

Федеральное государственное научно-исследовательское учреждение  
ИНСТИТУТ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И СРАВНИТЕЛЬНОГО ПРАВОВЕ-  
ДЕНИЯ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

---

*На правах рукописи*

**ПЕРЬКОВА ВЕРОНИКА АЛЕКСАНДРОВНА**

**ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫЕ ДОГОВОРЫ КАК СРЕДСТВО ОБЕСПЕ-  
ЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ**

Специальность 12.00.03 - гражданское право;

предпринимательское право; семейное право;

международное частное право

**Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук**

Научный руководитель:

кандидат юридических наук,

Гутников Олег Валентинович

Москва – 2016

## ОГЛАВЛЕНИЕ

|  |            |
|--|------------|
| <b>ГЛАВА I. Основы правового обеспечения построения национальной инновационной системы России .....</b>  | <b>21</b>  |
| § 1. Понятийная база национальной инновационной системы России и характерные черты инновационных правоотношений .....  | 21         |
| § 2. Система нормативных правовых актов, регламентирующих построение национальной инновационной системы России .....   | 39         |
| <b>ГЛАВА II. Гражданско-правовые средства обеспечения инновационной деятельности. Договор как основная форма гражданско-правового регулирования инновационных правоотношений .....</b> | <b>54</b>  |
| <b>ГЛАВА III. Виды гражданско-правовых договоров, заключаемых при осуществлении инновационной деятельности .....</b>   | <b>80</b>  |
| § 1. Договоры, результатом заключения которых является создание научных и (или) научно-технических результатов.....  | 80         |
| § 2. Договоры, направленные на распоряжение исключительными правами на объекты интеллектуальной собственности, являющиеся инновациями .....  | 101        |
| § 3. Договоры, опосредующие внедрение инновационных технологий в производство.....   | 116        |
| § 4. Договорные формы, опосредующие организацию сбыта инновационной продукции .....  | 155        |
| § 5. Правовое регулирование проведения маркетинговых исследований .....  | 185        |
| <b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....</b>  | <b>202</b> |
| <b>Принятые сокращения</b>   |            |
| <b>Библиографический список использованных источников .....</b>  | <b>214</b> |

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы диссертационного исследования.** В процессе совершенствования материального производства в индустриальных экономиках высокоразвитых стран на первый план все больше выходила технологическая модернизация, основывавшаяся на человеческом капитале, высоком финансировании научных исследований и разработок, использовании новых знаний и технологий, производстве инновационной продукции, особой роли малого и среднего бизнеса, способного создавать и коммерциализировать новшества.

Со временем стало понятно, что, лишь сменив индустриальный путь экономического развития на инновационный для России возможно достичь реформирования и становления конкурентоспособной экономики.

Перевод экономики на инновационный путь развития требует изменения механизма правового регулирования предпринимательской деятельности, его корректировки на модернизацию и приспособление к решению задач инновационной сферы.

Для достижения цели решения таких задач прежде всего необходимо определиться, с помощью каких правовых средств это возможно сделать.

Еще в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020<sup>1</sup>, утвержденной Правительством РФ в 2008 г., справедливо отмечается, что одной из нерешенных институциональных проблем инновационной экономики России является недостаточный уровень развития национальной инновационной системы, координации образования, науки и бизнеса.

Экономический рост, достигаемый прежде всего путем развития национальной инновационной системы и инвестиций в человеческий капитал, яв-

---

<sup>1</sup> См.: Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008. № 1662-р о Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года (ред. от 08.08.2009) // СЗ РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.

ляется одним из приоритетов устойчивого развития.

Тем не менее на данный момент приходится констатировать отсутствие сформированной национальной инновационной системы (далее – НИС) России, комплексного подхода к ее правовому регулированию и совершенствованию договорных форм, используемых в инновационном процессе; фрагментарность действующего законодательства, регламентирующего отдельные структурные элементы и взаимосвязи такой системы.

Без определения связей и основ взаимодействия субъектов инновационных отношений невозможно надлежащее правовое закрепление их функций, статуса, особенностей договорного регулирования, форм и мер государственной поддержки, необходимых субъектам предпринимательства.

До сих пор не принят единый правовой акт, который позволил бы осветить все аспекты НИС России на федеральном уровне и привести в соответствие региональное законодательство, которое и на данный момент отличается достаточно высоким уровнем развития.

Разрозненные правовые нормы, регулирующие НИС, в еще большей степени не позволяют обеспечить комплексное правовое регулирование инновационной системы РФ.

**Степень разработанности проблемы.** Несмотря на то, что на данный момент в юридической науке есть отдельные исследования, касающиеся различных аспектов функционирования НИС, не существует комплексного всестороннего правового анализа гражданско-правовых договоров как основного правового средства обеспечения инновационной деятельности в Российской Федерации.

Некоторые авторы рассматривают в правовом разрезе такие экономические категории, как «инновации», «нововведение», «инновационная деятельность» и т.д. Однако такой подход не может в полной мере отразить всю широту экономических отношений, складывающихся в НИС. Включение в юридическую терминологию отдельных дефиниций и описание посредством норм права отдельных категорий инновационной системы в значительной

степени свидетельствует о поверхностном рассмотрении всех необходимых компонентов НИС ввиду использования несистемного метода анализа. Неизученным остается важный для инновационных компаний практический вопрос правовых основ предоставления государственной поддержки (стимулирования) инновационной деятельности, а также закрепления на законодательном уровне перечня мер государственной поддержки на разных этапах инновационного процесса.

Правовые исследования НИС в большей степени охватывают публично-правовую сферу и в меньшей мере затрагивают частный сектор, что не позволяет перейти к комплексному совершенствованию инновационного законодательства РФ.

В рамках проведенной недавно реформы гражданского законодательства РФ разработчиками проектов федеральных законов по внесению изменений и дополнений в ГК РФ практически не было уделено внимания его совершенствованию в части правового регулирования отдельных видов обязательств. В диссертационной работе отражены основы концепции НИС, которые были заложены еще в 1980-х гг. Таким образом, понятие НИС существует более 30 лет, но до сих пор нет единого понимания и комплексного правового оформления данной концепции ни в России, ни за рубежом.

Текущая ситуация в области правового обеспечения развития инноваций может быть охарактеризована как неудовлетворительная, что подтверждается и проведенным диссертантом изучением системы нормативных правовых актов, регулирующих НИС.

Противоречивость отдельных положений законодательства РФ зачастую ставит под сомнение путь, выбранный исполнительной и законодательной властями РФ для совершенствования правовой базы НИС. С точки зрения необходимости законодательной регламентации в публичном праве, внимания, прежде всего, должны заслуживать конкретные меры государственной поддержки инновационной деятельности, чтобы в дальнейшем они могли

быть реализованы в действительности для стимулирования создания, внедрения и коммерциализации инноваций высокотехнологичными предприятиями.

Как отмечается в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года<sup>2</sup>, недостаточная приоритезация задач по поддержке инновационной активности бизнеса, инноваций в регионах, развития человеческого капитала и целого ряда других задач не позволили обеспечить необходимую комплексность подхода к развитию инновационной системы страны.

Можно смело констатировать наличие следующих проблемных точек в правовом обеспечении инновационной деятельности в России:

1) проводимая государственная инновационная политика не является последовательной и продуманной;

2) принимаемые и действующие нормативно-правовые акты в сфере инновационного развития характеризуются фрагментарностью регулирования инновационных правоотношений и узконаправленным «точечным» характером решения имеющихся проблем;

3) не принят комплексный нормативный правовой акт, позволяющий системно регламентировать с точки зрения права сложившиеся взаимосвязи в НИС России;

4) не развит понятийный аппарат НИС России и не однозначны действующие правовые дефиниции, что осложняет правоприменительную практику;

5) законодательно не определены конкретные меры государственной поддержки (стимулирования) инновационной деятельности на различных этапах инновационного процесса;

6) не учтено, что существующие в НИС правоотношения относятся и к публичному, и к частному праву, что предопределяет необходимость комплексного совершенствования правовых актов по этим двум направлениям;

---

<sup>2</sup> См.: Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» // СЗ РФ. 2012. № 1. Ст. 216.

7) не обозначено значение гражданско-правового договора в качестве основного правового средства обеспечения НИС России;

8) не проведена классификация договорных форм в зависимости от стадий инновационного процесса;

9) не выделены договорные конструкции, опосредующие различные этапы инновационного процесса и не установлены особенности, им свойственные.

Автор данного диссертационного исследования связывает возникновение вышеупомянутых проблем, прежде всего, с отсутствием на уровне федерального законодательства РФ комплексного и системного подхода к решению накопившихся вопросов, замедляющих инновационный рост и предлагает использовать в правовом поле концепцию НИС для совершенствования правовой базы инноваций.

**Цели и задачи диссертационного исследования.** Целями диссертационного исследования являются рассмотрение гражданско-правового договора в качестве основного правового средства обеспечения инновационной деятельности в РФ; проведение классификации гражданско-правовых обязательств по стадиям инновационного процесса; анализ правового регулирования договорных моделей, которые востребованы инновационным бизнесом на разных стадиях инновационного процесса; подготовка предложений по совершенствованию законодательства, регламентирующего отдельные виды таких обязательств; выработка рекомендаций практического характера для инновационных компаний для учета в работе.

Для достижения обозначенных целей автором поставлены следующие **задачи исследования**, которые определяют основные этапы исследования:

1) анализ понятийного аппарата НИС России, а также системы нормативных правовых актов РФ, регламентирующих построение НИС России;

2) изучение правового регулирования предоставления государственной поддержки (стимулирования) инновационной деятельности;

3) выявление характерных черт инновационных правоотношений;

4) исследование значения гражданско-правового договора как основного средства обеспечения инновационной деятельности в РФ;

5) установление особенностей договорных связей, сложившихся между субъектами НИС России;

6) рассмотрение системы гражданско-правовых договоров, опосредующих инновационный процесс;

7) определение наиболее востребованных субъектами инновационной деятельности видов гражданско-правовых договорных форм, а также их отличительных особенностей;

8) анализ имеющейся судебной практики в отношении договоров, опосредующих этапы инновационного процесса;

9) обозначение видов договорных форм, результатом заключения которых может быть создание научных и (или) научно-технических результатов;

10) определение договоров, направленных на распоряжение исключительными правами на объекты интеллектуальной собственности, являющиеся инновациями;

11) выделение договоров, используемых на этапе освоения и производства инновационных технологий, установление их особенностей;

12) описание договорных конструкций, которыми на практике оформляются правоотношения по организации сбыта инновационной продукции;

13) рассмотрение правовой природы отношений, возникающих при проведении маркетинговых исследований, их сопоставление с подрядными правоотношениями и договором возмездного оказания услуг;

14) определение значения маркетингового договора для инновационного процесса и выделение направлений его применения в зависимости от стадии инновационного процесса;

15) обозначение ключевых направлений совершенствования законодательства, регулирующего развитие НИС России.

**Объектом исследования являются** общественные отношения, возникающие при заключении и исполнении гражданско-правовых договоров, опосредующих инновационный процесс.

**Предметом исследования выступают** нормативно-правовые акты, регулирующие построение НИС России, в том числе регламентирующие основы законодательного обеспечения инноваций, а также гражданско-правовые договоры как основное средство правового обеспечения инновационной деятельности в Российской Федерации.

**Методология и методы исследования.** Методологическую основу диссертационного исследования составили как общенаучные методы (системно-структурный, диалектический, формально-логический (анализ, синтез, дедукция, индукция и др.), метод философского характера), так и частнонаучные методы исследования: метод догматического анализа (толкование правовых норм и юридических конструкций), формально-юридический, структурно-функциональный, сравнительно-правовой и историко-правовой, а также метод правового моделирования.

**Теоретическая основа диссертации представлена** классическими и современными работами ведущих ученых в области предпринимательского и гражданского права и других отраслей права. В частности, речь идет о трудах С. С. Алексеева, М. И. Брагинского, С. Н. Братуся, А. Г. Быкова, А. И. Бычкова, В. В. Витрянского, М. В. Волынкиной, Э. П. Гаврилова, О. А. Городова, Д. В. Грибанова, Е. П. Губина, О. В. Гутникова, В. А. Дозорцева, Л. А. Евсеевой, М.А. Егоровой, Т. В. Ефимцевой, С. Э. Жилинского, И. А. Зенина, А. С. Звездкиной, Е. А. Измайловой, О. С. Иоффе, В.О. Калятина, И. Н. Кардаша, А. А. Кирилловых, О. А. Красавчикова, А. И. Маркеева, В. А. Масловой, Н. И. Матузова, Б. И. Минца, В. П. Мозолина, Р. М. Попова, Б. И. Пугинского, В. Рассудовского, А. П. Сергеева, Л. Б. Ситдиковой, А. А. Собчака, Е. А. Суханова, Л. А. Трахтенгерц, Е. Г. Шабловой и др.

**Эмпирическую основу** диссертационного исследования составляют: ГК РФ, Закон о науке, Федеральный закон от 25.12.2008 № 284-ФЗ (в ред. от

06.12.2011) «О передаче прав на единые технологии»<sup>3</sup> и принятые Указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, включая программные документы, акты министерств и иных федеральных органов исполнительной власти, общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры РФ. Так же эмпирическую основу образуют правовые акты СССР и РСФСР.

**Научная новизна.** В основу анализа правового регулирования инноваций в России положена концепция национальных инновационных систем, что позволяет в отличие от предыдущих исследований данной темы комплексно и системно рассмотреть правовое обеспечение инновационного процесса с помощью гражданско-правовых договоров, которые являются основными правовыми средствами обеспечения инновационной деятельности.

Гражданско-правовой договор выделен в качестве основного правового средства обеспечения инновационной деятельности в РФ, которое отражает динамический, длящийся, многоэтапный характер инновационного процесса.

Конкретные элементы новизны выражаются в следующем:

- аргументировано применение концепции НИС в правовом регулировании инновационного развития;
- определен механизм правового регулирования инновационной деятельности и установлено значение гражданско-правового договора как основного гражданско-правового средства в механизме правового регулирования инновационной деятельности;
- выделен основной признак гражданско-правовых договоров, заключаемых при осуществлении инновационной деятельности;
- выявлены особенности сложившихся договорных связей между субъектами НИС России;
- сформулировано определение инновационного договора;
- предложено подготовить и утвердить примерные договорные модели инновационного процесса;

---

<sup>3</sup> См.: СЗ РФ. 2008. № 52 (ч. I). Ст. 6239.

– выделены этапы инновационного процесса и обозначены договорные формы, опосредующие каждый из таких этапов;

– проведена классификация гражданско-правовых обязательств по стадиям инновационного процесса, а также рассмотрены особенности правового регулирования соответствующих договоров по этапам инновационного процесса;

– рассмотрено правовое регулирование договоров, направленных на создание научных и (или) научно-технических результатов, распоряжение исключительными правами на объекты интеллектуальной собственности, являющиеся инновациями, освоение (внедрение) инновационных технологий в производство, проведение маркетинговых исследований инноваций, а также сбыта инновационной продукции;

– выделены различные виды выполнения работ и оказания услуг, которые востребованы высокотехнологичными компаниями на этапе производства инновационной продукции;

– определены договорные формы организации сбыта инновационной продукции в зависимости от способов ее реализации;

– установлено значение проведения маркетинговых исследований в инновационном процессе, предложено определение договора на проведение маркетинговых исследований, обоснована необходимость заключения данного вида договора на всех стадиях инновационного процесса.

**Научные положения, выносимые на защиту и их достоверность. По результатам исследования на защиту выносятся следующие основные положения:**

**1.** В частном праве основным гражданско-правовым средством обеспечения инновационной деятельности в РФ, отражающим «динамику» инновационной деятельности, являющийся характер инновационных отношений и их многоэтапность, является гражданско-правовой договор, поэтому концепция НИС России должна реализовываться в гражданском праве по направлению совершенствования правового регулирования

отдельных видов обязательств, используемых субъектами хозяйственной деятельности на различных этапах инновационного процесса.

2. Следует признать, что основным признаком гражданско-правовых договоров, заключаемых при осуществлении инновационной деятельности, является инновационная составляющая в предмете договора, под которой следует понимать экономическую связь предмета договора с процессом создания и коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов и инноваций.

3. По итогам проведенного исследования выделены следующие особенности договорных связей, сложившихся между субъектами НИС России:

– договоры, заключаемые в НИС России, относятся к различным видам гражданско-правовых обязательств, направленных в конечном итоге на получение конкурентных преимуществ и извлечение максимальной прибыли и заключаемых при осуществлении предпринимательской деятельности;

– наличие инновационной составляющей в предмете договора;

– многогранный характер инновационного процесса предопределяет особую востребованность принципа свободы договора, использование договоров, как предусмотренных, так и не предусмотренных гражданским законодательством РФ, а также сложных правовых конструкций, выраженных в цивилистической доктрине категориями «смешанный договор», «комплексный договор»;

– повышенная роль государства в инновационных правоотношениях ввиду рискованного характера инновационной деятельности и ее высокочрезмерности обуславливает необходимость поддержания баланса прав и интересов сторон, а также защиты интересов частных лиц;

– большое значение в инновационной деятельности обязательств, объектом которых является информация;

– широкое распространение заключения инвестиционных договоров с целью привлечения дополнительного финансирования в инновационные проекты и разделения рисков ведения инновационной деятельности.

**4.** Особенности договорных связей между субъектами НИС России позволяют сделать вывод об отсутствии правовых оснований для введения в гражданское законодательство РФ понятия «инновационный договор» в качестве отдельного самостоятельного вида гражданско-правового договора. В то же время понятие инновационного договора может использоваться в научном плане как обобщенная экономико-правовая категория, включающая в себя различные виды гражданско-правовых конструкций, заключаемых участниками гражданского оборота при осуществлении инновационной деятельности.

Исходя из этого, под инновационным договором предлагается понимать любой гражданско-правовой договор, опосредующий этапы инновационного процесса: создание научного и (или) научно-технического результата, распоряжение исключительными правами на объект интеллектуальной собственности, освоение и внедрение инновационных технологий, сбыт инновационной продукции и маркетинг инноваций.

**5.** Совершенствование гражданско-правового механизма регулирования инновационных отношений должно осуществляться с учетом особенностей инновационной деятельности и, прежде всего, принимая во внимание основные этапы инновационного процесса.

В связи с этим целесообразно дифференцировать гражданско-правовые инновационные договоры в зависимости от этапов инновационного процесса.

Предлагается следующая классификация гражданско-правовых договоров по этапам инновационного процесса с выделением следующих групп (классов) инновационных договоров и возникающих из них обязательств:

1) договоры, опосредующие создание научных и (или) научно-технических результатов – договор научно-исследовательских и опытно-

конструкторских работ, договор заказа на промышленный образец, договор подряда и иные смешанные договорные формы;

2) договоры, опосредующие распоряжение исключительными правами на объекты интеллектуальной собственности, являющиеся инновациями, включая договор об отчуждении исключительных прав, лицензионный договор, договор залога исключительных прав, договор коммерческой концессии;

3) договоры, опосредующие освоение и внедрение инновационных технологий, в том числе, договор купли-продажи (поставки), договор аренды, лизинга, договор подряда и его различные виды (в том числе на выполнение проектно-изыскательных, строительных, монтажных, пусконаладочных и иных работ), договор возмездного оказания услуг и комплексные договоры, заключаемые для достижения единой хозяйственной цели – налаживания инновационного производства;

4) договоры, опосредующие реализацию инновационной продукции, а именно договор купли-продажи (поставки), различные формы посреднических договоров, договор коммерческой концессии и др.;

5) договоры, опосредующие маркетинг инноваций – договоры, направленные на проведение маркетинговых исследований (маркетинговые договоры).

Представленная классификация инновационных договоров способствует целенаправленному исследованию именно тех гражданско-правовых обязательств, которые востребованы субъектами инновационных отношений на различных этапах инновационного процесса и дает возможность на основе выявленных особенностей договорных связей и видов инновационных договоров перейти к совершенствованию договорного регулирования инновационной деятельности.

**6.** Для оказания методической помощи инновационному бизнесу, восполнения пробелов и устранения недостатков правового регулирования инновационной деятельности, а также формирования единой

правоприменительной практики, считаем полезным и необходимым разработать и утвердить примерные договорные модели инновационной деятельности на различных этапах инновационного процесса (далее – Примерные договорные модели), которые имели бы рекомендательный характер.

Примерные договорные модели по своему содержанию призваны решить следующие задачи:

– дополнить положения гражданского законодательства РФ в части договорного регулирования инновационного процесса и определить особенности договорных форм, опосредующих различные стадии инновационного процесса, в том числе комплексных договоров, договора заказа на создание промышленного образца, об осуществлении технического обслуживания и технических испытаний, о проведении монтажных, пусконаладочных работ, об оказании инжиниринговых услуг и т.д.;

– регламентировать правоотношения, которые складываются на практике на основе норм ГК РФ о смешанных договорах, но не имеют самостоятельного правового регулирования в гражданском законодательстве РФ.

7. Анализ норм ГК РФ об отдельных видах обязательств на основе предложенной классификации гражданско-правовых договоров по этапам инновационного процесса свидетельствует о том, что большинство договорных конструкций, опосредующих инновационный процесс, предусмотрены ГК РФ. Однако выявлено, что отсутствует отдельное правовое регулирование отношений по осуществлению монтажных и пусконаладочных работ, а также по проведению маркетинговых исследований, что может негативно сказываться на практике развития договорного регулирования инноваций.

С целью регулирования с помощью гражданско-правовых договорных форм всех этапов инновационного процесса, которые были выделены диссертантом в классификации, предлагаем дополнить гражданское

законодательство РФ положениями о договорах на проведение монтажных и пусконаладочных работ, которые распространены на стадии освоения (внедрения) инноваций, и о маркетинговом договоре.

**8.** Для упорядочивания отношений между заказчиком и исполнителем пусконаладочных работ предлагается ввести отдельный параграф в ГК РФ под названием «Подряд на выполнение монтажных и пусконаладочных работ». По договору подряда на выполнение монтажных и пусконаладочных работ подрядчик обязуется по заданию заказчика выполнить монтажные и (или) пусконаладочные работы, а заказчик обязуется принять и оплатить их результат.

Пусконаладочные работы – это комплекс работ, выполняемых в период подготовки и проведения испытаний, а также комплексного опробования оборудования для целей доведения до эксплуатационного состояния.

Монтажные работы – это комплекс работ по сборке, установке в проектное положение, закрепление на фундаменте технологического оборудования, присоединение к нему средств контроля и автоматики, доведение коммуникаций.

В договоре должен быть определен состав (перечень) монтажных и пусконаладочных работ.

**9.** Маркетинговый договор по правовой природе является особым гражданско-правовым договором, который по своему содержанию нельзя отнести ни к выполнению работ, в том числе по договору научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, ни к оказанию услуг. Предметом маркетингового договора является проведение маркетинговых исследований и выработка на основе полученной в ходе такого исследования информации практических рекомендаций для заказчика в целях дальнейшего использования в своей деятельности, в том числе для повышения спроса на инновационную продукцию, улучшения качества производимых товаров и т.д.

Поскольку заключение маркетинговых договоров должно сопровождать все стадии инновационного процесса (в связи с тем, что на каждом его этапе требуется изучение и проведение анализа всех имеющихся источников информации, чтобы впоследствии инновация не потеряла своей актуальности и была востребована для коммерциализации), предлагается включить в ГК РФ специальную главу о данном виде гражданско-правовых договоров.

На основе теоретических положений в диссертации сформулированы предложения по совершенствованию законодательства в части содержания прав и обязанностей сторон договора подряда на выполнение монтажных и пусконаладочных работ:

В обязанности подрядчика должно входить:

1) разработка программы и плана проведения пусконаладочных работ и согласование их с заказчиком. Для проведения монтажных работ подрядчиком должен быть разработан проект производства работ по монтажу оборудования, который включает график производства монтажных работ, согласованный с заказчиком.

Данные документы становятся обязательными для сторон с момента их утверждения заказчиком и могут быть изменены подрядчиком только после согласования таких изменений с заказчиком;

2) выполнение работ в соответствии с программой и планом выполнения пусконаладочных работ, проектом производства монтажных работ, а также договором проведения пусконаладочных и монтажных работ. В плане проведения работ прописываются сроки выполнения работ по каждому из промежуточных этапов. Каждый этап пусконаладочных работ оформляется протоколом;

3) сдача оборудования по результатам завершения монтажных и (или) пусконаладочных работ в состоянии, пригодном для эксплуатации.

В обязанности заказчика должно входить:

1) согласование с подрядчиком программы и плана проведения пусконаладочных работ, проекта производства монтажных работ;

2) обеспечение готовности оборудования и помещения для безопасного проведения монтажных и (или) пусконаладочных работ, а также передача подрядчику технической документации, необходимой для осуществления работ и, при необходимости, соответствующего имущества. При выполнении монтажных работ заказчик должен обеспечить подготовку места и производственной базы для сборки оборудования, конструкций, аппаратуры, а также грузоподъемных и транспортных средств, иных устройств. Данные работы подлежат включению в перечень производства работ, утверждаемый в проекте производства работ;

3) обеспечение выполнения предусмотренных нормами и правилами мероприятий по охране труда, противопожарной безопасности и охране окружающей среды;

4) передача оборудования подрядчику для проведения его монтажа и (или) пусконаладки. При передаче оборудования в монтаж производится его осмотр, проверка комплектности (без разборки на сборочные единицы и детали) и соответствия сопроводительной документации стандартам, техническим условиям и другим документам, определяющим монтажно-технологические требования, проверка наличия и срока действия гарантий предприятий-изготовителей. До начала монтажных работ также оформляется акт передачи оборудования и его комплектующих от заказчика к подрядчику. В случае выявления в процессе приемки дефектов заказчик обязан устранить их. С момента передачи подрядчику оборудования в монтаж по акту и до передачи заказчику смонтированного оборудования по акту приема-передачи работ после окончания работ, риск случайной гибели и (или) порчи оборудования лежит на подрядчике. Право собственности на оборудование переходит от подрядчика к заказчику в момент подписания акта приема-передачи оборудования.

5) оказание содействия подрядчику в выполнении монтажных и (или) пусконаладочных работ в объеме и на условиях, предусмотренных в договоре;

- б) осуществление приемки монтажных и (или) пусконаладочных работ;
- 7) оплата подрядчику установленной цены полностью после завершения всех работ или по частям после завершения отдельных этапов работ.

В случае выявления дефектов оборудования в процессе проведения пусконаладочных работ они должны быть устранены заказчиком или организацией-изготовителем до приемки объекта в эксплуатацию.

**Теоретическая значимость работы** заключается в определении основного признака инновационных договоров, рассмотрении гражданско-правовых договоров как основного средства обеспечения инновационной деятельности, проведении классификации договорных форм, опосредующих различные стадии инновационного процесса и выделении видов гражданско-правовых обязательств, заключаемых в инновационных правоотношениях.

**Практическая значимость работы** определяется возможностью использования разработанных практических рекомендаций для дальнейших правовых исследований по данной теме, в правотворческой деятельности, в правоприменительной практике инновационных компаний, при подготовке учебно-методической литературы.

**Апробация результатов исследования.** Основные положения и выводы исследования обсуждены на заседаниях отдела и секции частного права Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ, на заседаниях Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы современной юриспруденции» от 30.04.2015, II Международной научно-практической конференции «Основные проблемы и тенденции развития в современной юриспруденции» от 01.10.2015.

Сделанные в диссертационной работе выводы в форме рекомендаций, направленные на упорядочение договорных правоотношений и минимизацию различных правовых рисков, могут быть использованы хозяйствующими субъектами при совершении договорной работы.

Положения диссертационной работы могут быть использованы для подготовки занятий и учебных курсов по следующим направлениям: «Гражданское право», «Предпринимательское право», «Договорное право».

**Статьи, опубликованные в ведущих рецензируемых научных журналах и изданиях, входящих в перечень Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации:**

1. Перькова В. А. Совершенствование правового обеспечения национальной инновационной системы Российской Федерации // Журнал российского права. 2016. № 6. С. 13–17.

2. Перькова В. А. Договорные формы, опосредующие организацию сбыта инновационной продукции // Актуальные проблемы экономики и права. 2016. № 1. С. 144–153.

3. Перькова В. А. Гражданско-правовые средства правового обеспечения национальной инновационной системы Российской Федерации // Право и экономика. 2015. № 11. С. 11–24.

4. Перькова В. А. К вопросу о правовом регулировании проведения пусконаладочных работ при модернизации производства // Журнал правовых и экономических исследований. 2015. № 3. С. 55–61.

5. Перькова В. А. Особенности договорных связей, сложившихся между субъектами национальной инновационной системы Российской Федерации // Законодательство и экономика. 2015. № 10. С. 69–74.

6. Студенецкая В. А. Основы законодательства, регламентирующего построение национальной инновационной системы России // Пробелы в российском законодательстве. 2013. № 4. С. 85–90.

7. Студенецкая В. А. Особенности развития отдельных правовых инструментов национальных инновационных систем США и Франции // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2013. № 4 (41). С. 610–618.

8. Студенецкая В. А. Правовое регулирование объектов инновационной инфраструктуры и формы предоставляемой ими инновационному бизнесу государственной поддержки // Бизнес в законе. 2014. № 2. С. 144–155.

**Объем диссертации.** Общая структура диссертационной работы соответствует поставленным целям исследования и сформулированным в соответствии с ними задачам. Диссертационное исследование состоит из введения, трех глав, объединяющих семь параграфов, заключения, списка принятых сокращений и библиографического списка использованных источников.

## **ГЛАВА I. ОСНОВЫ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОСТРОЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ**

### **§ 1. Понятийная база национальной инновационной системы России и характерные черты инновационных правоотношений**

Концепция национальных инновационных систем возникла в 1980-е гг. Идеология НИС получила широкое распространение в большинстве стран-членов Европейского союза, Соединенных Штатах Америки, Японии. Но до настоящего времени не существует единого определения понятия НИС. Единая методология формирования НИС также не разработана.

Как отмечает Ч. Эдквист, применение термина «национальная инновационная система» оправдано по двум причинам. Во-первых, исследования НИС в конкретных странах позволяют сделать вывод о наличии значительных межстрановых различий между инновационными системами. Во-вторых, государственная политика, направленная на стимулирование инноваций, реализуется большей частью на национальном уровне. Анализ инновационных систем на национальном уровне позволяет не упустить из вида роль государства в инновационном процессе<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> См.: *Edquist C., ed. Systems of Innovation: technologies, Institutions and Organizations*, London: Pinter, 1997.

Концепция НИС была предложена К. Фрименом в 1987 г. Подход К. Фримена сфокусировался на субъектах, участвующих в деятельности НИС. Такими субъектами могут выступать большое количество участников, включая организации, научно-исследовательские центры, правительственные научные и технологические организации и структуры т.д. Данный подход является основой для сравнительного анализа инновационного развития стран<sup>5</sup>.

Необходимо отметить, что концепция НИС разрабатывалась практически одновременно большой группой авторов в 1980-е гг. Лидерами этого направления стали Б. Лундвалл – профессор университета г. Упсала (Швеция), К. Фримен – Центр изучения научной политики при Сассекском университете (Великобритания), Р. Нельсон – профессор Колумбийского университета (США). Первое систематическое изложение этой концепции обычно относят к 1988 г., т.е. времени публикации коллективной монографии «Технический прогресс и экономическая теория»<sup>6</sup>. Впоследствии эта концепция развивалась усилиями большого числа исследователей.

Большинство подходов к формированию НИС характеризуется следующими чертами:

1) происходит отказ от традиционной линейной модели, ориентированной на предложение в системе «исследования – трансферт технологии – использование», и переход к нелинейной модели инновационного процесса, которая предусматривает тесную взаимозависимость всех элементов и ориентацию инноваций на спрос;

2) важнейшую роль в инновационном процессе играют отношения между субъектами НИС, поэтому существенным становится то, каким образом, с помощью каких правил и законов эти отношения регулируются в конкретной экономической системе. Отношения между субъектами НИС опосредуются с помощью различных правовых форм. Одной из таких форм, активно исполь-

---

<sup>5</sup> См.: *Freeman C. The Economics of Hope. Essays in Technical change, Economic Growth and the Environment.* Pinter Pub. London, New York, 1992. P. 227.

<sup>6</sup> См.: *Technical Change and Economic Theory*, Pinter, 1988. URL: <http://www.freemanchris.org/publications> (дата обращения: 15.01.2016).

зующихся в НИС любого государства, является договор. С помощью заключения и исполнения гражданско-правовых договоров происходит взаимодействие субъектов НИС и налаживание их взаимосвязей. Подробнее о договорных гражданско-правовых формах, применяемых субъектами НИС, будет изложено в гл. II данной диссертационной работы;

3) каждой НИС присущи свои особенности, которые обусловлены влиянием разнообразных исторических, социальных, экономических и других факторов развития отдельно взятого государства. Национальный характер инновационной системы во многом определяется действующим в данный момент национальным законодательным полем и системой неформальных отношений<sup>7</sup>. В качестве одной из отличительных особенностей правового обеспечения НИС России можно назвать отсутствие на законодательном уровне единого нормативного правового акта, направленного на регулирование инновационных правоотношений;

4) концепция НИС рассматривается в качестве аналитического инструмента, который можно использовать при разработке политики и планирования экономического развития.

На данный момент следует отдельно обозначить наличие проблемы взаимосвязи экономики и права в построении НИС России. Это освидетельствует о том, что не в полной мере реализуется экономическая функция права, посредством норм законодательства не происходит упорядочивания инновационных правоотношений.

Экономическая функция права, которая определяется как характеристика роли права в регулировании экономических отношений, должна быть задействована в обеспечении НИС России путем использования при совершенствовании законодательства концепции НИС.

---

<sup>7</sup> См.: Роль научных и инновационных фондов в развитии национальных инновационных систем, Бюро экономического анализа // Информационно-аналитический бюллетень Фонда «Бюро экономического анализа». 2004. № 64. С. 6, 7; URL: <http://www.iep.ru/files/persona/dezhina/BEA-64.pdf> (дата обращения: 15.01.2016).

Благодаря своим свойствам, поистине уникальным, указывает С. С. Алексеев, объективное право (вбирающее в себя то, что обычно понимается под силой закона) оказывается способным решать многие крупные задачи гражданского общества, относящиеся к важнейшим сторонам его жизни – экономической, политической, культурной<sup>8</sup>.

Совершенствование договорных форм, применяемых субъектами НИС в хозяйственной деятельности, способствовало бы усилению роли права в регулировании НИС России.

Как отмечал А. Г. Быков, ключевым звеном в курсе предпринимательского права вполне могла бы стать категория «механизма предпринимательской деятельности», в который включается и деятельность государства и его органов по созданию необходимых предпосылок и условий осуществления предпринимательства по ее регулированию, экономическому стимулированию, контролю и надзору за осуществлением предпринимательской деятельности, применению санкций, обеспечению прав, свобод и интересов предпринимателей и по их защите<sup>9</sup>. Таким образом, частью государственной инновационной политики также являются указанные составляющие механизма инновационной деятельности.

Инновации в качестве объекта правоотношений являются новой областью освоения для юридической науки, поэтому нуждаются в особом мониторинге и контроле со стороны государства, который должен проявляться в концептуальном подходе к упорядочиванию правоотношений, возникающих в НИС России.

Как совершенно верно подчеркивал О. С. Иоффе, «всякая научная систематизация лишь в том случае является правильной, если она отвечает задачам, выдвигаемым в связи с ее осуществлением, и, если при этом в качестве *fundamentum divisionis* будет избран такой признак, который, характеризуя

---

<sup>8</sup> См.: Гражданское право и современность: сб. статей, посвященный памяти М. И. Брагинского / С. С. Алексеев [и др.]; под ред. В. Н. Литовкина, К.Б. Ярошенко; Ин-т законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ. М.: Статут, 2013. С. 13.

<sup>9</sup> См.: *Быков А. Г.* О содержании курса предпринимательского права и принципах его построения // Предпринимательское право в рыночной экономике: сб. статей. М.: Новая правовая культура, 2004. С. 70.

явления с сущностной стороны, оказывается решающим как в теоретическом, так и в практическом отношении»<sup>10</sup>.

Наряду с понятием «инновационная экономика» в отечественную экономическую науку и практику, а следом и в правовые акты, вошли такие экономические понятия, как «национальная инновационная система», «инновации», «инновационная продукция», «инновационная деятельность», «инновационный проект», «инновационная инфраструктура» и т.д.

Рассмотрим данные понятия с точки зрения закрепленных в законодательстве правовых терминов и сопоставим их со значениями, используемыми в экономической теории. Далее перейдем к предметному рассмотрению возможности применения концепции НИС в качестве основной экономической категории на законодательном уровне.

Начнем с анализа ключевого понятия «национальная инновационная система», которая представляет собой объект изучения настоящего диссертационного исследования и предлагается к использованию диссертантом в качестве основы для применения при совершенствовании правовой базы инновационной экономики России. Именно национальная инновационная система является тем концептуальным институтом, который позволил бы связать между собой и объединить все многогранные аспекты инновационных процессов.

Определение «национальная» трактуется как «государственная» инновационная система и состоит из региональных инновационных систем, развитие которых имеет огромное значение для формирования целостной и успешной НИС каждого отдельно взятого государства.

В 2008 г. Правительством РФ была утверждена Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года<sup>11</sup>, определяющая национальную инновационную систему как сово-

---

<sup>10</sup> Иоффе О. С. Избранные труды по гражданскому праву: Из истории цивилистической мысли. Гражданское правоотношение. Критика теории «хозяйственного права». М., 2000. С. 5; URL: [http://civil.consultant.ru/elib/books/3/page\\_64.html](http://civil.consultant.ru/elib/books/3/page_64.html) (дата обращения: 15.01.2016).

<sup>11</sup> См.: Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // СЗ РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.

купность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и (или) коммерческой реализацией знаний и технологий, и комплекса институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих взаимодействие образовательных, научных, предпринимательских и некоммерческих организаций и структур во всех сферах экономики и общественной жизни.

Хотелось бы отметить следующие принципиальные недостатки данного понятия, регламентированного на уровне подзаконного акта.

Во-первых, не уделено должного внимания функциональной составляющей НИС. Представляется, что создание «совокупности взаимосвязанных организаций, занятых производством и (или) коммерческой реализацией знаний и технологий, и комплекса соответствующих институтов» не может способствовать формированию эффективной НИС России. Для создания такой НИС необходимо, чтобы все структурные элементы данной системы были взаимосвязанными и существовали в определенной зависимости друг от друга для стимулирования производства инноваций, их распределения и реализации. Н. А. Власенко, ссылаясь на правила составления нормативно-правовых дефиниций, относит к первому такому правилу следующее: «Раскрывая содержание понятия, следует перечислять не все его признаки, а лишь существенные, понятиеобразующие. Это поможет сформулировать логическую конструкцию емко, точно, экономично»<sup>12</sup>. Однако данное правило явно нарушено в приведенном определении понятия НИС.

При этом полагаем, что под второй составляющей понятия НИС, а именно «комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих взаимодействие образовательных, научных, предпринимательских и некоммерческих организаций и структур во всех сферах экономики и общественной жизни», законодатель подразумевал инновационную инфраструктуру, содействующую развитию инновационных процессов.

---

<sup>12</sup> См.: Нормотворческая юридическая техника / под ред. Н. А. Власенко; Ин-т законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ. 2013. Доступ из справочной правовой системы «Гарант». URL: <http://base.garant.ru/57733122/#ixzz3W5UGTYug> (дата обращения: 15.01.2016).

Во-вторых, в содержании определения отсутствует какое-либо упоминание инноваций, а речь идет о «производстве и (или) коммерческой реализации знаний и технологий». Однако знания и технологии не являются тождественными понятиями по отношению к инновациям. Отметим, что акцент в законодательно закреплённом термине «национальная инновационная система» должен быть сделан именно на производстве и коммерциализации инноваций.

В-третьих, не освещен вопрос осуществления государственного регулирования данных отношений, публичного метода воздействия на субъекты НИС, в том числе нет упоминания о необходимости проведения взвешенной и спланированной государственной инновационной политики. Сфера инновационной деятельности представляет собой широкий спектр правоотношений, которые опосредуются не только нормами частного права, но и непосредственно соприкасаются с публично-правовыми нормами.

Анализируя понятие НИС, также важно подчеркнуть, что государственное регулирование выражается не только в наличии правовых институтов, но и в осуществлении долгосрочного планирования и прогнозирования развития инноваций в стране, определении ответственных органов и организаций на федеральном, региональном и местном уровнях, наделенных необходимыми полномочиями, финансировании науки и в целом оказывающим государственную поддержку субъектам НИС и т.д.

Учитывая вышеизложенное, констатируем, что существующее нормативное определение НИС имеет ряд существенных недостатков и не может быть поддержано в качестве терминологической основы для применения концепции НИС в нормативных правовых актах.

Изложенные недостатки напрямую свидетельствуют о непонимании субъектами правотворчества содержания и смысловой нагрузки концепции НИС.

Кроме того, предлагая использование концепции НИС в качестве основы для совершенствования правовой базы РФ, представляется важным закреп-

ление правовой дефиниции «национальная инновационная система России» на законодательном уровне, поскольку существующее в Концепции определение НИС, являющейся по своей правовой природе программным документом, не содержит норм права, а является декларативным.

Предлагается дополнить законодательство РФ следующим актуализированным понятием: «национальная инновационная система – совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих между собой субъектов, осуществляющих создание, производство, распространение и коммерциализацию инноваций, и содействующих им в деятельности правовых, законодательных, финансовых, социальных институтов, образующих инновационную инфраструктуру, которые функционируют для решения задачи перехода на инновационный путь развития согласно провозглашенной в России государственной инновационной политике».

Приведенное определение следовало бы включить в специальный федеральный закон, предметом регулирования которого стали бы инновационные отношения, поскольку на данный момент законодательством РФ регламентированы основные термины инноваций лишь в узкоотраслевом законодательстве о науке.

В законодательстве РФ также отсутствует одна из экономических категорий публично-правового регулирования инновационной деятельности — дефиниция «государственная инновационная политика». Ключевыми целями закрепления данного понятия должны быть фиксация в законодательной базе основных направлений и приоритетов развития экономики, выработка и утверждение плана мероприятий по реализации конкретных шагов, направленных на осуществление предусмотренных направлений и решение приоритетных задач.

В качестве примера можно привести принятие Советом ЕС регламента о «европейском объединении по экономическим интересам» (ЕОЭИ). Регламент освобождает предприятия-члены ЕОЭИ от воздействия национальных законов, подчиняя их единым правилам сообщества и создавая, таким обра-

зом, благоприятные условия для укрепления хозяйственных и научно-технических связей между ними. Следовательно, согласованная на уровне государств-членов ЕС инновационная политика находит логическое завершение в выработке координационных мероприятий, стимулирующих инновационный бизнес на уровне общества в целом<sup>13</sup>.

В Стратегии инновационного развития до 2020 года предусмотрен разд. 6 «Национальная инновационная политика», в котором сделан акцент на том, что повышение эффективности НИС обеспечивается слаженным взаимодействием существующих и создаваемых ею элементов. Полагаем, что законодательная фиксация определения инновационной политики прежде всего требуется для уточнения в нормативно-правовой базе целей и принципов ее реализации, а также разделения полномочий органов власти для осуществления такой политики.

**Характерными чертами инновационных правоотношений можно назвать следующие:**

1) *инновационные правоотношения представляют собой разновидность предпринимательских правоотношений*. Тесная связь между инновациями и предпринимательством обусловлена характерными чертами инновационной деятельности. Так, любая инновационная деятельность является предпринимательской и основана на: поиске новых идей (от нового продукта до новой структуры) и их оценке, поиске необходимых ресурсов; создании и управлении предприятием; получении денежного дохода и личном удовлетворении достигнутым результатом<sup>14</sup>;

2) *предметом отношений выступает инновация*, т.е. введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или

---

<sup>13</sup> См.: Инновационная политика зарубежных стран (аналитический обзор). Министерство образования и науки Российской Федерации. Федеральное агентство по науке и инновациям. Научно-технический институт межотраслевой информации (НТИМИ). М., 2008. С. 8.

<sup>14</sup> См.: Третьякова Е. В. Инфраструктура поддержки инновационного предпринимательства как фактор инновационного развития региона: научное издание. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2009. С. 8, 9.

процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях;

3) *межотраслевой и комплексный характер, заключающийся в применении к данным отношениям норм разных отраслей права* (гражданского, предпринимательского, административного, финансового, коммерческого и т.д.). В. П. Мозолин верно указывает, что «такое строение правовой отрасли дает широкие возможности для корреляции норм различных правовых отраслей в контексте обеспечения их совместимости в составе единого нормативно-правового акта, посвященного регулированию инновационной сферы»<sup>15</sup>. Положения законодательства различных отраслей права, регулирующие НИС России, должны быть внутренне непротиворечивы и складываться в гармоничную единую взаимосвязанную систему, отражающую все особенности инновационных правоотношений;

4) *правовое регулирование НИС России сочетает публично-правовые и частноправовые нормы, использование как императивных методов публичного права, так и диспозитивных методов регулирования частного права.*

В этом плане инновационная деятельность обладает двойственной природой. Во-первых, она представляет собой научную деятельность, во-вторых, предпринимательскую. Поэтому государственная инновационная политика на федеральном уровне должна складываться из двух направлений: государственной научно-технической политики и государственной политики в сфере поддержки предпринимательства<sup>16</sup>.

Безусловно, согласимся с мнением авторского коллектива Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ, выраженным в монографии «Право и инновационная деятельность», указывающим, что «инновационная деятельность, как и само понятие «инновации», предполагает соединение усилий по совершенствованию законодательства в

<sup>15</sup> Мозолин В. П. Современная доктрина и гражданское законодательство. М.: Юстицинформ, 2008. С. 34.

<sup>16</sup> См.: Проблемы интеграции образования, науки и бизнес-сферы в условиях новых вызовов глобальной экономики. Материалы междунар. конф. (Москва, 16 мая 2013 г.). К 20-летию Гуманитарного института. М.: Изд. дом «Экономическая газета», 2013. С. 37.

двух совершенно самостоятельных направлениях: в направлении усиления творческой деятельности, основанной на индивидуализме, интеллектуальном потенциале личности, и в направлении мобилизации ресурсов, включая финансы и рабочую силу, для целей реализации полученного творческого потенциала, — то, что в современных условиях называется инвестициями»<sup>17</sup>;

5) *сложная и системная экономическая природа инновационных правоотношений складывается из многоэтапного инновационного процесса.* К сожалению, на данный момент в нормативных правовых актах не учтена указанная особенность, что во многом тормозит развитие инновационного законодательства РФ. Становление НИС России – длительный процесс, требующий концентрации усилий со стороны всех субъектов НИС. Этапы инновационного процесса также свидетельствуют о дрящемся характере инновационного цикла;

б) *широкий субъектный состав участников инновационных правоотношений.* Если рассматривать инновационные правоотношения как взаимодействие всех субъектов, принимающих участие в формировании НИС России, то можно констатировать, что к таким субъектам относятся:

а) публично-правовые образования, а именно государство в лице органов государственной власти РФ, органов власти субъектов РФ, муниципальных образований, которые определяют и реализуют инновационную политику, вырабатывают стратегию развития экономики;

б) юридические лица, включая коммерческие и некоммерческие организации, в том числе государственные корпорации, различные фонды, осуществляющие финансирование инновационных проектов, ассоциации и т.д. Формы участия в инновационных правоотношениях так же разнообразны, как и представленная классификация видов субъектов НИС России;

в) физические лица, зарегистрированные в установленном порядке в качестве индивидуального предпринимателя или же не имеющие такого статуса.

---

<sup>17</sup> Право и инновационная деятельность / Научный совет по Программе фонд. исслед. Президиума Российской академии наук «Экономика и социология знания». М.; СПб: Нестор-История, 2011. С. 10.

К последним, к примеру, относятся авторы изобретений и других объектов интеллектуальной собственности;

*7) рисковый характер инновационной деятельности.* Инновационный проект как форма осуществления инновационной деятельности имеет высокорисковый характер. Мировой опыт реализации таких проектов свидетельствует о том, что многие из них оказываются либо убыточными, либо не достигают стадии коммерческой реализации.

