пока редки анализы и комплексные юридические обследования имеющихся интеллектуальных прав, историй их создания внутри компаний, но они характерны и часты при рассмотрении инвестиций в проекты, купле-продаже бизнеса или компаний, при начале новых витков развития совместных проектов.

Во многих странах, да уже и в России, заблаговременная подготовка партнеров является обычным делом, есть подготовленные и сертифицированные специалисты в части разрешения еще только возможных, а иногда уже и существующих противоречий.

Сочетание опыта и знаний в области интеллектуальной собственности и в подготовке разумных соглашений между сторонами встречается не часто, но такое сочетание и совместная работа специалистов в разных областях бывает, оно уже востребовано.

Настоятельно рекомендуем и провести своеобразную инвентаризацию своих интеллектуальных прав, зарегистрировать всё что необходимо, привести всё остальное в порядок и договориться с партнерами о совестном использовании таких активов.