Среди рисков, имеющих у инновационного бизнеса в зависимости от стадии инновационного процесса, можно выделить: риск недостаточного финансирования инноваций (инновационного проекта); риск неправильного выбора инновационной идеи (проекта); риск признания полученного по договорам подряда или НИОКР результата интеллектуальной деятельности, не подлежащим правовой охране; риск невозможности реализации результата интеллектуальной деятельности по различным причинам на технологическом уровне; риск морального устаревания объекта инновационной деятельности; маркетинговые и сбытовые риски, включая риск неправильного выбора сегмента рынка и неверной организации сети сбыта, ошибочной маркетинговой стратегии, неправильной организации продаж инноваций, рекламной политики; конкурентные риски, которые характерны для любого вида предпринимательской деятельности, но в большей степени проявляются в инновационной сфере в виду ее динамичного развития, в том числе замедленное внедрение нововведений по сравнению с конкурентами, появление на рынке сбыта конкурентов и т.д.

Как можно заметить, список инновационных рисков, перечисленных выше, не является исчерпывающим, но представляет собой достаточно широкий перечень, больший по объему, чем для других видов предпринимательства. Безусловно, это вызвано рисковым характером инновационного процесса.

Под предпринимательским риском понимается риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентом

тами, риск неполучения ожидаемых доходов. В качестве инновационных рисков аналогичным образом можно назвать риск убытков от инновационной деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами, риск неполучения ожидаемых доходов.

Согласно п. 2 ст. 929 ГК РФ риск убытков от предпринимательской деятельности относится к имущественным интересам, которые могут быть предметом договора имущественного страхования. Заключение договоров страхования инновационных рисков способствует их уменьшению.

До июля 2012 г. в российском законодательстве отсутствовал понятийный аппарат, связанный с инновационными отношениями. И лишь 21.07.2012 были приняты изменения и дополнения в Закон о науке по вопросам предоставления государственной поддержки инновационной деятельности и оценки ее эффективности.

Статья 1 Закона о науке определяет инновационную деятельность как деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленную на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности. Однако данное понятие пригодно лишь для целей регулирования отношений между субъектами научной и (или) научно-технической деятельности, органами государственной власти и потребителями научной и (или) научно-технической продукции (работ и услуг), поэтому имеет узконаправленный характер и не может быть использовано в качестве базового при построении правовой базы НИС России.

В. В. Лапаева правильно акцентирует внимание на том, что вышеупомянутый Закон «вопреки заявленной комплексной природе объекта правового регулирования в значительной мере тяготеет к отрасли административного права, рассматривая науку в первую очередь как объект государственного управления. В результате такого подхода интенсивно развивающиеся в последние годы отношения, связанные с участием науки в рыночном обороте,

не вошли в сферу регулирования названного закона»<sup>18</sup>. С этим связано и то, что в рассматриваемом определении инновационной деятельности отсутствует отражение ее двойственной природы, а именно отражение ее особенностей в качестве вида предпринимательской деятельности. Поскольку понятие «инновации» является экономическим по своей природе и даже среди ученых-экономистов не существует однозначного мнения относительно того, что понимать под инновацией, отметим, что в данном диссертационном исследовании понятие «инновации» используется в значении, определенном в Законе о науке.

Законодатель подразумевает под инновацией введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях.

Следует подчеркнуть, что не все результаты научно-технической деятельности можно признать инновациями.

Согласно статье 2 Закона о науке под научный и (или) научно-техническим результатом понимается продукт научной и (или) научно-технической деятельности, содержащий новые знания или решения и зафиксированный на любом информационном носителе.

Таким образом понятие инновации более широкое по своему содержанию по сравнению с понятием научного и (или) научно-технического результата и включает в себя не только продукты (товары, услуги), но и процессы, новые методы продаж или новые организационные методы в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях.

Справедливо отмечается в экономической литературе, что «научно-техническая продукция признается товаром, если она выступает средством углубления, расширения и получения новых знаний, а ее использование обеспечивает экономию затрат общественного труда при сохранении потре-

---

<sup>18</sup> Ланаева В.В. Политика Российской Федерации в области науки и технологий: проблемы правового обеспечения // Законодательство и экономика. 2004. № 2. С. 27.

бительской стоимости материального продукта, созданного на ее основе»<sup>19</sup>.

Только после коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов, то есть осуществления деятельности по вовлечению их в экономический оборот, фактически научные и (или) научно-технические результаты становятся инновационной продукцией.

В свою очередь основными способами коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов являются, во-первых, внедрение (освоение) их в производство, во-вторых, передача исключительных прав на них третьим лицам.

Как верно указывает С. Л. Соркин, целью коммерциализации результата интеллектуальной деятельности является получение прибыли за счет реализации инновации. При этом основным источником возникновения и распределения прибыли при коммерциализации является защита исключительных прав, что превращает результат интеллектуальной деятельности в разновидность товара.<sup>20</sup>

В Модельном инновационном кодексе государств-участников стран СНГ также сформулировано определение инновации в качестве введенного в гражданский (хозяйственный) оборот инновационного продукта<sup>21</sup>.

В массиве принятых и действующих нормативных правовых актов РФ отсутствует определение понятия «инновационная продукция».

В законодательстве РФ словосочетание «инновационная продукция» больше всего применяется для целей осуществления закупок. Сфера закупок для государственных и муниципальных нужд<sup>22</sup>, а также закупок отдельных

---

<sup>19</sup> Соркин, С. Л.. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление: учеб. пособие. - Минск : Соврем. Шк., 2006. С.167.

<sup>20</sup> Калачева Т.Л., Попова О.П. Договоры по передаче исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и процессы коммерциализации // Достижения вузовской науки. 2014. №10. С.243.

<sup>21</sup> См.: Приложение к постановлению Межпарламентской Ассамблеи государств – участников Содружества Независимых Государств от 28.11.2014 № 41-23 «Модельный инновационный кодекс для государств – участников СНГ» // Информационный бюллетень. 2015. № 62 (ч. 2). С. 278.

<sup>22</sup> См.: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (в ред. от 03.07.2016) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // СЗ РФ. 2013. № 14. Ст. 1652.

видов юридических лиц<sup>23</sup> занимает большую часть от общего объема закупок, осуществляемых в России.

Поскольку на законодательном уровне не установлены критерии отнесения товаров, работ, услуг к инновационной продукции и (или) высокотехнологичной продукции, для целей формирования плана закупки такой продукции они устанавливаются федеральными органами исполнительной власти РФ, осуществляющими функции по нормативно-правовому регулированию в установленной сфере деятельности согласно ч. 4 ст. 4 Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Федеральными органами исполнительной власти РФ утверждено семь ведомственных приказов, которыми определены такие критерии<sup>24</sup>.

Необходимо констатировать, что на данный момент не существует универсальных критериев признания продукции инновационной. Эта ситуация на практике может вызывать определенные трудности и дополнительные административные барьеры для бизнеса, выпустившего инновационную продукцию и собирающегося ее реализовывать. Может возникнуть парадоксальная ситуация, когда при практическом применении продукция будет соответствовать одним критериям инновационности, а другим – нет. Неоднознач-

---

<sup>23</sup> См.: Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ (в ред. от 05.04.2016) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // СЗ РФ. 2011. № 30 (ч. I). Ст. 4571.

<sup>24</sup> См.: Приказ Минпромторга России от 01.11.2012 № 1618 «Об утверждении критериев отнесения товаров, работ и услуг к инновационной продукции и (или) высокотехнологичной продукции по отраслям, относящимся к установленной сфере деятельности Министерства промышленности и торговли Российской Федерации» // Российская газета. 2013. 20 марта; приказ Минобрнауки России от 01.11.2012 № 881 «Об утверждении критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции» // Российская газета. 2013. 13 марта; приказ МЧС России от 14.12.2012 № 768 «Об утверждении критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной продукции и (или) высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции» // Российская газета. 2013. 27 февр.; приказ Минздрава России от 31.07.2013 № 514н «Об утверждении Критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции» // Российская газета. 2013. 27 сент.; приказ Минкомсвязи России от 10.10.2013 № 286 «Об утверждении критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной продукции и (или) высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции» // Российская газета. 2014. 2 апр.; приказ ФМС России от 15.04.2014 № 330 «Об утверждении критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и (или) высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции» // Российская газета. 2014. 4 июня; приказ Минсельхоза России от 18.08.2014 № 323 «Об утверждении критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной продукции и (или) высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции» // Российская газета. 2014. 24 дек.

ность отнесения продукции к инновационной требует скорейшего установления на федеральном уровне унифицированных критериев.

Поскольку всеми вышеперечисленными ведомственными актами критерии отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и высокотехнологичной продукции утверждены для целей формирования плана закупки такой продукции, возникает вопрос, как на практике производится сопоставление продукции с такими критериями, и имели ли место судебные дела по оспариванию признания товаров, работ, услуг инновационными. На данный момент такие судебные решения не выявлены. Одной из главных причин этому может служить, что нормы о планах формирования инновационной продукции вступили в силу не так давно и судебной практики до сих пор не выработано.

Следует отметить, что в настоящее время в российской нормативно-правовой базе (в частности, в Законе о науке) существует определение инновационного проекта как комплекса, направленного на достижение экономического эффекта мероприятий по осуществлению инноваций, в том числе по коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов.

Данное узкоотраслевое понятие инновационного проекта не позволяет определить значение словосочетания «осуществление инноваций», в связи с чем не раскрывает и содержания инновационных проектов, не устанавливает их особенностей.

Недостатком законодательно закрепленного понятия инновационного проекта можно назвать отсутствие в данной правовой дефиниции отражения отличительных черт, присущих экономической природе инновационных проектов, в том числе рискованного характера и долгосрочности их осуществления.

Без формулирования в нормативно-правовой базе терминологической основы национальной инновационной системы России не представляется возможным выстроить эффективно действующую систему норм, опосредующих инновационные отношения. По этому поводу Г. Т. Чернобель указывал, что «важной логической чертой правовой нормы является то, что она при своем возникновении конструируется посредством определенных понятий. Без

конкретных и ясных понятий невозможно сформулировать правовую норму. Понятие – это семантическое ядро, благодаря которому норма права функционирует»<sup>25</sup>.

А. А. Фаткулин, исследовавший правовое регулирование инновационной деятельности, приводит как факт, следующий пример: «Поскольку существует более 60 различных определений инноваций и инновационной деятельности, существует бесчисленное множество их трактовок, которые не дают понимания даже того, кто именно может быть получателем государственной поддержки, какие компании являются инновационными и как все-таки определить степень инновационности конкретной региональной экономики»<sup>26</sup>.

Принимая во внимание, что в экономической литературе авторы по-разному описывают базовые понятия инновационной экономики, а к анализу инновационных правоотношений в качестве объекта правового регулирования юристы подошли не так давно, следует отметить низкое качество закрепленных в законодательстве РФ терминологических основ инноваций. При этом, как верно отмечает Н. А. Власенко, «формулирование дефиниций – дефинирование в нормотворческой деятельности – сложная мыслительная деятельность, предполагающая хорошее знание требований логики, ее приемов, и не только их знание, но и умение применять в ходе подготовки нормативного правового текста»<sup>27</sup>.

Отметим также, что, по нашему мнению, для юристов данная задача представляется вдвойне более сложной в виду отсутствия единой позиции в экономической науке по предлагаемым понятиям. Содержание таких понятий как национальная инновационная система, инновационная деятельность, инновационный проект, инновационная продукция не представляется одно-

---

<sup>25</sup> Чернобель Г.Т. Формализация норм права // Советское государство и право. 1979. № 4. С. 34.

<sup>26</sup> Фаткулин А. А., Коршенко И.Ф., Белов А. Б. и др. Основы коммерциализации результатов НИОКР. Инновационное предпринимательство: монография. Дальневосточный государственный технический университет. Владивосток: ДВГТУ, 2009. С. 307.

<sup>27</sup> Нормотворческая юридическая техника / под ред. Н.А. Власенко. – М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации, 2013. С.80-81.

значным, поскольку их правовая регламентация в законодательстве не отражает экономической сути данных терминов.

## **§ 2. Система нормативных правовых актов, регламентирующих построение национальной инновационной системы России**

Следует согласиться с Т. Я. Хабриевой в отношении того, что «сама по себе модернизация экономики даст положительный эффект только тогда, когда в обществе будут действовать справедливые законы, функционировать независимые и с непререкаемым авторитетом суды и органы правопорядка. Для достижения этого результата важно создавать законодательную базу, правовое регулирование, отвечающее требованиям времени и социально-экономическим задачам. Только стабильность регулирования, нормативная экономия при эффективности существующих законов может создать понятные правила для участников экономического оборота, необходимую основу для перехода к инновационной экономике, иными словами, к ее модернизации»<sup>28</sup>.

С. Э. Жилинский справедливо отмечает, что «экономические знания, лишенные правовой формы, опоры на юридический фактор, внутренне не связанные с правом, регулирующим экономические отношения, дают мало пользы их обладателям»<sup>29</sup>. В соответствии с этим основным правовым инструментом регулирования инновационной деятельности является законодательство. Нормы права, ее характеризующие, сосредоточены в различных отраслях.

---

<sup>28</sup> Хабриева Т. Я. Введение // Законность в экономической сфере как необходимый фактор благоприятного инвестиционного климата: материалы VI Ежегодных научных чтений памяти профессора С. Н. Братуся (Москва, 26 октября 2011 г.) / отв. ред. А. В. Габов, Н. Г. Доронина. М.: Юриспруденция, 2012. С. 6–8.

<sup>29</sup> Жилинский С. Э. Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности): учебник для вузов. 3-е изд., изм. и доп. М.: Изд-во «НОРМА», 2001. С. 7.

Право в сфере инноваций в настоящее время выступает в качестве активного стимулирующего и развивающего фактора. В этом одна из причин того, что некоторые авторы выделяют инновационное законодательство<sup>30</sup>.

Наличие норм, относящихся к гражданскому, трудовому, административному, финансовому законодательству, которые в идеале должны дополнять друг друга, усиливая общее регулятивное воздействие в сфере производства научной продукции и ее реализации, позволяет, по мнению М. В. Волынкиной, говорить о существовании самостоятельной отрасли законодательства об инновациях.

По нашему мнению, выделение самостоятельного инновационного законодательства действительно возможно, главным образом потому, что нормы права, регулирующие построение НИС, носят комплексный характер и присутствуют в различных отраслях законодательства.

Основным источником права, регулирующим инновационную деятельность, в настоящее время является гражданское законодательство РФ, в первую очередь ГК РФ, который содержит нормы права, позволяющие описать всю многоаспектную природу данного вида предпринимательской деятельности.

Т. В. Ефимцева пишет о возможности выделения в системе права России инновационного права, которое представляет собой подотрасль предпринимательского права и нормами которого осуществляется правовое регулирование общественных отношений, непосредственно связанных с инновационной деятельностью предпринимателей, а также отношений по государственному воздействию на инновационную деятельность<sup>31</sup>.

Указанный ранее автор также рассуждает о том, что «инновационное право представляет собой вторичное интегрированное комплексное межотраслевое образование системы права России. По своему существу это образование является объединением комплексных межотраслевых функциональ-

---

<sup>30</sup> См.: *Волынкина М. В.* Инновационное законодательство и его предмет. Материалы пятой Всероссийской научной конференции «Информации, Инновации, Инвестиции». 2004.

<sup>31</sup> См.: *Ефимцева Т. В.* Государственное регулирование инновационной деятельности: правовые аспекты: учеб. пособие. М.: Типография «Документ системы», 2008. С. 107.

ных правовых институтов изобретательского и внедренческого права»<sup>32</sup>. Однако полагаем, что данные правовые институты представляют собой неотъемлемую составляющую гражданского права и законодательства РФ, а инновационная деятельность как вид предпринимательской деятельности в соответствии со ст. 2 ГК РФ входит в предмет гражданского права.

Системой законодательства признается внешняя форма права, выражающая строение его источников, т.е. система нормативных правовых актов<sup>33</sup>.

В мировой практике также отсутствует единый подход к законодательной модели инновационной деятельности<sup>34</sup>.

Анализируя опыт других стран, можно выделить следующие варианты правового регулирования инновационной деятельности:

1) принятие специального общего комплексного нормативного правового акта, регулирующего осуществление государственной поддержки развития инновационной деятельности. Поскольку невозможно затронуть все аспекты правового регулирования в одном законе, не исключается внесение изменений и дополнений в действующие правовые акты в целях всестороннего отражения в законодательстве особенностей осуществления инновационной деятельности. Описанная модель законодательной регламентации действует во Франции и КНР;

2) внесение изменений и дополнений в действующие правовые акты в целях регулирования всех аспектов поддержки развития инновационной деятельности (Германия, Израиль, США)<sup>35</sup>. Полагаем, что основной проблемой при использовании данной модели в построении инновационного законодательства может быть невозможность в полной мере комплексно отразить в системе действующего законодательства все необходимые аспекты сложной

---

<sup>32</sup> *Ее же*. Место инновационного права в системе российского права // Предпринимательское право. Приложение «Бизнес и право в России и за рубежом». 2010. № 3. С. 51–54.

<sup>33</sup> См.: Общая теория государства и права. Академический курс: в 3 т. Т. 2 / отв. ред. М. Н. Марченко. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Норма, 2007. С. 580.

<sup>34</sup> См.: Предпринимательское право РФ: учебник / отв. ред. Е. П. Губин, П. Г. Лахно. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Норма: Инфра-М, 2011. С. 824.

<sup>35</sup> См.: Гутников О. В. Сопоставительный анализ и оценка законодательных моделей регулирования инновационной деятельности // Законодательство и экономика. 2006. № 10.

многоэтапной системы инновационных правоотношений. Это может повлечь за собой наличие законодательных пробелов, несистемность правового регулирования инноваций, фрагментарность востребованных экономической ситуацией правовых норм и т.д. Именно с этими проблемами, по нашему мнению, столкнулась и Россия в построении инновационного законодательства.

Рассматривая систему законодательства с широкой точки зрения и позиции теории права, *система нормативных правовых актов, регулирующих функционирование НИС, может быть представлена следующим образом.*

Во-первых, *документы международного уровня.* Несомненно, их существует достаточно много, не будем останавливаться на их перечислении и описании. Отметим, что относительно недавно Решением Совета глав правительств СНГ была принята Межгосударственная программа инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года<sup>36</sup>, содержащая отдельное направление по совершенствованию законодательства в инновационной сфере, которое предусматривает актуализацию модельного законодательства СНГ, регламентирующего инновационную деятельность.

В частности, в конце 2014 г. был принят Модельный кодекс, который служит основой для гармонизации национального законодательства и нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности в государствах – участниках СНГ и для разработки специальных законодательных и нормативных правовых актов государств – участников СНГ, регулирующих отношения в сфере инновационной деятельности.

Модельный кодекс представляет собой объемный кодифицированный акт, регламентирующий широкий перечень вопросов, затрагивающих инновационную деятельность. Полагаем, что авторы данного правового документа попытались уместить все существующие положения об инновациях в одном Модельном кодексе. С одной стороны, такой подход, безусловно, приветствуется, поскольку выбранная кодифицированная модель правовой фик-

---

<sup>36</sup> См.: Решение Совета глав правительств СНГ «О Межгосударственной программе инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года». Принято в г. Санкт-Петербурге 18.10.2011. Документ опубликован не был. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

сацией инноваций позволяет комплексно урегулировать правоотношения, возникающие в этой сфере, с другой стороны, в Модельном кодексе ввиду ограниченного объема данного документа, достаточно поверхностно затронуты некоторые, на наш взгляд, важные вопросы, в то время как остальные его положения дублируют разноотраслевые правовые акты, входящие в национальное законодательство РФ.

Одним из достоинств содержательной структуры Модельного кодекса является признание концепции НИС и включение отдельной главы, посвященной НИС, ее целям и задачам, структуре, основным показателям и принципам функционирования.

В гл. 9 «Особенности договорных отношений в сфере инновационной деятельности» Модельного кодекса выделены, в том числе, такие виды договоров, как договоры о трансфере технологий в форме договора о коммерческой концессии (франчайзинга), лицензионного соглашения или иного договора, предусмотренного национальным законодательством; специальные виды договорных отношений в сфере инновационной деятельности в форме договора лизинга и концессионного соглашения и т.д.

Поддерживается стремление разработчиков Модельного кодекса выделить договорные формы инновационной деятельности и установить особенности договорных правоотношений в сфере инноваций. Между тем, непонятными остаются критерии выделения данных договорных форм, в особенности это касается специальных видов договорных отношений.

На наш взгляд, в гл. 9 Модельного кодекса не установлено каких-либо особенностей договорных отношений инновационной деятельности, а лишь неисчерпывающим образом обозначены некоторые договорные конструкции, характерные для осуществления инновационной деятельности.

Несмотря на то, что данный акт носит рекомендательный характер, он играет важную роль для целей поиска направлений совершенствования российского законодательства и реализации вопросов правоприменения в российской действительности.

Во-вторых, *следует отдельно выделить документы программного характера (концепции, программы, соглашения и др.), которые служат основным направлением и ориентиром для принятия более детализированных и узконаправленных правовых актов.* Не только правовая система России содержит такие документы, но практически каждая система законодательства зарубежных стран.

В особенности подобные документы получили развитие в нормативно-правовой базе Китайской народной республики (далее – Китай). Впервые задача построения в Китае инновационной экономики была поставлена в начале 2006 г., когда Госсовет принял «Основы государственного плана среднесрочного и долгосрочного развития науки и техники на 2006–2020 гг.». Инновационный курс объявлен новой национальной стратегией.

Совершенно справедливо утверждение Д. В. Грибанова о том, что «сегодня в условиях отсутствия полноценного правового регулирования инновационной деятельности основная нагрузка по организации рассматриваемых процессов ложится именно на специфические правовые документы программно-целевого характера, которые в правовой форме определяют направления развития инновационных отношений»<sup>37</sup>.

В России программными правовыми актами, принимаемыми Правительством РФ и относящимися к правовому обеспечению НИС России, являются:

1) Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р<sup>38</sup> (далее – Концепция), в которой отмечен недостаточный уровень развития НИС России, координации образования, науки и бизнеса.

Одним из направлений для перехода от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста и формирования нового механизма со-

---

<sup>37</sup> Грибанов Д. В. Изменения в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» // Российский юридический журнал. 2011. № 6; URL: <http://www.center-bereg.ru/11128.html> (дата обращения: 15.01.2016).

<sup>38</sup> См.: СЗ РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.

циального развития, основанного на сбалансированности предпринимательской свободы, социальной справедливости и национальной конкурентоспособности, признается формирование национальной инновационной системы;

2) Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р<sup>39</sup> (далее – Стратегия), которая определяет цели, приоритеты и инструменты государственной инновационной политики.

В структуре данного документа отдельно выделен раздел о направлениях совершенствования законодательства для стимулирования инновационного развития. Раздел носит достаточно общий и не предметный характер, что, однако, не мешает его практической реализации, выражаемой в принятии конкретных правовых актов для его исполнения.

В целях эффективной реализации Стратегии реорганизуется система стратегического управления в сфере инновационного развития. Стратегия детализирует положения Концепции в части инновационной политики.

С учетом Концепции и Стратегии разработаны такие государственные программы РФ, как «Развитие науки и технологий»<sup>40</sup>, «Экономическое развитие и инновационная экономика»<sup>41</sup>, а также иные государственные программы, направленные на развитие высокотехнологичных секторов экономики.

Положениями Федерального закона от 28.06.2014 № 172-ФЗ (в ред. от 03.07.2016) «О стратегическом планировании в Российской Федерации»<sup>42</sup> к документам стратегического планирования отнесены:

1) прогноз научно-технологического развития РФ<sup>43</sup>, в котором определены инновационные рынки и перспективные группы продуктов и услуг, появ-

---

<sup>39</sup> См.: СЗ РФ. 2012. № 1. Ст. 216.

<sup>40</sup> См.: Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 301 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие науки и технологий" на 2013–2020 годы» // СЗ РФ. 2014. № 18 (ч. I). Ст. 2150.

<sup>41</sup> См.: Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 316 (в ред. от 29.06.2016) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика"» // СЗ РФ. 2014. № 18 (ч. II). Ст. 2162.

<sup>42</sup> См.: СЗ РФ. 2014. № 26 (ч. I). Ст. 3378.

<sup>43</sup> См.: Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года (утв. Правительством РФ). URL: <http://government.ru/media/files/41d4b737638b91da2184.pdf> (дата обращения: 15.01.2016).

ление которых возможно в средне- и долгосрочной перспективе под действием мировых тенденций, а также детальные приоритеты перспективных научных исследований, необходимые для создания выделенных продуктов и услуг;

2) прогноз социально-экономического развития на долгосрочный период<sup>44</sup>, устанавливающий основные траектории и варианты технологического развития России.

Программные документы не регулируют напрямую инновационную деятельность субъектов НИС России, но разрабатываются уполномоченными федеральными органами исполнительной власти РФ с привлечением высококвалифицированных специалистов и экспертного сообщества на основе анализа экономической ситуации в стране. Таким образом, играют принципиальную роль в правовом регулировании инновационной деятельности.

В-третьих, *законы об инновациях и инновационном развитии, а также иные законы, способствующие функционированию НИС*. В данную группу входит большой объем нормативных правовых актов, регулирующих действующие финансовые инструменты, права интеллектуальной собственности, поддержку малого и среднего бизнеса, взаимодействие научно-исследовательского сектора и предприятий и т.д.

В систему источников права, регулирующих инновационные правоотношения, входят также Федеральный закон от 31.12.2014 № 488-ФЗ (в ред. от 13.07.2015) «О промышленной политике в Российской Федерации»<sup>45</sup>, поскольку государственная инновационная политика является частью экономической политики, реализуемой в РФ. Согласно ст. 4 данного Федерального закона одной из целей промышленной политики является формирование высокотехнологичной, конкурентоспособной промышленности.

---

<sup>44</sup> См.: Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития России). URL: <http://government.ru/media/files/41d457592e04b76338b7.pdf> (дата обращения: 15.01.2016).

<sup>45</sup> См.: СЗ РФ. 2015. № 1 (ч. I). Ст. 41.

Как уже было отмечено, среди федеральных законов, регулирующих инновационные отношения, также можно назвать ГК РФ, Закон о науке, Бюджетный кодекс РФ<sup>46</sup>, Налоговый кодекс РФ<sup>47</sup>, Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ (в ред. от 05.04.2016) «О техническом регулировании»<sup>48</sup>, Федеральный закон от 27.11.2010 г. № 311-ФЗ (в ред. от 30.12.2015) «О таможенном регулировании в Российской Федерации»<sup>49</sup> и упомянутые выше Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» и т.д.

*В-четвертых, постановления и распоряжения, утвержденные во исполнение принятых федеральных законов, а также регламентирующие функции органов исполнительной власти и государственного аппарата в части инновационной деятельности.* Одним из примеров можно назвать постановление Правительства РФ от 04.06.2014 № 512 «Об утверждении Правил выплаты вознаграждения за служебные изобретения, служебные полезные модели, служебные промышленные образцы»<sup>50</sup>.

Нельзя не упомянуть значение *регионального законодательства об инновационной деятельности.* Законодательство субъектов РФ о развитии региональных инновационных систем (далее – РИС) играет важную роль в правовом регулировании НИС России, поскольку восполняет на местах отсутствие системного комплексного нормативного правового акта как на федеральном уровне, так и в регионах, потому что позволяет проводить правильную региональную инновационную политику в субъектах РФ.

Региональные органы власти имеют такие полномочия в области поддержки инновационной деятельности, как право принятия законов РФ и иных

---

<sup>46</sup> См.: Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ // СЗ РФ. 1998. № 31. Ст. 3823.

<sup>47</sup> См.: Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ// СЗ РФ. 1998 г. № 31 ст. 3824.

<sup>48</sup> См.: СЗ РФ. 2002. № 52 (ч. I). Ст. 5140.

<sup>49</sup> См.: СЗ РФ. 2010. № 48. Ст. 6252.

<sup>50</sup> См.: СЗ РФ. 2014. № 23. Ст. 2998.

нормативных правовых актов субъектов РФ о поддержке инновационной деятельности, а также реализации программ и проектов субъектов РФ.

Во многих субъектах РФ уже приняты и успешно действуют такого рода законы.

Для решения задач инновационного развития локальные правовые акты также принимаются в компаниях. В частности, в соответствии с Рекомендациями по разработке программ инновационного развития акционерных обществ с государственным участием, государственных корпораций и федеральных государственных унитарных предприятий<sup>51</sup> в ОАО «РЖД» для целей роста научно-технического потенциала, реализации эффективных инновационных проектов, имеющих реальный потенциал практического применения, повышения доходности и эффективности производственно-хозяйственной деятельности принят СТО РЖД 08.013-2011. Стандарт ОАО «РЖД». Инновационная деятельность в ОАО «РЖД». Основные положения».

Учитывая опыт зарубежных стран, стоит понимать, что правовое регулирование должно следовать за уже естественно сформировавшимися экономическими отношениями, лишь закрепляя основы и меры государственной поддержки. Искусственное и навязанное сверху государственной властью принятие правовых актов не только не создаст действенных правовых норм в виду отсутствия на практике предмета правового регулирования, но и приведет к избыточному и ненужному законодательному закреплению инновационной деятельности. Такая ситуация может усугубляться еще и «сужением» предмета правового регулирования, терминологическими неточностями, содержательным искажением и неправильным правоприменением.

С. С. Алексеев писал, что «в самом процессе возникновения, особенностях и свойствах права довольно явственно ощущается "дыхание" экономических отношений»<sup>52</sup>.

---

<sup>51</sup> Утверждены решением Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 03.08.2010, протокол № 4.

<sup>52</sup> Алексеев С. С. Теория права. М.: Изд-во «БЕК», 1994. С. 43, 44.

Восполнение законодательных пробелов в современной правовой базе, касающихся регулирования НИС, носит точечный характер. Внесение изменений и дополнений в отдельные нормативные правовые акты не компенсирует отсутствие комплексного федерального закона, определяющего концептуальные основы инновационной деятельности.

Необходимо обеспечить отсутствие противоречий в правовых актах, регламентирующих построение НИС России на различных уровнях нормотворчества.

Следует признать, что российское законодательство об инновационной деятельности в дальнейшем нуждается в совершенствовании.

Еще в советское время Б. И. Минц отмечал, что решающую роль в инновационном праве играют отношения, установленные между всеми участниками инновационного цикла<sup>53</sup>.

Важно не просто определить терминологическую основу инноваций, инновационных отношений, а разработать и принять системообразующий закон, который комплексно осветил бы все необходимые вопросы для стимулирования и развития инновационной деятельности.

Для субъектов инновационной деятельности ключевым вопросом, который необходимо всесторонне и системно урегулировать в нормативно-правовой базе, является вопрос предоставления государственной поддержки (стимулирования) инновационной деятельности.

Ввиду ограниченности собственных ресурсов, высокой стоимости затрат на модернизацию производства и в целом сложности и трудоемкости ведения инновационной деятельности, инновационному бизнесу требуется со стороны государства предоставление комплекса мер для стимулирования создания, освоения и коммерциализации высоких технологий.

Согласно преамбуле Закона о науке данный законодательный акт регулирует отношения между субъектами научной и (или) научно-технической деятельности, органами государственной власти и потребителями научной и

---

<sup>53</sup> См.: Минц Б. И. Правовое обеспечение научно-технических разработок. Свердловск, 1989. С. 9.

(или) научно-технической продукции (работ и услуг), в том числе по предоставлению государственной поддержки инновационной деятельности.

В соответствии с п. 2 ст. 16.1 Закона о науке государственная поддержка инновационной деятельности – это совокупность мер, принимаемых органами государственной власти РФ и органами государственной власти субъектов РФ в соответствии с законодательством РФ и законодательством субъектов РФ в целях создания необходимых правовых, экономических и организационных условий, а также стимулов для юридических и физических лиц, осуществляющих инновационную деятельность.

Основной акцент в данном определении сделан законодателем на понимании государственной поддержки инноваций именно в качестве совокупности принимаемых государством мер и стимулов для субъектов инновационной деятельности. Безусловно, такой подход приветствуется, поскольку для бизнес-сообщества прежде всего важны и необходимы конкретные практические шаги для получения поддержки со стороны государства.

Однако ни Закон о науке, ни иные правовые акты РФ не содержат перечня конкретных мер поддержки инновационной деятельности.

Таким образом, на наш взгляд, в существующей ситуации, когда в правовой плоскости государственная поддержка инновационной деятельности представлена в виде совокупности мер, но в нормативно-правовой базе не раскрываются такие меры, ошибочно предполагать, что действующее законодательство в достаточной степени содержит нормы для эффективного правового регулирования технологической модернизации страны.

Кроме того, изложенные в Законе о науке принципы государственной поддержки инновационной деятельности лишь формально продекларированы и не наполнены содержанием, что препятствует их эффективной практической реализации.

Так, к примеру, значение законодательно закрепленного принципа доступности государственной поддержки на всех стадиях инновационной деятельности, в том числе для субъектов малого и среднего предприниматель-

ства, по нашему мнению, не раскрыто. Ни из одного правового акта явным образом не следует конкретный перечень мер государственной поддержки, которые субъект инновационной деятельности может получить на каждой из стадий инновационного цикла; получение государственной поддержки не привязано к этапам инновационного процесса.

Н. М. Казанцев справедливо подмечает, что «Субъекты, осуществляющие маловероятные по получению коммерчески реализуемого результата первые научно-исследовательские, конструкторские стадии цикла, должны получать существенные преимущества по инвестиционным и налоговым условиям бизнеса по сравнению с заключительными стадиями, на которых бизнес-результат предопределен успехом стадий НИОКР»<sup>54</sup>.

Примечательно, что еще в 1999 г. Правительством РФ был утвержден комплекс мер по развитию и государственной поддержке малых предприятий в сфере материального производства и содействию их инновационной деятельности<sup>55</sup>.

Категория «меры поддержки» присутствует в различных правовых актах.

Широкий перечень мер государственной поддержки лизинговой деятельности законодательно регламентирован Федеральным законом от 29.10.1998 № 164-ФЗ (в ред. от 31.12.2014) «О финансовой аренде (лизинге)»<sup>56</sup> и включает такие специальные виды мер государственной поддержки, как финансирование из федерального бюджета и предоставление государственных гарантий в целях реализации лизинговых проектов, меры государственного протекционизма в сфере разработки, производства и использования наукоемкого высокотехнологичного оборудования и т.д.

---

<sup>54</sup> Казанцев Н. М. Правовые смыслы экономической деятельности. Правовое определение экономики//Право и экономическая деятельность: современные вызовы: Монография / Н. Г. Доронина, Н. Г. Семилютина, Н. М. Казанцев и др.; Отв. ред. А. В. Габов. – М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации. – М.: Статут, 2015. С.14.

<sup>55</sup> См.: Постановление Правительства РФ от 31.12.1999 № 1460 «О комплексе мер по развитию и государственной поддержке малых предприятий в сфере материального производства и содействию их инновационной деятельности» // СЗ РФ. 2000. № 2. Ст. 240.

<sup>56</sup> СЗ РФ. 1998. № 44. Ст. 5394.

Для сферы промышленности меры стимулирования инновационной деятельности установлены Федеральным законом от 31.12.2014 № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации».

Стимулирование деятельности в сфере промышленности осуществляется путем предоставления ее субъектам финансовой, информационно-консультационной поддержки, поддержки осуществляемой ими научно-технической деятельности и инновационной деятельности в сфере промышленности, поддержки развития их кадрового потенциала, осуществляемой ими внешнеэкономической деятельности, предоставления государственных и муниципальных преференций, иных мер поддержки, установленных законом, нормативными правовыми актами Президента РФ, нормативными правовыми актами Правительства РФ, законами субъектов РФ, уставами муниципальных образований.

Законодательно установлено, что отдельными федеральными законами могут устанавливаться особенности применения мер стимулирования деятельности в сфере промышленности, учитывающие состояние отдельных отраслей промышленности.

По нашему мнению, аналогичным образом следует разработать и принять отдельный федеральный закон о государственной поддержке (стимулировании) инновационной деятельности, закрепляющий:

1) понятийную базу, необходимую для предоставления государственной поддержки инновационной деятельности, включая виды инновационной деятельности, которые стимулируются государством;

2) цели и принципы осуществления государственной поддержки инновационной деятельности;

3) субъектов инновационной деятельности, имеющих право на получение государственной поддержки;

4) субъектов, уполномоченных предоставлять государственную поддержку инновационной деятельности;

5) основания предоставления государственной поддержки инновационной

деятельности;

б) формы и виды мер предоставляемой государственной поддержки инновационной деятельности на каждом этапе инновационного процесса;

7) особенности применения мер государственной поддержки (стимулирования) на всех стадиях инновационного процесса и в различных отраслях экономики;

8) иное.

Для целей совершенствования законодательства, регламентирующего создание и развитие в России НИС, необходимо затронуть и охватить все аспекты инновационной деятельности.

Всесторонность поддержки инновационной деятельности должна стать одним из нормативно закрепленных принципов осуществления такой государственной поддержки.

Необходимо четко определить всех субъектов инновационной деятельности, урегулировать их взаимодействие и определить роль существующих институтов государственной поддержки инновационной деятельности, создав эффективную законодательную базу технологической модернизации экономики страны. Меры и формы государственной поддержки инновационной деятельности должны распространяться на все стадии инновационного процесса, начиная с разработки новой продукции и формирования спроса на нее и до сбыта продукции и развития рынка для сохранения конкурентных позиций и получения преимуществ для компании.

На стадии разработки комплексного законопроекта требуется также согласование его положений с нормами основополагающих правовых актов РФ, затрагивающих инновационную деятельность и перечисленных ранее в диссертационной работе.

## **ГЛАВА II. ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫЕ СРЕДСТВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ДОГОВОР КАК ОСНОВНАЯ ФОРМА ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ**

Теория права оперирует понятием «правовые средства», которое является межотраслевым, т.е. используется в различных отраслях права для описания явлений правовой действительности и практической деятельности субъектов по реализации правовых норм.

Категория «правовое средство» является своеобразным промежуточным звеном между целью и требуемым результатом, поэтому особо важно выбрать правильные юридические средства для эффективного решения экономических задач.

Механизм правового регулирования инновационной деятельности можно рассматривать как систему правовых средств, при помощи которых обеспечивается результативное правовое воздействие на инновационные отношения в обществе.

Одним из первых советских юристов, исследовавших гражданско-правовые средства, был Б. И. Пугинский, который считал, что правовые средства – это «сочетание (комбинация) юридически значимых действий, со-

вершаемых субъектами с дозволенной степенью усмотрения и служащих достижению их целей (интересов), не противоречащих законодательству и интересам общества»<sup>57</sup>.

С. С. Алексеев определял правовые средства как «институционные явления правовой действительности, воплощающие регулятивную силу права, его энергию, которым принадлежит роль ее активных центров»<sup>58</sup>.

В качестве правовых средств анализируются нормы, принципы права, отдельные правовые институты и режимы, правоприменительные акты, договоры, субъективные права, юридические обязанности, запреты, льготы, меры поощрения, санкции, акты фактического правомерного поведения и другие правовые феномены.

Е. П. Губин пишет в своей монографии, что «в механизме правового регулирования предпринимательской деятельности частноправовые и публично-правовые средства непрерывно взаимодействуют, причем публично-правовые средства, как правило, предшествуют применению частноправовых и обеспечивают их реализацию»<sup>59</sup>.

В связи с тем, что для инновационных правоотношений характерно регулирование различными отраслями права, справедливо рассуждать о применении к ним и различных правовых средств гражданского, административного, финансового права и иных.

К примеру, административным правом описываются такие правовые средства, как правовые режимы объектов инновационной инфраструктуры, к которым относятся технопарки, технико-внедренческие особые экономические зоны, наукограды и т.д. С точки зрения административного права закрепляются территориальные аспекты инновационной инфраструктуры, а нормы гражданского права определяют правовое положение субъектов инно-

---

<sup>57</sup> Пугинский Б. И. Гражданско-правовые средства в хозяйственных отношениях. М.: Юрид. лит., 1984. С. 87.

<sup>58</sup> Алексеев С. С. Правовые средства: постановка проблемы, понятие, классификация // Советское государство и право. 1987. № 6. С. 14.

<sup>59</sup> Губин Е. П. Государственное регулирование рыночной экономики и предпринимательства: правовые проблемы. М.: Юристъ, 2006. С. 173.

вационной инфраструктуры в качестве юридических лиц, регламентируют их функционирование в гражданском обороте.

Гражданским правом предусмотрен обширный перечень различных видов гражданско-правовых средств, к числу которых можно отнести: организационно-правовые формы юридических лиц, правовое закрепление имущественных комплексов, средства защиты нарушенных прав, юридически значимые действия, оферту и акцепт и т.д.

С помощью правовых норм и в целом законодательства как внешней формы выражения права закрепляются правила поведения субъектов инновационных правоотношений. Однако нормы права регламентируют лишь абстрактное поведение участников общественных отношений, безотносительно к конкретным субъектам НИС России, их функциям и взаимодействию, поэтому вышеупомянутые гражданско-правовые средства можно отнести к «статическим».

В этом плане совершенно точно подмечает А. И. Маркеев, что «достаточно полно урегулированными оказались отношения по закреплению прав на результаты интеллектуальной деятельности, а вот движение, динамика, использование таких результатов вновь оказались без должного правового регулирования. Исправление такого положения способствовало бы оживлению оборота инновационного продукта, совершенствованию двух- и многосторонних инновационных связей, возникающих между хозяйствующими субъектами в рыночной экономике»<sup>60</sup>.

Поскольку «ядром» правового обеспечения НИС с экономической точки зрения является именно взаимодействие ее участников НИС России, данные гражданско-правовые средства не могут в полной мере отразить многообразие инновационных правоотношений и, как следствие, не являются достаточными для содержательного применения концепции НИС в праве.

---

<sup>60</sup> Маркеев А.И. Правовое регулирование инновационной деятельности. – Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2015. С.10.

Гражданско-правовой договор представляет собой основное средство правового обеспечения инновационной деятельности в России, отражающее «динамику» инновационной деятельности, что особенно важно, поскольку инновационные отношения на практике являются длящимися и состоят из нескольких этапов.

Различными договорными конструкциями гражданского права опосредуется полный жизненный цикл инноваций, стадий инновационного процесса.

Многообразные договорные модели, рассматриваемые в данном диссертационном исследовании, используются, во-первых, для юридического оформления инновационной деятельности в качестве вида предпринимательской деятельности, во-вторых, при договорном регулировании научно-технической деятельности, в-третьих, в рамках установления организационных основ инновационной деятельности, к примеру, при заключении соглашений об осуществлении технико-внедренческой деятельности или договоров об организации сбыта инновационной продукции.

Гражданские договоры занимают важное место в условиях перехода к инновационной экономике, основанной на свободе предпринимательства, стремлении к новшествам, инициативности и творческом характере инновационной деятельности. В этом плане договоры играют ключевую роль в «срабатывании» механизма предпринимательской (инновационной) деятельности.

Специфика договора в качестве основного гражданско-правового средства проявляется в особенностях договорных связей, сложившихся между субъектами НИС России.

**Для договорных связей между субъектами НИС России характерны следующие особенности:**

*1) договоры, заключаемые в НИС России, являются разновидностью гражданско-правовых договоров, направленных на получение конкурентных преимуществ, извлечение максимальной прибыли и заключаемых при осуществлении предпринимательской деятельности и подлежат регулированию гражданским законодательством РФ. По этому поводу О. В. Гутников*

точно подчеркивает, что «содержание инновационной деятельности составляет создание и внедрение инноваций с целью получения максимальной прибыли. Это характеризует инновационную деятельность как разновидность предпринимательской деятельности, которой присущи все основные признаки этой деятельности (самостоятельность, риск, направленность на систематическое получение прибыли)»<sup>61</sup>.

Разделяется мнение В. Ф. Яковлева о «четком выражении в Гражданском кодексе РФ особенностей предпринимательского договора (торговой сделки) в рамках общегражданского договора. Эти особенности обозначены как в Общей, так и в Особенной частях ГК РФ и других гражданско-правовых нормативных актах. Объективной предпосылкой предпринимательского договора служат опосредуемые гражданским правом отношения по осуществлению предпринимательской деятельности с теми ее чертами, которые определяют юридические особенности предпринимательского договора»<sup>62</sup>;

2) *наличие инновационной составляющей в предмете договора, под которой следует понимать экономическую связь предмета договора с процессом создания и коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов и инноваций.* Фактически объектом таких договоров является инновация, под которой согласно ст. 2 Закона о науке подразумевается введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях.

Коммерциализация научных и (или) научно-технических результатов означает деятельность по вовлечению в экономический оборот научных и (или) научно-технических результатов.

Инновация проявляет свои значения через логическую последовательность, определяемую цепочкой «идея – внедрение – результат».

---

<sup>61</sup> Гутников О. В. Договоры, направленные на внедрение инноваций // Договоры в предпринимательской деятельности / отв. ред. Е. А. Павлодский, Т. Л. Левшина. М.: Статут, 2008. С. 436.

<sup>62</sup> Яковлев В. Ф. Понятие предпринимательского договора в российском праве // Журнал российского права. 2008. № 1; URL: <http://www.center-bereg.ru/b11407.html> (дата обращения: 15.01.2016).

Согласно ст. 128 ГК РФ к объектам гражданских прав относятся охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальная собственность), правовое регулирование которых устанавливается положениями части четвертой ГК РФ. Безусловно, объектом гражданских прав являются и инновации, выраженные в правовой форме результата интеллектуальной деятельности.

Предметом договоров, направленных на внедрение инноваций, могут быть самые разные объекты гражданских прав – товары, имущественные права, работы, услуги.

Для инновации в качестве объекта гражданского права характерными являются такие черты, как новизна, творческий характер, промышленная применимость. Указанные свойства инноваций проявляются на этапе их создания через осуществление государственной регистрации объектов промышленной собственности – изобретений, промышленных образцов и полезных моделей;

*3) повышенная роль государства в инновационных правоотношениях ввиду рискованного характера инновационной деятельности и ее высокочрезвычайности обуславливает необходимость поддержания баланса прав и интересов сторон, а также защиты интересов частных лиц.* Государство – активный участник инновационных правоотношений. В НИС государство обладает различными функциями, в том числе разрабатывает и реализует государственную инновационную политику, принимает через органы государственной власти правовые акты, которые регулируют инновации, но кроме того, заключает и исполняет гражданско-правовые договоры.

Согласно п. 2 ст. 2 и ст. 124 ГК РФ к субъектам гражданского права, помимо граждан, юридических лиц, относятся муниципальные образования, субъекты РФ и Российская Федерация в целом. Несмотря на то, что указанные субъекты являются носителями публичной власти, они в полном объеме участвуют в гражданском обороте как собственники принадлежащего им имущества и вы-

ступают как самостоятельные участники инновационных правоотношений через свои представительные и исполнительные органы власти.

К примеру, § 5 «Подрядные работы для государственных или муниципальных нужд» гл. 37 ГК РФ регулирует выполнение подрядных работ для государственных или муниципальных нужд;

4) *многообразие видов договоров, заключаемых в инновационных правоотношениях.* Л. А. Евсеева верно подмечает, что «способ создания научно-технической продукции, источников финансирования научных исследований, различия в правовом режиме законченных разработок и воздействие целого ряда факторов обуславливают, в свою очередь, разнообразие договорных форм, применяемых в научной и инновационной сфере»<sup>63</sup>.

Поскольку субъекты инновационных правоотношений являются также и хозяйствующими субъектами, для них характерным является заключение многообразных видов договоров, предусмотренных гражданским законодательством РФ в процессе обычной хозяйственной деятельности, к примеру, договоры поставки инновационной продукции, используемой при производстве инновационных продуктов, договоры аренды высокотехнологичного оборудования, договоры коммерческой концессии, договоры подряда на изготовление опытных образцов инновационных изделий, работ по установке нового оборудования, новых технологических линий и т.д.;

5) *направленность договора на внедрение инноваций (практическое применение, коммерциализацию).* Существенная часть результатов научно-исследовательской деятельности остается не внедренной в практику, не приносит доходы хозяйству и бюджету в связи с отсутствием организационных и экономических механизмов, которые приводили бы к коммерциализации проектов и разработок, имеющих потенциал практического использования. Этот факт, несомненно, снижает эффективность использования бюджетных денежных средств, затраченных на исследовательскую деятельность, отчего в

---

<sup>63</sup> Евсеева Л. А. Правовое регулирование инновационной деятельности: монография. Чебоксары: Типография ООО «Фирма «Атолл», 2010. С. 122, 123.

значительной степени замедляется развитие инновационного сегмента реальной экономики территорий<sup>64</sup>.

К сожалению, на наш взгляд, данный принцип пока что существует лишь в качестве теоретического, признанного экономической наукой. Правовые аспекты коммерциализации инноваций до сих пор не в полной мере учтены в нормативно-правовой базе РФ.

Целесообразным для повышения уровня коммерциализации инноваций в России может быть предоставление различных льгот и преференций инновационным компаниям, осуществляющим внедрение инноваций.

Со стороны взаимодействия научного сектора и государства возможно налаживание процессов коммерциализации путем принятия специальных государственных программ в виде подзаконных актов Правительства РФ, позволяющих переводить разработки из прикладной части в получение максимального экономического эффекта. За основу регулирования отношений науки и государства можно взять опыт Соединенных Штатов Америки, в которых сложилась система правовых норм, позволяющих судить об успешной коммерциализации инноваций. В США в 1991–1992 гг. был принят целый блок законов, развивающих идею сотрудничества государственного и частного секторов применительно к деятельности отдельных агентств.

Особое место среди них занимает Закон США о передаче технологий в малом бизнесе 1992 г., который, во-первых, создал трехгодичную пилотную программу «Трансферт технологий в малом бизнесе» по линии Министерства обороны, энергетики, здравоохранения, NASA и национального научного фонда; во-вторых предоставил право Администрации малого бизнеса координировать реализацию этой программы; в-третьих, потребовал от указанных выше министерств и агентств профинансировать кооперативные НИОКР с малым бизнесом;

---

<sup>64</sup> См.: Владыкин А. А. Коммерциализация научных разработок как результат инновационной деятельности и способ дополнительного финансирования высшего учебного заведения // Теория и практика общественного развития. 2013. № 4. С. 219–223; Научная библиотека КиберЛенинка. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/kommertsializatsiya-nauchnyh-razrabotok-kak-rezultat-innovatsionnoy-deyatelnosti-i-sposob-dopolnitelnogo-finansirovaniya-vysshego#ixzz3h6Cn0TTd> (дата обращения: 15.01.2016).

б) *большое значение в инновационной деятельности обязательств, объектом которых является информация.* Одной из таких договорных форм является договор на проведение маркетинговых исследований, который сопровождает весь инновационный процесс и будет предметно проанализирован в § 5 гл. 2 данного диссертационного исследования.

Также нельзя не отметить значение соглашений о конфиденциальности или неразглашении информации, которые часто заключаются на практике в инновационном процессе и могут быть оформлены как в виде отдельного соглашения сторон, так и в качестве условий какого-либо вида договора. К примеру, условия о конфиденциальности в виде неразглашения полученной от контрагента или полученной в связи с выполнением договора информации прямо установлены ГК РФ в отношении обеих сторон в договоре НИОКР и договоре подряда на проведение проектных и изыскательских работ.

Обычно соглашения о конфиденциальности представляют собой безвозмездный консенсуальный договор, который по своей природе является непоименованным, т.е. соглашением, прямо не предусмотренным гражданским законодательством РФ.

Доверительный характер отношений сторон по соглашению о конфиденциальности определяет невозможность возложения обязанности по неразглашению информации на третье лицо.

Согласно ст. 2 Федерального закона от 27.07.2006 № 149-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»<sup>65</sup> конфиденциальность информации — обязательное для выполнения лицом, получившим доступ к определенной информации, требование не передавать такую информацию третьим лицам без согласия ее обладателя.

В соглашении о неразглашении информации должны быть определены:

а) информация, которая не подлежит разглашению, т.е. индивидуализирован объект договора;

---

<sup>65</sup> СЗ РФ. 2006. № 31 (ч. I). Ст. 3448.

б) права и обязанности сторон по соблюдению ограниченного доступа к информации;

в) режим ограниченного доступа к информации;

г) определение срока, в течение которого должен обеспечиваться режим конфиденциальности информации;

7) *широкое распространение заключения инвестиционных договоров с целью привлечения дополнительного финансирования в инновационные проекты и разделения рисков ведения инновационной деятельности.* Дополнительное финансирование для подготовки к увеличению объемов производства инновационной продукции, широкомасштабному продвижению товара на рынок и т.д. может происходить также путем заключения договоров займа, получения банковских кредитов и т.д.

Впрочем, отметим, что на наш взгляд, упомянутые договорные конструкции не отличаются своеобразием в инновационных правоотношениях и характерны также для освоения обычного «неинновационного» производства.

Договор, называемый сторонами инвестиционным, может представлять собой гражданско-правовой договор определенного вида, являться смешанным или непоименованным договором в зависимости от условий, включенных в него по воле сторон.

В одном из постановлений ФАС Поволжского округа по этому поводу справедливо отмечено, что «инвестиционный характер не связан с правовой природой договора, инвестиционными могут быть как договоры подряда (так, финансовые вложения заказчика в строительство являются инвестициями), так и договоры купли-продажи (покупка недвижимости является инвестицией), так и иные договоры, поименованные или непоименованные гражданским законодательством РФ»<sup>66</sup>.

Как совершенно справедливо рассуждает Т. Я. Хабриева «с улучшением инвестиционного климата тесно связано решение экономических задач лю-

---

<sup>66</sup> Постановление ФАС Поволжского округа от 15.04.2009 по делу №А57-4153/2008. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

бого развитого государства, а с созданием благоприятного инвестиционного климата неразрывно связано понятие конкурентоспособности правовой системы»<sup>67</sup>.

В 2010 г. во исполнение поручения Президента РФ Правительству РФ<sup>68</sup> был разработан и принят Федеральный закон от 28.11.2011 № 335-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Об инвестиционном товариществе»<sup>69</sup> (далее – Закон об ИТ).

По мнению представителей Комитета по собственности Государственной Думы РФ «с помощью федерального закона будет создана специальная система норм, соответствующая мировым стандартам осуществления коллективной инвестиционной деятельности в инновационной, в том числе венчурной, сфере»<sup>70</sup>.

В тексте Закона об ИТ не предусмотрено каких-либо особенностей договора инвестиционного товарищества, которые позволяют судить, что данная форма наилучшим образом подходит для осуществления инновационных проектов. Не учтены и особенности реализации таких проектов. Следует также отметить, что по действующему гражданскому законодательству совместное финансирование инновационных проектов может быть осуществлено и путем заключения договора простого товарищества. Считаем, что основным стимулом для сторон сделать выбор в пользу заключения договора простого товарищества, а не инвестиционного, может быть отсутствие судебной практики по договорной форме инвестиционного товарищества;

*8) многогранный характер инновационного процесса предопределяет особую востребованность принципа свободы договора, использование договоров, как предусмотренных, так и не предусмотренных гражданским законодательством РФ, а также сложных правовых конструкций, выраженных*

---

<sup>67</sup> Хабриева Т. Я. Указ. соч. С. 6–8.

<sup>68</sup> По итогам заседания Комиссии при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики России от 27.07.2010 (протокол от 01.08.2010 № Пр-2279).

<sup>69</sup> СЗ РФ. 2011. № 49 (ч. I). Ст. 7013.

<sup>70</sup> Заключение Комитета по собственности от 16.06.2011 № 3.9-104/3 «По проекту Федерального закона № 557184-5 "Об инвестиционном товариществе" (первое чтение)».

*в цивилистической доктрине категориями «смешанный договор», «комплексный договор».*

Хозяйствующие субъекты используют в своей практике сложные договорные формы, содержащие элементы других договоров и называемые смешанными в соответствии с ч. 3 ст. 421 ГК РФ, где говорится, что стороны могут заключить договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами.

По смыслу положений ст. 421 ГК РФ субъекты гражданского права вправе заключить любой договор, если только он не противоречит прямым законодательным запретам и соответствует общим началам и смыслу гражданского законодательства РФ<sup>71</sup>.

Смешанные договоры можно признать одним из проявлений важного принципа свободы договора, в том числе и потому, что к отношениям сторон по смешанному договору применяются в соответствующих частях правила о договорах, элементы которых содержатся в смешанном договоре, если иное не вытекает из соглашения сторон или существа смешанного договора.

Для бизнес-сообщества стало распространённым заключение смешанных договоров, потому что, во-первых, это позволяет наиболее удобным и оптимальным для сторон способом структурировать свои правоотношения, во-вторых, сокращает издержки и временные затраты в ситуации применения договорных форм.

Конструкция смешанного договора освобождает законодателя от регламентирования огромной номенклатуры сходных и (или) дублирующих друг друга договоров, сохраняя тот же уровень и качество регламентации договорных отношений. Другая сторона такой законодательной экономии состоит в минимизации известной пробельности частного правового регулирования: стороны договора синтезируют договор, адекватный их экономическим по-

---

<sup>71</sup> См.: Определение ВС РФ от 01.12.2015 № 18-КГ15-183. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

требностям, из элементов договоров, уже урегулированных гражданским правом<sup>72</sup>.

М. И. Кулагин справедливо подчеркивает, что «от нового вида договора, появление которого вызвано сложным характером экономических отношений, необходимо отличать случаи, когда некоторые договорные отношения одного вида включают в себя элементы отношений другого вида. Однако, если эти элементы носят подчиненный, вспомогательный характер по отношению к основному содержанию договора, то наличие в договоре таких дополнительных элементов, осложняющих его содержание, не влечет образование нового договорного вида»<sup>73</sup>.

Так, к примеру, Верховный суд РФ в одном из рассматриваемых дел указал, что «включение в договор лизинга дополнительного условия о возможности перехода права собственности на предмет лизинга к лизингополучателю позволяет рассматривать такой договор как смешанный, содержащий в себе элементы договоров лизинга (финансовой аренды) и купли-продажи»<sup>74</sup>.

Важнейшими элементами понятия договора, по мнению О. А. Красавчикова, являются субъектный состав, содержание, форма<sup>75</sup>.

В. В. Витрянский к элементам договора купли-продажи относит субъектов договора, его предмет и содержание (права и обязанности сторон), а также форму договора<sup>76</sup>.

А. Корецкий, исследовавший содержание понятия «элементы договора» и имеющиеся в юридической науке точки зрения на него, отмечает, что «трехчленное деление следует из законов формальной логики: гражданское правоотношение – это частная разновидность правоотношений; любое правоотношение состоит из трех элементов – субъекта, объекта и содержания; договор – частная разновидность гражданских правоотношений, а «предмет» и «объ-

---

<sup>72</sup> См.: *Огородов Д. В., Чельшев М. Ю.* Смешанные договоры в частном праве: отдельные вопросы теории и практики // Законодательство и экономика. 2005. № 10. С. 52.

<sup>73</sup> *Кулагин М. И.* Предпринимательство и право: Опыт Запада. М.: Статут, 1997. С. 259.

<sup>74</sup> Определение ВС РФ от 14.10.2014 по делу № 307-ЭС14-22, А56-70987/2012.

<sup>75</sup> См.: *Красавчиков О. А.* Советское гражданское право: в 2 т. Т. 1. М., 1985. С. 438.

<sup>76</sup> См.: *Брагинский М. И., Витрянский В. В.* Договорное право: в 5 кн. Кн. 2. Договоры о передаче имущества. 4-е изд., стереотип. М.: Статут, 2002. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

ект» в договорах рассматриваются как синонимы. Следовательно, элементы договора – это субъект, предмет (объект) и содержание»<sup>77</sup>.

О. С. Иоффе указывал на большое практическое значение содержания в качестве составного элемента договора и обосновывал это тем, что оно влияет на характер и содержание устанавливаемого обязательственного правоотношения, от него зависит возможность и полнота осуществления субъективных прав, а также исполнение обязанностей участников договора<sup>78</sup>.

Прописанные в ГК РФ императивные правила о договорах, элементы которых содержатся в смешанном договоре, должны быть учтены сторонами при подготовке и заключении смешанного договора. На практике нередко возникают ситуации, когда стороны заключают по правовой природе смешанный договор, не осознавая этого и называя его каким-либо одним видом, будь то купля-продажа, подряд, аренда и т.д., но при возникновении спора по нему суд квалифицирует такой договор как смешанный, что влечет возникновение непредсказуемых для сторон последствий.

Таким последствием может стать недействительность отдельных положений договора. В определении ВС РФ от 04.06.2015 № 305-ЭС15-3576 по делу № А40-47963/14<sup>79</sup> указано, что «условия пунктов 3.3, 7.1. договора от 08.02.2013 № СТ-05К-12, предусматривающие, что документом, подтверждающим исполнение обязательств по поставке оборудования, является подписанный заказчиком акт о приемке выполненных работ (унифицированная форма № КС-2), противоречат нормам действующего законодательства и правовой природе договора поставки».

Кроме того, если контрагенты на этапе согласования условий договора не включили в него какое-либо существенное условие, полагая, что оно таким не является из-за неверного представления о виде договора, то суд может

---

<sup>77</sup> *Корецкий А.* Понятие и классификация элементов договора // *Законность.* 2005. № 10. URL: <http://www.lawmix.ru/comm/376> (дата обращения: 15.01.2016).

<sup>78</sup> См.: *Иоффе О. С.* Избранные труды по гражданскому праву. Из истории цивилистической мысли. Гражданское правоотношение. Критика теории «хозяйственного права» / редкол.: В. С. Ем [и др.]; предисл. Е. А. Суханова. М.: Статут, 2000. С. 144.

<sup>79</sup> Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

признать договор незаключенным со всеми вытекающими из этого правовыми последствиями, предусмотренными гражданским законодательством РФ.

В Информационном письме Президиума ВАС РФ от 16.02.2001 № 59 «Обзор практики разрешения споров, связанных с применением Федерального закона "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним"»<sup>80</sup> было определено, что «смешанный договор, содержащий элементы разных договоров, устанавливает единую совокупность обязательств. Заключенный сторонами договор представляет собой смешанный договор, так как в нем стороны соединили условия разных гражданско-правовых договоров и связали осуществление своих прав и обязанностей, предусмотренных одним из этих договоров, с осуществлением прав и обязанностей, предусмотренных другим договором».

Кроме понятия «смешанный договор», гражданско-правовая наука использует категорию «комплексный договор», которая, однако, не закреплена в ГК РФ.

По мнению А. А. Собчака, в комплексном договоре соединяются «два и более обязательства, имеющие единую хозяйственную цель и группирующихся вокруг одного из них, которое является основным, к таким договорам применяются специальные законодательные положения о них, а при их отсутствии – общие положения об обязательствах. В то время как в смешанном договоре сочетаются элементы разных договоров, в результате чего появляется единое обязательство, соединяющее черты договоров разного вида, к которому применяются правила о договорах, которые его образуют»<sup>81</sup>.

Основной позицией в отношении правовой природы комплексных договоров является точка зрения, что комплексный договор включает в себя несколько самостоятельных обязательств, связанных единой хозяйственной целью и оформленных единым документом.

---

<sup>80</sup> См.: Хозяйство и право 2001. № 5.

<sup>81</sup> Собчак А. А. Смешанные и комплексные договоры в гражданском праве // Советское государство и право. 1989. № 11. С. 63.

Факт того, что гражданское законодательство РФ допускает возможность заключения комплексных договоров, прямо обозначен и судебной практике ВС РФ<sup>82</sup>.

В одном из Решений ВС РФ от 21.05.2014<sup>83</sup> упоминается комплексный договор в значении договора, который является «основанием возникновения двух и более обязательств с единой хозяйственной целью».

Президиум ВАС РФ в Постановлении от 13.04.2010 № 16996/09 по делу № А43-27008/200839-731 назвал комплексным договор страхования, который содержит признаки различных видов имущественного страхования<sup>84</sup>. Аналогичная позиция содержится и в определениях ВС РФ<sup>85</sup>.

По своей правовой природе примером комплексного договора является контракт на создание, передачу и использование научной и (или) научно-технической продукции. Такие договоры содержат обязательства по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам, купле-продаже, поставке, оказанию услуг и другим договорам и связаны одной хозяйственной целью – обеспечение инновационного процесса, создания и коммерциализации инноваций.

Ввиду неоднозначности понимания правовой природы комплексного договора как в теории юридической науки, так и в правоприменительной практике, считаем целесообразным выработать общий подход к определению данных договоров.

Следует разграничить понятия «смешанный договор» и «комплексный договор» и определить, что комплексным договором признается соглашение сторон, содержащее два и более поименованных в законе обязательства и объединенных общей хозяйственной целью. К примеру, договор поставки

---

<sup>82</sup> См.: Определение ВС РФ от 08.10.2013 № 78-КГ13-27. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>83</sup> См.: Решение ВС РФ от 21.05.2014 № АКПИ13-1053. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>84</sup> См.: Постановление Президиума ВАС РФ от 13.04.2010 № 16996/09 по делу № А43-27008/200839-731. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>85</sup> См.: Определение ВС РФ от 01.09.2015 № 16-КГ15-20, Определение ВС РФ от 01.09.2015 № 11-КГ15-25. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

товара, предусматривающий также обязательства по его перевозке и хранению. Смешанный договор же содержит лишь элементы нескольких обязательств, которые были выбраны сторонами.

Учитывая формулировку, предусмотренную п. 3 ст. 421 ГК РФ, можно прийти к выводу, что в смешанном договоре должны содержаться лишь некоторые (отдельные) элементы различных обязательств. Поэтому, по нашему мнению, нельзя признать комплексные договоры разновидностью смешанных.

ФАС Восточно-Сибирского округа в одном из дел указал, что «для квалификации договора смешанным необходимо установить, что стороны соединили в нем условия разных гражданско-правовых договоров и связали осуществление своих прав и обязанностей, предусмотренных одним из этих договоров, с осуществлением прав и обязанностей, предусмотренных другим договором»<sup>86</sup>.

Одним из дискутируемых в специальной литературе вопросов применительно к договорам, опосредующим инновационную деятельность, остается вопрос о необходимости и целесообразности введения в законодательство РФ каких-либо дополнительных специальных договорных форм, правовых инструментов для регулирования инновационных правоотношений.

Заслуживает внимания позиция М. В. Волынкиной, которая справедливо подмечает, что «материалом для инновационных отношений, являющихся в большинстве своем отношениями имущественного порядка служат цивилистический опыт и практика. При наличии того гражданского законодательства, которое сегодня сумела создать Россия, понимание этого не является непреодолимым теоретическим препятствием, а значит и не нуждается в изощренной правовой инженерии такая сфера правового регулирования, как инновационные правоотношения»<sup>87</sup>.

---

<sup>86</sup> Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 09.12.2010 по делу № А19-8485/10. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>87</sup> См.: Волынкина М. В. Правовая модель регулирования инновационных отношений // Инновации. 2010. №6. С.48.

В частном праве, на наш взгляд, уже сформирован обширный правовой инструментарий для успешного применения в инновационной деятельности, являющейся видом предпринимательской деятельности, и подлежащей правовому регулированию с помощью норм гражданского законодательства РФ. Однако имеющийся потенциал частного права недостаточно используется субъектами предпринимательской деятельности в своей хозяйственной практике, в том числе потому, что не все особенности инновационной деятельности учтены в правовой базе России. Законодателем лишь недавно было проведено реформирование гражданского законодательства РФ, целью которого непосредственно не являлось совершенствование норм гражданского права для развития инновационных процессов в стране, но внесенные изменения и дополнения в ГК РФ безусловно способствуют развитию основных принципов гражданского законодательства РФ для их соответствия новому уровню рыночных отношений и создают благоприятные условия для развития в стране предпринимательства и улучшению инвестиционного климата.

По нашему мнению, *представляется нецелесообразным признание наличия самостоятельного вида инновационного договора и его последующая законодательная регламентация по следующим причинам.*

Во-первых, инновационные правоотношения разнообразны, в них могут быть использованы все поименованные в гражданском законодательстве РФ договорные конструкции, поэтому выделение какой-либо универсальной договорной модели в виде самостоятельного отдельного обязательства для регулирования таких отношений не является необходимым для бизнес-сообщества.

Во-вторых, развитие принципа свободы договора в постановлении Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 № 16 «О свободе договора и ее пределах»<sup>88</sup>, широкое использование смешанных и комплексных договоров позволяет сторонам по своему усмотрению с учетом всего имеющегося в гражданском зако-

---

<sup>88</sup> Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

нодательстве РФ инструментария выбрать наиболее оптимальным образом необходимые элементы договора и (или) определенный вид договора.

В-третьих, выделение в нормативно-правовой базе РФ единого «инновационного» договора, по нашему мнению, не привнесет ничего нового в хозяйственную деятельность инновационных предприятий и других субъектов НИС России, а будет иметь скорее теоретический характер, поскольку у такого договора не будет своего уникального предмета, а лишь набор элементов различных поименованных гражданско-правовых договоров, позволяющих судить о его смешанном характере.

При этом отметим, что основным признаком гражданско-правовых договоров, заключаемых при осуществлении инновационной деятельности, является инновационная составляющая в предмете договора, под которой следует понимать экономическую связь предмета договора с процессом создания и коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов и инноваций.

Введение в правовое поле новых договорных конструкций или изменение (дополнение) имеющихся положений законодательства РФ может быть оправдано исключительно в случае наличия такой потребности на практике, что может подтверждаться существованием практических споров при правоприменении, не позволяющих бизнесу заключать такие непоименованные или смешанные договоры, а судьям – правильно классифицировать такие правоотношения.

Не совсем согласимся с позицией И. Н. Кардаша, который в своем диссертационном исследовании приходит к выводу, что «на данном этапе, когда существуют настолько существенные пробелы в правовом регулировании инновационных отношений, нет ни теоретических оснований, ни практических причин выделять группу так называемых «инновационных договоров». Представляется, что выделения такой категории договоров в настоящее время

мя не обеспечивается закреплением за ними какой-либо специфики: особого субъектного состава, объекта, особых условий, распределения рисков и др.»<sup>89</sup>

По мнению диссертанта понятие «инновационный договор» может использоваться в научном плане как обобщенная экономико-правовая категория, включающая в себя различные виды гражданско-правовых конструкций, заключаемых участниками гражданского оборота при осуществлении инновационной деятельности.

Исходя из этого, под инновационным договором предлагается понимать любой гражданско-правовой договор, опосредующий этапы инновационного процесса: создание инновации, распоряжение исключительными правами на объект интеллектуальной собственности, ее освоение и внедрение, сбыт и маркетинг.

Инновационный процесс имеет достаточно сложную внутреннюю структуру организации и включает в себя совокупность последовательных действий по инициации инновации, по разработке новых продуктов и операций, по их реализации на рынке и по дальнейшему распространению.

Безусловно, инновационный процесс не может быть выражен в правовой действительности каким-либо одним видом гражданско-правового договора, но по общему признаку осуществления инновационной деятельности может быть выделен комплексный договор, опосредующий инновационный процесс.

Согласно ст. 8 Закона о науке договоры (контракты) на создание, передачу и использование научной и (или) научно-технической продукции, оказание научных, научно-технических, инженерно-консультационных и иных услуг, а также другие договоры, в том числе договоры о совместной научной и (или) научно-технической деятельности и распределении прибыли признаются основной правовой формой отношений между научной организацией,

---

<sup>89</sup> Кардаш И. Н. Механизм правового регулирования инновационной деятельности в Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2013. // Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat URL: <http://www.dissercat.com/content/mekhanizm-pravovogo-regulirovaniya-innovatsionnoi-deyatelnosti-v-rossiiskoi-federatsii#ixzz4DjJ6Jx98> (дата обращения: 03.06.2016).

заказчиком и иными потребителями научной и (или) научно-технической продукции, в том числе федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ.

До сих пор не утратило силу постановление ГКНТ СССР от 19.11.1987 № 435 «Об утверждении Положения о договорах на создание (передачу) научно-технической продукции»<sup>90</sup>, действующее в части, не противоречащей современному законодательству.

В одном из дел, рассмотренных ВС РФ, между предприятием и обществом заключен договор от 24.02.2012 на создание научно-технической продукции, в соответствии с которым общество приняло на себя обязанность приобрести специализированное оборудование и провести его пусконаладочные работы; в срок до 31.03.2012 общество обязалось предоставить предприятию отчетную документацию, включающую в себя акт о разработке пояснительной записки и технических предложений, приемо-сдаточный акт, отчет, акт о проведении патентных исследований и отчет о проведении патентных исследований.<sup>91</sup>

Основным достоинством вышеупомянутых договоров можно считать их комплексный характер. Согласно п. 5 Положения о договорах на создание (передачу) научно-технической продукции договор может заключаться на выполнение всего комплекса работ – от исследований до внедрения в производство научно-технической продукции, а также на ее дальнейшее техническое сопровождение (обслуживание). Если научно-техническая продукция является результатом инициативных работ, договор заключается на ее передачу, включая оказание услуг по ее внедрению и освоению.

В целях совершенствования в соответствии с новыми экономическими и правовыми реалиями договорного регулирования инновационных отношений необходимо предусмотреть в правовой базе особенности договоров, опосредующих весь инновационный процесс.

---

<sup>90</sup> См.: Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. 1988. № 5.

<sup>91</sup> См.: Определение ВС РФ от 11.12.2014 № 302-ЭС14-5650 по делу № А33-15527/2013. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

Существующее правовое регулирование договорных форм не учитывает в полном объеме специфику инновационного процесса.

Поскольку инновационный процесс обладает многоэтапной внутренней структурой, объединяющей науку, производство и бизнес и представленной в гражданском законодательстве РФ различными договорами, создание договорных моделей инновационного процесса (далее – Примерные договорные модели) было бы удобным для бизнес-структур при осуществлении договорной работы и позволило бы достигнуть единообразия в толковании и применении судами норм права, затрагивающих инновационные правоотношения.

Кроме того, необходимо помнить, что сфера инноваций является новой областью, недостаточно изученной в юридической науке и практике. Примерные договорные модели представляли бы по своему содержанию комплексный гражданско-правовой договор и описывали бы особенности правоотношений хозяйствующих субъектов по стадиям инновационного процесса.

Полагаем, что Примерные договорные модели, опосредующие инновационный процесс, должны:

- 1) соответствовать нормам гражданского законодательства РФ;
- 2) иметь рекомендательный характер;
- 3) дополнять положения гражданского законодательства РФ в части договорного регулирования инновационного процесса и определять особенности договорных форм, опосредующих различные стадии инновационного процесса, в том числе о комплексных договорах, договоре заказа на создание промышленного образца, об осуществлении технического обслуживания и технических испытаний, о проведении монтажных, пусконаладочных работ, об оказании инжиниринговых услуг и т.д.;
- 4) регламентировать правоотношения, которые складываются на практике на основе норм ГК РФ о смешанных договорах, но не имеют самостоятельного правового регулирования в гражданском законодательстве РФ.

Разработка Положения о Договорных моделях, опосредующих инновационный процесс, позволит провести «ревизию» действующих правовых актов

и определить, какие из них до сих пор не потеряли свою актуальность и востребованы участниками инновационного процесса, а также выявить существующие пробелы в правовом обеспечении НИС России.

Применяя принцип свободы договора, в Договорных моделях можно было бы соединить различные элементы обязательств, тем самым обозначить договор о создании, внедрении, маркетинге и сбыте инноваций в качестве комплексного и прописать возможность для сторон диспозитивно выбирать различные варианты применения данных положений.

Такие договорные модели по своему значению могли бы являться примерными условиями (стандартной документацией), применяемой в договорной практике заинтересованными хозяйствующими субъектами. Согласно разъяснению Пленума ВАС РФ в п. 7 постановления «О свободе договора и ее пределах» для определения условий договоров стороны могут воспользоваться примерными условиями (стандартной документацией), разработанными в том числе саморегулируемыми и иными некоммерческими организациями участников рынка для договоров соответствующего вида и опубликованными в печати (ст. 427 ГК РФ). При этом стороны могут своим соглашением предусмотреть применение таких примерных условий (стандартной документации) к их отношениям по договору как в полном объеме, так и частично, в том числе по своему усмотрению изменить положения стандартной документации или договориться о неприменении отдельных ее положений. Безусловно, данные Примерные договорные модели должны соответствовать общим положениям об обязательствах и отдельным положениям ГК РФ.

Учитывая многообразие видов инновационной деятельности, представляется возможным разработку уполномоченными федеральными органами исполнительной власти РФ отраслевых договорных моделей инновационного процесса в установленных сферах деятельности. Для практической реализации данной правовой инициативы потребуются координация как всех уполномоченных федеральных органов исполнительной власти РФ в пределах их компетенции, так и экспертного сообщества.

Отметим, что на данный момент функции по нормативно-правовому регулированию в инновационной сфере отдельно не закреплены за каким-либо одним федеральным органом исполнительной власти РФ, что обусловлено многообразием видов инновационной деятельности.

К общим полномочиям Правительства РФ согласно ст. 13 Федерального конституционного закона от 17.12.1997 № 2-ФКЗ (ред. от 03.07.2016) «О Правительстве Российской Федерации»<sup>92</sup> относится осуществление регулирования в социально-экономической сфере, а к полномочиям в сфере экономики – осуществление регулирования экономических процессов и обеспечение единства экономического пространства и свободы экономической деятельности.

Основой технологического и инновационного развития согласно Основным направлениям деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года<sup>93</sup> должно стать «усиление координации деятельности Правительства РФ, инновационных институтов развития, научных и образовательных организаций, бизнеса в части формирования направлений приоритетных научных исследований и разработок, создания образцов конкурентоспособной инновационной продукции, коммерциализации разработок, технологического перевооружения предприятий, формирования спроса на инновационную продукцию, а также повышение эффективности механизма финансирования, направленного на стимулирование реализации наукоемких исследований, разработок и их внедрения в реальный сектор экономики, и контроля за расходованием средств на научные исследования с привлечением общественности и бизнеса».

В качестве одного из направлений такой координации установлено создание и совершенствование институтов и механизмов, создающих условия для функционирования и эффективного развития экосистемы инновационного технологического предпринимательства.

---

<sup>92</sup> См.: СЗ РФ. 1997. № 51. Ст. 5712.

<sup>93</sup> Утверждены Правительством РФ 14.05.2015. Текст документа приведен в соответствии с публикацией на сайте <http://government.ru> по состоянию на 15.05.2015.

На наш взгляд, разработку и утверждение Договорных моделей инновационного процесса следовало бы отнести к механизму, создающему правовые условия для функционирования и эффективного развития экосистемы инновационного технологического предпринимательства.

Таким образом, подзаконным актом Правительства РФ было бы утверждено Положение о договорных моделях, которые с учетом отраслевых особенностей различных видов инновационной деятельности на разных стадиях инновационного процесса предоставляют обновленное и инструментально расширенное с правовой точки зрения договорное регулирование инновационных правоотношений;

*9) классификация гражданско-правовых договоров в зависимости от этапов инновационного процесса, который представляет собой последовательное превращение идеи в товар, проходящий этапы фундаментальных и прикладных исследований, конструкторских разработок, производства, маркетинга и сбыта.*

Каждый из выделенных этапов инновационного процесса опосредуется различными гражданско-правовыми договорами. Представляется возможным их разделение на следующие группы:

1) договоры, результатом заключения которых является создание научных и (или) научно-технических результатов;

2) договоры, направленные на распоряжение исключительными правами на объекты интеллектуальной собственности, являющиеся инновациями;

3) договоры, опосредующие внедрение (освоение) инновационных технологий;

4) договоры, опосредующие организацию сбыта инновационной продукции;

5) договоры, направленные на проведение маркетинговых исследований.

Вышеперечисленные договоры будут предметом анализа в гл. 2 настоящей диссертационной работы.

Следует оговориться, что предлагаемая в данном диссертационном исследовании классификация договоров, заключаемых субъектами НИС России в зависимости от стадий инновационного процесса, представлена наиболее широким образом. Это фактически означает, что на практике в зависимости от решаемых субъектами инновационной деятельности задач, видов новшеств или других сопутствующих условий, некоторые этапы инновационного цикла могут быть намеренно исключены его участниками. Именно поэтому невозможно предложить оптимальную готовую договорную модель для осуществления инновационной деятельности. Многообразие ее форм обуславливает применение различных гражданско-правовых договоров на разных этапах (стадиях) инновационного цикла.

И. Н. Кардаш подразделяет всю совокупность договоров, опосредующих инновационную деятельность, на «специализированные» договоры, предмет которых так или иначе связан с интеллектуальной, творческой деятельностью (в том числе инновационной), и все остальные гражданско-правовые договоры, потенциально способные опосредовать инновационную деятельность<sup>94</sup>.

Далее в диссертационной работе будут рассмотрены лишь те договорные конструкции, которые отражают, по мнению диссертанта, суть инновационных правоотношений и непосредственно связаны с инновационной деятельностью компаний. Попытаемся выделить типичные, наиболее распространенные договорные формы, применяемые хозяйственными субъектами в НИС для осуществления своей деятельности в соответствии с этапами инновационного процесса.

---

<sup>94</sup> См.: Кардаш И. И. Указ соч. С. 23.

## **ГЛАВА III. ВИДЫ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ ДОГОВОРОВ, ЗАКЛЮЧАЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### **§ 1. Договоры, результатом заключения которых является создание научных и (или) научно-технических результатов**

Генерация идеи любого новшества является началом любого инновационного процесса. Остановимся подробнее на последовательном рассмотрении процесса появления инноваций, превращения идеи в объект интеллектуальной собственности.

Основной правовой формой процесса создания интеллектуального научного или научно-технического результата одним лицом по заданию другого являются договоры научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее – НИОКР).

Как можно заметить, научно-исследовательская и опытно-конструкторская деятельность представляют собой обычно неразделимый процесс, поэтому в данном исследовании НИОКР будут проанализированы совместно.

Именно договор НИОКР представляет собой основную правовую форму организации научно-исследовательских работ, поскольку осуществление данной деятельности неразрывно связано с проявлением воли сторон, направленной на создание результата интеллектуальной деятельности и формированием договорных условий для ее выражения вовне.

НИОКР являются этапами инновационной деятельности, которые могут проводиться либо последовательно, либо параллельно. Договор НИОКР может охватывать как весь цикл проведения исследования, разработки и изготовления образцов, так и отдельные его этапы (элементы).

Договоры на выполнение НИОКР впервые на уровне закона были предусмотрены в качестве разновидностей подрядных договоров в Основах граж-

данского законодательства Союза ССР и союзных республик в 1991 г.<sup>95</sup> В свою очередь, данные договоры выделились исторически из договоров подрядного типа, откуда и заимствовали термин «работы» в своем названии.

По своей юридической конструкции договоры НИОКР схожи с договорами подряда и возмездного оказания услуг. Схожесть правовой природы договора подряда и НИОКР проявляется в выполнении работ одним лицом по заданию другого за вознаграждение.

Основным отличием договора НИОКР от договора подряда является то, что, если иное не предусмотрено законом или договором, риск случайной невозможности исполнения договоров на выполнение НИОКР несет заказчик. Он должен произвести оплату выполненных работ или компенсировать понесенные исполнителем затраты в зависимости от цели договора и его предполагаемого результата.

Обратимся к мнению авторитетных ученых о правовой природе договора НИОКР. Сразу оговоримся, что единой позиции по теоретическому обоснованию правовой природы данных договоров в юридической науке не существует.

Так, М. И. Брагинский относит договоры НИОКР к «подрядоподобным»<sup>96</sup>. Другие авторы относят данные договоры к классу договоров на выполнение работ<sup>97</sup> или на оказание услуг<sup>98</sup>.

Следует поддержать позицию О. С. Иоффе, который отмечал, что «договоры НИОКР занимают среди обязательств по производству работ особое место. Примыкая к подрядным отношениям, они в то же время выступают не только как самостоятельные, но и как особые договорные правоотношения»<sup>99</sup>.

По договору на выполнение научно-исследовательских работ (далее –

---

<sup>95</sup> Утверждены Верховным Советом СССР 31.05.1991 № 2211-1// Ведомости Верховного Совета СССР. 1991. № 26. Ст. 733.

<sup>96</sup> Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Кн. 3. Договоры о выполнении работ и оказании услуг. М.: Статут, 2002. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>97</sup> См.: Калмыков Ю. Х. Правовое регулирование хозяйственных отношений. Вопросы гражданского законодательства. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1982. С. 44.

<sup>98</sup> См.: Волошко С. Д. Договоры на передачу научно-технических достижений. Харьков, 1978. С. 15.

<sup>99</sup> См.: Иоффе О. С. Обязательственное право. М.: Юрид. лит., 1975. С. 476.

НИР) исполнитель обязуется провести обусловленные техническим заданием заказчика научные исследования, а по договору опытно-конструкторских и технологических работ (далее – ОКР) – разработать образец нового изделия, конструкторскую документацию на него или новую технологию, а заказчик обязуется принять работу и оплатить ее.

Отличительными особенностями договоров НИОКР от схожих договорных форм являются:

- 1) творческий характер работ, выполняемых по договору НИОКР;
- 2) целью договора на выполнение НИОКР является создание новшества, инновации. Ведь именно по итогам осуществления научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности возникает нематериальный результат, который потом часто становится объектом исключительных прав;
- 3) требование о новизне результата НИОКР основывается на конфиденциальности сведений, касающихся предмета договора, хода его исполнения и полученных результатов, если иное не предусмотрено договорами на выполнение НИОКР;
- 4) предметом договора НИОКР выступает непосредственно выполнение работ и их результат, при этом результат может быть в равной мере как материальным, так и нематериальным, отрицательным или положительным. В подрядных договорах обязательно наличие материального результата работ и передачи их заказчику, в противном случае договор будет считаться неисполненным.

Специфика предмета договора состоит в выполнении работ, которые в качестве результата имеют и нематериальный объект – результат интеллектуальной деятельности (далее – РИД), который может подпадать под признаки охраняемого законодательством об интеллектуальной собственности (ст. 1225 ГК РФ).

Как отмечает Э. П. Гаврилов, «под результатами работ следует понимать, как материальные результаты (материальные объекты – экземпляры отчета,

образец изделия, конструкторская документация), так и связанные с ними нематериальные результаты – патентоспособные изобретения, полезные модели, промышленные образцы, авторские произведения и другие объекты интеллектуальной собственности»<sup>100</sup>.

По итогам выполнения НИОКР исполнитель имеет право использовать результат работы для собственных нужд, в то время как в подряде обязан передать результат работ заказчику.

Вместе с тем на ряд существенных условий рассматриваемых договоров, их исполнение и содержание накладывает заметный отпечаток специфика работ, непредсказуемость их результатов, идеальная природа последних и возможность установления на них исключительных прав.

**Существенными условиями договора на выполнение НИОКР признаются:**

1) *предмет договора на исполнение НИИР* – проведение научных исследований, обусловленных техническим заданием, *на исполнение ОКР* – проектирование образцов нового изделия, конструкторской документации на него или проектирования новой технологии.

ВАС РФ в одном из своих решений квалифицировал проведенные университетом исследования как не относящиеся к научным, поскольку они «направлены на отработку известных условий и методик проведения анализов, на осуществление различных измерений, испытаний, сравнение фактических показателей с нормативными показателями, а не на исследования, связанные с применением каких-либо новых знаний для достижения конкретных задач, в результате которых внедряются новые, самостоятельно полученные знания»<sup>101</sup>. Следствием вышеизложенной позиции стал отказ в судебном порядке от предоставления льгот по налогу на добавленную стоимость.

---

<sup>100</sup> *Гаврилов Э. П.* Договор на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ // Российская юстиция. 2002. № 6.

<sup>101</sup> Определение ВАС РФ от 27.09.2010 № ВАС-12734/10 по делу № А05-11681/2009. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

Для осуществления квалификации договоров требуются специальные познания в конкретной области науки, поэтому суды могут самостоятельно либо по ходатайству сторон назначить судебную экспертизу, которая позволяет определить, являются ли выполненные работы научно-исследовательскими или опытно-конструкторскими<sup>102</sup>.

В отсутствие экспертного заключения суд также обычно признает недоказанность позиции налогового органа по правомерности квалификации договора.

Резюмируя изложенные выводы из многочисленной судебной практики, в договоре следует четко формулировать его предмет: виды, наименование, описание работ, чтобы было однозначно ясно и понятно, какие именно работы исполняются по договору, что в дальнейшем будет способствовать в случае судебного спора правильной трактовке договорных условий и правовой природы договора;

2) *техническое задание заказчика для осуществления научных исследований*. Согласно буквальному прочтению определения договора на выполнение ОКР, технического задания может и не быть, а в тексте самого договора должны быть отражены все существенные условия.

Обратимся к рассмотрению судебной практики.

Оценив и исследовав условия договора и представленные сторонами в обоснование своих доводов и возражений документы, суды нижестоящих инстанций пришли к выводу о том, что «договор от 13.09.2007 № 09-13/01 является смешанным, содержащим элементы договора на выполнение НИОКР, а также элементы договора поставки, установив незаклученность договора на выполнение НИОКР, в связи с отсутствием технического задания, как существенного условия договора, признали факт поставки ответчиком товара ненадлежащего качества.

Вывод общества о том, что техническое задание не является существен-

---

<sup>102</sup> См.: Постановление ФАС Уральского округа от 16.02.2012 № Ф09-600/12 по делу № А50-10817/2011, Постановление ФАС Московского округа от 14.07.2009 № КА-А40/6488-08-П. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

ным условием договора на выполнение НИОКР, основан на неверном толковании норм действующего законодательства»<sup>103</sup>.

Важно правильно и подробно прописывать техническое задание, особенно в НИР, чтобы избежать признания договора незаключенным. Для этого на этапе составления технического задания желательно понимать конкретный результат, который планируется достичь при выполнении договора НИОКР и привлекать экспертов и специалистов по конкретным областям знаний, в том числе в лице исполнителей.

При разработке технического задания на выполнение ОКР и технологических работ следует руководствоваться Государственным стандартом РФ ГОСТ Р 15.201-2000, а при разработке технического задания на выполнение НИР – Межгосударственным стандартом ГОСТ 15.101-98;

3) *срок передачи заказчиком результатов работ.* К срокам выполнения работ применяются правила ст. 708 ГК РФ о договоре подряда. В тексте договора должны быть указаны начальный и конечный сроки выполнения работ. По согласованию между сторонами в договоре могут быть предусмотрены сроки завершения отдельных этапов работ.

В п. 2 ст. 772 ГК РФ указано, что если в ходе осуществления НИР обнаруживается невозможность достижения результатов вследствие обстоятельств, не зависящих от исполнителя, заказчик обязан оплатить стоимость работ, проведенных до выявления невозможности получить предусмотренные договором на выполнение НИР результаты, но не свыше соответствующей части цены работ, указанной в договоре. Данная норма свидетельствует о том, что цена в качестве условия должна быть зафиксирована в договоре.

Права исполнителя и заказчика на результаты работ, которым предоставляется правовая охрана как результатам интеллектуальной деятельности, определяются в соответствии с правилами разд. VII ГК РФ. Поэтому условия

---

<sup>103</sup> Определение ВАС РФ от 09.02.2009 г. № 472/09. См. также: Постановление ФАС Уральского округа от 23.05.2006. № Ф09-4228/06-С4. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

договоров на выполнение НИОКР должны соответствовать указанным положениям.

Представляется целесообразным на стадии заключения договора в его тексте непосредственно указывать распределение прав на объекты интеллектуальной собственности, если они будут созданы в результате проведения НИОКР.

Творческий характер выполняемых по договору НИР обусловил требование законодательства РФ о необходимости выполнять их лично, при этом третьи лица могут быть привлечены к выполнению работ только с согласия заказчика. Правовым последствием привлечения третьего лица в качестве исполнителя без получения согласия заказчика будет наступление ответственности по п. 2 ст. 706 ГК РФ в виде возмещения убытков перед заказчиком, которую несет основной исполнитель. Без получения предварительного согласия заказчика привлечение третьих лиц возможно по договору выполнения ОКР.

В соответствии со ст. 773 ГК РФ исполнитель в договорах на выполнение НИОКР обязан:

1) выполнить работы в соответствии с согласованным с заказчиком техническим заданием и передать заказчику их результаты в предусмотренный договором срок;

2) согласовать с заказчиком необходимость использования охраняемых результатов интеллектуальной деятельности, принадлежащих третьим лицам, и приобретение прав на их использование;

3) своими силами и за свой счет устранять допущенные по его вине в выполненных работах недостатки, которые могут повлечь отступления от технико-экономических параметров, предусмотренных в техническом задании или в договоре;

4) незамедлительно информировать заказчика об обнаруженной невозможности получить ожидаемые результаты или о нецелесообразности продолжения работы. Если в ходе НИР обнаруживается невозможность дости-

жения результатов вследствие обстоятельств, не зависящих от исполнителя, заказчик обязан оплатить стоимость работ, проведенных до выявления невозможности получить предусмотренные договором на выполнение НИР результаты, но не свыше соответствующей части цены работ, указанной в договоре;

5) гарантировать заказчику передачу полученных по договору результатов, не нарушающих исключительных прав других лиц. Исполнитель обязан отслеживать результаты, которые создаются третьими лицами в период выполнения работ.

Следует отметить, что согласно ГОСТ Р 15.011-96 «Система разработки и постановки продукции на производство. Патентные исследования»<sup>104</sup> исполнитель может подтвердить выполнение обязанности, гарантирующей заказчику ненарушение исключительных прав других лиц (в частности, гарантирующей патентную чистоту результата), путем указания на патентный формуляр, подтверждающий проведение патентных исследований.

Для соблюдения патентной чистоты проводятся патентные исследования с целью соблюдения должного технического уровня и конкурентоспособности создаваемого объекта, а также с целью исключения неоправданного дублирования исследований и разработок.

Проведение патентных исследований на этапе осуществления НИОКР является гарантией того, что заказчик будет своевременно уведомлен о наличии или отсутствии нарушения прав третьих лиц.

Заказчик в договорах на выполнение НИОКР обязан передавать исполнителю необходимую для выполнения работы информацию, принять результаты выполненных работ и оплатить их.

Приемка выполненных работ оформляется актом приемки-передачи или иным документом. Обычной практикой является включение в текст договора порядка и сроков подписания акта сдачи-приемки работ (этапов работ) либо

---

<sup>104</sup> Утвержден и введен в действие постановлением Госстандарта от 30.01.1996. № 40 // Патенты и лицензии. 1997. № 3.

направление мотивированного отказа от приемки работ. По ходу приемки работ в таком акте могут быть зафиксированы в случае их наличия недостатки выполненных работ.

Двусторонней обязанностью является обеспечение конфиденциальности сведений, касающихся предмета договора, хода его исполнения и полученных результатов, если иное не предусмотрено положениями договора.

Положения договора НИОКР о конфиденциальной информации имеют важное значение, поскольку защищают стороны от распространения и незаконного использования таких конфиденциальных сведений третьими лицами, что может привести к утрате коммерческой ценности результата интеллектуальной деятельности.

Исполнитель несет ответственность перед заказчиком за нарушение договоров НИОКР только за вину. Если произошло нарушение договора по вине исполнителя, то он обязан возместить убытки, причиненные им заказчику, в пределах стоимости работ, в которых выявлены недостатки, если договором предусмотрено, что они подлежат возмещению в пределах общей стоимости работ по договору. Договором НИОКР могут быть предусмотрены случаи возмещения упущенной выгоды.

Как верно замечает Л. А. Евсеева, «ответственность сторон друг перед другом в договорах НИОКР существенно отличается от договоров подрядного типа. В случае нарушения договорных обязательств исполнитель несет ответственность за свои действия не как обычный предприниматель в соответствии с пунктом 2 статьи 401 ГК РФ, а лишь при наличии вины»<sup>105</sup>.

Таким образом, исполнитель отвечает в ограниченном объеме, поскольку, если иное прямо не предусмотрено договором, он возмещает заказчику лишь реальный ущерб, но не упущенную выгоду. В тексте договора можно предусмотреть, что реальный ущерб подлежит возмещению лишь в пределах общей стоимости работ по договору.

---

<sup>105</sup> Евсеева Л. А. Указ. соч. С. 130.

Сравнивая с положениями об ответственности автора в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения договора авторского заказа, необходимо указать, что он обязан возратить заказчику аванс, а также уплатить ему неустойку, если она предусмотрена договором. Общий размер указанных выплат ограничен суммой реального ущерба, причиненного заказчику.

Резюмируя вышеизложенное, можно прийти к выводу, что **договор НИОКР представляет собой специальный гражданско-правовой договор, опосредующий создание научных и (или) научно-технических результатов, которые потом могут стать инновациями.**

Договором НИОКР оформляются и правоотношения между работником и работодателем, если работнику необходимо создать изобретение, промышленный образец, полезную модель по заданию работодателя, однако это не предусмотрено его трудовой функцией.

Одним из способов создания объекта патентного права в соответствии с гражданским законодательством РФ является выполнение работником конкретного задания работодателя, которое привело к появлению служебного изобретения, служебной полезной модели или служебного промышленного образца. Данный способ появления новшества может быть охарактеризован как использование рабочей силы инновационной компании, хотя и требует специально оформленного договора работника с работодателем.

Причем, как справедливо указывает Л. А. Трахтенгерц, любое служебное задание может быть дано только в рамках служебных обязанностей работника. Следовательно, оформление приказом той или иной служебной деятельности работника не является необходимым основанием для признания прав работодателя на результаты такой деятельности<sup>106</sup>.

По своей правовой природе положения о принадлежности прав на результаты интеллектуальной деятельности являются гражданско-правовыми. В этой связи еще В. А. Дозорцев указывал, что основанием перехода прав к ра-

---

<sup>106</sup> См.: Трахтенгерц Л. А. Авторские права на служебные изобретения // Право и экономика. 2000. № 6. URL: <https://www.lawmix.ru/comm/6875> (дата обращения 01.07.2016).

ботодателю является гражданско-правовой, а не трудовой договор, просто в документ, именуемый трудовым договором, могут быть включены гражданско-правовые условия<sup>107</sup>. Также в ч. 1 ст. 16 Трудового кодекса РФ<sup>108</sup> прямо указано, что на основании трудового договора возникают лишь трудовые (а не имущественные) отношения между работником и работодателем.

Это суждение нашло отражение и в п. 1 постановления Пленума ВС РФ от 17.03.2004 № 2 (ред. от 24.11.2015) «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации»<sup>109</sup>, где указано, что если возник спор по поводу неисполнения либо ненадлежащего исполнения условий трудового договора, носящих гражданско-правовой характер, то несмотря на то, что эти условия включены в содержание трудового договора, они по своему характеру являются гражданско-правовыми обязательствами работодателя.

В ходе работы автора в компании все его предложения, возможно, станут «служебными изобретениями», и права на них остаются в организации. Для обеспечения их защиты в контракты и трудовые соглашения следует включать пункт, что все имущественные права на служебные изобретения принадлежат компании, а также пункт о конфиденциальности (неразглашении) служебной тайны<sup>110</sup>.

Право авторства на служебное изобретение, служебную полезную модель или служебный промышленный образец принадлежит работнику (автору), а исключительные права на служебное изобретение, служебную полезную модель или служебный промышленный образец и право на получение патента – работодателю, если трудовым или гражданско-правовым договором между работником и работодателем не предусмотрено иное.

---

<sup>107</sup> См.: Дозорцев В. А. Интеллектуальные права. Понятие. Система. Задачи кодификации: сб. статей. М.: Статут, 2003. С. 301.

<sup>108</sup> См.: Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // СЗ РФ. 2002. № 1 (ч. I). Ст. 3.

<sup>109</sup> Бюллетень ВС РФ. 2004. № 6.

<sup>110</sup> См.: Каширин А. И., Семенов А. С. Венчурное инвестирование в России. М.: Вершина, 2007. С. 206.

В отношении служебных разработок право выбора способов охраны и использования достигнутого служебного результата (обращение за выдачей патента, передача права на получение такого патента другому лицу либо сохранение информации в тайне) предоставлено именно работодателю. Способ реализации своего исключительного права на служебный РИД работодатель обязан выбрать в течение законодательно ограниченного периода – четырех месяцев. Как было указано Конституционным судом РФ, цель такого регулирования – обеспечение своевременного получения работником (автором) материального вознаграждения. Иное на взаимовыгодных условиях может быть установлено договором между работником и работодателем<sup>111</sup>.

При этом такие стимулирующие выплаты не зависят напрямую от реальных доходов работодателя от использования творческого результата. Творческий труд работника, который хотя и получает за него заработную плату в размере, установленном трудовым договором, должен дополнительно стимулироваться.

Стороны в правоотношениях, возникающих по поводу создания служебных изобретений, выступают в заведомо неравном положении: работник является лицом, зависимым от работодателя, и поэтому, как полагает Р. М. Попов, законодательство должно в первую очередь быть ориентировано на защиту прав работника<sup>112</sup>. Безусловно, поддерживается данное мнение, поскольку с точки зрения развития инновационной экономики важно стимулировать авторов создавать объекты интеллектуальной собственности, что может быть обеспечено, в том числе, путем установления в нормативно-правовой базе права на вознаграждение работника в случае создания РИД.

---

<sup>111</sup> Определение КС РФ от 28.05.2013 № 876-О "Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы граждан Говоровой Марины Ильиничны, Данилова Михаила Павловича и других на нарушение их конституционных прав пунктом 3 статьи 1370 Гражданского кодекса Российской Федерации".

<sup>112</sup> Попов Р.М. Служебные изобретения в Российской Федерации: проблемы и перспективы // Гражданин и право. № 8. август 2012 г.

В соответствии с новой редакцией п. 5 ст. 1246 ГК РФ, вступившей в силу с 01.10.2014<sup>113</sup>, Правительство РФ наделено правом устанавливать ставки, порядок и сроки выплаты вознаграждения за служебные изобретения, служебные полезные модели, служебные промышленные образцы.

Правила выплаты вознаграждения за служебные изобретения, служебные полезные модели, служебные полезные образцы<sup>114</sup> устанавливают размер, условия и порядок выплаты вознаграждения авторам всех служебных объектов патентного права, в том числе и соавторам, при этом способ расчета и размер вознаграждения зависят от вида объекта патентного права и основания выплаты. Не будем подробно останавливаться на размерах ставок вознаграждений, установленных данным постановлением Правительства РФ, отметим лишь, что в целом принятие такого подзаконного акта давно назрело и представляется необходимым для обеспечения прав работников.

Необходимо подчеркнуть, что данные ставки, порядок и сроки применяются в случае, если работодатель и работник не заключили договор, устанавливающий размер, условия и порядок выплаты вознаграждения за служебное изобретение, служебную полезную модель, служебный промышленный образец. Это некоторым образом ослабляет позицию работника в соответствующих отношениях, как справедливо замечают В. В. Орлова и Ю. А. Яхин, поскольку он во многом зависит от работодателя, однако придает ясность и определенность в случаях, когда возникает спор о соответствующих размере, условиях или порядке выплаты<sup>115</sup>.

В случае недостижения между сторонами соглашения об условиях договора в течение трех месяцев после того, как одна из сторон сделает другой

---

<sup>113</sup> См.: Федеральный закон от 12.03.2014 № 35-ФЗ «О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СЗ РФ. 2014. № 11. Ст. 1100.

<sup>114</sup> См.: Постановление Правительства РФ от 04.06.2014 № 512 «Об утверждении Правил выплаты вознаграждения за служебные изобретения, служебные полезные модели, служебные промышленные образцы» // СЗ РФ. 2014. № 23. Ст. 2998.

<sup>115</sup> См.: Орлова В. В., Яхин Ю. А. Правовое регулирование ноу-хау и служебных результатов интеллектуальной деятельности в свете реформы ГК РФ // Закон. 2014. № 5.

стороне предложение в письменной форме об этих условиях, спор о вознаграждении может быть разрешен в судебном порядке.

Полагаем, что данные нормы ГК РФ прежде всего направлены на достижение цели охраноспособности созданного объекта интеллектуальной собственности и возможности его дальнейшего использования и коммерциализации. Устанавливая диспозитивные правила о закреплении в договоре принадлежности прав на служебные объекты интеллектуальной собственности, сторонам предоставлена возможность по своей воле решить и установить в договоре, кто будет наиболее оптимальным образом распоряжаться исключительными правами на такие объекты.

Именно работодатель согласно п. 51 совместного постановления Пленума ВС РФ и ВАС РФ от 26.03.2009 № 5/29 «О некоторых вопросах, возникших в связи с введением в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации»<sup>116</sup> выплачивает компенсацию работнику, если использует служебную разработку любым образом, либо не получил патент по заявке по зависящим от него причинам. Следовательно, лицом, обязанным платить компенсацию или вознаграждение работнику, остается работодатель, даже если принадлежащие ему права на РИД были переданы (предоставлены) по договору об отчуждении права или по лицензионному договору.

Право на получение патента на объект интеллектуальной собственности переходит к работнику, если работодатель не предпримет следующих активных действий в течение четырех месяцев со дня уведомления его работником:

1) не подаст заявку на выдачу патента на объект интеллектуальной собственности в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности (далее – Роспатент);

2) не передаст право на получение патента на служебное изобретение, служебную полезную модель или служебный промышленный образец другому лицу;

---

<sup>116</sup> См.: Бюллетень ВС РФ. 2009. № 6.

3) не сообщит работнику о сохранении информации о соответствующем результате интеллектуальной деятельности в тайне.

В этом случае работодатель в течение срока действия патента имеет право использования служебного изобретения, служебной полезной модели или служебного промышленного образца в собственном производстве на условиях простой (неисключительной) лицензии с выплатой патентообладателю вознаграждения, размер, условия и порядок выплаты которого определяются договором между работником и работодателем, а в случае спора – судом.

Создание изобретения, полезной модели, промышленного образца может быть также обусловлено заключением договоров НИОКР или подряда, которые «прямо не предусматривали их создание» согласно ст. 1371 ГК РФ. Выделение данных договоров в отдельную группу имеет значение для определения принадлежности исключительных прав на созданные по договорам НИОКР или договору подряда объекты интеллектуальной собственности.

Принимая во внимание установленную законодателем формулировку «работы, которые прямо не предусматривали их создание», можно прийти к выводу, что имеется в виду ситуация, когда в техническом задании, являющемся частью договора, не было буквально прописано создание объекта интеллектуальной собственности в качестве результата работ.

Права на такие изобретения, полезные модели, промышленные образцы принадлежат подрядчику (исполнителю), если договором между ним и заказчиком не предусмотрено иное. Тогда заказчик вправе использовать созданные объекты интеллектуальной собственности в целях, для достижения которых был заключен соответствующий договор, на условиях неисключительной лицензии в течение всего срока действия патента без выплаты за это использование дополнительного вознаграждения. Данное законодательно прописанное правило также диспозитивно, и означает, что в договоре заказчик и исполнитель вправе прописать иное.

Статьей 1372 ГК РФ предусмотрен еще один договорный вид, результатом исполнения которого будет создание объекта интеллектуальной собственности – промышленного образца.

Право на получение патента и исключительное право на промышленный образец, созданный по договору, предметом которого было его создание (по заказу), принадлежат заказчику, если договором между подрядчиком (исполнителем) и заказчиком не предусмотрено иное.

Используемая в данной норме терминология по обозначению сторон договора заказа свидетельствует о схожести данных правоотношений с договором подряда, а также с договором НИОКР, который хотя и признается ГК РФ отдельным видом договора, но является по своей природе «подрядоподобным».

Следует отметить, что договору заказа промышленного образца в ГК РФ посвящена всего лишь одна статья 1372, но прописаны также положения о договоре авторского заказа, в соответствии с которыми одна сторона (автор) обязуется по заказу другой стороны (заказчика) создать обусловленное договором произведение науки, литературы или искусства на материальном носителе или в иной форме. Указанная статья ничего не говорит об особенностях договора заказа на промышленный образец и его правовой природе, а регулирует лишь вопрос принадлежности исключительных прав на созданный промышленный образец. Целью оформления правоотношений заказчика и исполнителя по договору заказа является создание промышленного образца.

Отличие договора авторского заказа и договора заказа промышленного образца заключается в объекте договора: по договору авторского заказа объектом является нематериальный результат, а в договоре промышленного заказа объект носит материальный характер.

Схожесть с договором подряда и договором НИОКР проявляется в предмете договора – осуществлении работы и передачи ее результата заказчику.

Промышленный образец представляет собой художественно-конструкторское решение изделия промышленного или кустарно-ремесленного производства, определяющее его внешний вид (дизайн изде-

лий). Патент на промышленный образец предоставляет правовую охрану на дизайн изделия в виде фотоизображений или компьютерной графики, дизайн-проектов и др.

Промышленный образец отличается от изобретения и полезной модели как объект правовой охраны, так как является не техническим решением или устройством, а имеет отношение только к внешнему виду изделия.

Законодателем было намеренно выделено в отдельную статью создание по договору заказа такого объекта интеллектуальной собственности, как промышленный образец. В юридической литературе давно идет дискуссия относительно правовой природы промышленных образцов, суть которой кратко можно изложить в наличии точки зрения о схожести промышленных образцов и объектов авторского права.

В виду того, что промышленные образцы относятся к художественно-конструкторским решениям, т.е. представляют собой объект промышленного дизайна, они имеют общие черты с объектами авторского права. В то время как изделие, воплощенное в нем, характеризуется признаками конструктивности и требованиям художественности внешнего вида и в этом плане больше схоже с изобретениями и полезными моделями, к которым относится решение технических задач.

В этом проявляется «двоякая» природа промышленного образца, вызвавшая споры о правовой охране промышленного образца нормами патентного права и нормами авторского права.

О схожести промышленных образцов и объектов авторского права рассуждает и В. Ю. Джермакян, упоминая, что «некоторые страны предусматривают возможность кумулятивной охраны, означающей, что образец охраняется одновременно и согласованно обоими законами в том смысле, что создатель может требовать применения норм охраны любого или обоих законов (об авторском праве и промышленных образцах) по своему выбору»<sup>117</sup>.

---

<sup>117</sup> Джермакян В. Ю. Комментарий к главе 72 «Патентное право» Гражданского кодекса РФ (постатейный). Подготовлен для справочной правовой системы «КонсультантПлюс», 2009. С. 295.

В одном из судебных дел суд кассационной инстанции указал, что «отличительными признаками объекта авторского права являются новизна, творчество, оригинальность (уникальность, неповторимость) произведения. Следовательно, при наличии этих признаков этикетка может являться одновременно как объектом авторского права, так и объектом патентного права»<sup>118</sup>.

При этом в п. 5 ст. 1259 ГК РФ указано, что «авторские права не распространяются на идеи, концепции, принципы, методы, процессы, системы, способы, решения технических, организационных и иных задач, открытия, факты, языки программирования».

Решение вопроса о возможных способах защиты исключительных прав на промышленный образец было отражено в п. 24 совместного постановления Пленума ВС РФ и Пленума ВАС РФ от 26.03.2009 № 5/29 «О некоторых вопросах, возникших в связи с введением в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации», в котором указывается, что «если в качестве промышленного образца с согласия правообладателя зарегистрирован объект авторских прав (или их совокупность), способ защиты исключительного права от совершаемых нарушений определяется характером такого нарушения. Если нарушитель совершает действия по использованию промышленного образца (ст. 1358 ГК РФ), патентообладатель вправе осуществлять защиту способами, предусмотренными для защиты патентных прав (ст. 1252 ГК РФ). Если же исключительное право на использование произведения (ст. 1270 ГК РФ) нарушено способами, не связанными с использованием промышленного образца, защиту обладатель авторского права вправе осуществлять способами, предусмотренными для защиты авторских прав (ст. ст. 1301, 1252 ГК РФ)».

Следует обозначить, что не всегда, заключая договор заказа, созданный промышленный образец будет отвечать признакам охраноспособности.

---

<sup>118</sup> Постановление ФАС Северо-Западного округа от 23.12.2005 № А56-46488/04. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

Как точно отмечается специалистами в области права интеллектуальной собственности В. О. Калятиным и В. А. Павловой, это связано с той базовой идеей, что по договору можно заказать создание технического решения определенной задачи, но не патентоспособного решения (изобретения или полезной модели), так как исполнитель не может быть заранее уверен, что предложенное им решение не было известно где-то в мире<sup>119</sup>.

Охраноспособность в качестве неотъемлемого свойства такого решения может быть подтверждена только Роспатентом, выдавшем в установленном правовыми актами порядке патент на промышленный образец, поэтому в тексте договора заказа должны содержаться гарантии ненарушения прав третьих лиц и проведены патентные исследования.

О. А. Городов придерживается мнения, что «патентного заказа в отличие от заказа авторского не может быть в принципе, как не может быть вечного двигателя». Он обосновывает это тем, что «возможен заказ изделия на основе запатентованного художественно-конструкторского решения его внешнего вида, признанного в установленном порядке промышленным образцом патентным ведомством, но не заказ идеального по своей сущности объекта» и поэтому не допускает возникновение модели договора подрядного типа, так как его предметом является результат творческой деятельности, признаваемый таковым не заказчиком, а уполномоченным государственным органом<sup>120</sup>.

Когда право на получение патента и исключительное право на промышленный образец принадлежат заказчику, подрядчик (исполнитель) вправе, если договором не предусмотрено иное, использовать такой промышленный образец для собственных нужд на условиях безвозмездной простой (неисключительной) лицензии в течение всего срока действия патента.

---

<sup>119</sup> См.: Калятин В. О., Мурзин Д. В., Новоселова Л. А. и др. Практика рассмотрения коммерческих споров: Анализ и комментарии постановлений Пленума и обзоров Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации / рук. проекта Л. А. Новоселова, М. А. Рожкова. М.: Статут, 2011. Вып. 17. С. 8.

<sup>120</sup> См.: Городов О. А. Правовое обеспечение инновационной деятельности как условие модернизации экономики России // Предпринимательское право. 2012. № 2. URL: <http://www.center-bereg.ru/1940.html> (дата обращения: 15.01.2016).

Если же договором предусмотрено, что право на получение патента и исключительное право на промышленный образец принадлежат подрядчику (исполнителю), то аналогичным образом безвозмездная простая (неисключительная) лицензия должна быть предоставлена заказчику.

Автору созданного по заказу промышленного образца, не являющемуся патентообладателем, также выплачивается вознаграждение в соответствии с п. 4 ст. 1370 ГК РФ.

В случае, когда промышленный образец создан по договору, такой договор может являться по своей природе подрядным или договором НИОКР. Ввиду отсутствия достаточного количества квалифицирующих договор признаков, не представляется возможным определить договор заказа в качестве самостоятельного вида.

В ГК РФ используется термин «единая технология» для описания сложного объекта, в состав которого могут входить результаты интеллектуальной деятельности как подлежащие, так и не подлежащие правовой охране, в том числе, технические данные, другая информация, а также охраняемые результаты интеллектуальной деятельности, созданные самим лицом, организовавшим ее создание.

Сфера применения правил о единой технологии, установленных гражданским законодательством РФ, ограничивается отношениями, связанными с правом на технологию гражданского, военного, специального или двойного назначения, созданную за счет или с привлечением средств федерального бюджета либо бюджетов субъектов РФ, выделяемых для оплаты работ по государственным контрактам, по другим договорам, для финансирования по сметам доходов и расходов, а также в виде субсидий.

О. А. Городов на этот счет верно отмечает, что «целесообразность конструирования цивилистического инструментария, позволяющего избежать необоснованного использования бюджетных средств, выделяемых на научные разработки и их внедрение в производственные процессы весьма сомнительна, поскольку публично-правовые по своей природе проблемы невоз-

можно корректно и в полной мере разрешить посредством использования механизмов гражданско-правового регулирования»<sup>121</sup>.

Для признания результата научно-технической деятельности (далее – РНТД) единой технологией, он должен соответствовать двум признакам:

1) включать в себя в том или ином сочетании изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для ЭВМ или другие результаты интеллектуальной деятельности, подлежащие правовой охране;

2) может служить технологической основой определенной практической деятельности в гражданской или военной сфере.

Второй признак является достаточно субъективным, поскольку лицо, организовавшее создание единой технологии, фактически само определяет, сможет ли тот или иной РИД быть технологической основой практической деятельности.

Следует согласиться с точкой зрения Л. А. Трахтенгерц, которая считает, что «термин "единая технология" весьма неоднозначен, поскольку, во-первых, он применим к любой технологии, разработанной по договору о выполнении технологических работ, во-вторых, требование объективной формы относится к общим требованиям, предъявляемым ко всем готовым научно-техническим результатам, иначе они не могут быть включены в гражданский оборот, в-третьих, разработка новых технологий всегда имеет целью создание новой "технологической основы практической деятельности"»<sup>122</sup>.

Представляется, что в действительности процесс признания результатов научно-технической деятельности единой технологией достаточно сложен, что подтверждается утверждением Министерством образования и науки РФ Методических рекомендаций по признанию результатов интеллектуальной деятельности единой технологией<sup>123</sup>, в которых предусмотрено, что иденти-

---

<sup>121</sup> *Городов О. А.* Правовая охрана и использование единых технологий, созданных за счет или с привлечением бюджетных средств: монография. М.: Волтерс Клувер, 2010. С. 2.

<sup>122</sup> *Трахтенгерц Л. А.* «Единая технология» и система охраны исключительных прав // Журнал российского права. 2010. № 3 (159). С. 34.

<sup>123</sup> Утверждены Минобрнауки России 01.04.2010. Доступ из справочной правовой системы «Консультант-Плюс».

фикация РНТД как единой технологии проводится в три этапа, первый из которых включает в себя семь последовательных шагов.

Работы по идентификации РНТД как единой технологии могут быть выполнены как в виде независимой задачи, так и в виде одного из этапов проведения сдачи-приемки результатов НИОКТР, инвентаризации прав на РНТД, научной, научно-технической или судебной экспертизы. Признание РНТД единой технологией означает возложение на лицо, которому принадлежит право на единую технологию, обязанности по признанию и приобретению прав на результаты интеллектуальной деятельности, входящих в состав единой технологии и выполнение иных обязанностей, вытекающих из правового режима единой технологии.

Права на единую технологию по общему правилу принадлежат лицу, организовавшему создание единой технологии за счет или с привлечением средств федерального бюджета или бюджета субъекта РФ (исполнителю).

Подводя итог рассмотрению группы (класса) договоров, результатом заключения которых является создание инновации, следует обратить внимание, что положениями договоров НИОКР и договоров заказа на промышленный образец обычно прямо предусмотрено появление объекта интеллектуальной собственности как необходимого условия завершения исполнения указанных видов договоров. В отличие от этого, из содержания договора подряда не следует необходимость создания научного и (или) научно-технического результата, тем не менее после выполнения подрядных работ возникает РИД, который подлежит правовой охране в соответствии с гражданским законодательством РФ.

## **§ 2. Договоры, направленные на распоряжение исключительными правами на объекты интеллектуальной собственности, являющиеся инновациями**

В условиях роста конкуренции на национальном уровне, необходимости компаний выхода на мировые рынки, сокращения жизненного цикла продукции, права на интеллектуальную собственность становятся существенным фактором, позволяющим правообладателям извлекать выгоду от коммерциализации РИД.

Российская экономика, отличающаяся высоким и не утраченным творческим и научным потенциалом и в то же время испытывающая сложности переходного периода, может занять особое место среди стран, готовых привлекать и осваивать инвестиционные потоки. Для этого важно создать эффективную инновационную систему и способствовать развитию институтов, имеющих непосредственное отношение к сфере интеллектуальной собственности<sup>124</sup>.

Показателен исторический опыт развития патентного законодательства и кооперации государственного и частного сектора в США.

Начиная с 1980-х гг. происходило развитие патентного законодательства и бюджетного финансирования исследований и разработок в США. Осуществление этого стало возможным благодаря Закону, принятому по инициативе сенаторов Бэя и Доула в 1980 г.

Значение Закона Бэя-Доула состоит в возможности передачи прав на результаты НИОКР, проведенных за счет федерального бюджета и принадлежащих федеральным органам власти США университетам и национальным лабораториям. Целью такой передачи было стимулирование коммерциализации технологий, передача интеллектуальной собственности бизнесу и поощрение лицензирования федеральных изобретений частным сектором для коммерческого использования.

Оборот исключительного права на охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации существенно отличается от товарно-денежного оборота вещей, охраняемых вещным правом собственности. Применительно к обороту исключительного права на указанные ре-

---

<sup>124</sup> См.: Лопатин В. Н. Государство и интеллектуальная собственность: переход к инновационной экономике. Интеллектуальная собственность. Актуальные проблемы теории и практики: сб. науч. тр. Т. 1. / под ред. В. Н. Лопатина. М., 2008. С. 18.

зультаты и средства, т.е. права интеллектуальной собственности, используется не классический механизм производства и обмена товаров как вещей, а лишь сугубо товарно-денежная форма<sup>125</sup>.

Как подмечает Ю. В. Ильин, основным звеном инновационного процесса являются результаты интеллектуальной деятельности конкретных людей, воплощенные как в охраноспособные объекты, так и в объекты, не являющиеся таковыми<sup>126</sup>.

Т. В. Ефимцева также относит к объектам инновационной деятельности, как охраняемые результаты интеллектуальной деятельности, так и не охраняемые<sup>127</sup>.

Затрагивая вопрос соотношения понятий «объект интеллектуальной собственности» и «инновация», следует отметить, что понятие «инновация» более широкое по своему содержанию, чем понятие «объект интеллектуальной собственности».

Не все объекты исключительных прав обладают инновационностью, также как и не все инновации являются объектами интеллектуальной собственности.

Инновацией можно признать не только объект интеллектуальной собственности, но и инновационную продукцию (товары, работы, услуги), которые отвечают признакам новизны.

Инновационная компания может в следующих формах использовать принадлежащей ей объект интеллектуальной собственности (далее – ОИС):

1) самостоятельное использование ОИС, т.е. внедрение в производство и следование остальным этапам инновационного процесса;

2) заключение договоров о распоряжении исключительными правами, т.е. передача прав на ОИС третьим лицам.

---

<sup>125</sup> См.: *Зенин И. А.* Товарно-денежная форма научно-технической продукции // Вопросы изобретательства. 1989. № 7.

<sup>126</sup> См.: *Ильин Ю. В.* Введение объектов интеллектуальной собственности в инновационную сферу предприятия // Интеллектуальная собственность. 2007. № 4. С. 11–13.

<sup>127</sup> См.: *Ефимцева Т. В.* Инновационная деятельность как объект правового регулирования. М: Типография «Документ системы», 2008. С. 85.

В соответствии с п. 1 ст. 1234 ГК РФ правообладатель может распоряжаться принадлежащим ему исключительным правом на РИД и или на средство индивидуализации любым не противоречащим закону и существу такого исключительного права способом, в том числе путем его отчуждения по договору другому лицу (договор об отчуждении исключительного права) или предоставления другому лицу права использования соответствующих результатов интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации в установленных договором пределах (лицензионный договор).

**Оборот исключительных прав юридически оформляется через заключение следующих договоров, с помощью которых происходит распоряжение исключительными правами на объекты интеллектуальной собственности, являющиеся инновациями:**

Во-первых, *договор об отчуждении исключительных прав на объект интеллектуальной собственности* — изобретение, полезную модель или промышленный образец, по которому одна сторона (патентообладатель) передает или обязуется передать принадлежащее ей исключительное право на соответствующий РИД в полном объеме другой стороне – приобретателю исключительного права (приобретателю патента).

Как можно заметить, такой договор может быть как реальным, так и консенсуальным. Существенным условием такого договора будет предмет, т.е. указание на такие идентификационные признаки объекта интеллектуальной собственности, как номер патента, название изобретения, полезной модели или промышленного образца.

Полагаем, что инновационная компания может передать исключительные права на созданную инновацию вследствие нежелания и (или) невозможности осуществления практических действий по внедрению технологий.

Такой способ распоряжения исключительными правами на интеллектуальной собственностью характерен для организаций научного сектора, которые осуществляют НИОКР, технологическое проектирование и в результате чего появляются инновации, но не занимаются практической деятельностью

по освоению высоких технологий. Кроме того, необходимо помнить, что внедрение инноваций требует модернизации производства, высоких временных и финансовых затрат.

Во-вторых, *заключение лицензионного договора*. В гражданском законодательстве РФ установлена презумпция, согласно которой, если в договоре прямо не указано, что исключительное право на РИД передается в полном объеме, он считается лицензионным договором.

Данный вид договорных форм по распоряжению исключительными правами на объекты промышленной собственности является наиболее востребованным для инновационного бизнеса, поскольку, с одной стороны, позволяет получить прибыль от инноваций, а, с другой стороны, по лицензии не происходит переход исключительных прав, что позволяет самой компании сохранить за собой исключительные права на интеллектуальную собственность.

Лицензионное соглашение – это соглашение о долговременном научно-техническом содружестве между контрагентами – теми, кто создает интеллектуальную собственность, обладает ею, и теми, которые не являются владельцами интеллектуальной собственности, но она необходима им для достижения собственных целей<sup>128</sup>.

Пункт 1 ст. 1235 ГК РФ определяет лицензионный договор как соглашение сторон, по которому одна сторона – обладатель исключительного права на РИД или на средство индивидуализации (лицензиар) предоставляет или обязуется предоставить другой стороне (лицензиату) право использования такого результата или такого средства в предусмотренных договором пределах.

Лицензиат может использовать РИД или средство индивидуализации только в пределах тех прав и теми способами, которые предусмотрены лицензионным договором. Право использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации, прямо не указанное в лицензионном договоре, не считается предоставленным лицензиату.

---

<sup>128</sup> См.: *Гольдштейн Г. Я.* Инновационный менеджмент. Таганрог: Изд-во «ТРТУ», 1998. С. 132.

Заключается лицензионное соглашение в случаях, когда ожидаемый доход от дальнейшей продажи лицензии превосходит затраты по контролю за использованием лицензии и (или) размер упущенной выгоды в случае отказа от монополии на передаваемую технологию на данном рынке<sup>129</sup>.

По общему правилу лицензионный договор считается возмездным, что означает обязанность лицензиата уплатить лицензиару обусловленное договором вознаграждение. Выделяются следующие формы (виды) выплачиваемых вознаграждений:

1) роялти – платежи, выплачиваемые лицензиатом по фиксированной процентной ставке через определенные сторонами лицензионного соглашения интервалы времени;

2) паушальный платеж – единовременное вознаграждение за право использования объекта интеллектуальной собственности, установленная в процессе переговоров цена лицензии, не зависящая от фактического объема производимой и реализованной по лицензии продукции;

3) комбинированная форма – выплаты и роялти и единовременного вознаграждения в виде паушального платежа.

При отсутствии в возмездном лицензионном договоре условия о размере вознаграждения или порядке его определения договор считается незаключенным.

Лицензиат обязан выплатить лицензиару в установленный лицензионным договором срок вознаграждение за предоставление права использования РИД. При существенном нарушении данной обязанности лицензиар может отказаться в одностороннем порядке от лицензионного договора и потребовать возмещения убытков, причиненных его расторжением. В этом случае правообладатель направляет лицензиату уведомление об отказе от договора. Если по истечении 30-дневного срока с момента получения данного уведом-

---

<sup>129</sup> См.: Мухомов В. И. Коммерциализация интеллектуальной собственности. М.: Магистр: ИНФРА- М, 2010. С. 35.

ления лицензиат не исполнил обязанность выплатить вознаграждение, то договор прекращается.

Существенными условиями лицензионного договора являются:

1) предмет договора – устанавливается путем указания на РИД, право использования которого предоставляется по договору, с указанием в соответствующих случаях номера документа, удостоверяющего исключительное право на такой результат или на такое средство (патент, свидетельство);

2) способы использования РИД. Использование РИД способом, не предусмотренным лицензионным договором, либо по прекращении действия такого договора, либо иным образом за пределами прав, предоставленных лицензиату по договору, влечет ответственность за нарушение исключительного права на РИД, установленную федеральными законами или договором. В лицензионном договоре должны быть установлены пределы использования ОИС, а именно срок, способ и территория его использования. Также возможно указание и на конкретную отрасль промышленности, исключительно в которой может быть использован ОИС.

Действие лицензионных договоров всегда приводит к появлению на аналогичных товарных рынках конкурентов, к которым следует причислить и лицензиатов. Но их коммерческая деятельность желательна для самих лицензиаров, ведь факт заключения лицензионного договора основывается на принципе свободы договора<sup>130</sup>.

Не обязательно указывать в лицензионном договоре территорию, на которой допускается использование РИД и срок такого использования. Тогда считается, что лицензиат вправе осуществлять использование РИД на всей территории РФ в течение пяти лет.

Правообладатель может предоставить лицензиату различные права по использованию РИД. В зависимости от предоставляемых лицензиату прав выделяются два вида лицензий.

---

<sup>130</sup> См.: *Пирогова В. В.* Лицензионный договор как инструмент инвестиционной политики. Подготовлен для справочной правовой системы «КонсультантПлюс», 2011.

Во-первых, исключительная лицензия, которая предоставляет лицензиату права использования РИД без сохранения за лицензиаром права выдачи лицензий другим лицам. В этом случае лицензиар не вправе сам использовать РИД в тех пределах, в которых право использования такого результата предоставлено лицензиату по договору на условиях исключительной лицензии, если этим договором не предусмотрено иное. Такая лицензия выдается, если договором не предусмотрена выдача другого вида лицензии. При выдаче исключительной лицензии правообладатель по общему правилу не вправе сам использовать интеллектуальную собственность.

Во-вторых, неисключительная (простая) лицензия, т.е. предоставление лицензиату права РИД с сохранением за лицензиаром права выдачи лицензий другим лицам.

С 01.10.2014 в законодательство РФ введен новый инструмент, так называемая открытая лицензия, под которой подразумевается, что патентообладатель может подать в Роспатент заявление о возможности предоставления любому лицу права использования изобретения, полезной модели или промышленного образца, также сообщив условия лицензии, на которых передается такое право.

Открытые лицензии появились в российском законодательстве во исполнение Поручения Президента РФ от 02.06.2011 № Пр-1547 Министерству связи и массовым коммуникациям о необходимости «подготовить предложения о внесении изменений в гражданское законодательство Российской Федерации, направленных на закрепление для авторов произведений возможности предоставлять свои произведения на условиях свободных лицензий неограниченному кругу лиц (аналогичных Creative Commons, GNU FDL)»<sup>131</sup>.

По статистическим данным Роспатента за последние два года значительно возрос интерес патентообладателей к возможности предоставления от-

---

<sup>131</sup> Перечень поручений по итогам встречи Дмитрия Медведева с представителями Интернет-сообщества. URL: <http://www.kremlin.ru/assignments/11427> (дата обращения: 15.01.2016).

крытых лицензий. В частности, в 2014 г. количество поступивших заявлений об открытой лицензии дошло до 669 единиц<sup>132</sup>.

По своей юридической природе открытая лицензия представляет собой вид простой (неисключительной) лицензии, предоставляемой в особом порядке. Данный порядок заключается в том, что после подачи соответствующего заявления патентообладателем, Роспатент публикует сведения об открытой лицензии за счет правообладателя, после чего патентообладатель обязан заключить с лицом, изъявившим желание использовать указанное изобретение, полезную модель или промышленный образец, лицензионный договор на условиях простой (неисключительной) лицензии.

Кроме того, открытая лицензия по своей природе представляет собой договор присоединения, поскольку содержание открытой лицензии доступно неопределенному кругу лиц, а условия договора могут быть приняты другой стороной не иначе как путем присоединения к предложенному договору в целом.

Одним из преимуществ такой модели для патентообладателя является то, что размер патентной пошлины за поддержание патента на изобретение, полезную модель или промышленный образец в силе уменьшается на 50%, начиная с года, следующего за годом публикации Роспатентом сведений об открытой лицензии.

Однако, если патентообладатель в течение двух лет со дня публикации сведений об открытой лицензии не получал предложений в письменной форме о заключении лицензионного договора на условиях, содержащихся в его заявлении, патентная пошлина за поддержание патента в силе подлежит доплате за период, прошедший со дня публикации сведений об открытой лицензии, и в дальнейшем уплачивается в полном размере.

Включение в гражданское законодательство РФ правового инструмента открытых лицензий несомненно является положительным фактом, который

---

<sup>132</sup> См.: Отчет о деятельности Роспатента за 2014 г. URL: [http://www.rupto.ru/about/reports/2014\\_1#1.7](http://www.rupto.ru/about/reports/2014_1#1.7) (дата обращения: 15.01.2016).

благоприятно скажется и на развитии инновационных правоотношений, поскольку будет способствовать использованию РИД путем заключения лицензионных договоров и дальнейшей коммерциализации интеллектуальной собственности.

В-третьих, *зalog исключительных прав*. Как и в предыдущие годы, остается незначительным (по сравнению с другими зарегистрированными договорами о распоряжении исключительными правами) количество зарегистрированных договоров о залоге исключительного права на результаты интеллектуальной деятельности по объектам патентного права. Так, по информации Роспатента в 2014 г. зарегистрировано 15 договоров о залоге, в 2013 г. – 20<sup>133</sup>.

Значение правового инструмента залога исключительных прав проявляется в возможности для инновационной компании ввести в хозяйственный оборот свою интеллектуальную собственность.

Распространенной в инновационной сфере является ситуация, когда инновационной компании на раннем этапе развития – стартапу, имеющему лишь зарегистрированный в установленном порядке патент на изобретение или другой объект промышленной собственности, требуется привлечение дополнительных инвестиций. Фактически единственным ликвидным активом, находящимся в собственности у такой компании, являются исключительные права. Юридическим лицом заключается кредитный договор и договор залога исключительных прав на изобретение для получения финансирования от инвестора. Ввиду ограниченности капитала и собственных ресурсов такая схема будет удобным способом привлечения инвестиций для инновационного бизнеса.

Как справедливо отмечает И. М. Клишина, «возможность залога исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации позволяет привлечь оборотные средства (кредиты) для реализации инновационных ресурсоемких проектов и совершенствования или

---

<sup>133</sup> См.: Отчет о деятельности Роспатента за 2014 г.

реструктуризации бизнеса»<sup>134</sup>.

Для кредитора (инвестора) заключение договора залога исключительных прав будет являться надежным способом обеспечения исполнения обязательств должником. Залог исключительных прав в качестве обеспечительной меры гарантирует возврат денежных средств инвестору в случае невозможности их фактического возврата. По своему содержанию залог исключительного права представляет собой договор, на основании которого залогодержатель (кредитор) обладает преимущественным правом на получение (в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения залогодателем (должником) обязательства) удовлетворения требования из стоимости заложенного исключительного права на РИД, принадлежащего залогодателю, преимущественно перед другими кредиторами залогодателя.

12.03.2014 в гл. 23 «Обеспечение исполнения обязательств» части первой ГК РФ были включены положения о таком отдельном виде залога, как залог исключительных прав (ст. 358.18 ГК РФ). Таким образом, законодателем была признана возможность залога исключительных прав.

Поскольку залог исключительных прав так же, как и другие виды залога, представляет собой способ обеспечения исполнения обязательств и имеет акцессорный характер, установлено, что к договору залога исключительного права на РИД применяются общие положения о залоге, т.е. ст. 334–356 ГК РФ.

К договору залога прав по договору об отчуждении исключительных прав и по лицензионному (сублицензионному) договору применяются положения о залоге обязательственных прав (ст. 358.1–358.8 ГК РФ), поскольку иное не установлено ГК РФ и не вытекает из содержания или характера соответствующих прав, в том числе следующие положения:

1) предметом залога может быть право, которое возникнет в будущем из существующего или будущего обязательства, что позволит оперативно привлечь кредитное обеспечение для расширения инновационного бизнеса. Так,

---

<sup>134</sup> Клишина И. В. Заключение договора о залоге исключительного права на объекты интеллектуальной собственности // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2013. № 4. С. 2.

к примеру, возможен залог в отношении права на получение патента на изобретение, полезную модель или промышленный образец;

2) возможность частичного залога исключительных прав. Объем предоставляемых по договору залога исключительных прав является существенным условием такого договора. По общему правилу, если законом или договором залога права не установлено иное, предметом залога являются все принадлежащие залогодателю права, которые вытекают из соответствующего обязательства и могут быть предметом залога. Однако предметом залога могут быть часть требования, отдельное требование или несколько требований, вытекающих из договора или иного обязательства.

К примеру, в случае если инновационное предприятие передало в залог правомочие использование результата интеллектуальной деятельности, то при обращении взыскания на такой предмет залога оно будет обязано выдать кредитору лицензию на использование такого результата интеллектуальной деятельности;

3) диспозитивно установлено, что залогодатель вправе использовать объект и распоряжаться им, кроме отчуждения исключительного права, если договором залога не предусмотрено иное. Стороны договора о залоге исключительных прав вправе самостоятельно определять в тексте договора полномочия по распоряжению исключительными правами;

4) возможность в соответствии со ст. 358.8 ГК РФ перевода исключительного права на залогодержателя по решению суда или на основании исполнительной надписи нотариуса.

Отметим, что согласно п. 5 ст. 349 ГК РФ соглашение об обращении взыскания во внесудебном порядке на заложенное имущество должно быть заключено в той же форме, что и договор залога этого имущества.

Соглашение об обращении взыскания на заложенное имущество во внесудебном порядке должно содержать указание на один способ или несколько способов реализации заложенного имущества, предусмотренных ГК РФ, а также стоимость (начальную продажную цену) заложенного имущества или

порядок ее определения.

Законодательная регламентация залога будущих исключительных прав будет способствовать возможности передачи в залог еще не существующих исключительных прав на этапе проведения НИОКР. Исключительные права на промышленный образец, принадлежащие компании, осуществляющей НИОКР, могут стать предметом залога для гарантии обеспечения исполнения обязательств, возникших перед инвестором.

Полагаем, что низкая степень использования правового инструмента залога исключительных прав связана со следующими причинами:

1) необходимость государственной регистрации передачи в залог исключительных прав, соглашений об обращении взыскания на исключительные права во внесудебном порядке. Данная процедура является достаточно длительной и затратной для инновационных компаний на начальном этапе развития. С этой позиции для инновационного бизнеса проще использовать «традиционные» способы обеспечения исполнения обязательств, такие как неустойка или банковская гарантия, которые также привычнее и для потенциальных инвесторов;

2) сложность оценки стоимости исключительных прав на объект интеллектуальной собственности, которая представляет собой существенное условие договора залога исключительных прав. Заявление залогодержателя об установлении оценки предмета залога, определенной в договоре о залоге, в качестве начальной продажной цены (цены реализации) является согласно ст. 94.1 Основ законодательства РФ о нотариате (ред. от 03.07.2016)<sup>135</sup> документом, на основании которого производится взыскание задолженности и обращение взыскания на заложенное имущество по исполнительной надписи нотариуса. Кроме того, от этого зависит и размер денежных средств, которые будут предоставлены инвестором.

На наш взгляд, залог исключительных прав, несмотря на отсутствие его широкого распространения в отечественном гражданском обороте, является

---

<sup>135</sup> Утверждены Верховным Советом РФ 11.02.1993 № 4462-1. Российская газета. 1993. 13 марта.

эффективным инструментом коммерциализации интеллектуальной собственности. В то время как новые нормы о правовом институте залога в целом и о залоге исключительных прав были включены в российское гражданское законодательство сравнительно недавно, следует отметить, что с их помощью залоговые отношения в сфере интеллектуальной собственности должны получить дальнейшее развитие в хозяйственной практике.

В-четвертых, *использование договора коммерческой концессии*, конструкция которого предусматривает передачу исключительных прав правообладателем пользователю для их использования в предпринимательской деятельности. Подробнее особенности правового регулирования договора коммерческой концессии будут рассмотрены в § 4 настоящей главы.

Помимо вышеперечисленных видов договоров, законодательством РФ отдельно выделены *договоры о передаче прав на единые технологии*, которые также направлены на распоряжение исключительными правами на объекты интеллектуальной собственности, являющиеся инновациями.

По общему правилу ст. 1550 ГК РФ лицо, обладающее правом на технологию, может по своему усмотрению распоряжаться этим правом путем передачи его полностью или частично другим лицам по договору или по иной сделке, в том числе по договору об отчуждении этого права, по лицензионному договору либо по иному договору, содержащему элементы договора об отчуждении права или лицензионного договора.

Согласно ст. 4 Федерального закона «О передаче прав на единые технологии» передача прав на единые технологии осуществляется по результатам проведения конкурсов или аукционов на право заключения договоров о передаче прав на единые технологии, к которым относится лицензионный договор об использовании права на единые технологии и договор об отчуждении прав на единые технологии.

Положениями Федерального закона «О передаче прав на единые технологии» устанавливается дополнительный перечень существенных условий, которые наряду с существенными условиями лицензионных договоров и дого-

воров об отчуждении исключительных прав должны быть включены в содержание договоров о передаче единой технологии:

1) описание единой технологии, передача права на которую осуществляется, перечень охраняемых законом РИД, входящих в состав единой технологии, сроки действия документов, удостоверяющих исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности (патентов, свидетельств);

2) план реализации единой технологии, обеспечивающий практическое применение единой технологии на территории РФ и достижение определенных экономических или иных показателей в результате ее практического применения;

3) порядок и сроки представления отчетности о выполнении плана реализации единой технологии лицом, приобретшим право на единую технологию;

4) обязанность лица, приобретшего право на единую технологию по договору об отчуждении права на единую технологию, выдать безвозмездную простую (неисключительную) лицензию субъекту, указанному лицом, осуществляющим от имени Российской Федерации распоряжение правом на единую технологию, если впоследствии возникнет необходимость применения единой технологии для обеспечения обороны и безопасности РФ.

Договоры о передаче прав на единые технологии заключаются лицами, осуществляющими от имени РФ или субъекта РФ распоряжение правами на единые технологии. Таким образом, поскольку стороной договоров о передаче прав на единые технологии является Российская Федерация или субъект РФ, данный вид договоров можно отнести к публично-правовым по субъектному составу.

Договоры о передаче прав на единые технологии являются по общему правилу возмездными. Эти договоры могут быть безвозмездными в случаях, установленных Правительством РФ.

Общим для всех договоров о распоряжении исключительными правами является необходимость государственной регистрации перехода права, залога и его предоставление согласно ст. 1232 ГК РФ. Последствием несоблюде-

ния данной нормы не является признанием ничтожным договора об отчуждении исключительного права, договора залога исключительных прав или лицензионного договора, но действия по переходу права, залогоу и его предоставлению считаются несостоявшимися.

Благодаря системе прав интеллектуальной собственности стало возможно не только закрепить инновации и произведения за их авторами и создателями, но и обеспечить «право собственности» на такие объекты, а в конечном итоге – создать возможность извлечения из них экономической выгоды. Защищая интеллектуальную собственность, общество признает ту выгоду, которую она может принести, а также стимулирует вложение времени и ресурсов в развитие инноваций и расширение знаний<sup>136</sup>.

Договоры, направленные на распоряжение исключительным правом, представляют собой правовые инструменты коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов.

Коммерциализация является важным практическим процессом, финализирующим инновационный цикл, в частности, позволяющим владельцам РИД иметь ряд преимуществ в своей деятельности, в том числе: получать дополнительные доходы за передачу права пользования ОИС, учреждать компании и вносить ОИС в их уставный капитал, использовать интеллектуальную собственность в качестве залога при получении кредита, обеспечивать защиту от конкурентов при выведении на рынок инновационной продукции, позволяет снизить налог на прибыль путем уменьшения налогооблагаемой базы на величину амортизации нематериальных активов и величину затрат на создание ОИС.

### **§ 3. Договоры, опосредующие внедрение инновационных технологий в производство**

---

<sup>136</sup> См.: Рекомендации ИСС по интеллектуальной собственности «Обзор актуальных вопросов для предпринимателей и органов власти». 2012. Вып. № 11.

После создания инновации и получения охраняемого объекта интеллектуальной собственности следует стадия производства инноваций, включающая два этапа:

1) освоение производства новой продукции, когда созданные на предыдущих этапах конструкции изделий и методы их изготовления проверяются и внедряются в производство;

2) промышленное производство, обеспечивающее выпуск новой продукции того качества и в том количестве, которые удовлетворяют потребности общества.

Под освоением производства мы будем понимать начальный период производства инновационной продукции, в течение которого обеспечивается достижение запланированных проектных технико-экономических показателей. Оговоримся, что в случае, когда продукция выпускается единично, период освоения производства практически не занимает времени.

Организация внедрения инноваций в виде изобретений и рационализаторских предложений в народное хозяйство и другие сферы жизни была предусмотрена еще положениями ст. 47 Конституции СССР 1977 г.<sup>137</sup>

Перед освоением проводятся подготовительные работы: закупается и устанавливается оборудование, осуществляется модернизация и настройка существующей аппаратуры, происходит налаживание технологических процессов и т.д.

Производство инновации фактически представляет собой материализацию идеи, т.е. превращение идеи в товар. На данном этапе предприятие-изготовитель инновационной продукции производит пробную партию продукта. На практике в стадию освоения новшества входят три следующих этапа:

1) техническое освоение, которое предполагает достижение новым изделием заданных в стандартах и технических характеристиках параметров;

---

<sup>137</sup> См.: Ведомости ВС СССР. 1977. № 41. Ст. 617.

2) производственное освоение – представляет собой технологический процесс, в течение которого предприятие выходит на проектный объем (количество) выпуска новой продукции;

3) экономическое освоение производства изделия – может проводиться параллельно с производственным. Оно начинается с выпуска первых промышленных серий, но не заканчивается выходом производства на намеченный объем выпуска в штуках. Конечной целью экономического освоения считается достижение проектного уровня экономических показателей новой продукции, прежде всего трудоемкости и себестоимости изделий.

На данной стадии инновационного процесса заключается комплекс договоров, с помощью которых создаются условия для запуска производства новой продукции. Продукция считается освоенной в том случае, если она выпускается в установленном объеме и обладает требуемыми технико-экономическими параметрами.

Освоение новшества – сложный процесс, включающий совокупность многоэтапных действий по выполнению работ и оказанию услуг. Для инновационного процесса характерно создание сложных технологических систем, в которое входит ряд последовательных операций, таких как проектирование, выбор оборудования и т.д.

Как справедливо подмечает Е. А. Соболев, «отсутствие желания российских фирм внедрять у себя новые инновационные продукты заключается в неочевидности экономической выгоды от таких долгосрочных дорогостоящих вложений, а также в отсутствии подготовленной квалифицированной базы специалистов, готовых и способных довести инновационный продукт до стадии эксплуатации и коммерциализации его на рынке»<sup>138</sup>.

Для технологической подготовки нового инновационного производства проводится либо адаптация имеющегося оборудования, либо приобретается или изготавливается новое высокотехнологичное оборудование.

---

<sup>138</sup> Соболев Е. А. Проблемы внедрения инноваций в России // Science Time. 2014. № 8 (8). С. 265–275.

Инновационными компаниями для использования в производстве заключаются договоры купли-продажи и мены отдельных видов товаров, комплектующих изделий, новых материалов и высокотехнологичного оборудования, аппаратуры и т.д. Такой договор может быть заключен на куплю-продажу товара, имеющегося в наличии у продавца в момент заключения договора, а также товара, который будет создан или приобретен продавцом в будущем, если иное не установлено законом или не вытекает из характера товара.

Распространенным в инновационной сфере также является приобретение и использование программных средств, поскольку все производственные процессы автоматизированы и требуют установки и подключения специализированных программ, рассчитанных на управление техническими устройствами.

В случае невозможности приобретения нового оборудования компаниями часто используется договорная конструкция аренды необходимого оборудования, станков.

Особые преимущества появляются у инновационной компании при применении **договора лизинга**, который представляет собой вид финансовой аренды и регулируется отдельным Федеральным законом «О финансовой аренде (лизинге)».

С помощью лизинга инновационное предприятие, избегая необходимости привлечения заемных денежных средств через заключение договоров займа и (или) банковского кредита, может расширить производство, приобрести любое требуемое ему имущество.

Одним из направлений развития малого и среднего предпринимательства является субсидирование части затрат, связанных с уплатой субъектами малого и среднего предпринимательства процентов по лизинговым договорам, а также первого взноса при заключении договоров лизинга оборудования<sup>139</sup>.

В соответствии с п. 1 ст. 3 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в

---

<sup>139</sup> См.: Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика"» // СЗ РФ. 2014. № 18 (ч. II). Ст. 2162.

том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество.

Договор лизинга может включать в себя условия оказания дополнительных услуг и проведения дополнительных работ, которыми считаются услуги (работы) любого рода, оказанные лизингодателем как до начала пользования, так и в процессе пользования предметом лизинга лизингополучателем и непосредственно связанные с реализацией договора лизинга.

Данное положение особо важно для запуска и налаживания инновационного производства, отличающегося необходимостью применения сложного оборудования и проведением широкомасштабных работ. Перечень, объем и стоимость дополнительных услуг (работ) диспозитивно определяется соглашением сторон. К примеру, несмотря на то, что по общему законодательно установленному правилу лизингополучатель за свой счет осуществляет техническое обслуживание предмета лизинга и обеспечивает его сохранность, а также осуществляет капитальный и текущий ремонт предмета лизинга, договором лизинга может быть переложена обязанность произвести ремонт и технологическое обслуживание оборудования на лизингодателя.

В хозяйственной практике инновационных компаний это является удобным, учитывая распространенность аренды сложного оборудования, требующего привлечения высококвалифицированного персонала для пусконаладочных работ, ремонта и обслуживания. Таким образом, лизингополучатель может получить фактически готовый объект и не задумываться о его техническом обслуживании и ремонте.

В связи с тем, что лизинговые платежи уплачиваются после установки, наладки и пуска оборудования в эксплуатацию, арендатор может осуществлять платежи из средств, поступающих от реализации продукции, выработанной на арендуемом оборудовании и планировать расходы с учетом согласованного с лизингодателем фиксированного графика платежей, что, безусловно, повышает его финансовую стабильность.

Кроме того, гарантией выполнения обязательств по лизинговому соглашению для сторон является возможность заключить обязательный договор (договор купли-продажи) и сопутствующие договоры (договор о привлечении средств, договор залога, договор гарантии, договор поручительства и др.).

Распространенной практикой в инновационной среде является заключение **договора поставки**, предполагающего согласно п. 1 ст. 506 ГК РФ, что поставщик – продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок (или сроки) производимые (или закупаемые) им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Заказчик же обязан обеспечить правильную эксплуатацию оборудования, не допускать к работе лиц, не имеющих специальной подготовки, а также принять меры по обеспечению необходимых условий эксплуатации оборудования.

Согласно п. 1–2 ст. 513 ГК РФ покупатель (получатель) обязан совершить все необходимые действия, обеспечивающие принятие товаров, поставленных в соответствии с договором поставки, в том числе он обязан в срок проверить количество и качество принятых товаров в порядке, установленном законом, иными правовыми актами, договором или обычаями делового оборота, и о выявленных несоответствиях или недостатках товаров незамедлительно письменно уведомить поставщика.

При приемке высокотехнологичного оборудования следует обращать внимание на безопасность поставленных модификаций и соответствие требованиям по качеству и надежности, установленным российскими правовыми актами.

При отсутствии в договоре поставки условий о качестве товара поставщик обязан передать покупателю оборудование, пригодное для целей, для которых оно обычно используется. Более того, по соглашению между поставщиком и покупателем может быть передано оборудование, соответствующее повышен-

ным требованиям к качеству по сравнению с обязательными требованиями, предусмотренными законом или в установленном им порядке.

Для заказчика в лице инновационных предприятий весьма привлекательным является заключение договора поставки «под ключ». Безусловно, данное выражение не имеет значения с правовой точки зрения, но сказывается на содержании правоотношений сторон: поставщик выполняет комплекс работ и услуг для заказчика, включая сборку, монтаж, ввод в эксплуатацию, обучение персонала, последующее техническое и гарантийное обслуживание.

При поставке «под ключ» моменты проверки оборудования получателем по качеству и количеству будут растянуты во времени, поскольку сначала будет происходить приемка товара по количеству, а качество поставленного оборудования получатель сможет проверить не непосредственно при отгрузке, а лишь только после выполнения работ по его подготовке к эксплуатации.

Возникает вопрос о моменте перехода права собственности на поставленный товар и риска его случайной гибели. В соответствии с общими положениями о купле-продаже ГК РФ риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит на покупателя с момента, когда в соответствии с законом или договором продавец считается исполнившим свою обязанность по передаче товара покупателю.

Однако, поскольку в интересах покупателя проверить качество оборудования после проведения работ по его установке, монтажу и вводу в эксплуатацию, возможно передать оборудование с момента его приемки по количеству на ответственное хранение заказчику или третьему лицу. Такое условие должно быть включено в текст договора поставки. Осуществляя комплекс работ «под ключ», представители поставщика имеют доступ к оборудованию, а приемка по качеству и переход права собственности на оборудование происходит одновременно с его успешным вводом в эксплуатацию. Риск случайной гибели и (или) порчи оборудования, находящегося в помещении покупателя, лежит на покупателе до момента передачи оборудования в монтаж.

Интересным представляется следующее судебное дело.

ЗАО «Каюм Нефть» (покупатель) и ЗАО «ПФК «Рыбинсккомплекс» (поставщик) заключили договор поставки и согласовали в договоре условия о приемке товара по качеству.

Посчитав, что ЗАО «ПФК «Рыбинсккомплекс» передало товар ненадлежащего качества и не выполнило работы в полном объеме ЗАО «Каюм Нефть» обратилось в арбитражный суд.

В силу договора поставщик гарантировал, что качество очищенной (подготовленной с использованием товара) воды соответствует СанПиН 2.1.4.1074-01 «Питьевая вода. Гигиенические требования к качеству воды централизованных систем питьевого водоснабжения. Контроль качества». При этом качество воды должно было быть подтверждено исследованиями независимой лаборатории, имеющей соответствующие допуски и разрешения.

Товар был поставлен поставщиком в полном объеме, проведены шефмонтажные и пусконаладочные работы, подписан акт приемки выполненных работ. Система водоподготовки введена в эксплуатацию.

По результатам лабораторных исследований воды было установлено, что исследовательские пробы воды, отобранные на выходе станции водоподготовки, не соответствуют СанПиН 2.1.4.1074-01 по причинам, вызванным ненадлежащей эксплуатацией системы водоподготовки, а система водоподготовки неисправна<sup>140</sup>.

Таким образом, в ходе судебного разбирательства было установлено, что у товара не было недостатков по качеству на момент его передачи ЗАО «Каюм Нефть», эти недостатки возникли после передачи товара покупателю ввиду его неправильной эксплуатации.

Условиями признания обязательств поставщика по поставке инновационного оборудования, выполнению «сопутствующих» работ исполненными являются наличие смонтированного, налаженного, успешно прошедшего приемосдаточные испытания и введенного в эксплуатацию оборудования, переда-

---

<sup>140</sup> См.: Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 04.08.2015 № Ф01-2899/2015 по делу № А82-12967/2013. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

ча поставщиком покупателю документации на оборудование, проведение инструктажа персонала покупателя навыкам эксплуатации и обслуживания оборудования, что подтверждается актом о вводе оборудования в эксплуатацию.

Во избежание дальнейших споров, при выявлении дефектов оборудования покупатель должен подробно описать их в акте и передать поставщику, который обязуется в течение определенного договором поставки времени с даты получения акта установить причину дефектов и устранить их за собственный счет.

В обязанности покупателя входит обеспечение готовности места выполнения работ согласно требованиям поставщика, а поставщик за свой счет направляет на объект необходимый персонал, который будет уполномочен решать все вопросы, возникающие в процессе выполнения работ и ввода оборудования в эксплуатацию.

Также в обязанности заказчика обычно входит следование рекомендациям поставщика по правильной эксплуатации и хранению оборудования, допуску к работе с оборудованием только специально обученных работников, запрет передачи информации, полученной от поставщика и связанной с оказанием услуг по договору, третьим лицам и ее использования иным образом, способным нанести ущерб интересам поставщика.

Нередко стороны фактически заключают договор поставки, однако на самом деле такой договор является комплексным и включает элементы подряда и (или) возмездного оказания услуг. Для удобства в дальнейшем будем называть такие работы «сопутствующими». Необходимо сразу обозначить, что по сути заключаются два разных договора – поставки и подряда. Данные договорные конструкции можно признать по мнению ВС РФ комплексными, поскольку они объединены единой хозяйственной целью – получение заказчиком готового к работе оборудования.

В договоре поставки должны быть определены виды выполняемых «сопутствующих» работ, к примеру: монтажные, инструктаж персонала покупателя, техническое обслуживание и т.д.

Из-за комплексной природы таких договоров стороны нередко упускают из виду принципиальные положения – существенные условия, затрагивающие правовое регулирование обязательных элементов договоров. Во избежание юридических рисков следует заключать два договора, тем самым правильно фиксируя обязательства сторон по каждому из них.

Составляя единый договорный документ, стороны должны четко определить условия исполнения обязательства по доставке оборудования, условия исполнения обязательства по монтажу оборудования и указание на документы, отдельно фиксирующие факт исполнения обязательства по доставке оборудования (накладная) и факт исполнения обязательства по монтажу оборудования (акт сдачи-приемки работ), а также отдельно прописать цену поставленного оборудования и стоимость выполненных работ.

Не менее важным представляется оформление правовых документов по факту выполнения работ.

Инновационная деятельность включает в себя выполнение различного рода работ, при этом все они выражены в правовой форме заключением договора подряда или смешанных договоров, содержащих элементы договора подряда.

Договор подряда представляет собой «генеральную модель» для договоров о выполнении любого вида работ, поэтому широко применяется и в инновационных правоотношениях. Так, договор подряда опосредует пусконаладочные, проектные, изыскательские и другие работы, которые будут предметно рассмотрены далее в настоящем параграфе.

Согласно п. 1 ст. 702 ГК РФ по договору подряда одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его.

Подрядными можно признать и отношения в случае передачи заказчиком вещи для переработки или доработки. Следует отметить, что исторически так сложилось, что до вступления в силу действующего ГК РФ основной особен-

ностью подряда являлись сами работы как процесс, деятельность подрядчика. На данный момент такой особенностью подряда можно признать не саму работу, а материальный результат, который достигает подрядчик при выполнении работ.

Остановимся подробнее на понятии «работа» как ключевой категории подрядных отношений и рассмотрим отличия работы от услуги в контексте имеющейся судебной практики по квалификации договора подряда и договора возмездного оказания услуг. Выделим основные особенности договора подряда, которые отличают его от других договорных конструкций и также проявляются в инновационной деятельности.

Основной акцент в правовом регулировании договора подряда сделан на результате работ, а не на самом процессе выполнения работ, что характерно для договоров НИОКР и, в том числе, служило основанием для выделения их в отдельный тип «подрядоподобных договоров».

Работой признается деятельность, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы для удовлетворения потребностей юридических и (или) физических лиц. В отличие от этого, под услугой понимается деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности.

Как указывал ВАС РФ, «несмотря на различия в предмете договора возмездного оказания услуг (совершение определенных действий или деятельности) и договора подряда (достижение определенного результата), в силу статьи 783 ГК РФ положение о применении обычно предъявляемых требований, в том числе требований экономности подрядчика (пункт 1 статьи 713 ГК РФ) для определения критериев качества работы подрядчика, применимо и в отношении оказания услуг. Такое регулирование соответствует общему принципу разумности, то есть целесообразности и логичности при осуществлении гражданских прав и исполнении обязанностей»<sup>141</sup>.

---

<sup>141</sup> Постановление Президиума ВАС РФ от 24.09.2013 № 4593/13 по делу № А41-7649/2012. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

В договоре возмездного оказания услуг важна сама деятельность исполнителя, а в договоре подряда имеет значение достижение подрядчиком вещественного результата и последующая передача его заказчику.

Возникали случаи, когда ВАС РФ, исследуя обстоятельства дела, исходил из того, на что направлен непосредственный интерес заказчика и когда он был направлен на совершение исполнителем определенной полезной деятельности или действий, то квалифицировал спорное правоотношение как договор возмездного оказания услуг<sup>142</sup>.

Основным правовым последствием неверного определения судом правовой природы договора является неправильное применение норм материального права.

Предмет договора подряда, а также начальный и конечный сроки выполнения работы признаются согласно ст. 708 ГК РФ существенными условиями договора подряда, поэтому в случае их отсутствия в договоре он будет считаться незаключенным. Данное положение необходимо учитывать при структурировании разного типа подрядных договоров, а также при использовании элементов договора подряда в смешанных договорных конструкциях, поскольку в судебной практике часто случается, что суды вынуждены констатировать незаключенность договора подряда на основании несогласования упомянутых существенных условий<sup>143</sup>.

В одном из дел, проанализированных ВС РФ в 2015 г., указывалось, что «рассматривая вопрос о взыскании платы за выполненные работы, суд не учел, что работы истцом (подрядчиком) фактически выполнены и приняты ответчиком (заказчиком). Суд незаконно указал на то, что данный факт не должен учитываться, поскольку договор подряда является незаключенным. Разрешая вопрос о заключенности договора, суд должен был оценить обстоятельства дела в их взаимосвязи с учетом того, что если стороны не согласо-

---

<sup>142</sup> См.: Определение ВАС РФ от 17.02.2011 № ВАС-967/11 по делу № А40-26577/10-134-194. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>143</sup> См.: Постановление ФАС Центрального округа от 12.01.2010 № Ф10-5662/09 по делу № А08-2104/2009-14. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

вали какое-либо условие договора, относящееся к существенным, но затем своими действиями по исполнению договора и его принятию фактически выполнили такое условие, то договор считается заключенным»<sup>144</sup>.

Фактическое выполнение работ подрядчиком свидетельствует о том, что предмет договора согласован сторонами<sup>145</sup>. Данный вывод представляется важным в ситуации, когда, несмотря на то, что предмет договора подряда недостаточно детализирован в тексте договора и приложениях к нему, но подрядчик выполняет работы, а впоследствии недобросовестный заказчик не хочет принимать и оплачивать их результат, ссылаясь на незаключенность договора подряда ввиду несогласованности существенного условия о предмете договора.

В отличие от договоров НИР и возмездного оказания услуг, в отношении подрядных работ установлена возможность привлечения к исполнению обязательств субподрядчиков, если из закона или договора подряда не вытекает обязанность подрядчика выполнить предусмотренную в договоре работу лично. Полагаем, что это прежде всего связано с характером подрядных работ – их сложностью и длительностью, а также необходимостью привлечения специализированных организаций, к примеру, строительных компаний.

Риск случайной гибели или случайного повреждения материалов, оборудования несет предоставившая их сторона, если только порча и повреждение имущества произошли не по вине одной из сторон по договору<sup>146</sup>.

К договору подряда по своему типу относится и договор о выполнении дополнительных работ по доведению единых технологий до стадии практического применения с учетом потребностей заинтересованных лиц (далее – договор о выполнении дополнительных работ), по которому исполнитель обязуется проводить дополнительные работы, лицо, заинтересованное в до-

---

<sup>144</sup> См.: Определение ВС РФ от 03.02.2015 № 52-КГ14-1. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>145</sup> См. п. 2 Обзора судебной практики ФАС Восточно-Сибирского округа по спорам, вытекающим из договора подряда. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>146</sup> См.: Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 24.01.2000 № 51. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

работке единой технологии с учетом его потребностей, обязуется осуществлять финансирование дополнительных работ в объеме и на условиях, которые предусмотрены договором, а лицо, осуществляющее от имени Российской Федерации или субъекта РФ распоряжение правом на единую технологию, по завершении дополнительных работ обязуется заключить с лицом, заинтересованным в доработке единой технологии с учетом его интересов, договор об отчуждении права на единую технологию<sup>147</sup>.

Дополнительными работами признаются выполняемые исполнителем работы по доведению единой технологии до стадии практического применения с учетом потребностей заинтересованного лица в соответствии с техническим заданием на выполнение дополнительных работ и планом выполнения дополнительных работ.

На наш взгляд, именно внедренческая деятельность, являющаяся наиболее сложной по выполнению в силу своей высокой затратности, рискованности, трудоемкости и длительности требует привлечения государственного финансирования.

Поскольку исключительное право исполнителя работ обременено весьма серьезной обязанностью внедрения единой технологии, как справедливо подмечает Л. А. Трахтенгерц, возникают сомнения в экономической эффективности самой правовой модели, содержащейся в гл. 77 ГК РФ<sup>148</sup>.

В связи с этим необходима разработка и включение в нормативно-правовую базу РФ механизма, предусматривающего отбор инновационных проектов и выделение бюджетных средств для инвестирования в такие проекты, находящиеся на стадии внедрения.

Лица, приобретшие права на единую технологию или права на использование единой технологии, считаются исполнившими обязанность по практическому применению единой технологии, если выполняют план реализации

---

<sup>147</sup> См.: Постановление Правительства РФ от 31.10.2009 № 880 «Об утверждении примерных форм договоров о передаче прав на единые технологии и примерной формы договора о выполнении дополнительных работ по доведению единой технологии до стадии практического применения с учетом потребностей заинтересованного лица» // СЗ РФ. 2009. № 45. Ст. 5353.

<sup>148</sup> См.: *Трахтенгерц Л. А.* «Единая технология» и система охраны исключительных прав. С. 34.

единой технологии либо если в позволяющий обеспечить выполнение плана реализации единой технологии разумный срок передадут право на единую технологию третьим лицам с включением плана реализации единой технологии в качестве существенного условия в договор об отчуждении права на единую технологию или лицензионный договор, заключаемые с третьим лицом.

Содержание обязанности внедрения технологии, сроки, другие условия и порядок исполнения этой обязанности, последствия ее неисполнения и условия прекращения определяются Правительством РФ.

К сожалению, указанный подзаконный акт до сих пор не утвержден Правительством РФ, что свидетельствует о том, что установленное ГК РФ обязательство по внедрению единой технологии, которое является главной обязанностью лица, обладающего правами на нее, является декларативным, содержание данной обязанности не раскрыто, не описан порядок ее исполнения и, как следствие, не определены меры ответственности за ее неисполнение.

Остановимся на различных видах «сопутствующих» поставке работ и рассмотрим подробнее выполнение обязательств по ним.

Прежде всего, проанализируем понятие монтажных работ, с которых начинается весь комплекс работ, заканчивающихся приведением сложного оборудования в пригодное для эксплуатации состояние.

Востребованность монтажных работ обусловлена тем, что компании обычно не имеют возможности своими силами осуществить установку и монтаж высокотехнологичного оборудования ввиду его сложности и недостаточности на это собственных ресурсов.

Монтажные работы представляют собой разновидность подрядных отношений, поэтому к ним применяются общие положения о договоре подряда.

Монтаж технологического оборудования - монтажные работы, выполняемые в процессе строительства новых и реконструкции действующих промышленных предприятий. Монтаж включает установку в проектное положение и закрепление технологического оборудования, присоединение к нему средств контроля и автоматики, а также коммуникаций, обеспечивающих по-

дачу сырья, воды, пара, сжатого воздуха, электроэнергии и т.д. и удаление отходов производства; доведение технологического оборудования до эксплуатационного состояния<sup>149</sup>.

Для начала использования высокотехнологичного оборудования необходима сборка его отдельных частей и (или) установка на фундаменты и опоры.

В отношении сдачи в эксплуатацию электронно-вычислительных машин требуется также выполнить электромонтажные и пуско-наладочные работы.

Заказчик обязан предоставить подрядчику помещение для осуществления монтажа, соответствующее всем требованиям для обеспечения нормального режима эксплуатации оборудования.

Заказчик должен обеспечить по общему правилу:

1) подготовку места и производственной базы для сборки оборудования, конструкций, аппаратуры, а также грузоподъемные и транспортные средства, иные устройства для осуществления монтажа. Данные работы подлежат включению в перечень производства работ, утверждаемый в проекте производства работ;

2) выполнение предусмотренных нормами и правилами мероприятий по охране труда, противопожарной безопасности и охране окружающей среды.

При передаче оборудования в монтаж производится его осмотр, проверка комплектности (без разборки на сборочные единицы и детали) и соответствия сопроводительной документации стандартам, техническим условиям и другим документам, определяющим монтажно-технологические требования, проверка наличия и срока действия гарантии предприятий-изготовителей. В случае выявления в процессе приемки дефектов заказчик обязан устранить их.

С момента передачи поставщику оборудования в монтаж по акту и до передачи покупателю смонтированного оборудования по акту приема-передачи работ риск случайной гибели и (или) порчи оборудования лежит на постав-

---

<sup>149</sup> См.: Большой энциклопедический политехнический словарь. М., 2004. URL: <http://enc-dic.com/polytech/Montazh-5898.html> (дата обращения: 15.01.2016).

щике. Право собственности на оборудование переходит от поставщика к покупателю в момент подписания акта приема-передачи оборудования.

Пусконаладочные работы – это комплекс работ, выполняемых в период подготовки и проведения испытаний, а также комплексного опробования оборудования. Понятие «оборудование» охватывает всю технологическую систему объекта, т.е. комплекс технологического и всех других видов оборудования и трубопроводов, электротехнические, санитарно-технические и другие устройства и системы автоматизации, обеспечивающую выпуск первой партии продукции, предусмотренной проектом<sup>150</sup>.

Проведение пусконаладочных работ промышленного оборудования предшествует его непосредственному запуску в производство и состоит из совокупности технологических операций, которые связаны с подготовкой оборудования, его компонентов, систем к последующей длительной эксплуатации.

С юридической точки зрения важное значение имеет оформление отношений по проведению пусконаладочных работ, потому что позволяет заказчику в конечном итоге получить в качестве результата таких работ правильно и долговечно работающее высокотехнологичное оборудование. А эффективно функционирующее оборудование, в свою очередь, является неотъемлемым элементом запуска комплексных инновационных технологических систем, конвейеров, производственных линий и т.д.

На данный момент проведение пусконаладочных работ регулируется общими нормами ГК РФ о договоре подряда. Гражданское законодательство РФ не содержит специальных норм о пусконаладочных работах. До сих пор действуют разноотраслевые строительные нормы и правила, описывающие проведение пусконаладочных работ<sup>151</sup>.

---

<sup>150</sup> См.: Строительные нормы и правила СНиП 3.05.05-84 «Технологическое оборудование и технологические трубопроводы» (утв. постановлением Госстроя СССР от 07.05.1984 № 72). Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>151</sup> См.: Общие положения по применению сборников ресурсных сметных норм на пусконаладочные работы (введены в действие письмом Госстроя России от 24.02.1994 № 12-29). Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

Поскольку пусконаладочные работы представляют собой сложную технологическую последовательность действий, которая включает несколько этапов, целесообразно в договоре на выполнение пусконаладочных работ прописывать сроки выполнения работ по каждому из промежуточных этапов и поэтапную приемку работ.

Комплекс пусконаладочных работ по электрооборудованию можно разбить на следующие этапы:

1) подготовка проведения пусконаладочных работ на основе проектной и эксплуатационной документации, включая разработку программы проведения работ и плана их осуществления, определение сроков выполнения работ, подготовка необходимого испытательного оборудования.

Возникшие у исполнителя замечания по проекту, выявленные в процессе разработки рабочей программы и проекта производства, согласовываются с заказчиком;

2) проведение пусконаладочных работ, совмещенных с электромонтажными работами. Перед проведением наладки должны быть закончены все строительные работы и установка электрооборудования, выполнено освещение, отопление и вентиляция, закончена установка электрооборудования. Далее проводится непосредственно наладка оборудования – это комплекс работ по урегулированию и согласованию всех его взаимодействующих составных единиц, а также подготовка его к эксплуатации.

Пусконаладочная организация выполняет проверку смонтированного электрооборудования с подачей напряжения от испытательных схем на отдельные устройства и функциональные группы. Важным условием проведения работ на данном этапе является соблюдение мер безопасности в соответствии с требованиями действующих правил техники безопасности;

3) индивидуальные испытания: проверка устройств защиты, автоматики и управления оборудования, испытание систем охлаждения. Цель данного этапа – производство индивидуальных испытаний оборудования, настройка параметров, испытание схем управления, сигнализации и защиты. После того

как индивидуальные испытания будут завершены, электрооборудование будет считаться принятым в эксплуатацию.

На всех этапах пусконаладочных работ должны вестись протоколы испытаний. Завершение пусконаладочных работ должно быть оформлено актом технической готовности электрооборудования для полного опробования.

Под периодом индивидуальных испытаний понимается период, включающий монтажные и пусконаладочные работы, обеспечивающие выполнение требований, предусмотренных рабочей документацией, стандартами и техническими условиями, необходимыми для проведения индивидуальных испытаний отдельных машин, механизмов;

4) полное опробование электрооборудования по утвержденным планам. На данном этапе выполняются пусконаладочные работы, направленные на настройку взаимодействия систем электрооборудования в различных режимах.

Ввиду разностороннего характера работ, входящих в комплексное опробование оборудования, оно обычно происходит с участием генеральной и субподрядной организации.

Завершением работы пусконаладочной организации считается обеспечение рабочих характеристик электрооборудования при полной нагрузке с соответствующим подписанием акта приемки пусконаладочных работ. Комплексное опробование оборудования осуществляется заказчиком с участием пусконаладочной (а при необходимости и монтажной организации) и представителей организации – изготовителя оборудования.

Резюмируя вышеизложенное описание этапов пусконаладочных работ, можно сделать вывод, что пусконаладочные работы представляют собой сложный многоступенчатый процесс и требуют самостоятельного правового регулирования, а также привлечения специализированных организаций, обладающих необходимой квалификацией для их качественного выполнения.

Пусконаладочные работы опосредуют внедрение в производство инноваций, освоение высоких технологий и технологических процессов.

Следует отметить, что, несмотря на широкое распространение отношений по проведению монтажных и пусконаладочных работ в хозяйствующей практике субъектов гражданского права, в том числе и в инновационной сфере, данная тема недостаточно исследована в юридической литературе.

Еще в советском гражданском праве договор пусконаладочных работ относили к подрядным. А. М. Дивеев, советский юрист, исследовавший правовую природу пусконаладочных работ, отмечал, что «квалифицирующим признаком в договоре пуско-наладочных работ должна быть признана наладка и пуск оборудования в понимании их не как процесса, а как итога соответствующей деятельности, то есть конечный результат действий обязанного лица. Результат деятельности исполнителя воплощается в функционирующем оборудовании ("овеществляется"), и это обстоятельство является достаточным основанием для квалификации его как подрядного»<sup>152</sup>.

Монтажные и пусконаладочные работы являются необходимым этапом перед вводом технологического объекта в эксплуатацию.

В ситуации, когда существующие строительные нормы и правила, затрагивающие проведение монтажных и пусконаладочных работ, не являются обязательными и устарели по своему содержанию, отсутствие соответствующих норм в гл. 37 ГК РФ о подряде является пробелом законодательного регулирования.

Для упорядочивания отношений между заказчиком и исполнителем пусконаладочных работ предлагается ввести отдельный параграф в ГК РФ под названием «Подряд на выполнение монтажных и пусконаладочных работ».

По договору подряда на выполнение монтажных и пусконаладочных работ подрядчик обязуется по заданию заказчика выполнить монтажные и (или) пусконаладочные работы, а заказчик – принять и оплатить их результат.

---

<sup>152</sup> Дивеев А. М. Договор на выполнение пуско-наладочных работ: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 1971. С. 8.

Пусконаладочные работы — это комплекс работ, выполняемых в период подготовки и проведения испытаний, а также комплексного опробования оборудования для целей доведения до эксплуатационного состояния.

Монтажные работы — это комплекс работ по сборке, установке в проектное положение, закрепление на фундаменте технологического оборудования, присоединение к нему средств контроля и автоматики, доведение коммуникаций.

В договоре должен быть определен состав (перечень) монтажных и пусконаладочных работ.

Проведение монтажных и (или) пусконаладочных работ должно соответствовать техническим условиям организаций-изготовителей оборудования, правилам по охране труда и технике безопасности, пожарной безопасности, правилам органов государственного надзора и иным обязательным требованиям, установленным законодательством РФ.

В обязанности подрядчика должно входить:

- 1) разработка программы и плана проведения пусконаладочных работ и согласование их с заказчиком. Для проведения монтажных работ подрядчиком должен быть разработан проект производства работ по монтажу оборудования, который включает график производства монтажных работ, согласованный с заказчиком.

Данные документы становятся обязательными для сторон с момента их утверждения заказчиком и могут быть изменены подрядчиком только после согласования таких изменений с заказчиком;

- 2) выполнение работы в соответствии с программой и планом выполнения пусконаладочных работ, проектом производства монтажных работ, а также договорами проведения пусконаладочных и монтажных работ. В плане проведения работ прописываются сроки выполнения работ по каждому из промежуточных этапов их выполнения. Каждый этап пусконаладочных работ оформляется протоколом;

3) сдача оборудования по результатам завершения монтажных и (или) пусконаладочных работ в состоянии, пригодном для эксплуатации.

В обязанности заказчика входит:

1) согласование с подрядчиком программы и плана проведения пусконаладочных работ, проекта производства монтажных работ;

2) обеспечение готовности оборудования и помещения для безопасного проведения монтажных и (или) пусконаладочных работ, а также передача подрядчику технической документации, необходимой для осуществления работ и при необходимости соответствующее имущество. При выполнении монтажных работ обеспечить подготовку места и производственной базы для сборки оборудования, конструкций, аппаратуры, а также грузоподъемных и транспортных средств, иных устройств для осуществления монтажа. Данные работы подлежат включению в перечень производства работ, утверждаемый в проекте производства работ;

3) обеспечение выполнения предусмотренных нормами и правилами мероприятий по охране труда, противопожарной безопасности и охране окружающей среды;

4) передача оборудования подрядчику для проведения его монтажа и (или) пусконаладки. При передаче оборудования в монтаж производится его осмотр, проверка комплектности (без разборки на сборочные единицы и детали) и соответствия сопроводительной документации стандартам, техническим условиям и другим документам, определяющих монтажно-технологические требования, проверка наличия и срока действия гарантии предприятий-изготовителей. До начала монтажных работ также оформляется акт передачи оборудования и его комплектующих от заказчика к подрядчику. В случае выявления в процессе приемки дефектов заказчик обязан устранить их. С момента передачи поставщику оборудования в монтаж по акту и до передачи покупателю смонтированного оборудования по акту приема-передачи работ после окончания работ, риск случайной гибели и (или) порчи оборудования лежит на поставщике. Право собственности на оборудование перехо-

дит от поставщика к покупателю в момент подписания акта приема-передачи оборудования;

5) оказание содействия подрядчику в выполнении монтажных и (или) пусконаладочных работ в объеме и на условиях, предусмотренных в договоре;

6) осуществление приемки монтажных и (или) пусконаладочных работ;

7) оплата подрядчику установленной цены полностью после завершения всех работ или по частям после завершения отдельных этапов работ.

В случае выявления дефектов оборудования в процессе проведения пусконаладочных работ они должны быть устранены заказчиком или организацией-изготовителем до приемки объекта в эксплуатацию.

Обозначим, что часто в условия договоров на выполнение пусконаладочных работ могут быть включены обязательства по оказанию услуг консультационного и (или) экспертного характера, заключающихся в предоставлении информации заказчику об эксплуатации оборудования, осуществлении различной технической помощи и дальнейшего технического обслуживания. К таким отношениям должны применяться положения гл. 39 ГК РФ о возмездном оказании услуг.

Заказчик может присутствовать как на всех этапах проведения работ, так и только на этапе непосредственного пуска оборудования.

В советской юридической науке В. Рассудовский, подчеркивая значимость пусконаладочных работ в освоении новых производств, указывал на необходимость выделения особого вида обязательства – договора о технической помощи производству, который нельзя отнести ни к подряду, ни к услугам<sup>153</sup>. Такого рода смешанный договор возможно заключить и в настоящее время.

В отношении высокотехнологичного оборудования (после его приобретения в собственность с помощью заключения договора поставки или в пользование в качестве арендованного) необходимо периодическое осуществление

---

<sup>153</sup> См.: *Рассудовский В.* Договор на выполнение пуско-наладочных работ // Советская юстиция. 1965. № 19. С. 10, 11.

его **технического обслуживания и ремонта** в строгом соответствии с техническими инструкциями завода-изготовителя.

В целом понятия «ремонт» и «техническое обслуживание» имеют схожий характер, потому что в техническом обслуживании проводятся два вида работ:

1) профилактические работы, которые учитывают характер и условия эксплуатации объекта и включают перечень профилактических работ с указанием их периодичности и состава требуемых для их выполнения специалистов, перечень необходимых инструментов, материалов, контрольно-измерительных приборов и проч. Данный вид технического обслуживания способствует снижению количества аварийных ситуаций, сокращению дорогостоящих внеплановых ремонтов, снижению затрат на плановые ремонты и увеличению ресурса технического объекта;

2) восстановление (аварийный ремонт). В большой советской энциклопедии ремонт (франц. *remonte*, от *remonter* — поправить, пополнить, снова собрать) описывается как совокупность технико-экономических и организационных мероприятий, связанных с поддержанием и частичным или полным восстановлением потребительной стоимости основных фондов (средств производства) или предметов личного пользования. Ремонтом называют также замену неисправных элементов, устранение изъянов, починку и т.п.<sup>154</sup>

Под техническим обслуживанием обычно подразумевается комплекс технических и организационных мероприятий, осуществляемых в процессе эксплуатации технических объектов с целью обеспечения требуемой эффективности выполнения ими заданных функций. Техническому обслуживанию подлежат все технические объекты — как работающие по прямому назначению, так и находящиеся на хранении, транспортируемые, подготавливаемые к работе после хранения или транспортирования.

Техническое обслуживание оборудования может включать в себя такие работы и (или) услуги, как подготовка и ввод в эксплуатацию оборудования;

---

<sup>154</sup> См.: Большая советская энциклопедия. М.: Советская энциклопедия 1969–1978. URL: [http://enc-dic.com/enc\\_sovet/Remont-76384.html](http://enc-dic.com/enc_sovet/Remont-76384.html). (дата обращения: 15.01.2016).

выполнение обязательного объема работ по профилактическому осмотру и ремонту в определенные сроки; устранение возможных дефектов и замену дефектных деталей; технический инструктаж при вводе оборудования в эксплуатацию, а также при его обслуживании и использовании и т.д.

Необходимо уточнить, что позиции судов, касающиеся правовой природы договоров на ремонт и техническое обслуживание оборудования, не имеют однозначного характера.

Проведение работ и оказание услуг сходны по характеру деятельности, что влечет за собой возникновение на практике множества споров по вопросу о квалификации тех или иных видов деятельности в качестве подрядных отношений или оказания услуг.

Так, к примеру, по вопросу квалификации договора на ремонт транспортного средства существует три позиции судов.

Во-первых, договор на ремонт и техническое обслуживание транспортного средства может квалифицироваться судом как договор возмездного оказания услуг.

В одном из судебных дел ВАС РФ квалифицировал правоотношения сторон как носящие характер возмездного оказания услуг, отмечая, что «в данном случае выполнение технического обслуживания автомобиля и ремонтных работ должно было привести к результату – приведению автомобиля в надлежащее техническое состояние, после чего заказчику передается сам отремонтированный автомобиль, а не работы по его ремонту. Нормы ГК РФ о возмездном оказании услуг, в отличие от договоров подряда, не содержат обязательного правила о передаче заказчику по акту самих выполненных работ»<sup>155</sup>.

В одном из постановлений ФАС Поволжского округа суд указал на неправомерность применения апелляционной инстанцией норм о договоре под-

---

<sup>155</sup> Определение ВАС РФ от 24.06.2008 № 7825/08 по делу № А47-5050/2007-2ГК. См. также: Постановление ФАС Северо-Западного округа от 04.12.2009 по делу № А56-35787/2008, постановление ФАС Дальневосточного округа от 28.01.2010 № Ф03-8023/2009 по делу № А73-5672/2009. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

ряда в виду того, что «им не было принято во внимание, что истец осуществлял ежемесячную (длящуюся) деятельность по содержанию и техническому обслуживанию жилого дома, а не отдельные работы по согласованным смете и срокам. Таким образом, заключая договор на техническое обслуживание высокотехнологичного оборудования с определенной периодичностью, следует руководствоваться положениями главы 39 о договоре возмездного оказания услуг»<sup>156</sup>.

Во-вторых, договор на ремонт транспортного средства может признаваться договором подряда<sup>157</sup>.

Если целью выполняемых по договору работ является о вещественный результат работ – восстановленное от полученных механических повреждений, то к таким отношениям также применяются нормы гражданского законодательства РФ о подряде<sup>158</sup>.

Примечательными являются выводы ФАС Московского округа по делу № А41-58573/12<sup>159</sup>. Судом было установлено, что между сторонами был заключен договор, в соответствии с условиями которого исполнитель принимает на себя обязательства по капитальному ремонту двигателей, КПП, редукторов, топливной аппаратуры, компрессоров и других агрегатов автомобилей, тракторных двигателей и поставке запасных частей к ним.

Суды обеих инстанций исходили из того, что правоотношения сторон регулируются положениями гл. 39 ГК РФ.

ФАС Московского округа не согласился с выводами нижестоящих судов и придерживался следующей позиции: «По смыслу положений статьи 702 (договор подряда) и статьи 779 (договор возмездного оказания услуг) ГК РФ договор подряда отличается от договора возмездного оказания услуг тем, что

---

<sup>156</sup> Постановление ФАС Поволжского округа от 08.11.2010 по делу № А12-4952/2010. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>157</sup> См.: Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 21.12.2012 по делу № А45-9952/2012, постановление ФАС Волго-Вятского округа от 28.04.2010 по делу № А82-5527/2009. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>158</sup> См.: Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 14.12.2011 по делу № А70-4515/2011. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>159</sup> См.: Постановление ФАС Московского округа от 23.01.2014 № Ф05-17104/2013 по делу № А41-58573/12. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

результат деятельности подрядчика имеет осуществленный характер и выражается в создании вещи по заданию заказчика или ее трансформации (реконструкции) в отличие от деятельности услугодателя, не приводящей к созданию вещественного результата. В договоре на оказание услуг ценностью для заказчика являются сами действия исполнителя».

Согласно Постановлению Конституционного Суда РФ от 23.01.2007 № 1-П «юридическая квалификация и судебная оценка должны исходить не из формы и названия, а из сути и содержания тех правоотношений, которые они создают»<sup>160</sup>.

Таким образом, в данном случае важным является результат работ – автомобиль в отремонтированном виде.

Суды также обращают внимание на направленность воли сторон при заключении договора, т.е. ее направленность именно на получение результата работ, который подлежит принятию и оплате со стороны заказчика. В таком случае суд может прийти к выводу, что сторонами согласован определенный результат работ с последующей их оплатой на основании акта приемки выполненных работ и признает такой договор подрядным.

И наконец, в-третьих, договор на ремонт транспортного средства может быть квалифицирован судом как смешанный, содержащий элементы договоров подряда и возмездного оказания услуг.

В постановлении ФАС Северо-Кавказского округа от 25.09.2013 по делу № А53-32050/2012 суд указал, что «сложившиеся между сторонами правоотношения по ремонту автомобиля имеют смешанный характер и содержат в себе элементы правоотношений по договорам подряда и возмездного оказания услуг, регулируемых нормами глав 37, 39 ГК РФ»<sup>161</sup>.

---

<sup>160</sup> Постановление Конституционного Суда РФ от 23.01.2007 № 1-П «По делу о проверке конституционности положений пункта 1 статьи 779 и пункта 1 статьи 781 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобами общества с ограниченной ответственностью "Агентство корпоративной безопасности" и гражданина В. В. Макеева» // Российская газета. 2007. 2 февр.

<sup>161</sup> Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 25.09.2013 по делу № А53-32050/2012. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

Тем не менее осуществление технического обслуживания в виде профилактических работ можно отнести к договору возмездного оказания услуг, в связи с тем, что ценность для заказчика имеет сама деятельность, носящая длительный периодический характер, по результатам осуществления которой не создается новых объектов и (или) не модифицируются существующие объекты.

С учетом вышеизложенного, полагаем, что по своему содержанию ремонт относится к подрядным отношениям, поскольку ремонт:

1) подразумевает изменение качеств оборудования, т.е. его модернизацию и доведение до пригодного для пользования состояния;

2) венчается определенным результатом, который имеет важность для заказчика;

3) имеет результат, который по форме передается с соблюдением положений ГК РФ о договоре подряда. Сторонами подписывается акт сдачи-приемки выполненных работ.

Подготовка производства с организационной, материальной и технической стороны опосредуется **договором возмездного оказания управленческих (организационных) услуг**, предусматривающих внедрение на производстве новых методов управления и принятия решений, использование услуг инновационного менеджмента.

Возможно привлечение новых высококвалифицированных специалистов через заключение гражданско-правовых договоров подрядного типа, оказания услуг. В случае использования собственных сотрудников уполномоченными органами инновационных предприятий заключаются договоры на подготовку, переобучение и повышение квалификации работников. Договор о предоставлении персонала для выполнения работ может быть признан смешанным, содержащим элементы договора возмездного оказания услуг (в ча-

сти предоставления персонала) и договора подряда (в части выполнения работ)<sup>162</sup>.

По договору возмездного оказания услуг исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги.

Договор возмездного оказания услуг является консенсуальным, возмездным и двусторонним. Единственным существенным условием договора является его предмет – совершение исполнителем по заданию заказчика определенных действий или осуществление им определенной деятельности<sup>163</sup>. Для согласования условия о предмете в договоре необходимо указать, какие именно действия (деятельность) должен совершить исполнитель, т.е. фактически перечень (вид) услуг и объем услуг.

Указанный в п. 2 ст. 779 ГК РФ перечень услуг является открытым, что означает, что в соответствии с принципом свободы договора стороны вправе заключить договор на любые услуги, в том числе не урегулированные законом и иными правовыми актами. Во избежание признания договора незаключенным ввиду несогласования сторонами условий о предмете договора возмездного оказания услуг рекомендуется подробно фиксировать в тексте договора перечень таких услуг, конкретных действий исполнителя.

В определении ВАС РФ от 06.08.2009 № ВАС-9473/09 по делу № А41-21672/08 указано, что предмет договора оказания услуг также может быть отражен через определение в тексте такого договора перечня и количества объектов, на которые направлено оказание услуг, а также совершаемых исполнителем действий.

М. И. Брагинский подчеркивает, что «правовое значение гл. 39 ГК РФ состоит в том, что она рассчитана на гражданские правоотношения, которые

---

<sup>162</sup> См.: Определение ВАС РФ от 08.11.2012 № ВАС-13993/12 по делу № А34-3750/2010. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>163</sup> См. п. 3.1 Постановления Конституционного Суда РФ от 23.01.2007 № 1-П, п. 1 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 29.09.1999 № 48 «О некоторых вопросах судебной практики, возникающих при рассмотрении споров, связанных с договорами на оказание правовых услуг». Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

еще не выделились в ГК в самостоятельный вид договоров о возмездном оказании услуг, т.е. такие, которые можно назвать "не поименованными в ГК"»<sup>164</sup>.

Как договор подряда, так и договор возмездного оказания услуг являются возмездными.

Исходя из п. 1 ст. 432 ГК РФ, определяющего, что в случаях, когда в возмездном договоре цена не предусмотрена и не может быть определена исходя из условий договора, исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы или услуги. Также положений ст. 779 ГК РФ следует, что существенным условием для договора возмездного оказания услуг является предмет и цена.

Данная позиция находит отражение и в судебной практике<sup>165</sup>.

Однако существуют дела, в которых суды руководствуются ст. 781 ГК РФ, которая не относит цену к разряду существенных, так как данное условие определимо по правилам, установленным ст. 424 ГК РФ<sup>166</sup>.

По поводу спорного вопроса о том, является ли цена существенным условием договора возмездного оказания услуг, Конституционный Суд РФ в Постановлении от 23.01.2007 № 1-П разъясняет следующее: «Определяя исчерпывающим образом такое существенное условие договора, как его предмет, федеральный законодатель не включил в понятие предмета договора возмездного оказания услуг достижение результата, ради которого он заключается. Выделение в качестве предмета данного договора совершения определенных действий или осуществления определенной деятельности обусловлено тем, что даже в рамках одного вида услуг результат, ради которого заклю-

---

<sup>164</sup> Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Кн. 3. С. 123.

<sup>165</sup> См.: Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 18.03.2008 № А33-3123/07-Ф02-914/08 по делу № А33-3123/07; постановление ФАС Поволжского округа от 22.03.2010 по делу № А57-11985/06; постановление ФАС Центрального округа от 08.07.2010 по делу № А23-5512/09Г-8-217. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>166</sup> См.: Постановление ФАС Дальневосточного округа от 12.03.2010 № Ф03-12/2010 по делу № А73-15003/2008; постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 12.02.2004 № А10-2264/03-Ф02-117/04-С2; постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 12.09.2014 по делу № А45-18496/2013; постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 10.04.2014 по делу № А81-2397/2013.

чается договор, в каждом конкретном случае не всегда достижим, в том числе в силу объективных причин. Следовательно, заключая договор возмездного оказания услуг, стороны, будучи свободны в определении цены договора, сроков его исполнения, порядка и размера оплаты, вместе с тем не вправе изменять императивное требование закона о предмете данного договора»<sup>167</sup>.

К общим положениям, применяемым для различных видов договоров оказания услуг, можно отнести следующие:

1) исполнитель обязан оказать услуги лично, если иное не предусмотрено договором. Это положение вызвано во многом необходимостью наличия специальной квалификации у исполнителя, например, лицензии. В договорах о выполнении работ предусмотрено прямо противоположное правило;

2) при невозможности исполнения, возникшей по вине заказчика, услуги подлежат оплате в полном объеме, если иное не предусмотрено законом или договором;

3) при невозможности исполнения по обстоятельствам, за которые ни одна из сторон не отвечает, т.е. в случаях, если возникли обстоятельства непреодолимой силы или же отсутствовала вина заказчика, заказчик возмещает исполнителю фактически понесенные им расходы, если иное не предусмотрено законом или договором;

4) возможность одностороннего отказа от исполнения обязательств, что является исключением из общего правила недопустимости одностороннего отказа от исполнения обязательств, установленного ст. 310 ГК РФ. Для заказчика такой отказ вызывает обязанность оплаты исполнителю фактически понесенных им расходов, а исполнитель вправе отказаться от исполнения обязательств по договору возмездного оказания услуг лишь при условии полного возмещения заказчику убытков.

---

<sup>167</sup> Постановление Конституционного Суда РФ от 23.01.2007 № 1-П «По делу о проверке конституционности положений пункта 1 статьи 779 и пункта 1 статьи 781 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобами общества с ограниченной ответственностью "Агентство корпоративной безопасности" и гражданина В. В. Макеева».

Исходя из последней судебной практики, сроки также не являются существенным условием договора возмездного оказания услуг. Согласно п. 8 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 № 165<sup>168</sup> отсутствие согласованного сторонами условия о сроках оказания услуг само по себе не влечет признания договора возмездного оказания услуг незаключенным.

Поскольку в силу ст. 783 ГК РФ к договору возмездного оказания услуг применяются общие положения о подряде, существенным условием договора подряда в соответствии со ст. 708 ГК РФ должно быть условие о сроке выполнения работы. Однако в соответствии со ст. 783 ГК РФ общие положения о подряде применяются к договору возмездного оказания услуг, если это не противоречит ст. 779–782 ГК РФ, а также особенностям предмета договора возмездного оказания услуг.

При этом из существа договора возмездного оказания услуг усматривается, что сроки оказания услуг не являются его невосполнимым условием. Тот факт, что по конкретным срокам оказания услуг отсутствует прямо выраженное волеизъявление сторон, не является основанием для признания договора незаключенным, так как к соответствующим отношениям сторон могут быть применены общие положения ГК РФ о гражданско-правовых договорах и обязательствах (в частности, п. 2 ст. 314).

В определении ВАС РФ также отмечается по этому поводу, что «глава 39 Гражданского кодекса РФ, регулирующая правоотношения по договору оказания услуг, не содержит императивной нормы, устанавливающей обязанность сторон определять сроки оказания услуг»<sup>169</sup>.

Для целей сопровождения производства инновационной продукции применяются **договоры на оказание инженерно-консультационных услуг** по подготовке, техническому обеспечению процесса производства и передаче

---

<sup>168</sup> См.: Информационного письма Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 № 165 «Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными». Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>169</sup> Определение ВАС РФ от 23.09.2008 № 11618/08 по делу № А41-К1-16625/07. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

продукции, т.е. договоры на оказание инжиниринговых услуг и выполнению инжиниринговых работ.

Как описывает в своей работе А. М. Люкшин, рассматривая вопросы регулирования правоотношений по договору оказания инжиниринговых услуг в строительстве, инжиниринг (англ. *engineering* – сооружать, проектировать, устраивать, затевать, придумывать, изобретать) – сфера предпринимательской деятельности, связанная с созданием промышленных предприятий, объектов инфраструктуры, строительных и других объектов в форме предоставления на коммерческой основе различных инженерно-консультационных услуг<sup>170</sup>.

Инжиниринг может охватывать все этапы инновационного цикла, поэтому требует предметного рассмотрения в настоящем исследовании.

Распространенным является на практике оформление инжиниринговых правоотношений в форме договора оказания инженерно-технических услуг, связанных с проектированием, строительством и вводом объекта в эксплуатацию, с разработкой новых технологических процессов на предприятии заказчика, усовершенствованием имеющихся производственных процессов вплоть до внедрения изделия в производство.

В гражданском законодательстве РФ отсутствует понятие инжиниринговых услуг. Для целей налогообложения согласно ст. 148 Налогового кодекса РФ<sup>171</sup> к инжиниринговым услугам относятся инженерно-консультационные услуги, во-первых, по подготовке процесса производства и реализации продукции, работ, услуг; во-вторых, по подготовке строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов; в-третьих, предпроектные и проектные услуги, включающие подготовку технико-экономических обоснований, проектно-конструкторские разработки и иное.

---

<sup>170</sup> См.: Люкшин А. М. Договор оказания инжиниринговых услуг // Научно-практический экономико-правовой журнал «Бизнес, менеджмент и право». URL: [http://www.bmpravo.ru/show\\_stat.php?stat=782](http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=782) (дата обращения: 15.01.2016).

<sup>171</sup> См.: Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ // СЗ РФ. 2000. № 32. Ст. 3340.

Совокупность многообразных инжиниринговых услуг может быть представлена следующим образом:

1) услуги, связанные с подготовкой производственного процесса, в том числе, предпроектные услуги (изучение рынка, полевые исследования, топографические съемки и т.д.), проектные услуги, подразделяющиеся на базисный и детальный инжиниринг, послепроектные услуги – работы по заключению контракта на строительство и по строительству объекта и проч.;

2) услуги по обеспечению нормального хода процесса производства и реализации и направленные на оптимизацию процессов эксплуатации, управления предприятием и реализацией продукции, включающие услуги по организации и управлению производственным процессом, осмотру и испытаниям оборудования, эксплуатации объекта, финансовым вопросам, обеспечению и реализации продукции, внедрению электронных систем информационного обеспечения.

Л. В. Осипова и И. М. Синяева определяют инжиниринг как «оказание предприятиям-заказчикам услуг при строительстве промышленных и социально-бытовых объектов, включая рекомендации по выбору оптимального варианта строительства, разработке строительного проекта, постановке оборудования, машин, механизмов, строительству "под ключ", пуску объекта, его эксплуатации, а также нахождение и внедрение эффективности технологических решений»<sup>172</sup>.

Осознавая важность развития инжиниринга в России, Правительством РФ была разработана и утверждена «дорожная карта» с утвержденным планом мероприятий в области инжиниринга и промышленного дизайна в 2013–2018 гг.<sup>173</sup>

В зависимости от предмета инжинирингового договора, следует отметить, что он по своей природе носит обычно смешанный характер и сочетает элементы договора подряда и возмездного оказания услуг.

---

<sup>172</sup> Осипова Л. В., Синяева И. М. Основы коммерческой деятельности: учебник для вузов. М., 1997. С. 119.

<sup>173</sup> См.: Распоряжение Правительства РФ от 23.07.2013 № 1300-р <Об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") в области инжиниринга и промышленного дизайна> // СЗ РФ. 2013. № 30 (ч. II). Ст. 4184.

Одним из видов работ, выполняемых при создании и запуске новых производственных объектов, являются проектно-изыскательные работы.

Правовому регулированию договора подряда на выполнение проектных и изыскательских работ посвящен отдельный § 4 гл. 37 ГК РФ, на него также распространяются общие положения о договоре подряда (ст. 702–729 ГК РФ). Такой договор является отдельным видом договора подряда, в соответствии с которым подрядчик (проектировщик, изыскатель) обязуется по заданию заказчика разработать техническую документацию и (или) выполнить изыскательские работы, а заказчик обязуется принять и оплатить их результат.

Проектно-техническая документация представляет собой совокупность различных документов, включающих технико-экономическое обоснование, чертежи, пояснительные записки и другие материалы, необходимые для осуществления запланированного строительства или реконструкции здания, сооружения или иного объекта.

Для внедрения новой техники и строительства производственных объектов важное значение имеет проектирование, т.е. работы по созданию проекта – прообраза, прототипа предполагаемого, возможного объекта, совокупности документов (расчеты, чертежи и др.) с описанием создания этого объекта.

Структура договорных связей может быть представлена заключением разных договоров по выполнению отдельных видов проектных и изыскательских работ с организациями-субподрядчиками.

Заказчик при выполнении такого рода работ обязан передать подрядчику задание на проектирование, а также иные исходные данные, необходимые для составления технической документации.

Одной из дополнительных обязанностей подрядчика по сравнению с договором подряда, законом согласно п. 1 ст. 760 ГК РФ признается обязанность согласовать готовую техническую документацию не только с заказчиком, но и при необходимости вместе с заказчиком – с компетентными государственными органами и органами местного самоуправления.

В обязанности заказчика, кроме всего прочего, если иное не предусмотрено договором выполнения проектно-изыскательных работ, входит, во-первых, использование технической документации, полученной от подрядчика, только на цели, предусмотренные договором; во-вторых, возмещение подрядчику дополнительных расходов, вызванных изменением исходных данных для выполнения проектных и изыскательских работ вследствие обстоятельств, не зависящих от подрядчика; в-третьих, привлечение подрядчика к участию в деле по иску, предъявленному к заказчику третьим лицом в связи с недостатками составленной технической документации или выполненных изыскательских работ.

Особенностью результата выполнения проектных и изыскательских работ является согласно п. 1 ст. 1259 ГК РФ то, что он может признаваться объектом авторского права, к которым относятся произведения архитектуры, градостроительства и садово-паркового искусства. По этой причине подрядчик гарантирует заказчику отсутствие у третьих лиц права воспрепятствовать выполнению работ или ограничивать их выполнение на основе подготовленной подрядчиком технической документации и не вправе передавать техническую документацию третьим лицам без согласия заказчика.

Подрядчик несет ответственность за ненадлежащее составление технической документации и выполнение изыскательских работ, включая недостатки, обнаруженные впоследствии в ходе строительства, а также в процессе эксплуатации объекта, созданного на основе технической документации и данных изыскательских работ.

Законодательное установление таких правил об ответственности вызвано тем, что результат проектно-изыскательных работ носит промежуточный характер применительно к будущему строительству. Таким образом, оценить качество проектно-технической документации и данных, полученных в результате изыскательских работ, будет возможно только при завершении строительства и последующем вводе объекта в эксплуатацию.

При обнаружении недостатков в технической документации или в изыскательских работах подрядчик по требованию заказчика обязан безвозмездно переделать техническую документацию и, соответственно, произвести необходимые дополнительные изыскательские работы, а также возместить заказчику причиненные убытки, если законом или договором подряда на выполнение проектных и изыскательских работ не установлено иное.

Неотъемлемой частью строительства, модернизации, реконструкции зданий, расширения эксплуатируемых строений, технического переоснащения объектов промышленного назначения, разработки и внедрения в эксплуатацию любой техники также представляется проведение проектно-изыскательных работ.

Логичным продолжением взаимоотношений сторон договора на проведение проектно-изыскательных работ может стать заключение договора строительного подряда.

В основе осуществления строительства и связанных с ним работ лежит техническая документация, определяющая объем, содержание работ и другие предъявляемые к ним требования.

На этапе внедрения новых технологий инновационными компаниями, как уже отмечалось, заключается множество различных договоров для подготовки к производству инновационной продукции. Для обеспечения достижения единой хозяйственной цели часто сторонами подписываются смешанные и комплексные договоры.

Примечательным является одно из недавно рассмотренных ВС РФ дел, поскольку между заводом (заказчиком) и комбинатом (исполнителем) был заключен договор, по условиям которого «исполнитель обязался осуществить проектные работы, поставку оборудования, модернизацию технологического цикла и доработку оборудования первого пускового комплекса завода в целях снижения себестоимости производства полукристаллического кремния до уровня не выше 70 долларов США за 1 кг по курсу Банка России на дату завершения работ». Соответственно, был заключен комплексный до-

говор, направленный на достижение единой хозяйственной цели – снижение себестоимости производства полукристаллического кремния до уровня не выше 70 долларов США за 1 кг по курсу Банка России на дату завершения работ.

Верховным Судом РФ было определено, что указанный договор носит смешанный характер и содержит элементы договора поставки (в части проведения ответчиком комплексного опробования технологической схемы завода); договора строительного подряда (в части выполнения закрытого перечня строительно-монтажных и пусконаладочных работ); договора подряда на выполнение проектных работ (в части выполнения закрытого перечня проектных работ); договора комиссии (в части заключения договора авторского надзора за выполнением согласованных работ).

Несмотря на надлежащее выполнение исполнителем предусмотренных договором обязательств, по мнению истца, выполненные работы и поставленное оборудование недостаточны для достижения цели снижения себестоимости производства полукристаллического кремния к моменту завершения работ.

В связи с этим истец просил возместить убытки в виде стоимости расходов, которые необходимо будет произвести для завершения работ по модернизации завода и достижения необходимого результата, а также возмещения затрат, связанных с содержанием завода в период производственного простоя, вызванных недостижением результата работ по модернизации завода, полученных в результате ненадлежащего исполнения комбинатом обязательств по договору.

Согласно проведенной строительно-судебной экспертизе разработанная документация и реализованные работы по всем пунктам перечня работ обеспечительного либо вспомогательного характера являются необходимыми и могут использоваться для достижения цели договора при условии замены основного технологического оборудования по производству на современное,

высокопроизводительное оборудование, способное обеспечить требуемый уровень себестоимости продукции.

Суд первой инстанции исходил из факта ненадлежащего исполнения ответчиком обязательств по договору, повлекшее невозможность использования результата выполненных работ по назначению, в связи с недостижением цели договора и частично взыскал убытки в пользу истца.

Однако суд апелляционной инстанции отменил решение в части взыскания убытков и указал, что вывод суда первой инстанции о том, что предмет договора в части достижения цели является согласованным, поскольку ответчику фактически был понятен предмет договора, у сторон не возникло разногласий по этому вопросу, и они сочли возможным приступить к его исполнению, является ошибочным. Все имеющиеся в материалах дела документы по приемке истцом выполненных ответчиком проектных работ касаются только тех работ, наименование которых было указано в разделе «Проектирование» перечня работ к договору.

Верховным Судом РФ было определено, что «ответчик не может нести ответственность за экономическую эффективность предложенной им схемы модернизации, поскольку схема предложена в рамках консультации, предшествовавшей заключению договора». При этом отдельно указано, что «цель договора зависит от действий истца, привлекаемых им лиц, иных факторов, влияющих на себестоимость продукции, и обусловлена особенностями ведения истцом предпринимательской деятельности. Из условий договора не следует, что воля сторон при его заключении была направлена на возложение на ответчика бремени расходов на модернизацию завода по принимаемым истцом в будущем схемам модернизации».

Суд пришел к выводу об отсутствии вменяемого ответчику нарушения условий договора при его исполнении, связанного с требованиями истца по

достижению указанной в п. 1.1 договора цели, поскольку условиями договора не предусматривалось обязательное достижение ответчиком такой цели<sup>174</sup>.

Заканчивая рассмотрение договоров, опосредующих внедрение инноваций в производство, отметим следующее:

1) на этапе подготовки к началу производства используются договоры купли-продажи, мены, поставки для приобретения необходимого оборудования, изделий, электронно-вычислительных программ и т.д.;

2) для приобретения права пользования площадями, где будут размещаться новые производственные объекты или высокотехнологичного оборудования, могут быть заключены договор аренды и договор лизинга, имеющие ряд преимуществ для инновационного бизнеса, указанных ранее диссертантом;

3) широко применяются подрядные отношения в виде монтажных, пусконаладочных, ремонтных, проектно-изыскательных, строительных работ;

4) востребованным на практике считается оказание различного рода возмездных услуг, в том числе технического обслуживания технологических линий, инновационного оборудования, подготовка, переобучение, повышение квалификации персонала высокотехнологичной компании, а также привлечение менеджмента и управленческих кадров для внедрения новых подходов, оказание консультационных и экспертных услуг и т.д.

#### **§ 4. Договорные формы, опосредующие организацию сбыта инновационной продукции**

Конечной целью инновационной деятельности, как и любой другой предпринимательской деятельности, является получение прибыли.

Одним из способов получения прибыли является продажа произведенной инновационной продукции потребителю, выраженная экономическим терми-

---

<sup>174</sup> См.: Определение ВС РФ от 19.08.2015 № 302-ЭС15-10925 по делу № А33-5659/2013. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

ном «сбыт». Расширение видов деятельности инновационной компании в виде освоения и производства нововведений заканчивается организацией сбыта.

Маркетинговый словарь определяет сбыт как поставку товаров с целью продажи, реализация компанией изготавливаемой (закупаемой) ими продукции. Сбыт, в большей мере, логистическая операция, означающая поставку продукции покупателю напрямую или через сбытовых посредников (поставщиков покупателя)<sup>175</sup>.

В этом плане, в инновационной сфере большее значение имеет не непосредственно сбыт продукции в качестве логистической операции, а именно организация сбыта, включающая исследование предполагаемого рынка сбыта, налаживание контактов с покупателями, развитие каналов сбыта и обеспечение взаимовыгодных сделок, хранение и подготовка готовой продукции к реализации. Несмотря на это, организация сбыта лишь сопутствует соответствующим имущественным отношениям по реализации товаров.

В советской цивилистической науке выделение организационных правоотношений в качестве вида гражданских правоотношений, цель которых состоит в упорядочении, налаживании экономических отношений, было предложено впервые О. А. Красавчиковым<sup>176</sup>.

Исследуя вопрос правового регулирования организационных отношений, М.А. Егорова справедливо отмечает, что «объектом организационного отношения является деятельность его субъектов, направленная не на прямой экономический результат, а на создание условий для его скорейшего и более эффективного достижения»<sup>177</sup>.

Организация сбыта инновационной продукции в компаниях может быть произведена различными способами в зависимости от субъекта, которому поставляется такая продукция.

---

<sup>175</sup> См.: Маркетинговый словарь. URL: [http://www.marketch.ru/marketing\\_dictionary/index.php](http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/index.php) (дата обращения: 15.01.2016).

<sup>176</sup> См.: Красавчиков О. А. Гражданские организационные правоотношения // Советское государство и право. 1966. № 10. С. 50–57.

<sup>177</sup> Егорова М.А. Организационные отношения и организационные сделки в гражданско-правовом регулировании // Законы России: опыт, анализ, практика. 2011. № 5. С. 14.

**Во-первых, заключение договоров купли-продажи напрямую самой инновационной компанией с физическими и юридическими лицами.** Такой способ рассчитан на продажу наукоемкой продукции в узкие сегменты специализированного рынка. Возможна также передача товара для реализации в дочерние структуры, включенные в торгово-розничную сеть данной компании. Удобным практически для мониторинга состояния потребительского рынка и последующей корректировке собственного производства, однако достаточно затратным, представляется организация системы собственных дочерних организаций сбыта продукции. Для успешного выхода на рынок велика вероятность возникновения потребности в собственной дистрибьюторской сети. Несмотря на то, что на ее создание потребуется значительная часть финансовых средств и важно спрогнозировать все возможные риски, она более управляема, прогнозируема и контролируема.

Проведение напрямую работы с клиентом позволяет вести компании деятельность по индивидуальным заказам и реализовывать дорогостоящие товары, включая высокотехнологичное оборудование и т.д. Прямой канал распространения инновационной продукции может быть выгоден в мелкосерийном или единичном производстве. Поскольку расходы на такой способ организации сбыта достаточно велики, то, чтобы их оправдать, производителю потребуется продавать достаточно большое количество товара. При этом у производителя должна быть собственная сеть складов для хранения товара. В этом случае сервисное обслуживание по проданным товарам также оказывает сам производитель.

Полагаем, что данный способ характерен для сбыта инноваций в виду того, что такие товары являются принципиально новыми для рынка, их часто производят мелкими партиями или вообще в единственном экземпляре на этапе начала производства. В связи с этим важно провести маркетинговые исследования по изучению потенциального потребительского рынка, который будет порождать спрос на инновации.

Кроме того, выбор способа сбыта продукции во многом зависит от назначения данной продукции. К примеру, продукция производственного назначения чаще реализуется по прямым каналам сбыта в соответствии со спецификациями специализированными организациями. Прямой сбыт распространен на рынке производств, где инновационная компания может контролировать процесс реализации и быстро реагировать на меняющуюся рыночную ситуацию, а товар уникален по назначению, производится в большом количестве и покупателям требуется послепродажное обслуживание.

При организации сбыта по прямым каналам производитель продукции сам выступает в качестве стороны по договорам купли-продажи (поставки) и вступает в непосредственные отношения с потребителями.

В любом случае выбор способа организации сбыта зависит от типа производимой продукции, возможностей продавца и условий рынка.

Главным вопросом, на который следует обратить внимание при реализации высокотехнологичных товаров, – это обеспечение их качества и безопасности.

В случае сбыта инновационной продукции физическим лицам будет применяться Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 (в ред. от 03.07.2016) «О защите прав потребителей»<sup>178</sup>. В соответствии с п. 1 ст. 7 этого Закона требования, которые должны обеспечивать безопасность товара (работы, услуги) для жизни и здоровья потребителя, окружающей среды, а также предотвращение причинения вреда имуществу потребителя, являются обязательными и устанавливаются законом или в установленном им порядке.

Не допускается продажа товара (выполнение работы, оказание услуги), в том числе импортного товара (работы, услуги), без информации об обязательном подтверждении его соответствия указанным требованиям.

Обеспечение качества инновационной продукции может быть гарантировано установлением производителем гарантийных сроков, т.е. периода, в течение которого в случае обнаружения в товаре (работе) недостатка изготовитель (исполнитель), продавец, уполномоченная организация или уполномо-

---

<sup>178</sup> См.: СЗ РФ. 1996. № 3. Ст. 140.

ченный индивидуальный предприниматель, импортер обязаны удовлетворить требования потребителя согласно ст. 18 и 29 Закона РФ «О защите прав потребителей».

В отношении инновационного оборудования, аппаратуры и т.д. следует предусмотреть в договоре купли-продажи, что гарантийный срок будет исчисляться не по общему правилу, т.е. с момента передачи заказчику, а с момента его монтажа и пуска наладки.

В одном из дел ФАС Московского округа рассматривался договор купли-продажи товара, в котором предусмотрено положение о том, что выполнение монтажа иным лицом освобождает продавца от гарантийных обязательств. Пунктом 4.4 договора было установлено, что гарантийные обязательства на товар имеют силу, если шефмонтаж оборудования проводился под руководством шеф-инженера продавца. Для выполнения указанных работ продавец вправе привлекать третьих лиц. Суд пришел к выводу, что «выполнение монтажа трансформатора лицом, не предусмотренным договором купли-продажи, является отступлением от его условий и исключает применение установленного договором гарантийного срока»<sup>179</sup>.

Таким образом, судебной практикой подтверждается возможность формулирования сторонами в договоре купли-продажи или в договоре поставки условия о гарантии качества на оборудование в зависимости от осуществления его монтажа под руководством указанного в договоре лица или с привлечением сторонней организации.

Согласно абз. 2 п. 1 ст. 19 Закона РФ «О защите прав потребителей» в отношении товаров, на которые гарантийные сроки или сроки годности не установлены, потребитель вправе предъявить требования в отношении недостатков товаров, если недостатки товаров обнаружены в разумный срок, но в пределах двух лет со дня передачи их потребителю, если более длительные сроки не установлены законом или договором.

---

<sup>179</sup> Постановление ФАС Московского округа от 09.11.2011 по делу № А40-20460/09-46-224. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

*Важным представляется предусматривать в договорах купли-продажи в отношении сложных товаров, которыми и являются многие инновационные товары, не только гарантийные сроки на сам товар, но и на его комплектующие изделия и составные части.* По общему правилу п. 3 ст. 470 ГК РФ гарантия качества товара распространяется на все составляющие его части (комплектующие изделия).

В случае, если в договоре установлены такие гарантийные сроки меньшей продолжительности, чем гарантийный срок на основное изделие, потребитель вправе предъявить требования, связанные с недостатками комплектующего изделия и составной части товара, при их обнаружении в течение гарантийного срока на основное изделие, если иное не предусмотрено договором.

Стороны договора купли-продажи инновационной продукции, руководствуясь положением п. 1 ст. 474 ГК РФ, могут предусмотреть условие об обязательной проверке качества передаваемого товара.

*На практике при покупке технологически сложного оборудования, требующего проведения пусконаладочных работ, возникает вопрос можно ли провести оценку качества такого товара без проведения пусконаладочных работ.*

Во-первых, пусконаладочные работы являются обязательными и включаются в цену договора, если сторонами согласовано, что продавец должен продемонстрировать (провести испытание) работоспособность поставляемого товара, которым является сложная техническая продукция.

В постановлении ФАС Московского округа было указано «Пусконаладочные работы, осуществляемые поставщиком товара, не имеют самостоятельного экономического статуса и автоматически включаются в цену товара в силу статей 468, 469 и 513 ГК РФ, которые обязывают поставщика передать

товар надлежащего качества, а покупателя в обязательном порядке проверить качество поставляемого товара при его приемке»<sup>180</sup>.

Однако полагаем, что проведение пусконаладочных работ для проверки качества приобретенного товара должно иметь самостоятельное значение и предусматриваться в договорах поставки высокотехнологического оборудования в качестве условия передачи товара надлежащего качества. В таком случае договор купли-продажи высокотехнологичного оборудования с обязательством о его пусконаладке будет комплексным, т.е. направленным на достижение единой хозяйственной цели – получение покупателем товара надлежащего качества и сочетающим в себе два равноценных обязательства по поставке продукции и выполнению работ.

Во-вторых, покупатель не вправе ссылаться на недостатки товара, если в установленном договором порядке не проведены пусконаладочные работы<sup>181</sup>.

Высшим Арбитражным Судом РФ рассматривались материалы дела, согласно которым в процессе эксплуатации спорное оборудование вышло из строя, что послужило основанием для обращения истца к ответчику с требованием от 03.06.2009 об устранении недостатков товара. По указанию ответчика 11.06.2009 данное требование предъявлено истцом обществу «Компания технологий»<sup>182</sup>.

В течение гарантийного срока продавец гарантировал замену запчастей и выполнение гарантийных работ на электронных и газовых частях оборудования при условии, что монтаж и пусконаладочные работы произведены продавцом, а также бесплатное устранение дефектов, произошедших не по вине покупателя. Судами установлено, что монтаж и пусконаладочные работы в отношении спорного оборудования были проведены истцом самостоятельно, без участия представителей продавца товара, с нарушением правил монтажа

---

<sup>180</sup> Постановление ФАС Московского округа от 19.10.2006 № КА-А40/10293-06. См. также: Постановление ФАС Московского округа от 18.09.2006, 20.09.2006 № КА-А40/8726-06. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>181</sup> См.: Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 12.05.2011 по делу № А27-3973/2010. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>182</sup> Определение ВАС РФ от 24.11.2010 № ВАС-15403/10 по делу № А07-16336/2009. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

и эксплуатации оборудования, что привело к чрезмерной механической нагрузке.

В постановлении ФАС Северо-Западного округа по делу № А56-74411/200<sup>183</sup> суд установил, что «без проведения пусконаладочных работ и осуществления соответствующих испытаний с участием представителя ответчика невозможно установить факт поставки оборудования с существенным нарушением требований к качеству товара».

На этапе составления проектов договоров купли-продажи высокотехнологичного оборудования сторонам рекомендуется согласовывать и прописывать в договоре порядок проверки качества передаваемого товара во избежание возможных дальнейших споров о признании такого товара некачественным.

Руководствуясь положением п. 1 ст. 474 ГК РФ, продавец и покупатель могут предусмотреть условие об обязательной проверке качества передаваемого товара и согласовать ее порядок. Если такое условие не согласовано, может возникнуть спор о необходимости применения к отношениям сторон требований государственных стандартов.

Проверка качества товара может быть предусмотрена законом, иными правовыми актами, обязательными требованиями государственных стандартов или договором купли-продажи. Если порядок проверки качества товара не установлен, то такая проверка производится в соответствии с обычаями делового оборота или иными обычно применяемыми условиями проверки товара, подлежащего передаче по договору купли-продажи.

К примеру, ФАС Уральского округа были применены требования к приемке товара, установленные положениями ГОСТ, поскольку «поставка пускателей происходила на основании товарных накладных в отсутствие дого-

---

<sup>183</sup> См.: Постановление ФАС Северо-Западного округа от 09.04.2012 по делу № А56-74411/2010; постановление ФАС Уральского округа от 02.08.2010 № Ф09-5926/10-С3 по делу № А07-16336/2009; постановление ФАС Центрального округа от 25.05.2009 № Ф10-1855/09 по делу № А48-3709/08-7. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

вора поставки, в связи с чем суды пришли к обоснованному выводу о том, что условия о приемке товара не были согласованы сторонами заранее»<sup>184</sup>.

**Во-вторых, продажа продукции в розничную сеть или в оптовую торговлю крупным покупателям и (или) перепродажа через посреднические структуры, т.е. через торговых агентов, комиссионеров и т.д.** Опыт посредника будет полезен для организации сбыта высокотехнологичных товаров в силу незнания продавцом рынка сбыта. При такой ситуации послепродажное техническое обслуживание может быть также возложено на посредника в зависимости от выбранной договорной модели.

Для организации сбытовых продаж преимущественно используются **формы посреднических договоров**, в которых посредник выступает в чужих интересах, создавая, изменяя или прекращая своими действиями гражданские правоотношения для своего клиента.

Если в организационной структуре инновационной компании нет специального подразделения и (или) в штате сотрудника, отвечающего за организацию сбыта, то удобным способом реализации произведенной продукции является продажа товара с помощью посредников.

В группу посреднических договорных моделей входят договоры поручения, комиссии, а также агентский договор. Посреднические договоры по классификации относятся к типу договоров на оказание возмездных услуг, поэтому к ним по общему правилу применяются нормы гл. 39 ГК РФ.

Преимущества использования услуг посредников можно свести к наличию необходимого опыта по организации сбыта и деловых связей, что позволяет на высоком профессиональном уровне с меньшими временными затратами привлечь покупателей и получить прибыль от реализации товаров. Общим в посреднических договорах является то обстоятельство, что одна сторона (поверенный, комиссионер, агент) выступает посредником и обязуется

---

<sup>184</sup> Постановление ФАС Уральского округа от 11.11.2010 № Ф09-7639/10-СЗ по делу № А47-4943/2009. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

выполнить определенные действия по поручению и за счет другой стороны (доверителя, комитента, принципала).

По объему прав, предоставляемых посредническим договором, договор поручения носит самый ограниченный характер, поскольку права и обязанности по сделке возникают у заказчика (доверителя), а не у посредника (поверенного), посредник может совершать действия только на основании доверенности. Выбор договора поручения в качестве соглашения, определяющего права и обязанности сторон, может быть обусловлен необходимостью совершения разовых сделок, к примеру, договора поставки сложного оборудования или договора закупки аппаратуры, деталей и т.д. или однотипных юридических действий – оформление соответствующих прав организации в регистрирующих органах или представление ее интересов в государственных органах, судах и т.д.

В случае, если инновационному предприятию необходимо заключить одну или несколько сделок, то посреднические отношения лучше оформлять договором комиссии. По сделке, совершенной комиссионером с третьим лицом, приобретает права и становится обязанным комиссионер, хотя бы комитент и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки.

Договор комиссии может быть заключен на определенный срок или без указания срока его действия, с указанием или без указания территории его исполнения, с обязательством комитента не предоставлять третьим лицам право совершать в его интересах и за его счет сделки, совершение которых поручено комиссионеру, или без такого обязательства, с условиями или без условий относительно ассортимента товаров, являющихся предметом комиссии.

В силу нормы п. 1 ст. 993 ГК РФ комиссионер отвечает за неисполнение покупателем товара (третьим лицом) обязанностей по договору только в двух случаях – при принятии на себя ручательства за исполнение сделки третьим лицом («делькредере») и при непроявлении должной осмотрительности при выборе третьего лица. При этом непроявление необходимой осмотрительно-

сти при выборе контрагента относится к моменту заключения с ним сделки и не может толковаться расширительно. Комиссионер также отвечает перед комитентом за утрату, недостачу или повреждение находящегося у него имущества комитента.

Выступая стороной по сделке, комиссионер фактически отвечает только за то, что не предпринимает необходимых действий, направленных на исполнение поручения, но он не отвечает за неисполнение сделки третьим лицом.

Вместе с тем комитент не лишен возможности потребовать возмещения комиссионером убытков, возникших у комитента вследствие ненадлежащего исполнения комиссионером иных обязательств по договору комиссии.

Если заключается договор комиссии с участием посредника в расчетах, то права и обязанности по договорам купли-продажи инновационных товаров будут возникать у посредника, т.е. посредник становится полностью ответственным за заключаемые им сделки и осуществляет расчеты, а покупатели не будут знать о том, что приобретают товар у посредника.

Впоследствии он должен передать принципалу все полученное по сделкам, а также уступить права по тем из них, которые не исполнены контрагентом.

Удобным для хозяйствующих субъектов представляется заключение **агентских договоров на сбыт товаров**, поскольку:

1) отношения между агентом и принципалом носят, как правило, длящийся характер и направлены на заключение агентом множества сделок. Агентский договор может быть заключен на определенный срок или быть бессрочным и предполагает неоднократность заключаемых агентом сделок и неограниченное количество этих сделок;

2) агент вправе не только заключать сделки в интересах принципала, но и совершать фактические действия, к примеру, прорекламировать инновационный продукт, принять участие в выставке от имени принципала с целью демонстрации нововведения, обучить персонал клиентов, осуществлять расчеты по заключаемым договорам через свой счет, хранить поставленные товары, осуществлять техническое обслуживание высокотехнологичного оборудо-

дования после заключения договоров купли-продажи. Согласно ст. 1005 ГК РФ агент вправе совершать юридические и иные действия как от своего имени, но за счет принципала так и от имени, и за счет принципала. В то же время он обязан оплатить все расходы, возникшие у агента в связи с осуществлением таких действий, что не освобождает его от обязанности выплатить агенту вознаграждение в размере и в порядке, установленном в агентском договоре;

3) в договоре можно предусмотреть условия, запрещающие агенту заключать аналогичные агентские договоры, которые должны исполняться на территории, полностью или частично совпадающей с территорией, указанной в договоре, а принципалу – с другими агентами, действующими на ней. Условия агентского договора, в силу которых агент вправе продавать товары, выполнять работы или оказывать услуги исключительно определенной категории покупателей (заказчиков) либо исключительно покупателям (заказчикам), имеющим место нахождения или место жительства на определенной в договоре территории, являются ничтожными.

К отношениям, вытекающим из агентского договора, применяются правила, предусмотренные главами ГК РФ о комиссии и поручении, в зависимости от того, действует агент по условиям этого договора от имени принципала или от своего имени, если эти правила не противоречат положениям гл. 51 «Агентский договор» ГК РФ или существу агентского договора.

Право собственности на товары, приобретенные или реализуемые по договору комиссии или агентскому договору, к посреднику не переходят, поэтому по общему правилу, если иное не предусмотрено законом или договором, собственником товаров является принципал и несет риск случайной гибели или случайного повреждения имущества. Однако, если посредник действует от своего имени, то указанные риски переходят к посреднику.

Рекомендуется в тексте агентского договора на сбыт инновационных товаров предусматривать схему работы (включая организацию поставок продукции, расчетов и т.д.) и подробно все нюансы взаимоотношений с агентом

и покупателями. В агентском договоре можно предоставить агенту общие полномочия на совершение сделок, но в этом случае при необходимости ограничить полномочия агента уже невозможно будет это сделать без внесения изменений и дополнений в договор.

Так, к примеру, в одном из недавно рассмотренных Арбитражным судом Северо-Западного округа дел было установлено, что завод и предприниматель (агент) заключили агентский договор, в соответствии с которым «фирма предоставляет агенту монопольное право на выполнение агентских функций по маркетингу, закупке и поставке продукции из Китая на территорию России. К числу агентских функций согласно условиям упомянутого агентского договора входило оказание содействия в продвижении фирмы на рынке с использованием рекламных и ознакомительных материалов, поставленных фирмой, осуществление активных действий по содействию фирме в заключении договоров по приобретению продукции на территории Китая, изучение территории Китая с целью выявления потенциальных партнеров для приобретения и продажи продукции, проведение анализа наличия у потенциальных продавцов и заказчиков необходимых разрешений для осуществления их проектов, их платежеспособности; распространение рекламных материалов, связанных с продукцией и деятельностью фирмы, и проведение представления этой продукции, заказов; информирование фирмы о необходимости проведения переговоров; содействие организации встреч и технико-коммерческих переговоров между представителями фирмы и продавцами, заказчиками; содействие заключению между фирмой и продавцом оборудования взаимовыгодного договора; проведение консультирования по правовым и коммерческим вопросам экспортно-импортного регулирования на территории Китая в связи с заключаемыми фирмой договорами»<sup>185</sup>.

В приложении к агентскому договору необходимо предусмотреть ассортимент товаров, которые будут поставляться для продажи агенту. Как договор комиссии, так и агентский договор являются возмездными, и означает,

---

<sup>185</sup> Постановление Арбитражного суда Северо-западного округа от 18.02.2015 г. по делу № А05-4355/2014.

что комитент и принципал обязаны выплатить посреднику вознаграждение независимо от того, предусмотрены ли в договоре порядок его выплаты, размеры, а также сама обязанность такой выплаты.

Как указывал Президиум ВАС РФ, право требования уплаты комиссионного вознаграждения не зависит от исполнения сделки, заключенной между комиссионером и третьим лицом, если иное не вытекает из существа обязательства или соглашения сторон<sup>186</sup>.

Посредники, выступающие от своего имени, имеют право удержать всю сумму причитающегося им по договору вознаграждения из любых поступлений от контрагентов.

*На практике часто возникают вопросы разграничения применения договора поставки и договора комиссии, опосредующего реализацию продукции.* Выделим некоторые особенности данных видов договорных моделей.

1) *По порядку расчетов и возврату товара.* Нередко одним из положений договора на реализацию инновационной продукции хозяйствующие субъекты прописывают условие об оплате товара после его фактической реализации. Однако упомянутое условие не характерно для правоотношений, возникающих по договорам поставки или купли-продажи.

В вышеупомянутом Информационном письме ВАС РФ в п. 7 приведены в качестве примера следующие обстоятельства дела: истец полагал, что состоявшаяся сделка является договором купли-продажи, в котором определен срок оплаты. По истечении указанного срока переданный ответчику товар подлежал оплате по согласованной сторонами цене даже в том случае, если товар еще не был реализован. Договорное условие о том, что товар подлежит оплате по мере реализации, но не позднее определенного срока, по мнению истца, служило обоснованием той отсрочки оплаты, которая была предоставлена покупателю.

---

<sup>186</sup> См.: Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 17.11.2004 № 85 <Обзор практики разрешения споров по договору комиссии> // Вестник ВАС РФ. 2005. № 1.

Ответчик возражал против заявленных требований, полагая, что заключенная сделка отвечает признакам договора комиссии, а не договора купли-продажи, в связи с чем согласно п. 1 ст. 990 ГК РФ обязанность ответчика по оплате принятого на реализацию товара не возникает до момента его фактической реализации. Поскольку ответчик представил доказательства того, что товар реализован лишь частично и в оставшейся части может быть возвращен истцу, он считал требования истца не подлежащими удовлетворению.

Суд удовлетворил иск в полном объеме, указав на следующие обстоятельства. Совокупность условий рассматриваемой сделки свидетельствует о том, что между сторонами заключен договор купли-продажи. При наличии в данном договоре условия об оплате не позднее определенного срока в нем отсутствуют условия, свойственные комиссионным отношениям. Приняв на себя обязанность оплатить товар не позднее определенной даты, ответчик согласился нести риск невозможности дальнейшей продажи товара, что соответствует договорным отношениям купли-продажи.

По общему правилу согласно п. 1 ст. 486 ГК РФ по договору купли-продажи покупатель обязан оплатить товар непосредственно до или после передачи ему продавцом товара, если иное не предусмотрено ГК РФ, другим законом, иными правовыми актами или договором купли-продажи и не вытекает из существа обязательства.

В случае, когда договором предусмотрена оплата товара через определенное время после его передачи покупателю, это будет являться продажей товара в кредит, и покупатель должен произвести оплату в срок, предусмотренный договором, а если такой срок договором не предусмотрен – в срок, определенный в соответствии со ст. 314 ГК РФ.

При этом с момента передачи товара покупателю и до его оплаты товар, проданный в кредит, признается находящимся в залоге у продавца для обеспечения исполнения покупателем его обязанности по оплате товара.

Последствием заключения договора с таким условием также может быть ситуация, когда покупатель будет вынужден вернуть поставщику обратно товар, который не был реализован.

2. *По порядку возврата товара.* Вернуть товар на основании договора поставки можно только в случае, если товар поступил в распоряжение покупателя с нарушением условий о качестве, количестве, ассортименте. Вернуть же надлежащим образом переданный и принятый товар возможно только лишь на основании нового договора купли-продажи, тогда как по договору комиссии возврат осуществляется на основании товарно-транспортной накладной на возврат.

3. *По порядку перехода права собственности на товар.* По договору поставки, по общему правилу, риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит на покупателя с момента, когда продавец считается исполнившим свою обязанность по передаче товара, т.е. в момент вручения товара покупателю, если договором предусмотрена доставка товара или предоставление товара в распоряжение покупателя, и товар передается в месте его нахождения (ст. 428 ГК РФ). Вещи, переданные комиссионеру по договору комиссии, являются собственностью комитента. Из этого положения вытекают и последствия, связанные с бухгалтерским учетом переданного по договору комиссии товара, который учитывается на забалансовых счетах, а выручкой по комиссионному договору является только лишь комиссионное вознаграждение. Таким образом, одним из признаков заключения договора поставки будет являться отсутствие комиссионного вознаграждения в договоре и оприходование товара на баланс.

Организация сбыта, продвижения и распространения товаров, производимых поставщиком, входит в предмет **дистрибьюторского договора**.

Данный договорный вид не предусмотрен гражданским законодательством РФ, однако это не мешает его широкому использованию, что подтверждается судебной практикой.

Сразу отметим, что дистрибьюторский договор и посреднические договоры близки по сфере их применения, но разные по своему содержанию.

Проблема продаж инноваций в потребительском маркетинге заключается в умении привлечь дистрибьютора и договориться с ним о совместных действиях по продаже продукта конечному потребителю. Часто дистрибьюторы не желают рисковать с закупкой нового продукта и оказывают значительное сопротивление<sup>187</sup>.

Согласимся с точкой зрения В. А. Масловой, которая полагает, что «дистрибьюторская деятельность является посредничеством особого рода, осуществляется только профессиональными участниками торгового оборота: для организации эффективной системы продаж и наращивания сбыта приобретенных товаров дистрибьютор обязан обладать соответствующими складскими, транспортными и иными логистическими мощностями, иметь опыт и навыки ведения коммерческой деятельности»<sup>188</sup>.

Рассмотрим основные особенности дистрибьюторских соглашений.

Дистрибьюторский договор выделяется в качестве самостоятельной договорной формы в международном деловом обороте. Международная торговая палата определяет дистрибьюторский договор как соглашение, по которому одна сторона (дистрибьютор) принимает на себя обязанности по распространению и продвижению определенного товара от своего имени и за свой счет на определенной территории и (или) определенному кругу покупателей, а также оказанию иных сопутствующих услуг, а другая сторона (поставщик) обязуется не поставлять указанный товар для реализации самостоятельно или посредством третьих лиц (эксклюзивная дистрибуция) и (либо) создавать привилегированное положение дистрибьютора по сравнению с иными покупателями<sup>189</sup>.

---

<sup>187</sup> См.: Рубаник Е. А., Щербакова Е. Г., Особенности сбыта инновационной продукции / Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева // Альманах современной науки и образования. 2014. № 1 (80). С. 97.

<sup>188</sup> Маслова В. А. Дистрибьюторский договор как правовой инструмент организации сбыта товаров: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2011. URL: <http://law.edu.ru/book/book.asp?bookID=1456440> (дата обращения: 15.01.2016).

<sup>189</sup> См.: Вилкова Н. Г. Типовой дистрибьюторский контракт МТП. Монопольный импортер-дистрибьютор.

В теории отдельные авторы также выделяют дистрибьюторский договор в качестве самостоятельного.

А. И. Бычков утверждает, что поскольку в настоящее время дистрибьюторский договор приобрел две устойчивые формы (обязательство дистрибьютора продавать товар и обязательство поставщика принимать его обратно, заключенные в рамки договора поставки), во вторую часть ГК РФ следовало бы внести соответствующие дополнения, например, ввести отдельную главу 30.1<sup>190</sup>.

Отметим, что, во-первых, дистрибьюторский договор по своей природе является предпринимательским, поскольку направлен на извлечение прибыли, во-вторых, он действительно является организационным по своему содержанию, поскольку его отличительная особенность – необходимость организации сбыта продукции.

М.А. Егорова подмечает схожую правовую природу дистрибуции и дилерского договора, проводя разграничение данных договорных форм по субъектному составу и указывает, что «основой деятельности дилера является самостоятельная торговля, в которой он сам становится собственником приобретаемых товаров и выступает стороной заключаемых сделок»<sup>191</sup>.

Согласно определению типового дистрибьюторского контракта<sup>192</sup> поставщик предоставляет, а дистрибьютор принимает на себя исключительное право на размещение и продажу определенных товаров, на определенной территории.

*Правовой статус дистрибьютора определяется следующими его правами и обязанностями:*

1) дистрибьютор продает на оговоренной с поставщиком территории от своего имени и за свой счет товары, предоставляемые поставщиком, и обяза-

---

Публикация № 646Е (на рус. и англ. яз.) (The ICC Model Distributorship Contract. Sole Importer-Distributor) / под ред. Н. Г. Вилковой. 2-е изд. М.: Консалтбанк, 2005.

<sup>190</sup> См.: Бычков А. И. Дистрибьюторский договор. URL: <http://www.justicemaker.ru/view-article.php?id=9&art=4144> (дата обращения: 15.01.2016).

<sup>191</sup> Егорова М.А. Коммерческое право: учебник для вузов. М.: РАНХиГС при Президенте РФ. Статут. 2013. С.300.

<sup>192</sup> См.: Типовой дистрибьюторский контракт ICC. Монопольный импортер-дистрибьютор. Публикация Международной торговой палаты № 646. 2-е изд. Подготовлен для справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

ется приложить все усилия для их продвижения и продажи, а также в целом защищать интересы поставщика;

2) дистрибьютор не имеет права действовать от имени или за счет поставщика, если последний заранее и специально не передал ему таких полномочий. Посредническая функция дистрибьютора должна быть специально оговорена в договоре. В любом случае дистрибьютор, действуя в качестве посредника, осуществляет не основную свою деятельность, а дополнительную;

3) в случаях, когда дистрибьютор не хочет покупать и перепродавать товары, он может передать свои функции поставщику для прямой продажи потребителю. Без предварительного письменного разрешения поставщика дистрибьютор не вправе предоставлять, производить, размещать или продавать на территории любую продукцию, конкурирующую с товарами, в течение всего срока действия контракта;

4) поставляемые товары остаются собственностью поставщика до тех пор, пока не будет уплачена вся причитающаяся ему сумма. Дистрибьютор обязан информировать поставщика о своей деятельности, конъюнктуре рынка и состоянии конкуренции в пределах оговоренной территории путем ответа на запросы поставщика;

5) дистрибьютор использует товарные знаки, фирменные наименования и иные обозначения поставщика для подтверждения подлинности и рекламирования товаров, предусмотренных контрактом, и только в интересах поставщика.

Достаточно часто при заключении дистрибьюторских контрактов на сбыт инновационной продукции за рубеж на дистрибьютора возлагается обязанность по созданию и обеспечению функционирования сети продаж для технического обслуживания всех товаров, а также участие в ярмарках или выставках в пределах оговоренной территории для проведения рекламы новой продукции.

Поставщик поставляет дистрибьютору все заказанные им товары при их наличии, при этом он не может безосновательно отказаться от заказов, полученных от дистрибьютора.

Дистрибьютор может принять на себя обязанность за свой счет, используя собственные технические средства, обеспечивать необходимое техническое обслуживание после продажи товаров. Тогда поставщик должен провести обучение, необходимое персоналу дистрибьютора для проведения технического обслуживания.

Ремонтные работы и гарантийное обслуживание за свой счет проводит дистрибьютор, а поставщик поставляет ему компоненты или запасные части, необходимые для замены бракованных компонентов или запасных частей в соответствии с условиями, указанными в гарантии.

В случае досрочного расторжения контракта поставщиком по причинам, не зависящим от дистрибьютора, последний имеет право на возмещение убытков в определенном размере от ежегодной прибыли, полученной от потребителей.

Впоследствии обязанностью дистрибьютора может стать передача имеющихся потребителей, с которым установлены деловые связи, поставщику или его новому дистрибьютору (или агенту). Для этого дистрибьютор обязуется в течение определенного договором срока со дня расторжения контракта прямо или через других лиц не продавать любые товары, конкурирующие с товарами поставщика, потребителям, которым он раньше продавал товары поставщика.

Как указывает ФАС Поволжского округа<sup>193</sup>, в дистрибьюторском договоре должен быть согласован предмет, т.е. перечень мероприятий, которые осуществляет дистрибьютор.

Условия о реализации товара и его продвижении позволяют отнести дистрибьюторский договор к соглашению, целью которого является сбыт инно-

---

<sup>193</sup> См.: Постановление ФАС Поволжского округа от 03.08.2011 г. по делу № А55-26891/2009. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

вационной продукции. Эти два условия отличают дистрибьюторские договоры от договоров купли-продажи или поставки, в предмет которых не входит реализация и продвижение товаров. Обязательство по реализации товара не характерно и для посреднических договоров, с которыми часто в юридической литературе сравнивают дистрибьюторский договор, поскольку дистрибьютор действует от своего имени и за свой счет.

По своей природе дистрибьюторский договор в первую очередь наделяет дистрибьютора правами на сбыт продукции, остальные его обязательства по будущей поставке и (или) купли-продажи вытекают из обязанности обеспечить сбыт. При включении таких обязательств в дистрибьюторское соглашение их условия будут носить рамочный характер и регулироваться ст. 429.1 ГК РФ.

В судебной практике также встречаются случаи, когда в дистрибьюторский договор включаются условия о получении дистрибьютором комплекса исключительных прав для дальнейшей реализации продукции. К таким договорам могут применяться положения гражданского законодательства РФ о коммерческой концессии. Согласно п. 2 ст. 1233 ГК РФ такие договоры подлежат государственной регистрации.

Предоставление исключительных прав, действующих на определенной территории, установленной договором вместе с положениями о неконкуренции также распространено и в агентских соглашениях. Также можно отметить, что дистрибьютор заключает договоры купли-продажи инновационных товаров от своего имени, т.е. не возникает договорных отношений между производителями (продавцами) товаров и покупателями (потребителями). Исключением является предоставление услуг по техническому обслуживанию, монтажным и пусконаладочным работам для высокотехнологичного оборудования и сложной техники, аппаратуры, в которых ввиду специфики работ договорные связи устанавливаются непосредственно между инновационными компаниями и покупателями, минуя дистрибьюторов.

Соглашение о неконкуренции может заключаться путем включения специального положения в текст основного соглашения, либо в виде отдельного договора.

Стороны дистрибьюторского договора вправе включить на основе принципа свободы договора любые не противоречащие закону условия, включая положение об эксклюзивности, по которому сторона договора, которая его предоставляет, должна воздерживаться от заключения аналогичных договоров с другими лицами. Как можно заметить, эксклюзивное право может быть предоставлено любой из сторон соответствующего договора. Однако условие об эксклюзивности также может быть составной частью договора поставки или договора купли-продажи. Нарушение данного условия повлечет за собой обязанность нарушившей его стороны выплатить неустойку.

Двухстороннее условие об эксклюзивности также может быть предусмотрено дистрибьюторским соглашением; тогда продавец (производитель, поставщик) предоставляет дистрибьютору эксклюзивные или исключительные права на сбыт определенных товаров на определенной территории, а дистрибьютор избирает продавца единственным поставщиком данных товаров.

В международном торговом обороте обычно за нарушение эксклюзивности дистрибьютор будет обязан не только возместить убытки, но и упущенную выгоду в согласованном договором порядке. Со своей стороны, дистрибьютор обязуется не содействовать распространению на территории или представлению на рынок каких-либо изделий, конкурирующих с изделиями поставщика в течение всего срока действия соглашения.

Новшества, отличающиеся высокой стоимостью в виде инновационной продукции и оборудования, часто производятся небольшими партиями по индивидуальным заказам, поэтому поставщикам может быть выгодно осуществлять сбыт на определенную территорию, где сформирован рынок для реализации таких товаров. В таком случае поставщикам на зарубежные рынки выгодно включать в дистрибьюторский контракт положения об эксклюзивности.

С помощью услуг дистрибьюторов реализуются только товары, имеющие маркировку и изготовленные промышленным способом.

Дистрибьюторские соглашения обычно носят долгосрочный характер, как и договоры поставки. Длительные правоотношения производителя инновационной продукции и дистрибьютора обусловлены стремлением увеличить продажи товаров. Тем не менее в сравнении с договором поставки, взаимодействие поставщика и дистрибьютора не ограничивается поставкой товара поставщиком и его оплатой покупателем, а затрагивает и осуществление производителем контроля за реализацией товара дистрибьютором и всяческое содействие его деятельности.

Договор купли-продажи и его вид – договор поставки – имеют своей целью лишь реализацию товаров, а не обеспечивают функцию продвижения продукции, свойственную для дистрибьюторского контракта.

В качестве особенностей дистрибьюторского договора обычно указывается обязанность дистрибьютора осуществлять или организовывать продвижение товара другой стороны на определенной территории, однако указанная обязанность не является квалифицирующим признаком дистрибьюторского соглашения. Такой договор может быть квалифицирован как договор поставки, если его условия предусматривают покупку, переход права собственности на товар к дистрибьютору, агентский договор, если переход права собственности не предполагается, или смешанный договор, сочетающий признаки этих договоров и иных (например, договора концессии в зависимости от конкретных условий каждого отдельного договора).

Данный вывод подтверждается судебной практикой.

В одном из дел суд прямо указал на правовую природу дистрибьюторского договора: «Дистрибьюторский договор может квалифицироваться как смешанный договор, включающий элементы коммерческой концессии. Суд указал, что дистрибьюторский договор не имеет самостоятельного правового регулирования в соответствии с гражданским законодательством РФ и по своей правовой природе является смешанным договором, содержащим в за-

висимости от условий элементы договора поставки, агентского договора, договора поручения или договора коммерческой концессии»<sup>194</sup>.

Дистрибьюторский договор может быть также квалифицирован судами как договор на организацию отношений по поставкам продукции с оказанием услуг по поиску покупателей<sup>195</sup>.

В одном из дел арбитражный суд указал, что «оспариваемый договор, названный по тексту договора дистрибьюторским, по своему характеру является смешанным договором и содержит как элементы агентского договора, так и элементы договора купли-продажи (поставки)»<sup>196</sup>.

В торговом обороте часто реализации товаров сопутствует маркетинговая деятельность. ФАС Северо-Кавказского округа констатировал, что «между сторонами сложились правоотношения по организации сбыта с оказанием маркетинговых услуг, в рамках которых дистрибьютор обязан организовать сбыт продукции общества, продвижение и распространение товаров, а общество – оплатить названные услуги»<sup>197</sup>.

**Дистрибьюторский договор является договором, не предусмотренным гражданским законодательством РФ**, поэтому стороны свободны в определении его условий, что на практике означает, что они могут включить в него элементы различных договоров, поименованных в ГК РФ, таких как договор купли-продажи, договор поставки, посреднические договоры, договоры оказания услуг, договор коммерческой концессии. Таким образом, дистрибьюторское соглашение по своему содержанию носит смешанный характер, что требует применения к нему правил о каждом конкретном виде договора, которые он содержит.

---

<sup>194</sup> Постановление Седьмого арбитражного апелляционного суда от 25.01.2010 № 07АП-10750/09 по делу А45-19054/2009. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>195</sup> См.: Постановление Президиума ВАС РФ от 18.05.1999 № 7073/98 по делу № А40-9311/98-55-54. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>196</sup> Постановление ФАС Поволжского округа от 25.01.2005 № А55-6685/2004-42. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

<sup>197</sup> Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 02.04.2014 по делу № А63-18585/2012. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

## **В-третьих, приобретение франшизы на сбыт инновационной продукции под товарным знаком продавца.**

Целью заключения договора коммерческой концессии является извлечение выгоды от использования исключительных прав при продаже товаров.

По **договору коммерческой концессии** одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности, на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау).

В соответствии с п. 2 ст. 1028 ГК РФ предоставление права использования в предпринимательской деятельности пользователя комплекса принадлежащих правообладателю исключительных прав по договору коммерческой концессии подлежит государственной регистрации. В противном случае, предоставление права использования считается несостоявшимся.

Как Судом по интеллектуальным правам, так и ВС РФ, отмечается, что обязательным условием для правовой квалификации договора в качестве договора концессии является предоставление права использования товарного знака<sup>198</sup>.

Договор коммерческой концессии предусматривает:

1) право осуществлять торгово-предпринимательскую деятельность под фирменным наименованием правообладателя или его коммерческим обозначением;

2) использование комплекса исключительных прав, деловой репутации и коммерческого опыта правообладателя в определенном объеме (в частности,

---

<sup>198</sup> См.: Постановление Суда по интеллектуальным правам от 19.06.2015 г. № С01-451/2015 по делу № А40-97630/2014; определение ВС РФ от 24.08.2015 № 305-ЭС15-9511 по делу № А40-97630/2014.

с установлением минимального и (или) максимального объема использования);

3) с указанием или без указания территории использования применительно к определенной сфере предпринимательской деятельности (продаже товаров, полученных от правообладателя или произведенных пользователем, осуществлению иной торговой деятельности, выполнению работ, оказанию услуг).

Отличительными чертами правового регулирования концессии являются следующие:

1) согласно п. 2 ст. 1031 ГК РФ правообладатель обязан контролировать качество товаров (работ, услуг), производимых (выполняемых, оказываемых) пользователем, если договором не предусмотрено иное. В свою очередь, пользователь должен обеспечивать соответствие качества производимых им на основе договора товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг качеству аналогичных товаров, работ или услуг, производимых, выполняемых или оказываемых непосредственно правообладателем, а также соблюдать инструкции и указания правообладателя, направленные на обеспечение соответствия характера, способов и условий использования комплекса исключительных прав тому, как он используется правообладателем;

2) дополнительные услуги, на которые покупатели (заказчики) могли бы рассчитывать, приобретая (заказывая) товар (работу, услугу) непосредственно у правообладателя.

Поэтому правообладатель, во-первых, должен оказывать пользователю постоянное техническое и консультативное содействие, включая содействие в обучении и повышении квалификации работников, во-вторых, должен передать пользователю техническую и коммерческую документацию и предоставить иную информацию, необходимую пользователю для осуществления прав, предоставленных ему по договору коммерческой концессии, а также проинструктировать пользователя и его работников по вопросам, связанным

с осуществлением этих прав. Напомним, что по дистрибьюторскому договору сопутствующие услуги обычно оказывает дистрибьютор принципалу;

3) договором коммерческой концессии могут быть предусмотрены ограничительные условия, в том числе следующие:

а) обязательство пользователя реализовывать, в том числе перепродавать, произведенные и (или) закупленные товары, выполнять работы или оказывать услуги с использованием принадлежащих правообладателю исключительных прав по установленным правообладателем ценам, а равно обязательство пользователя не осуществлять реализацию аналогичных товаров, выполнение аналогичных работ или оказание аналогичных услуг с использованием товарных знаков или коммерческих обозначений других правообладателей;

б) обязательство пользователя продавать товары, выполнять работы или оказывать услуги исключительно в пределах определенной территории.

Формулируя такие ограничительные условия, следует не забывать о том, что они должны соответствовать требованиям антимонопольного законодательства РФ. В противном случае они могут быть признаны недействительными по требованию антимонопольного органа или иного заинтересованного лица, если эти условия с учетом состояния соответствующего рынка и экономического положения сторон противоречат антимонопольному законодательству РФ;

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

Договор коммерческой концессии наиболее близок по своей природе к передаче лицензии, что обусловило введение законодателем положения, согласно которому к договору коммерческой концессии соответственно приме-

няются правила разд. VII ГК РФ о лицензионном договоре, если это не противоречит положениям гл. 54 ГК РФ о коммерческой концессии и существу договора коммерческой концессии. Если иное не предусмотрено договором коммерческой концессии, то государственную регистрацию передачи права обязан провести правообладатель.

По договору правообладатель так же, как и в посреднических договорах, имеет право на вознаграждение, форма которого должна быть установлена договором.

Пользователь также обязан информировать покупателей (заказчиков) наиболее очевидным для них способом о том, что он использует коммерческое обозначение, товарный знак, знак обслуживания или иное средство индивидуализации в силу договора коммерческой концессии.

**Резюмируя рассмотрение договорных форм, опосредующих организацию сбыта инновационной продукции, отметим следующее.**

Правоотношения по организации сбыта инновационной продукции оформляются хозяйствующими субъектами заключением следующих договоров:

1) купля-продажа и поставка для налаживания прямых связей с приобретателями (покупателями) инновационной продукции. В таких случаях производитель (изготовитель) будет выступать стороной по сделке и нести ответственность по принятым на себя обязательствам;

2) посреднические договоры, которые направлены на использование услуг посредников. По объему передаваемых посреднику прав и содержанию возникающих правоотношений наиболее удобным для производителя будет использование агентского договора;

3) коммерческая концессия при необходимости получения комплекса исключительных прав, деловой репутации и коммерческого опыта правообладателя.

Наиболее часто стороны выбирают модель смешанного договора и включают элементы различных обязательств в договоры, опосредующие организацию сбыта инновационной продукции.

Выделим также основные особенности организации сбыта инновационных товаров:

1) любая инновационная продукция согласно ст. 2 Федерального закона «О техническом регулировании» признается впервые выпускаемой в обращение продукцией, т.е. продукцией, которая ранее не находилась в обращении на территории РФ либо которая ранее выпускалась в обращение и свойства или характеристики которой были впоследствии изменены.

Обычной практикой являются ситуации, когда в отношении впервые выпускаемой в обращение высокотехнологичной продукции отсутствуют или не могут быть применены документы в области стандартизации, в результате применения которых на добровольной основе обеспечивается соблюдение требований технического регламента, и такая продукция относится к виду, типу продукции, подлежащей обязательной сертификации. В данном случае изготовитель вправе осуществить декларирование ее соответствия на основании собственных доказательств и обязан указать в декларации о соответствии, в сопроводительной документации и при маркировке такой продукции сведения о том, что обязательная сертификация такой продукции не осуществлялась.

В отношении инновационных товаров, по которым предусмотрено декларирование соответствия на основании доказательств, полученных с участием третьей стороны, изготовитель вправе осуществить декларирование соответствия на основании собственных доказательств.

В целях предупреждения действий, вводящих в заблуждение приобретателей (потребителей), знак обращения на рынке или знак соответствия, наносимый на впервые выпускаемую в обращение продукцию, сопровождаются

информационной надписью: «Впервые выпускаемая в обращение продукция»<sup>199</sup>.

Производитель обязан провести маркировку впервые выпускаемой в обращение продукции в течение одного года с момента начала производства;

2) для обеспечения конкурентоспособности наукоемкой продукции важно в договоре купли-продажи поставки предусмотреть возможность оказания «сопутствующих» услуг по гарантийному и техническому обслуживанию. В зависимости от договорного способа организации сбыта такие сопутствующие услуги могут оказываться как самим предприятием-изготовителем инновационных товаров, так и дистрибьютором, посредником;

3) неизвестные потребителю товары требуют в целях своего успешного позиционирования на рынке проведения рекламных акций (компаний) и непосредственной (персональной) работы с потребителем. Заключаются договоры на осуществление рекламной деятельности, которые по своему содержанию можно отнести к различным видам договоров, в том числе подряда, возмездного оказания услуг или признать их смешанный характер. Согласно с точкой зрения А. А. Кирилловых, считающего, что «договоры, опосредующие рекламную деятельность, носят обслуживающий характер, сопутствующий осуществлению предпринимательской деятельности»<sup>200</sup>;

4) продвижение новшеств на рынок организуется через их демонстрацию и выставление на специализированных выставочных мероприятиях, ярмарках и т.д. посредством заключения договоров возмездного оказания услуг. В силу того, что любое новшество представляет собой неизвестный для потребителя товар, необходимо проводить предварительное размещение таких товаров на рынке, а также через предоставление образцов в пробную эксплуатацию на безвозмездной основе или со значительными скидками и т.д.

---

<sup>199</sup> См.: Постановление Правительства РФ от 18.09.2012 № 943 «Об особенностях маркировки впервые выпускаемой в обращение продукции, в том числе знаком обращения на рынке или знаком соответствия, и о порядке информирования приобретателя, в том числе потребителя, о возможном вреде такой продукции и факторах, от которых он зависит» // СЗ РФ. 24.09.2012. № 39. Ст. 5282.

<sup>200</sup> Кирилловых А. А. Реклама и рекламная деятельность: проблемы правового регулирования. М.: Деловой двор, 2013. С. 110.

## **§ 5. Правовое регулирование проведения маркетинговых исследований**

Инновационная сфера отличается высокорисковым характером, который проявляется в том числе и в сложности принятия решений по разным вопросам, касающимся инновационного процесса. В современных рыночных условиях существует множество источников получения информации, и для принятия решений требуется их правильная интерпретация.

Приступая к созданию новых продуктов, высокотехнологичная компания должна максимально внимательно отнестись к сбору информации на всех этапах инновационного процесса.

Информация, представляющая особую ценность в современной рыночной экономике, выступает основным объектом маркетинговых договоров.

Основной задачей маркетинга является повышение эффективности функционирования бизнеса, что особенно важно для сферы инноваций, которую можно охарактеризовать как новую, непредсказуемую и динамично развивающуюся.

В инновационном процессе необходимо следить за состоянием рынка инноваций, поскольку он обладает таким свойством как динамичность. Для принятия решения о продолжении, развитии, окончании инновационного процесса должны исследоваться потребительский спрос на отдельные виды инновационной продукции, все шаги по разработкам и успехам конкурирующих компаний, возможности привлечения инвесторов для финансирования инновационных проектов и т.д.

На современном этапе маркетинговые исследования состояния рынка товаров и услуг, потребностей потребителей, развития спроса и предложения

играют ключевую роль при инициировании инноваций и начале их создания. В отсутствие спроса на инновации их освоение и производство окажутся бессмысленными и убыточными для инновационных предприятий, поэтому важно заранее, еще на этапе проведения фундаментальных исследований, выстроить прогнозы относительно будущих маркетинговых тенденций, которые появятся к моменту появления новшества.

Обычно процесс разработки нового продукта подразделяют на несколько этапов: генерация идей, их отбор (селекция), разработка концепции нового продукта, ее проверка, разработка маркетинговой стратегии, анализ перспективности бизнеса, разработка непосредственно продукта, пробный маркетинг и коммерческое производство. Для эффективного проведения работ на этих этапах необходимо осуществлять маркетинговые исследования.

При выборе перспективных идей, которые потом будут заложены в основу инновации, используется маркетинговая информация, в том числе, удовлетворение потребностей потребителей, емкость рынка, условия конкуренции, предполагаемые цены и каналы сбыта и др.

При разработке концепции нового продукта проводится его позиционирование на рынке. Здесь также должны широко использоваться результаты маркетинговых исследований.

В инновационной сфере широко применяется пробный маркетинг, при котором продукция производственно-технического назначения, образцы продукции передаются на ограниченное время на испытание потенциальным клиентам, а также выставляются на ярмарках и других выставочных мероприятиях.

Сложность проведения маркетинговых исследований по новым продуктам, имеющим инновационный характер и не известным ранее на рынке, проявляется в невозможности прямого общения с потребителями, в частности, используется такая форма проведения маркетинговых исследований, как опросы «фокусных групп».

В российской нормативно-правовой базе отсутствует как понятие маркетинговых исследований, так и в целом правовое регулирование маркетингового договора.

В качестве собирательного понятия будет использоваться термин «маркетинговый договор».

Согласно Международному кодексу ICC/ESOMAR по практике маркетинговых и социальных исследований маркетинговые исследования, включающие в себя социальные исследования и изучение общественного мнения, — это систематический сбор и обработка информации о частных лицах или организациях с использованием статистических и аналитических методов и подходов, используемых прикладными общественными науками<sup>201</sup>.

**В юридической науке не существует единого мнения о правовой природе маркетингового договора.**

Согласимся с Е. А. Измайловой, которая полагает, что в рамках маркетингового договора могут решаться задачи проведения маркетинговых исследований, оказания консалтинговых и экспертных услуг, оказания информационных, правовых услуг и других видов услуг.

Е. Г. Шаблова считает, что маркетинговые услуги занимают промежуточное место между договором возмездного оказания услуг и договором на выполнение научно-исследовательских работ.

В юридической литературе маркетинговые договоры нередко относят к договорам на оказание услуг.

По мнению Б. И. Пугинского, нельзя признать верным квалификацию маркетингового договора в качестве договора на оказание услуг. Данный автор полагает, что «договор маркетинга однотипен с договором на выполнение проектных и изыскательных работ. Их различия определяются сферой применения, методами выполнения и характером результата исследований» и относит маркетинговые договоры к типу договоров на выполнение работ<sup>202</sup>.

---

<sup>201</sup> См.: URL: [http://www.oirom.ru/esomar\\_r.php](http://www.oirom.ru/esomar_r.php). (дата обращения: 15.01.2016).

<sup>202</sup> См.: Пугинский Б. И. Коммерческое право России: учебник. М., 2005. С. 231.

Схожесть маркетингового договора с договором на выполнение проектных и изыскательных работ, по нашему мнению, проявляется в их общем назначении – получение результатов и внедрение их в хозяйственную деятельность заказчика.

Если в маркетинговом договоре результат деятельности исполнителя выражен в отчете, то в проектно-изыскательных работах результатом является созданная техническая документация, а также прообраз, прототип возможного объекта и совокупности документов с описанием создания этого объекта.

Так, Л. Б. Ситдикова, анализируя правовую природу маркетингового договора, пишет, что «характерные черты, присущие маркетинговым исследованиям, корреспондируются с чертами, присущими консультационной услуге, что позволяет сделать вывод о том, что в маркетинговых исследованиях присутствуют составные элементы информационных и консультационных (консалтинговых) услуг»<sup>203</sup>.

По своему содержанию маркетинговые исследования не подпадают под понятие научных исследований и выделены отдельной строкой в группу 74 «Предоставление прочих видов услуг» Общероссийского классификатора видов экономической деятельности и включают:

74.13 – Исследование конъюнктуры рынка и выявление общественного мнения;

74.13.1 – Исследование конъюнктуры рынка. Эта группировка включает изучение потенциальных возможностей рынка, приемлемости продукции, осведомленности о ней и покупательских привычках потребителей в целях продвижения товара и разработки новых видов продукции, включая статистический анализ результатов:

74.13.2 – Деятельность по изучению общественного мнения. Эта группировка включает изучение общественного мнения по политическим, экономическим и социальным вопросам и статистический анализ результатов;

---

<sup>203</sup> Ситдикова Л. Б. Понятие и информационное содержание маркетингового договора // Предпринимательское право. 2008. № 4. С. 38–41.

74.14 – Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления, включая консультирование по вопросам управления маркетингом.

Для лучшего понимания содержания маркетинговых исследований обозначим их основные этапы:

1) подготавливается документ, являющийся основанием для проведения исследования. Это может быть проект договора или технического задания, в который включаются цели и задачи проведения исследования, перечень вопросов, подлежащих анализу, предполагаемые результаты исследования, а также рассчитывается смета. Проект технического задания согласовывается с исполнителем. По нашему мнению, существенным условием маркетингового договора должно быть техническое задание, как и в договоре научно-исследовательских работ, чтобы стороны могли согласовать в нем все важные вопросы, касающиеся будущего исследования для достижения успешного результата. Согласование технического задания с заказчиком также будет способствовать налаживанию взаимопонимания между сторонами и позволит заказчику осуществлять контроль над проведением маркетингового исследования;

2) определяются исходные данные для начала исследования, методы сбора требуемой информации и проводится ее сбор;

3) изучается полученная информация и производится ее расшифровка (интерпретация), т.е. обработка для дальнейшего использования в соответствии с заявленными задачами исследования. Объектом отношений, возникающих между заказчиком маркетинговых исследований и их исполнителем, выступает маркетинговая информация, носящая нематериальный характер и фиксируемая в итоге на материальном носителе;

4) разрабатывается отчет о проведенном исследовании, содержащий выводы по полученной информации и другим данным, а также рекомендации для дальнейшей деятельности компании с обоснованием. Налоговый кодекс РФ указывает, что необходимо представлять документ, который отражал бы

результаты выполненных работ по договору оказания маркетинговых услуг. Налоговые органы, изучая маркетинговые договоры и их исполнение, относят к ним те обязанности, по которым в результате исполнения договора составляется итоговый документ в виде отчета о проделанной работе по исследованию рынка.

Надлежащим доказательством осуществления деятельности по оказанию маркетинговых услуг Арбитражным судом Центрального округа были признаны списки с клиентами компании, в которых указаны их контактные данные и лица для связи, а также ежемесячные отчеты истца, выписки из программы ЭК 4.1 раздел «План продаж» за декабрь, январь и февраль 2014 г.<sup>204</sup>

Кроме проведения маркетинговых исследований в предмет маркетингового договора обычно входит выработка практических рекомендаций для заказчика на основе полученных исполнителем в ходе маркетингового исследования информационных данных, что обуславливает прикладной характер маркетинговых исследований.

В любом случае результатом исполнения маркетингового договора является предоставление заказчику отчета, содержащего информацию, которая соответствует запросам заказчика. Отчет о проведенном маркетинговом исследовании представляется заказчику, который на его основании уже вправе принимать различные решения для эффективного функционирования бизнес-структуры.

**Таким образом, в отличие от договора подряда, результатом маркетингового договора считается подготовка отчета, имеющего информационной характер и выраженного в материальной форме. При гибели результата выполнения работ по договору подряда, он будет утрачен и не может быть восстановлен, поскольку имеет овеществленный характер. Информация, полученная в результате проведения маркетинговых исследований, в случае утраты отчета может быть восстановлена.**

---

<sup>204</sup> См.: Постановление Арбитражного суда Центрального округа от 13.04.2015 № Ф10-735/2015 по делу № А09-6293/2014. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

Отчет о проведенном маркетинговом исследовании отделим от личности исполнителя и выражен в материальном (овеществленном) результате, однако, по сути, он не может быть предметом товарообменных сделок, поскольку содержит не только маркетинговую информацию, но и с учетом проведенного анализа деятельности заказчика конкретные рекомендации для использования в работе. В этой части отчет носит индивидуальный характер.

Кроме этого, на наш взгляд, исполнитель не только осуществляет проведение маркетинговых исследований, **но и оказывает услуги в виде предоставления консультаций и экспертного мнения по возникшим у исполнителя вопросам.** В виду того, что маркетинговые исследования — это деятельность, осуществляемая на профессиональной основе юридическим или физическим лицом, имеющим соответствующий необходимый опыт и квалификацию, оно также будет взаимодействовать по ходу осуществления маркетинговой деятельности с заказчиком для обсуждения содержания маркетингового исследования, а в дальнейшем в форме разъяснения положений отчета о проведенном исследовании и предоставление рекомендаций для успешного внедрения их на практике. Поэтому, в предмет маркетингового договора следует включить и оказание консультационных и экспертных услуг.

Консультационные (консалтинговые) услуги — это предпринимательская деятельность в непроизводственной сфере по предоставлению потребителям (клиентам) услуг неовещественного характера в виде советов, рекомендаций и экспертиз в различных сферах деятельности<sup>205</sup>.

В предмет договора на маркетинговые исследования может входить анализ рыночной среды, сбор информации о маркетинговой среде, рынках индивидуальных потребителей и рынках предприятий, отбор целевых рынков, стимулирование сбыта товаров и т.д.

---

<sup>205</sup> См.: *Ситдикова Л. Б.* Нормативно-правовое и договорное регулирование отношений на возмездное оказание консультационных услуг / *Юрист.* 2007. С. 10.

Исполнителем по маркетинговому договору обычно является специализированная организация или физическое лицо, обладающее соответствующими профессиональными знаниями и навыками, поэтому маркетинговый договор, как и договор возмездного оказания услуг, по общему правилу (в отсутствие соглашения об ином) должен исполняться лично исполнителем (ст. 780 ГК РФ). В отношении договора подряда закон устанавливает обратное правило: подрядчик вправе привлечь к выполнению работ субподрядчиков, если иное не установлено договором (ст. 706 ГК РФ).

Не могут быть применены к маркетинговому договору положения о выполнении работы с использованием материала заказчика (ст. 713 ГК РФ) и об ответственности подрядчика за несохранность предоставленного заказчиком имущества (ст. 714 ГК РФ), поскольку им не предусматривается использование ни материалов заказчика, ни его имущества.

Судебной практикой маркетинговые договоры обычно квалифицируются в виде договоров оказания услуг. Однако существуют случаи в судебной практике, когда как суды, так и сами стороны затруднялись единообразно определить вид заключенного договора. Верховным Судом РФ рассматривалось дело, в котором общество «СТТ» обратилось в Арбитражный суд Омской области с иском к предпринимателю о взыскании задолженности за оказанные услуги. Суды пришли к единому выводу о том, что содержание дополнительных соглашений не позволяет установить суть взаимных обязательств сторон спора. При этом общество «СТТ» полагало, что предметом соглашений является возмездное оказание маркетинговых услуг (гл. 36 ГК РФ), а предприниматель – комиссионные отношения по передаче товара на реализацию (гл. 51 ГК РФ)<sup>206</sup>.

Целью проведения маркетинговых исследований на каждой стадии жизненного цикла продукции является приспособление деятельности компании к изменениям рыночной ситуации.

---

<sup>206</sup> См.: Определение ВС РФ от 14.01.2015 № 304-ЭС14-5384 по делу № А46-8559/2013. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

Результатом исследований маркетинга являются конкретные разработки, которые используются при выборе и реализации стратегии, а также маркетинговой деятельности предприятия.

Маркетинговые исследования представляют собой не только механический сбор информации о рынке и его свойствах, но включают и аналитический процесс обработки такой информации маркетологом. В этом плане проведение маркетинговых исследований схоже с научно-исследовательской деятельностью. Однако, в отличие от научно-исследовательских работ, в маркетинговом исследовании всегда будет присутствовать результат, выраженный в конкретных рекомендациях для заказчика.

Поскольку качество маркетинговых исследований во многом обусловлено личностью исполнителя, полагаем, что такие исследования, как научно-исследовательские работы и выполнение разного рода услуг по договорам возмездного оказания услуг должны оказываться лично, если иное не предусмотрено соглашением сторон.

Как уже было показано, маркетинговый договор заключается на разных этапах инновационного цикла.

В целом конечными целями такого договора могут являться рост объема сбыта, увеличение занимаемой доли рынка, получение дополнительной прибыли и т.д.

**С договором на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы маркетинговый договор сближает:**

1) исследовательский характер информации, входящей в предмет договоров;

2) необходимость личного исполнения обязательств по договору, поскольку важную роль играет личность исполнителя, его профессиональные навыки, качества и опыт;

3) непредсказуемый характер информации о рынке, т.е. необходимость постоянной актуализации информации о рынке в виду ее быстрого изменения;

4) основные цели и задачи исследования, которые важно правильно прописать, чтобы получить нужный результат как в научно-исследовательских работах, так и в маркетинговом договоре. Наилучшим вариантом представляется формулирование технического задания, являющегося приложением к договору и его неотъемлемой частью. Кроме того, более результативным представляется разработка технического задания совместно с исполнителем, используя его профессиональные навыки, поскольку зачастую заказчик знает лишь о практических аспектах своей деятельности, к примеру, падение продаж, однако не понимает какие именно задачи нужно поставить перед исполнителем, чтобы их продуктивно решить;

5) результаты исследования, которые оформляются отчетом и носят конфиденциальный характер, как и в договоре подряда.

Цель договора маркетинга – выдача клиенту рекомендаций, учет которых позволит ему производить пользующуюся спросом продукцию, улучшать качество изделий и т.д.

Творческий характер маркетинговой деятельности выражен в предоставлении исполнителем выводов и рекомендаций заказчику. Это сближает данный вид деятельности с научно-исследовательскими работами.

Позволим себе не согласиться с позицией Е. В. Измайловой, полагающей, что «учитывая тот факт, что маркетинговые исследования могут быть осуществлены должным образом любым специалистом, обладающим соответствующей квалификацией и определенными навыками работами в данной области, исполнитель вправе привлекать третьих лиц к выполнению маркетинговых исследований, а возложение на исполнителя обязанности лично исполнять договорные обязательства следует рассматривать как исключение из правил»<sup>207</sup>.

Принимая во внимание творческий и исследовательский характер маркетинговой деятельности и вероятностный характер знаний о рынке, возникает

---

<sup>207</sup> Измайлова Е. В. Договор на выполнение маркетинговых исследований // Приложение к ежемесячному журналу Хозяйство и право. 2000. № 10. С. 8, 9.

вопрос – в случае осуществления одного и того же маркетингового исследования различными исполнителями будет ли идентичен результат исследований? Полагаем, что на этот вопрос ответ будет отрицательным, поскольку могут отличаться как полученная маркетинговая информация, так и сделанные выводы и рекомендации для заказчика. Поэтому считаем, что результаты маркетинговой деятельности во многом субъективны в том плане, что зависят от личности исполнителя и поэтому должны осуществляться по общему правилу лично исполнителем.

Предметом договора маркетинга является о вещественный результат работы исполнителя (подрядчика) – документация в виде объективной информации о рынке с рекомендациями исполнителя.

Ответственность за недобросовестно выполненную работу в виде предоставления недостоверной маркетинговой информации возложена на исполнителя.

Проведение **патентных исследований** как вида маркетинговых исследований является актуальным для всех инновационных компаний на всех стадиях инновационного процесса.

Порядок проведения патентных исследований регламентируется ГОСТ<sup>208</sup>, который не обязателен для сторон и не является источником права.

Под термином «патентные исследования» подразумевается исследования технического уровня и тенденций развития объектов хозяйственной деятельности, их патентоспособности, патентной чистоты, конкурентоспособности (эффективности использования по назначению) на основе патентной и другой информации.

Э. П. Скорняков, М. Э. Горбунова, описывая проведение патентных исследований, делают правильный вывод о том, что «патентные исследования являются инструментом управления инновационным проектом, при исполь-

---

<sup>208</sup> См.: ГОСТ Р 15.011-96 «Система разработки и постановки продукции на производство. Патентные исследования. Содержание и порядок проведения». Доступ из справочной правовой системы «Консультант-Плюс».

зовании которого минимизируются риски технологического и коммерческого характера и снижаются затраты на разработку»<sup>209</sup>.

Целью патентных исследований является поиск и отбор объективных данных для обеспечения высокого технического уровня и конкурентоспособности объекта техники, использования современных научно-технических достижений и исключения неоправданного дублирования исследований разработок.

Согласно п. 5.2. ГОСТ конкретное содержание патентных исследований определяют в зависимости от характера проводимой работы, стадий жизненного цикла или этапов работ на стадиях жизненного цикла объекта техники, результатов анализа деятельности хозяйствующего субъекта.

Патентные исследования могут проводиться широким кругом субъектов на различных этапах инновационного процесса в зависимости от возникающей практической потребности.

На этапе создания инновации основным заинтересованным лицом в проведении патентных исследований является заказчик при планировании и прогнозировании своей хозяйственной деятельности, исследовательском проектировании, подготовке для исполнителей и поставщиков технических заданий на разработку новых образцов продукции, определении будущих направлений развития производства, выборе наиболее перспективных научно-технических идей для дальнейших разработок, оценке коммерческой значимости объектов интеллектуальной собственности для принятия решения об их использовании, использовании продукции.

На основе полученной информации по результатам проведения патентных исследований выявляются и отбираются перспективные идеи и технические решения, определяется их патентоспособность в качестве объектов интеллектуальной собственности.

---

<sup>209</sup> Скорняков Э. П., Горбунова М. Э. Патентные исследования: учеб. пособие. М.: РГИИС, 2005. URL: [http://tisc-graviton.com/patent\\_research](http://tisc-graviton.com/patent_research) (дата обращения: 15.01.2016).

Аналогичным образом проведение патентных исследований может потребоваться при реализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ исполнителем, иных видов подрядных работ разработчиком, проектантом, проектировщиком при обосновании необходимости выполнения конкретных работ, в процессе выполнения опытно-конструкторских, проектно-конструкторских, проектных, технологических, изыскательских и других работ и их отдельных этапов, обосновании выбора форм реализации и обеспечения условий реализации продукции, решении вопросов использования опыта и знаний сторонних организаций и фирм, определении инжиниринговых услуг, осуществлении научно-технического сотрудничества.

На этапе внедрения (освоения) новшества будет крайне полезным с практической точки зрения проведение патентных исследований при постановке продукции на производство, улучшении материальных и технических условий производства.

Проведение маркетинговых исследований также может быть востребовано инновационной компанией при принятии управленческих решений о постановке нововведения на производство или снятии его с производства, с помощью результатов патентных исследований оценивается технический уровень нововведения, и при решении вопросов об организации сбыта и реализации инновационной продукции, повышении ее качества, заключении лицензионных договоров. Для реализации инновационных товаров патентные исследования в форме проведения экспертизы на патентную чистоту помогают предотвратить нарушение прав третьих лиц в иностранных государствах.

Многоплановый характер вопросов, которые решаются с помощью проведения патентных исследований на различных этапах инновационного процесса, обуславливает включение в предмет договора на проведение патентных исследований следующих положений:

- 1) исследование технического уровня объектов хозяйственной деятельности, выявление тенденций, обоснование прогноза их развития;

2) исследование состояния рынков данной продукции, сложившейся патентной ситуации, характера национального производства в странах исследования;

3) исследование требований потребителей к продукции и услугам;

4) анализ деятельности хозяйствующего субъекта, выбор оптимальных направлений развития его научно-технической, производственной и коммерческой деятельности, патентной и технической политики и обоснование мероприятий по их реализации;

5) обоснование конкретных требований по совершенствованию существующей и созданию новой продукции и технологий, а также организации выполнения услуг;

6) обоснование конкретных требований по обеспечению эффективности применения и конкурентоспособности продукции и услуг;

7) обоснование проведения необходимых для этого работ и требований к их результатам.

Договор на проведение патентных исследований по своей правовой природе представляет собой маркетинговый договор, поскольку основная особенность данного вида работ выражается в содержании понятия «патентные исследования». Несмотря на то, что часто патентные исследования обычно входят в прикладные исследования, они могут быть как составной частью договора НИОКР, так и предметом отдельного маркетингового договора.

По содержанию патентные исследования нельзя отнести к научным, они скорее имеют самостоятельный, т.е. независимый от научных исследований, характер и требуют специальной правовой регламентации.

В условиях рыночной экономики изменяется общая направленность патентных исследований. Они ориентируются на анализ рынка продукции, являющейся объектом патентных исследований, с целью обеспечения конкурентоспособности этой продукции<sup>210</sup>.

---

<sup>210</sup> См.: Скорняков Э. П., Горбунова М. Э. Указ. соч.

Однако ни в положениях ГК РФ об отдельных видах обязательств, ни в нормах части четвертой ГК РФ не предусмотрено правовое регулирование патентных исследований.

В договорной документации на проведение работ определяют права и обязанности сторон, в том числе в отношении результатов патентных исследований, условия конфиденциальности, а также ответственность сторон за последствия, вызванные отказом от проведения патентных исследований, выполнением их в ограниченном объеме, отказом от использования их результатов и т.д.

Одним из главных вопросов правового регулирования маркетинговых исследований является качество их проведения.

Для успешного осуществления маркетинга требуется, во-первых, подробное составление технического задания с участием как заказчика, так и исполнителя и формулировкой целей, задач и предполагаемых результатов такого исследования, во-вторых, согласование с заказчиком методов осуществления маркетинговых исследований, источников получения маркетинговой информации. В отчете подробно описывается вся деятельность исполнителя по достижению желаемых заказчиком результатов для обеспечения достоверности получаемой исполнителем маркетинговой информации.

Если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором, результат осуществления маркетинговой деятельности, выраженный в форме отчета, должен в момент передачи заказчику обладать свойствами, указанными в договоре или определенными обычно предъявляемым требованиям, и в пределах разумного срока должен быть пригодным для установленного договором использования, а если такое использование договором не предусмотрено, для обычного использования результата работы такого рода.

Предлагается включить в законодательство РФ определение договора на проведение маркетинговых исследований, под которым подразумевается, что исполнитель обязуется провести маркетинговые исследования в соответствии

с техническим заданием в срок, согласованный заказчиком, и передать ему отчет о результатах такого исследования, содержащий рекомендации для дальнейшей хозяйственной деятельности заказчика, а заказчик обязуется принять его и оплатить выполненную работу.

Существенными условиями договора на проведение маркетинговых исследований следует считать:

1) предмет – проведение маркетинговых исследований, выводы и рекомендации для заказчика;

2) техническое задание, согласованное с заказчиком;

3) срок проведения работ в силу того, что одним из свойств информации как объекта маркетинговых исследований является ее изменчивый характер, быстрое устаревание, которое требует проведения маркетингового исследования в конкретные сроки, предусмотренные договором. Только при признании срока существенным условием договора на проведение маркетинговых исследований можно будет добиться сохранения актуальности маркетинговой информации для заказчика. Таким образом, как и в отношении договора НИОКР, будет применяться ст. 708 ГК РФ о регулировании сроков в подрядных отношениях. В договоре о проведении маркетинговых исследований должен быть также установлен начальный и конечный срок их проведения;

4) цена или способы ее определения, как и в подрядных отношениях, подлежат установлению в договоре. Поскольку договор на проведение маркетинговых исследований считается возмездным, то исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы или услуги.

Методы и способы проведения маркетинговых исследований определяются исполнителем, если договором не предусмотрено иное.

Достижение полезного эффекта от внедрения рекомендаций исполнителя в хозяйственную деятельность инновационной компании не может быть гарантировано исполнителем.

Как можно было заметить, маркетинговый договор относится к смешанным договорам, которые не полностью охватываются регулированием имеющихся в его составе элементов поименованных договоров.

**Полагаем, что, подходя к вопросу о квалификации маркетингового договора, следует прежде всего обратиться к конкретному тексту договора, а не рассуждать теоретически о его правовой природе.** Данный вывод особо полезен для подготовки проектов договоров на практике, поскольку хозяйствующие субъекты могут озаглавить договор в качестве маркетингового, однако это не будет отражать его вид. Важно определить, к какому договорному типу такой договор будет относиться, чтобы выяснить, какие императивные нормы гражданского законодательства РФ будут к нему применяться.

В противном случае в суде могут возникнуть трудности с трактовкой обязательств сторон по договору, установлением ответственности сторон, определением основных элементов договора.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Несмотря на то, что правовое регулирование отдельных аспектов инновационного развития прослеживается в федеральном законодательстве уже с 1990-х гг., не принято единого нормативного правового акта, который комплексно регламентировал бы все аспекты национальной инновационной системы. Законодатель до сих пор не приступил к системному совершенствованию законодательства РФ в части государственной поддержки (стимулирования) инновационной деятельности, несмотря на ее востребованность со стороны инновационного бизнеса. В итоге, законодательно не установлены конкретные меры поддержки субъектов инновационной деятельности на различных этапах инновационного процесса.

В систему нормативных правовых актов, регулирующих функционирование НИС в России, входят документы международного уровня, документы программного характера, федеральные законы, способствующие функционированию НИС России, подзаконные правовые акты, утвержденные во исполнение принятых федеральных законов, а также регламентирующие функции органов исполнительной власти и государственного аппарата в части инновационной деятельности, региональное законодательство, играющее важную роль с учетом федеративного государственного устройства РФ и локальные правовые акты компаний.

2. Закрепленное в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года определение НИС обладает рядом недостатков, которые не позволяют отразить в правовом поле всю суть данного экономического явления и требует пересмотра на законодательном уровне.

3. Характерными чертами инновационных правоотношений можно назвать следующие:

1) инновационные правоотношения представляют собой разновидность предпринимательских правоотношений;

2) предметом таких отношений выступают инновации;

3) отношения носят межотраслевой и комплексный характер, заключающийся в применении к ним норм разных отраслей права;

4) правовое регулирование данных отношений сочетает в себе использование как императивных методов публичного права, так и методов диспозитивного регулирования частного права;

5) сложная и системная экономическая природа инновационных правоотношений складывается из многоэтапного инновационного процесса;

6) инновационные правоотношения имеют широкий субъектный состав участников;

7) присутствует рисковый характер инновационной деятельности.

4. Концепция НИС представляет собой общепризнанную экономическую категорию, активно используемую для формирования эффективного взаимодействия различных структурных элементов и с учетом ее преимуществ, выявленных и описанных диссертантом, должна быть заложена в основу правовой модели построения успешной НИС России.

Основываясь на концепции НИС, следует отметить, что основным правовым инструментом взаимодействия сторон являются различного рода гражданско-правовые договоры, направленные на создание, распоряжение исключительными правами на объекты интеллектуальной собственности, производство, маркетинг и сбыт инноваций.

Гражданско-правовые договоры, заключаемые в НИС России, представляют собой частноправовое средство регулирования взаимоотношений субъектов инновационной деятельности, которые используют различные договорные конструкции в своей хозяйственной практике.

5. Особенности существующих договорных связей между субъектами НИС России можно признать следующие положения:

1) договоры, заключаемые в НИС России, являются разновидностью гражданско-правовых договоров, направленных на получение конкурентных преимуществ, извлечение максимальной прибыли и заключаемых при осуществлении предпринимательской деятельности и подлежат регулированию гражданским законодательством РФ.

2) наличие инновационной составляющей в предмете договора, под которой следует понимать экономическую связь предмета договора с процессом создания и коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов и инноваций.

3) повышенная роль государства в инновационных правоотношениях ввиду рискованного характера инновационной деятельности и ее высокозатратности обуславливает необходимость поддержания баланса прав и интересов сторон, а также защиты интересов частных лиц.

4) многообразие видов договоров, заключаемых в инновационных правоотношениях.

5) направленность договора на внедрение инноваций (практическое применение, коммерциализацию).

6) большое значение в инновационной деятельности обязательств, объектом которых является информация.

7) широкое распространение заключения инвестиционных договоров с целью привлечения дополнительного финансирования в инновационные проекты и разделения рисков ведения инновационной деятельности.

8) многогранный характер инновационного процесса предопределяет особую востребованность принципа свободы договора, использование договоров, как предусмотренных, так и не предусмотренных гражданским законодательством РФ, а также сложных правовых конструкций, выраженных в цивилистической доктрине категориями «смешанный договор», «комплексный договор».

6. По нашему мнению, было бы полезным как для инновационного предпринимательства, так и в целях формирования единой правоприменительной

практики судов, создание системы юридических документов, которая бы объединила используемые субъектами инновационных правоотношений договорные конструкции и описала бы особенности договорных отношений в инновационном процессе.

Ввиду отсутствия специального правового регулирования договорных отношений сферы инноваций и в принципе невозможности специальной правовой регламентации инновационного процесса по причинам его многообразия, необходима разработка уполномоченными федеральными органами государственной власти РФ с участием экспертного сообщества Примерных договорных моделей и утверждение их подзаконным актом Правительства РФ.

7. В зависимости от того, являлось ли целью заключения договора появление результата интеллектуальной деятельности, в договорах, результатом которых является создание научных и научно-технических результатов, можно выделить договорные конструкции, тексты которых предусматривали создание новшества и те, в содержании которых прямо не было зафиксировано, что результатом выполнения работы должен быть объект интеллектуальной собственности, но фактически такой объект был создан.

К первому виду договоров можно отнести договор НИОКР и договор заказа на создание промышленного образца. Их объединяющим видовым признаком является цель заключения договора – создание результата интеллектуальной деятельности.

Ко второму виду договоров можно отнести договор подряда, в тексте которого не было предусмотрено создание объекта интеллектуальной собственности, однако, результатом выполнения подрядных работ стало появление охраноспособного результата интеллектуальной деятельности.

Общими признаками договоров, результатом заключения которых является создание научных и научно-технических результатов, можно признать:

- творческий характер работ, выполняемых по всем видам договоров данного класса;
- новизна в качестве неотъемлемого свойства результата выполнения работ;

– необходимость проведения государственной регистрации результата интеллектуальной деятельности, полученного по итогам исполнения данного класса договоров, в уполномоченном органе государственной власти РФ для признания исключительных прав на него и обеспечения его правовой охраны.

8. После создания инновации, представленной в правовой форме объекта интеллектуальной собственности, инновационная компания может внедрить новшество в свое производство и (или) передать исключительные права на такой объект третьим лицам через заключение договоров, направленных на распоряжение исключительными правами на объекты интеллектуальной собственности, являющиеся инновациями, а именно лицензионного договора, договора отчуждения исключительных прав, договора залога исключительных прав и договора коммерческой концессии. Все перечисленные договорные формы имеют своей конечной целью получение прибыли для правообладателя, поэтому являются правовыми инструментами коммерциализации инноваций.

Наиболее распространенным способом распоряжения исключительными правами на объекты интеллектуальной собственности является выдача лицензии, поскольку позволяет инновационной компании получить прибыль от предоставления третьим лицам права использования объекта интеллектуальной собственности и сохранить за собой право на такой объект.

Залог исключительных прав, несмотря на незначительное количество случаев его применения в России, представляет собой эффективный правовой инструмент для инновационного бизнеса. В особенности этот инструмент используется инновационными предприятиями на начальном этапе развития, когда единственным ликвидным активом является объект интеллектуальной собственности, исключительные права на который могут быть переданы в залог для привлечения дополнительного финансирования от инвесторов.

9. Конечной целью заключения договоров, опосредующих внедрение инноваций, является подготовка организации к освоению производства новшеств в установленном объеме и надлежащего качества.

Поскольку внедренческая деятельность представляет собой сложный длительный дорогостоящий процесс, на данном этапе инновационного процесса заключается большое количество договоров различного вида, в том числе смешанных и комплексных, включающих несколько взаимосвязанных обязательств и опосредующих совокупность выполняемых на предприятии операций для выпуска партии инновационной продукции.

В целях приобретения права пользования зданиями, строениями, сооружениями и иными площадями, а также высокотехнологичным оборудованием заключаются договоры аренды, в том числе лизинга.

Преимуществами оформления правоотношений договором лизинга являются:

1) широкий предмет договора лизинга, в который входят любые потребляемые вещи, которые могут пригодиться инновационной компании на данном этапе;

2) возможность включения в договор лизинга условий о предоставлении дополнительных услуг, включая перечень услуг, их объем и стоимость;

3) возможность оплаты лизинговых платежей лизингополучателем после монтажа и запуска высокотехнологичного оборудования;

4) возможность заключить сопутствующие договору лизинга договоры поручительства, банковской гарантии, залога – использовать способы обеспечения исполнения обязательства по купле-продаже для предоставления гарантий выполнения обязательств по лизинговому соглашению.

В судебной практике неоднозначно квалифицируются правоотношения по осуществлению технического обслуживания и ремонта. Природа данных отношений может быть определена судом в качестве подрядных, возмездного оказания услуг или сочетающая в себе элементы этих двух указанных договоров.

Отличительной чертой договора поставки высокотехнологичного оборудования является отражение в нем условий о монтаже и пусконаладочных рабо-

тах, о переходе права собственности и рисков утери (порчи), об ответственности поставщика за дефекты оборудования и о гарантийных обязательствах.

Составляя единый договорный документ, стороны должны четко определить условия исполнения обязательства по доставке оборудования, по монтажу оборудования и указывать на документы, фиксирующие факт исполнения обязательства по доставке оборудования (накладная) и факт исполнения обязательства по монтажу оборудования (акт сдачи-приемки работ), а также прописывать цену поставленного оборудования и стоимость выполненных работ.

До запуска технологических линий покупаются необходимые материалы, комплектующие, станки, оформляются договорные отношения по купле-продаже, поставке, мене.

Широкое распространение на данном этапе получают подрядные отношения, в том числе в виде проектно-изыскательных, строительных и ремонтных работ.

Для налаживания работы имеющейся техники важное значение имеет проведение монтажных и пусконаладочных работ, которые также относятся к подряду.

Однако в ситуации, когда существующие строительные нормы и правила, затрагивающие проведение монтажных и пусконаладочных работ, не являются обязательными и устарели по своему содержанию, а в гражданском законодательстве РФ отсутствует специальное правовое регулирование данных отношений, качество проведения таких работ может быть снижено, что приведет к ущемлению прав заказчиков в лице инновационных компаний

Большое внимание инновационным бизнесом уделяется получению услуг по установке новых компьютерных программ для автоматизации производства, обучению персонала и повышению его квалификации, техническому обслуживанию инновационного оборудования, консультационной и экспертной поддержке по различным вопросам создаваемого производства и т.д.

10. Организация сбыта инновационной продукции может происходить посредством заключения договоров купли-продажи, поставки, посреднических договоров, договора коммерческой концессии или с помощью сочетания элементов перечисленных договоров и оформления таких правоотношений смешанной договорной формой.

Выбор одной из указанных договорных форм может быть сделан инновационным предприятием в зависимости от особенностей инновационной продукции, планируемого рынка сбыта и иных факторов экономического и организационного характера.

К особенностям организации сбыта инновационных товаров можно отнести:

- обязанность производителя провести маркировку инновационной продукции в течение одного года с момента начала производства, поскольку такая продукция законодательно признается впервые выпускаемой в обращение;

- определение исполнителя услуг по гарантийному и техническому обслуживанию в тексте договора, опосредующего организацию сбыта инновационной продукции;

- необходимость проведения рекламы инновационных товаров для их успешного сбыта путем заключения договоров на осуществления рекламной деятельности, которые могут быть отнесены к подряду, оказанию услуг или носить смешанный характер;

- необходимость продвижения новшеств на рынки сбыта и заключение договоров возмездного оказания услуг, предметом которых является организация выставок и ярмарок для размещения новой продукции.

С помощью посреднических договоров сбыт инновационных товаров осуществляется от имени компании-производителя. В агентском договоре может быть предусмотрено противоположенное – реализация продукции от имени агента. В дистрибьюторском контракте и договоре коммерческой концессии организация сбыта путем заключения договоров купли-продажи (поставки) происходит от имени дистрибьютора (пользователя). По общему правилу дистрибьютор не имеет права действовать от имени поставщика и отве-

чает самостоятельно перед третьими лицами, поскольку сам выступает стороной по сделкам.

Рекомендуется в тексте агентского договора на сбыт инновационных товаров предусматривать схему работы с агентом (включая организацию поставок продукции, расчетов и т.д.) и подробно все нюансы работы с покупателями. В агентском договоре можно предусмотреть агенту общие полномочия на совершение сделок, но в этом случае при необходимости ограничить полномочия агента уже невозможно будет сделать это без внесения изменений и дополнений в договор.

В приложении к агентскому договору необходимо предусмотреть ассортимент товаров, которые будут поставляться агенту для последующей продаже.

При структурировании и заключении **дистрибьюторских контрактов** важно учитывать их смешанную правовую природу, которая позволяет включать в их содержание элементы договоров купли-продажи, поставки, комиссии, агентского договора и коммерческой концессии. Сторонам дистрибьюторского соглашения следует на стадии подготовки его проекта выбрать оптимальную для себя схему организации сбыта, определить элементы различных договорных видов и правильно применить к ним нормы об этих договорах.

**Договорная модель коммерческой концессии** предусматривает передачу правообладателем пользователю комплекса исключительных прав для ведения в дальнейшем комиссионером предпринимательской деятельности в торговом обороте под фирменным наименованием правообладателя или его коммерческим обозначением. Если договором коммерческой концессии не предусмотрено иное, правообладатель обязан контролировать качество инновационных товаров (работ, услуг), производимых (выполняемых, оказываемых) пользователем, поэтому он несет субсидиарную ответственность по предъявляемым к пользователю требованиям о несоответствии качества товаров (работ, услуг), продаваемых (выполняемых, оказываемых) пользователем.

лем по договору коммерческой концессии и солидарно с пользователем отвечает по требованиям, предъявляемым к пользователю как изготовителю продукции (товаров) правообладателя. Кроме того, отличительной чертой договора коммерческой концессии в отличие от других договоров, направленных на организацию сбыта инноваций, следует признать необходимость его государственной регистрации, по общему правилу возлагаемой на правообладателя.

Заключая дистрибьюторский договор с условиями об эксклюзивности или договоры коммерческой концессии с ограничительными условиями, следует обратить внимание на необходимость их соответствия антимонопольному законодательству РФ.

11. Маркетинг играет важную роль в снижении рисков предпринимательской деятельности инновационных компаний, поскольку позволяет с помощью изучения имеющейся рыночной ситуации выявить области позиционирования инновационных товаров и (или) услуг, что в конечном итоге обеспечивает получение ими конкурентных преимуществ.

В теории юридической науки и судебной практике также нет однозначной позиции о квалификации маркетингового договора.

Правовая природа маркетингового договора схожа с договорами научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также с договором возмездного оказания услуг, но имеет самостоятельное содержание, поскольку предусматривает осуществление маркетинговых исследований и по их результатам предоставление заказчику практических рекомендаций для их учета в хозяйственной деятельности.

Существенными условиями маркетингового договора являются предмет, техническое задание, цена и сроки осуществления маркетинговой деятельности.

Ведение маркетинговой деятельности должно сопровождать все этапы инновационного процесса, однако в законодательстве РФ отсутствует правовая регламентация данных отношений.

На промежуточной и заключительных стадиях жизненного цикла инновации с помощью маркетинговой деятельности осуществляется анализ имеющихся конкурирующих марок продукции и функционирование фирм-конкурентов. Основной целью является сохранение существующего уровня объема продаж и имеющейся доли рынка.

На начальной стадии жизненного цикла новой продукции следует проводить работу по разъяснению потенциальным потребителям основных характеристик предлагаемой продукции, направленную на удовлетворение их потребностей.

## Принятые сокращения

### Нормативные правовые документы:

ГК РФ – Гражданский кодекс Российской Федерации:

часть первая от 30.11.1994 (в ред. от 23.05.2016) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301;

часть вторая от 26.01.1996 (в ред. от 23.05.2016) // СЗ РФ. 1996. № 5. Ст. 410;

часть четвертая от 18.12.2006 (в ред. от 03.07.2016) // СЗ РФ. 2006. № 52 (ч. I). Ст. 5496;

Закон о науке – Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О науке и государственной научно-технической политике» // СЗ РФ. 1996. № 35. Ст. 4137.

Закон об ИТ – Федеральный закон от 28.11.2011 № 335-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Об инвестиционном товариществе» // СЗ РФ. 2011. № 49 (ч. I). Ст. 7013;

Модельный кодекс – Модельный инновационный кодекс для государств – участников СНГ // Информационный бюллетень. 2015. № 62 (ч. 2). С. 278;

### Прочие сокращения:

ВАС РФ – Высший Арбитражный Суд Российской Федерации;

ВС РФ – Верховный Суд Российской Федерации;

НИС России – национальная инновационная система России;

НИОКР – научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;

НИР – научно-исследовательские работы;

ОИС – объект интеллектуальной собственности;

ОКР – опытно-конструкторские работы;

РИС – региональные инновационные системы;

РНТД – результат научно-технической деятельности;

СЗ РФ – Собрание законодательств Российской Федерации;

СНГ – Содружество независимых государств;

ФАС – Федеральный арбитражный суд.

## **Библиографический список использованных источников**

### **Нормативные правовые акты**

1. Федеральный конституционный закон от 17.12.1997 № 2-ФКЗ «О Правительстве Российской Федерации» (ред. от 03.07.2016) // СЗ РФ. – 1997. – № 51. – Ст. 5752.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 29.12.2015) // СЗ РФ. – 1998. – № 31. – Ст. 3823.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // СЗ РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // СЗ РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // СЗ РФ. – 2006. – № 52 (ч. I). – Ст. 5496.
6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // СЗ РФ. – 1998. – № 31. – Ст. 3824.
7. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // СЗ РФ. – 2000. – № 32. – Ст. 3340.
8. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) СЗ РФ. – 2001. – № 1 (ч. I). – Ст. 3.
9. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» (ред. от 13.07.2015) // Российская газета. – 1992. – 7 апр.
10. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (ред. от 23.05.2016) // СЗ РФ. – 1996. – № 35. – Ст. 4137.
11. Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О

финансовой аренде (лизинге)» // СЗ РФ. – 1998. – № 44. – Ст. 5394.

12. Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ (ред. от 05.4.2016) «О техническом регулировании» // СЗ РФ. – 2002. – № 52 (ч. I). – Ст. 5140.

13. Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ (ред. от 06.07.2016) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» // СЗ РФ. – 2006. – № 31 (ч. I). – Ст. 3448.

14. Федеральный закон от 25.12.2008 № 284-ФЗ (ред. от 06.12.2011) «О передаче прав на единые технологии» // СЗ РФ. – 2008. – № 52 (ч. I). – Ст. 6239.

15. Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О таможенном регулировании в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 2010. – № 48. – Ст. 6252.

16. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ (ред. от 05.04.2016) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // СЗ РФ. – 2011. – № 30 (ч. I). – Ст. 4571.

17. Федеральный закон от 28.11.2011 № 335-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Об инвестиционном товариществе» // СЗ РФ. – 2011. – № 49 (ч. I). – Ст. 7013.

18. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // СЗ РФ. – 2013. – № 14. – Ст. 1652.

19. Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ (в ред. от 03.07.2016) «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 2014. – № 26 (ч. I). – Ст. 3378.

20. Постановление Правительства РФ от 31.12.1999 № 1460 «О комплексе мер по развитию и государственной поддержке малых предприятий в сфере материального производства и содействию их инновационной деятельности» // СЗ РФ. – 2000. – № 2. – Ст. 240.

21. Постановление Правительства РФ от 31.10.2009 № 880 «Об утверждении примерных форм договоров о передаче прав на единые

технологии и примерной формы договора о выполнении дополнительных работ по доведению единой технологии до стадии практического применения с учетом потребностей заинтересованного лица» // СЗ РФ. – 2009. – № 45. – Ст. 5353.

22. Постановление Правительства РФ от 18.09.2012 № 943 «Об особенностях маркировки впервые выпускаемой в обращение продукции, в том числе знаком обращения на рынке или знаком соответствия, и о порядке информирования приобретателя, в том числе потребителя, о возможном вреде такой продукции и факторах, от которых он зависит» // СЗ РФ. – 2012. – № 39. – Ст. 5282.

23. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 301 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие науки и технологий" на 2013–2020 годы» // СЗ РФ. – 2014. – № 18 (ч. I). – Ст. 2150.

24. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 316 (ред. от 29.06.2016) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика"» // СЗ РФ. – 2014. – № 18 (ч. II). – Ст. 2162.

25. Постановление Правительства РФ от 04.06.2014 № 512 «Об утверждении Правил выплаты вознаграждения за служебные изобретения, служебные полезные модели, служебные промышленные образцы» // СЗ РФ. – 2014. – № 23. – Ст. 2998.

26. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года) // СЗ РФ. – 2008. – № 47. – Ст. 5489.

27. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» // СЗ РФ. – 2012. – № 1. – Ст. 216.

28. Распоряжение Правительства РФ от 23.07.2013 № 1300-р «Об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") в области инжиниринга и промышленного дизайна» // СЗ РФ. –2013. –№ 30 (ч. II). – Ст. 4184.

#### **Ведомственные акты**

29. Приказ Минпромторга России от 01.11.2012 № 1618 «Об утверждении критериев отнесения товаров, работ и услуг к инновационной продукции и (или) высокотехнологичной продукции по отраслям, относящимся к установленной сфере деятельности Министерства промышленности и торговли Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 11.03.2013 № 27584) // Российская газета. № 59 20.03.2013.

30. Приказ Минобрнауки России от 01.11.2012 № 881 "Об утверждении критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции" (Зарегистрировано в Минюсте России 22.02.2013 № 27275) // Российская газета. – 2013. – 13 марта.

31. Приказ Минтранса России от 25.08.2015 № 261 «Об утверждении Критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной продукции и (или) высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции» (Зарегистрировано в Минюсте России 30.09.2015 № 39066) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2015. – № 46.

32. Приказ МЧС России от 14.12.2012 № 768 «Об утверждении критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной продукции и (или) высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции» (Зарегистрировано в Минюсте России 18.02.2013 № 27– 2013. – 27 февр.

33. Приказ Минздрава России от 31.07.2013 № 514н «Об утверждении Критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки

такой продукции» (Зарегистрировано в Минюсте России 03.09.2013 № 29877) // Российская газета. – 2013. – 27 сент.

34. Приказ Минкомсвязи России от 10.10.2013 № 286 «Об утверждении критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной продукции и (или) высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции» (Зарегистрировано в Минюсте России 25.03.2014 № 31723) // Российская газета. – 2014. – 2 апр.

35. Приказ Минсельхоза России от 18.08.2014 № 323 «Об утверждении критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной продукции и (или) высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции» (Зарегистрировано в Минюсте России 15.12.2014 № 35176) // Российская газета. – 2014. – 24 дек. Приказ ФМС России от 15.04.2014 № 330 «Об утверждении критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и (или) высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции» (Зарегистрировано в Минюсте России 23.05.2014 № 32418) // Российская газета. – 2014. – 4 июня. **Судебная практика**

37. Определение ВС РФ от 14.10.2014 по делу № 307-ЭС14-22, А56-70987/2012. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

38. Определение ВС РФ от 01.12.2015 № 18-КГ15-183. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

39. Постановление ФАС Поволжского округа от 15.04.2009 по делу № А57-4153/2008. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

40. Определение ВС РФ от 04.06.2015 № 305-ЭС15-3576 по делу № А40-47963/14. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

41. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 16.02.2001 № 59 «Обзор практики разрешения споров, связанных с применением Федерального закона "О государственной регистрации прав на недвижимое

имущество и сделок с ним"» // Хозяйство и право. –2001. –№ 5.

42. Определение ВС РФ от 08.10.2013 № 78-КГ13-27. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

43. Решение ВС РФ от 21.05.2014 № АКПИ13-1053. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

44. Постановление Президиума ВАС РФ от 13.04.2010 № 16996/09 по делу № А43-27008/200839-731. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

45. Определение ВС РФ от 01.09.2015 № 16-КГ15-20. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

46. Определение ВС РФ от 01.09.2015 № 11-КГ15-25. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

47. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 09.12.2010 по делу № А19-8485/10. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

48. Постановление Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 № 16 «О свободе договора и ее пределах». — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

49. Определение ВС РФ от 11.12.2014 № 302-ЭС14-5650 по делу № А33-15527/2013. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

50. Определение ВАС РФ от 27.09.2010 № ВАС-12734/10 по делу № А05-11681/2009. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

51. Постановление ФАС Уральского округа от 16.02.2012 № Ф09-600/12 по делу № А50-10817/2011. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

52. Постановление ФАС Московского округа от 14.07.2009 № КА-А40/6488-08-П. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

53. Определение ВАС РФ от 09.02.2009 № 472/09. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

54. Постановление ФАС Уральского округа от 23 мая 2006 г. № Ф09-4228/06-С4. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

55. Постановление Пленума ВС РФ от 17.03.2004 № 2 «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации» // Бюллетень ВС РФ. – 2004. – № 6.

56. Определение Конституционного Суда РФ от 28.05.2013 № 876-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы граждан Говоровой Марины Ильиничны, Данилова Михаила Павловича и других на нарушение их конституционных прав пунктом 3 статьи 1370 Гражданского кодекса Российской Федерации». — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

57. Постановление Пленума ВС РФ и Пленума ВАС РФ от 26.03.2009 № 5/29 «О некоторых вопросах, возникших в связи с введением в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Российская газета. – 2009. – 22 апр.

58. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 23.12.2005 № А56-46488/04. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

59. Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 04.08.2015 № Ф01-2899/2015 по делу № А82-12967/2013. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

60. Постановление Президиума ВАС РФ от 24.09.2013 № 4593/13 по делу № А41-7649/2012. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

61. Определение ВАС РФ от 17.02.2011 № ВАС-967/11 по делу № А40-26577/10-134-194. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

62. Постановление ФАС Центрального округа от 12.01.2010 № Ф10-

5662/09 по делу № А08-2104/2009-14. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

63. Определение ВС РФ от 03.02.2015 № 52-КГ14-1. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

64. Постановление ФАС Уральского округа от 25.02.2009 № Ф09-601/09-С4 по делу № А60-3821/2008-СЗ. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

65. Обзор судебной практики ФАС Восточно-Сибирского округа по спорам, вытекающим из договора подряда. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

66. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 24.01.2000 № 51. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

67. Определение ВАС РФ от 24.06.2008 № 7825/08 по делу № А47-5050/2007-2ГК. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

68. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 04.12.2009 по делу № А56-35787/2008. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

69. Постановление ФАС Дальневосточного округа от 28.01.2010 № Ф03-8023/2009 по делу № А73-5672/2009. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

70. Постановление ФАС Поволжского округа от 08.11.2010 по делу № А12-4952/2010. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

71. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 21.12.2012 по делу № А45-9952/2012, Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 28.04.2010 по делу № А82-5527/2009. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

72. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 14.12.2011 по делу № А70-4515/2011. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

«КонсультантПлюс».

73. Постановление ФАС Московского округа от 23.01.2014 № Ф05-17104/2013 по делу № А41-58573/12. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

74. Постановление Конституционного Суда РФ от 23.01.2007 № 1-П «По делу о проверке конституционности положений пункта 1 статьи 779 и пункта 1 статьи 781 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобами общества с ограниченной ответственностью "Агентство корпоративной безопасности" и гражданина В. В. Макеева"» // Российская газета. – 2007. – 2 февр.

75. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 25.09.2013 по делу № А53-32050/2012. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

76. Определение ВАС РФ от 08.11.2012 № ВАС-13993/12 по делу № А34-3750/2010. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

77. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 29.09.1999 № 48 «О некоторых вопросах судебной практики, возникающих при рассмотрении споров, связанных с договорами на оказание правовых услуг». — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

78. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 18.03.2008 № А33-3123/07-Ф02-914/08 по делу № А33-3123/07. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

79. Постановление ФАС Поволжского округа от 22.03.2010 по делу № А57-11985/06. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

80. Постановление ФАС Центрального округа от 08.07.2010 по делу № А23-5512/09Г-8-217. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

81. Постановление ФАС Дальневосточного округа от 12.03.2010 № Ф03-12/2010 по делу № А73-15003/2008. — Доступ из справочной правовой

системы «КонсультантПлюс».

82. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 12.02.2004 № А10-2264/03-Ф02-117/04-С2. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

83. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 12.09.2014 по делу № А45-18496/2013. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

84. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 10.04.2014 по делу № А81-2397/2013. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

85. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 № 165 «Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными». — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

86. Определение ВАС РФ от 23.09.2008 № 11618/08 по делу № А41-К1-16625/07. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

87. Определение ВС РФ от 19.08.2015 № 302-ЭС15-10925 по делу № А33-5659/2013. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

88. Постановление ФАС Московского округа от 09.11.2011 по делу № А40-20460/09-46-224. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

89. Постановление ФАС Московского округа от 19.10.2006 № КА-А40/10293-06. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

90. Постановление ФАС Московского округа от 18.09.2006, 20.09.2006 № КА-А40/8726-06. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

91. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 12.05.2011 по делу № А27-3973/2010. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

«КонсультантПлюс».

92. Определение ВАС РФ от 24.11.2010 № ВАС-15403/10 по делу № А07-16336/2009. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

93. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 09.04.2012 по делу № А56-74411/2010. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

94. Постановление ФАС Уральского округа от 02.08.2010 № Ф09-5926/10-С3 по делу № А07-16336/2009. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

95. Постановление ФАС Центрального округа от 25.05.2009 № Ф10-1855/09 по делу № А48-3709/08-7. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

96. Постановление ФАС Уральского округа от 11.11.2010 № Ф09-7639/10-С3 по делу № А47-4943/2009. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

97. Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 18.02.2015 по делу № А05-4355/2014. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

98. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 17.11.2004 № 85 <Обзор практики разрешения споров по договору комиссии> // Вестник ВАС РФ. – 2005. – № 1.

99. Постановление ФАС Поволжского округа от 03.08.2011 г. по делу № А55-26891/2009. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

100. Постановлении Седьмого арбитражного апелляционного суда от 25.01.2010 № 07АП-10750/09 по делу А45-19054/2009. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

101. Постановление Президиума ВАС РФ от 18.05.1999 № 7073/98 по делу № А40-9311/98-55-54. — Доступ из справочной правовой системы

«КонсультантПлюс».

102. Постановление ФАС Поволжского округа от 25.01.2005 № А55-6685/2004-42. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

103. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 02.04.2014 по делу № А63-18585/2012. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

104. Постановление Суда по интеллектуальным правам от 19.06.2015 № С01-451/2015 по делу № А40-97630/2014. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

105. Определение ВС РФ от 24.08.2015 № 305-ЭС15-9511 по делу № А40-97630/2014. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

106. Постановление Арбитражного суда Центрального округа от 13.04.2015 № Ф10-735/2015 по делу № А09-6293/2014. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

107. Определение ВС РФ от 14.01.2015 № 304-ЭС14-5384 по делу № А46-8559/2013. — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

### **Научные издания**

108. *Алексеев, С. С.* Теория права / С. С. Алексеев. — М.: Изд-во «БЕК», 1994. — 220 с. *Бакланов, А. О., Диденко, Н. И.* Роль инноваций в мировых процессах экономического роста и развития / А. О. Бакланов, Н. И. Диденко. — СПб.: Изд-во политех. ун-та, 2007. — 414 с. *Брагинский, М. И., Витрянский, В. В.* Договорное право. Договоры о выполнении работ и оказании услуг. Кн. 3. — 4-е изд. испр. и доп. / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. — М.: Статут, 2002. — 1055 с.

111. *Брагинский, М. И., Витрянский, В. В.* Договорное право. Договоры о выполнении работ и оказании услуг. Кн. 2. — 4-е изд. испр. и доп. / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. — М.: Статут, 2002. — 800 с.

112. *Быков, А. Г.* О содержании курса предпринимательского права и принципах его построения // Предпринимательское право в рыночной экономике: сб. статей / А. Г. Быков. – М.: Новая правовая культура, 2004.

113. *Волошко, С. Д.* Договоры на передачу научно-технических достижений / С. Д. Волошко. Харьков, 1978. – 69 с.

114. *Гольдштейн, Г. Я.* Инновационный менеджмент / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог: Изд-во «ТРТУ», 1998. – 132 с.

115. *Городов, О. А.* Правовая охрана и использование единых технологий, созданных за счет или с привлечением бюджетных средств: монография / О. А. Городов. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – 144 с.

116. Гражданское право и современность: сборник статей, посвященный памяти М. И. Брагинского / С. С. Алексеев [и др.]; под ред. В. Н. Литовкина, К. Б. Ярошенко; Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ. – М.: Статут, 2013. – 766 с.

117. ГОСТ Р 15.011-96. Государственный стандарт Российской Федерации. Система разработки и постановки продукции на производство. Патентные исследования. Содержание и порядок проведения (принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 30.01.1996 № 40). – М.: Стандартинформ, 2010.

118. *Губин, Е. П.* Государственное регулирование рыночной экономики и предпринимательства: правовые проблемы / Е. П. Губин. – М.: Юрист, 2006. – 314 с.

119. Договоры в предпринимательской деятельности / отв. ред. Е. А. Павлодский, Т. Л. Левшина. – М.: Статут, 2008. – 344 с.

120. *Евсеева, Л. А.* Правовое регулирование инновационной деятельности: монография / Л. А. Евсеева. – Чебоксары: Типография ООО «Фирма «Атолл», 2010. – 200 с.

121. *Егорова М.А.* Коммерческое право: учебник для вузов. М.: РАНХиГС при Президенте РФ. Статут. 2013 – 640 с.

122. *Егорова М.А.* Односторонний отказ от исполнения гражданско-

правового договора. – М.: Статут, 2010. – 528 с.

123. *Ефимцева, Т. В.* Инновационная деятельность как объект правового регулирования / Т. В. Ефимцева. – М: Типография «Документ системы», 2008. – 248 с.

124. *Жилинский, С. Э.* Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности): учебник для вузов. – 3-е изд., изм. и доп. / С. Э. Жилинский. – М.: Изд-во «НОРМА», 2001. – 672 с.

125. Избранные труды по гражданскому праву. Из истории цивилистической мысли. Гражданское правоотношение. Критика теории «хозяйственного права» / О. С. Иоффе; редкол: В. С. Ем, Н. В. Козлова, С. М. Корнеев, Е. В. Кулагина, П. А. Панкратов; предисл. Е. А. Суханова. – М.: Статут, 2000. – 777 с.

126. Инновационная политика зарубежных стран (аналитический обзор). Министерство образования и науки Российской Федерации. Федеральное агентство по науке и инновациям. Научно-технический институт межотраслевой информации (НТИМИ). – М., 2008.

127. Интеллектуальные права. Понятие. Система. Задачи кодификации: сб. статей / В. А. Дозорцев. – М.: Статут, 2003. – 416 с.

128. *Иоффе, О. С.* Обязательственное право / О. С. Иоффе. – М.: «Юрид. лит.», 1975. – 872 с.

129. *Калмыков, Ю. Х.* Правовое регулирование хозяйственных отношений. Вопросы гражданского законодательства / Ю. Х. Калмыков. – Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 1982. – 204 с.

130. *Каширин, А. И., Семенов А. С.* Венчурное инвестирование в России / А. И. Каширин [и др.]. – М.: Вершина, 2007. – 320 с.

131. *Кирилловых, А. А.* Реклама и рекламная деятельность: проблемы правового регулирования / А. А. Кирилловых. – М.: Деловой двор, 2013. – 224 с.

132. *Красавчиков, О. А.* Советское гражданское право: в 2 т. Т. 1 / О. А. Красавчиков. – М., 1985. – 544 с.

133. *Кулагин, М. И.* Предпринимательство и право: опыт Запада / М. И. Кулагин; предисл. и науч. ред. Е. А. Суханов. – М.: Дело, 1992. – 144 с.
134. *Лопатин, В. Н.* Государство и интеллектуальная собственность: переход к инновационной экономике. Интеллектуальная собственность. Актуальные проблемы теории и практики: сб. научных трудов / В. Н. Лопатин; под ред. В. Н. Лопатина. – М., 2008. Т. 1. – 312 с.
135. *Маркеев, А. И.* Правовое регулирование инновационной деятельности. – Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2015. – 212 с.
136. *Миц, Б. И.* Правовое обеспечение научно-технических разработок / Б. И. Миц. – Свердловск, 1989. – 123 с.
137. *Мозолин, В. П.* Современная доктрина и гражданское законодательство / В. П. Мозолин. – М.: Юстицинформ, 2008. – 176 с.
138. *Мухопад, В. И.* Коммерциализация интеллектуальной собственности / В. И. Мухопад. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. – 512 с.
139. Общая теория государства и права. Академический курс: в 3 т. Т. 2 / отв. ред. М. Н. Марченко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма, 2007. – 802 с.
140. *Осипова, Л. В., Синяева, И. М.* Основы коммерческой деятельности: Учебник для вузов / Л. В. Осипова [и др.]. – М., 1997. – 215 с.
141. Основы коммерциализации результатов НИОКР. Инновационное предпринимательство: монография / А. А. Фаткулин [и др.]; Дальневосточный государственный технический университет. – Владивосток: ДВГТУ, 2009. – 327 с.
142. Право и инновационная деятельность / Научный совет по Программе фонд. исслед. Президиума Российской академии наук «Экономика и социология знания». – М.; СПб.: Нестор-История, 2011. – (Экономика и социология знания). – 432 с.
143. Право и экономическая деятельность: современные вызовы: Монография / Н.Г. Доронина, Н.Г. Семилютина, Н.М. Казанцев и др.; Отв. ред. А.В. Габов. – М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения

при Правительстве Российской Федерации. – М.: Статут, 2015. – 400 с.

144. Практика рассмотрения коммерческих споров: Анализ и комментарии постановлений Пленума и обзоров Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации / В. О. Калятин [и др.]; рук. проекта Л. А. Новоселова, М. А. Рожкова. – М.: Статут, 2011. – Вып. 17. – 293 с.

145. Предпринимательское право РФ: учебник / отв. ред. Е. П. Губин, П. Г. Лахно. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма: Инфра-М, 2011. – 1008 с.

146. Проблемы интеграции образования, науки и бизнес-сферы в условиях новых вызовов глобальной экономики. Материалы международной конференции (Москва, 16 мая 2013 года). К 20-летию Гуманитарного института (г. Москва). – М.: Изд. дом «Экономическая газета», 2013. – 176 с.

147. *Пугинский, Б. И.* Гражданско-правовые средства в хозяйственных отношениях / Б. И. Пугинский. – М.: Юрид. лит., 1984. – 224 с.

148. *Пугинский, Б. И.* Коммерческое право России: учебник / Б. И. Пугинский. – М.: Изд-во «Зерцало», 2005. – 328 с.

149. *Соркин, С. Л.* Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление: учеб. пособие. - Минск : Современ. шк., 2006. — 283 с.

150. Строительные нормы и правила СНиП 3.05.05-84 "Технологическое оборудование и технологические трубопроводы" (утв. постановлением Госстроя СССР от 07.05.1984 № 72). – М.: Госстрой РФ, ГУП ЦПП, 1995.

151. Типовой дистрибьюторский контракт МТП. Монопольный импортер-дистрибьютор. Публикация № 646Е: на рус. и англ. яз. (The ICC Model Distributorship Contract. Sole Importer-Distributor). – 2-е изд. / Н. Г. Вилкова; под ред. Н. Г. Вилковой. – М.: Консалтбанкир, 2005. – 80 с.

152. Типовой дистрибьюторский контракт ИСС. Монопольный импортер-дистрибьютор. Публикация Международной торговой палаты № 646. 2-е изд. Подготовлен для справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

153. *Третьякова, Е. В.* Инфраструктура поддержки инновационного предпринимательства как фактор инновационного развития региона. Научное

издание / Е. В. Третьякова. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг». 2009. – 31 с.

154. *Хабриева, Т. Я.* Введение // Законность в экономической сфере как необходимый фактор благоприятного инвестиционного климата: материалы VI Ежегодных научных чтений памяти профессора С. Н. Братуся (Москва, 26 октября 2011 г.) / Т. Я. Хабриева [и др.]; отв. ред. А. В. Габов, Н. Г. Доронина. – М.: Юриспруденция, 2012. – 320 с.

### **Издания на иностранных языках**

155. *Edquist, C., ed.* Systems of Innovation: technologies, Institutions and Organizations. – London: Pinter, 1997. – 446 pp.

156. *Freeman, C.* The Economics of Hope. Essays in Technical change, Economic Growth and the Environment. Pinter Pub. – London and New York. 1992, – 249 p.

### **Периодические издания**

157. *Алексеев, С. С.* Правовые средства: постановка проблемы, понятие, классификация / С. С. Алексеев // Советское государство и право. – 1987. – № 6. – С. 12–19. *Волюнкина, М. В.* Правовая модель регулирования инновационных отношений // Инновации. 2010. №6 С.43-48.

158. *Гаврилов, Э.* Договор на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ / Э. Гаврилов // Российская юстиция. – 2002. – № 6. – С. 22, 23.

159. *Гутников, О. В.* Сопоставительный анализ и оценка законодательных моделей регулирования инновационной деятельности / О. В. Гутников // Законодательство и экономика. – 2006. – № 10. – С. 9–13.

160. *Егорова М.А.* Организационные отношения и организационные сделки в гражданско-правовом регулировании // Законы России: опыт, анализ,

практика. – 2011. – № 5. – С. 10 - 21.

161. *Ефимцева, Т. В.* Место инновационного права в системе российского права / Т. В. Ефимцева // Предпринимательское право. Приложение «Бизнес и право в России и за рубежом». – 2010. – № 3. – С. 51–54.

162. *Зенин, И. А.* Товарно-денежная форма научно-технической продукции / И. А. Зенин // Вопросы изобретательства. – 1989. – № 7.

163. *Измайлова, Е. В.* Договор на выполнение маркетинговых исследований / Е. В. Измайлова // Приложение к ежемесячному журналу Хозяйство и право. – 2000. – № 10.

164. *Ильин, Ю. В.* Введение объектов интеллектуальной собственности в инновационную сферу предприятия / Ю. В. Ильин // Интеллектуальная собственность. – 2007. – № 4. – С. 11–13.

165. *Калачева, Т.Л., Попова, О.П.* Договоры по передаче исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и процессы коммерциализации // Достижения вузовской науки. 2014. №10. - С.241-246.

166. *Клишина, И. В.* Заключение договора о залоге исключительного права на объекты интеллектуальной собственности / И. В. Клишина // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2013. – № 4. – С. 94–106.

167. *Красавчиков, О. А.* Гражданские организационно-правовые отношения / О. А. Красавчиков // Советское государство и право. – 1966. – № 10. – С. 50–57.

168. *Лапаева, В. В.* Политика Российской Федерации в области науки и технологий: проблемы правового обеспечения / В. В. Лапаева // Законодательство и экономика. – 2004. – № 2. – С. 25–36.

169. *Огородов, Д. В., Челышев, М. Ю.* Смешанные договоры в частном праве: отдельные вопросы теории и практики / Д. В. Огородов [и др.] // Законодательство и экономика. – 2005. – № 10. – С. 50–53.

170. *Орлова, В. В., Яхин, Ю. А.* Правовое регулирование ноу-хау и служебных результатов интеллектуальной деятельности в свете реформы ГК

РФ / В. В. Орлова [и др.] // Закон. – 2014. – № 5. – С. 69–77.

171. *Пирогова, В. В.* Лицензионный договор как инструмент инвестиционной политики / В. В. Пирогова. – Подготовлено для справочной правовой системы «КонсультантПлюс», 2011.

172. *Попов, Р. М.* Служебные изобретения в Российской Федерации: проблемы и перспективы / Р. М. Попов // Гражданин и право. – 2012. – № 8. – С. 51–58.

173. *Рассудовский, В.* Договор на выполнение пуско-наладочных работ / В. Рассудовский // Советская юстиция. – 1965. – №19. – С. 10, 11.

174. *Рубаник, Е. А., Щербакова, Е. Г.* Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева. Особенности сбыта инновационной продукции / Е. А. Рубаник [и др.] // Альманах современной науки и образования. – 2014. – № 1 (80). – С. 96–98.

175. *Ситдикова, Л. Б.* Нормативно-правовое и договорное регулирование отношений на возмездное оказание консультационных услуг / Л. Б. Ситдикова // Юрист. – 2007. – Подготовлено для справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

176. *Ситдикова, Л. Б.* Понятие и информационное содержание маркетингового договора / Л. Б. Ситдикова // Предпринимательское право. – 2008. – № 4. – С. 38–41.

177. *Соболев, Е. А.* Проблемы внедрения инноваций в России / Е. А. Соболев // Science Time. – 2014. – № 8 (8). – С. 265–275.

178. *Собчак, А. А.* Смешанные и комплексные договоры в гражданском праве / А. А. Собчак // Советское государство и право. – 1989. – № 11. – С. 61–66.

179. *Чернобель, Г. Т.* Формализация норм права / Г. Т. Чернобель // Советское государство и право. – 1979. – № 4. – С. 29–36.

### **Интернет ресурсы**

180. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. — М.:

Советская энциклопедия 1969—1978 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://enc-dic.com/enc\\_sovet/Remont-76384.html](http://enc-dic.com/enc_sovet/Remont-76384.html) (дата обращения: 15.01.2016).

181. Большой энциклопедический политехнический словарь 2004 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://enc-dic.com/polytech/Montazh-5898.html> (дата обращения: 15.01.2016).

182. *Бычков, А. И.* Дистрибьюторский договор [Электронный ресурс] / А. И. Бычков. — Режим доступа: <http://www.justicemaker.ru/view-article.php?id=9&art=4144> (дата обращения: 15.01.2016).

183. *Владыкин, А. А.* Коммерциализация научных разработок как результат инновационной деятельности и способ дополнительного финансирования высшего учебного заведения [Электронный ресурс] / А. А. Владыкин // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 4. – С. 219–223. Научная библиотека КиберЛенинка. — Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/kommertsializatsiya-nauchnyh-razrabotok-kakrezultat-innovatsionnoy-deyatelnosti-i-sposob-dopolnitelnogo-finansirovaniya-vysshego#ixzz3h6Cn0TTd>. (дата обращения: 15.01.2016).

184. *Городов, О. А.* Правовое обеспечение инновационной деятельности как условие модернизации экономики России [Электронный ресурс] / О. А. Городов // Предпринимательское право. 2012. № 2. — Режим доступа: <http://www.center-bereg.ru/1940.html> (дата обращения: 15.01.2016).

185. *Грибанов, Д. В.* Изменения в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» [Электронный ресурс] / Д. В. Грибанов // Российский юридический журнал. 2011. № 6. — Режим доступа: <http://www.center-bereg.ru/11128.html> (дата обращения: 15.01.2016).

186. *Джермакян, В. Ю.* Комментарий к главе 72 «Патентное право» Гражданского кодекса РФ (постатейный) / В. Ю. Джермакян. – Подготовлено для справочной правовой системы «КонсультантПлюс», 2009.

187. Информационно-аналитический бюллетень Фонда «Бюро экономического анализа» № 64 сентябрь 2004 г. [Электронный ресурс] Роль

научных и инновационных фондов в развитии национальных инновационных систем, Бюро экономического анализа, 2004. – 30 с. — Режим доступа: <http://www.iep.ru/files/persona/dezhina/BEA-64.pdf> (дата обращения: 15.01.2016).

188. *Иоффе, О. С.* Избранные труды по гражданскому праву: Из истории цивилистической мысли. Гражданское правоотношение. Критика теории «хозяйственного права» [Электронный ресурс] / О. С. Иоффе. — Режим доступа: [http://civil.consultant.ru/elib/books/3/page\\_64.html](http://civil.consultant.ru/elib/books/3/page_64.html) (дата обращения: 15.01.2016).

189. *Корецкий, А.* Понятие и классификация элементов договора [Электронный ресурс] / А. Корецкий // Законность. – 2005. – № 10. — Режим доступа: <http://www.lawmix.ru/comm/376>. (дата обращения: 15.01.2016).

190. *Люкшин, А. М.* Договор оказания инжиниринговых услуг [Электронный ресурс] / А. М. Люкшин // Научно-практический экономико-правовой журнал «Бизнес, менеджмент и право». — Режим доступа: [http://www.bmpravo.ru/show\\_stat.php?stat=782](http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=782) (дата обращения: 15.01.2016).

191. Нормотворческая юридическая техника / под ред. Н. А. Власенко [Электронный ресурс]. – Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ, 2013. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/57733122/#ixzz3W5UGTYug> (дата обращения: 15.01.2016).

192. *Скорняков, Э. П., Горбунова, М. Э.* Патентные исследования: учебное пособие [Электронный ресурс] / Э. П. Скорняков [и др.]. – М., РГИИС, 2005. — Режим доступа: [http://tisc-graviton.com/patent\\_research](http://tisc-graviton.com/patent_research) (дата обращения: 15.01.2016).

193. *Трахтенгерц, Л. А.* Авторские права на служебные изобретения [Электронный ресурс] / Л. А. Трахтенгерц // Право и экономика. – 2000. – № 6. — Режим доступа: <https://www.lawmix.ru/comm/6875> (дата обращения 01.07.2016).

194. *Яковлев, В. Ф.* Понятие предпринимательского договора в российском праве [Электронный ресурс] / В. Ф. Яковлев // Журнал российского права. – 2008. – № 1. — Режим доступа: <http://www.center->

bereg.ru/b11407.html. (дата обращения: 15.01.2016).

195. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.oiom.ru/esomar\\_r.php](http://www.oiom.ru/esomar_r.php) (дата обращения: 15.01.2016).

196. Маркетинговый словарь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.marketch.ru/marketing\\_dictionary/index.php](http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/index.php) (дата обращения: 15.01.2016).

197. Отчет о деятельности Роспатента за 2014 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.rupto.ru/about/reports/2014\\_1#1.7](http://www.rupto.ru/about/reports/2014_1#1.7) (дата обращения: 15.01.2016).

198. Перечень поручений по итогам встречи Дмитрия Медведева с представителями интернет-сообщества [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/assignments/11427> (дата обращения: 15.01.2016).

199. Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года (утв. Правительством РФ) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://government.ru/media/files/41d4b737638b91da2184.pdf> (дата обращения: 15.01.2016).

200. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития России) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://government.ru/media/files/41d457592e04b76338b7.pdf> (дата обращения: 15.01.2016).

### **Диссертации, авторефераты диссертаций**

201. *Кардаш, И. Н.* Механизм правового регулирования инновационной деятельности в Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Кардаш Иван Николаевич. – М., 2013. – 205 с.

202. *Кардаш, Н. И.* Механизм правового регулирования инновационной деятельности в Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Кардаш Иван Николаевич. – М., 2013. – 23 с.

203. *Маслова, В. А.* Дистрибьюторский договор как правовой инструмент организации сбыта товаров: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Маслова Варвара Алексеевна. – М., 2011. — Режим доступа: <http://law.edu.ru/book/book.asp?bookID=1456440> (дата обращения: 15.01.2016 г.).

204. Дивеев, А. М. Договор на выполнение пуско-наладочных работ: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / А. М. Дивеев. – М., 1971. – 18 с.

### **Иные источники**

205. Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик (принята ВС СССР 07.10.1977).

206. Методические рекомендации по признанию результатов интеллектуальной деятельности единой технологией (утв. Минобрнауки России 01.04.2010).

207. Общие положения по применению сборников ресурсных сметных норм на пусконаладочные работы. Введены в действие письмом Госстроя России от 24.02.1994 № 12-29.

208. Основы Гражданского Законодательство Союза ССР и республик (утв. ВС СССР 31.05.1991 № 2211-1) // Ведомости ВС СССР. – 1991. – № 26. – Ст. 733.

209. Рекомендации ИСС по интеллектуальной собственности «Обзор актуальных вопросов для предпринимателей и органов власти». – 2012. – Вып. № 11.

210. Рекомендации по разработке программ инновационного развития акционерных обществ с государственным участием, государственных корпораций и федеральных государственных унитарных предприятий (утв. решением Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 03.08.2010, протокол № 4).

211. Решение Совета глав правительств СНГ «О Межгосударственной

программе инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года» (принято в г. Санкт-Петербурге 18.10.2011). — Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

212. Приложение к постановлению Межпарламентской Ассамблеи государств – участников Содружества Независимых Государств от 28.11.2014 г. № 41-23 «Модельный инновационный кодекс для государств – участников СНГ» // Информационный бюллетень. – 2015. – № 62 (ч. 2).