

Илья Клишин

Модели коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности



Илья Клишин

Модели коммерциализации

результатов интеллектуальной

деятельности

<https://litres.ru/74258967>

SelfPub; 2026

Аннотация

Эта книга родилась из практики, а не из теории. Она выросла из реальных кейсов, судебных решений, подписанных договоров, ежедневной работы с авторами, продюсерами, селлерами и операторами ЭДО. Это практическое руководство о том, как превращать идеи в деньги, а творчество — в капитал.

Книга адресована авторам контента, продюсерам, селлерам маркетплейсов, архитекторам, дизайнерам, разработчикам, управленцам креативных кластеров и студентам творческих вузов. Вы узнаете, как заключать лицензионные договоры за минуту через публичную оферту в ЭДО, защищать свои РИД от недобросовестных контрагентов, монетизировать использование стилей для ИИ и создавать реестры добросовестных участников.

Каждая глава — самостоятельный инструмент. Все модели образуют единую экосистему — цифровую

лицензионную платформу, работающую в рамках действующего законодательства.

«Бумажки» — это деньги. ЭДО — это не бюрократия, а инструмент для создания и защиты капитала.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	7
Для кого эта книга?	9
Цель написания и популяризации идей	10
О структуре книги	11
Почему эта книга важна именно сейчас?	14
Как читать эту книгу?	15
Дорогой читатель!	16
Глава 1. Публичная оферта в ЭДО	17
Глава 2. ЭДО-краудфандинг	24
Преимущества модели	29
Резюме	31
Глава 3. Ежемесячная оплата	32
Резюме	42
Глава 4. СЭД публикации, инверсия рассылки	43
Развитие	49
Резюме	51
Глава 5. ИИ-оферта	52
Резюме	59
Глава 6. Open source Публикация РИД, ИС и методик с шаблонами для всех	60
Резюме	69
Развитие	70
Глава 7. Сбор подписей под экспертными	75

заключениями	
Резюме	82
Глава 8. Пилотные проекты	83
Конец ознакомительного фрагмента.	84

Илья Клишин

**Модели коммерциализации
результатов
интеллектуальной
деятельности**

ВВЕДЕНИЕ

Вы держите в руках книгу, которая родилась из практики, а не из теории. Она появилась не в тиши кабинетов и не на страницах научных журналов — она выросла из реальных кейсов, судебных решений, подписанных договоров, из ежедневной работы с авторами, продюсерами, селлерами и операторами электронного документооборота. Это книга о том, как превращать идеи в деньги, а творчество — в капитал.

Мы живём в уникальное время. Российская экономика переживает структурную трансформацию, и один из самых ярких её трендов — стремительный рост креативных индустрий. По данным Росстата и Минэкономразвития, вклад креативной экономики в ВВП страны уже превысил 4,3%, а к 2030 году эта доля должна достичь 6%. В Москве, по словам заместителя мэра Натальи Сергуниной, в творческом секторе заняты почти 1,4 миллиона человек — 30% от всех занятых в этом секторе по России. Совокупный оборот московских компаний креативных индустрий за два года вырос в 1,5 раза, до 5,8 триллиона рублей.

Но за этими цифрами стоит простой вопрос: как именно коммерциализировать интеллектуальную собственность? Как защитить свои права на результат интеллектуальной деятельности (РИД) и одновременно сделать его доступным для рынка? Как авторам, художникам, архитекторам, разработ-

чикам, сценаристам и режиссёрам превратить свой творческий труд в устойчивый, предсказуемый и масштабируемый доход?

Ответы на эти вопросы и составляют содержание этой книги.

Для кого эта книга?

Это издание адресовано широкому кругу читателей. В первую очередь — творческим предпринимателям: авторам контента, продюсерам, дизайнерам, архитекторам, разработчикам программного обеспечения, режиссёрам и сценаристам. Тем, кто создаёт интеллектуальную собственность и хочет научиться управлять ею профессионально. Второй важной аудиторией являются селлеры маркетплейсов — те самые 450 тысяч организаций и индивидуальных предпринимателей, которые ежедневно используют контент в своей продукции, но часто не имеют юридически чистого доступа к нему. Третья категория читателей — это управленцы креативных кластеров, региональных институтов развития, представители лицензионных агентств, а также студенты и преподаватели творческих вузов — ИСИ, киношколы Митты, РАНХиГС и других.

Цель написания и популяризации идей

Мы поставили перед собой амбициозную задачу: собрать, систематизировать и описать все рабочие механизмы коммерциализации интеллектуальной собственности, которые существуют в современной России и могут быть использованы уже сегодня. Эта книга — не сборник абстрактных советов, а практическое руководство, основанное на реальных судебных решениях, выигранных делах и успешных пилотных проектах. Многие из описанных моделей прошли проверку временем и судебной практикой — мы опираемся на решения арбитражных судов, которые подтвердили юридическую силу электронной подписи (УКЭП) и признали публичные оферты полноценными договорами.

Книга написана в формате каталога бизнес-моделей. Каждая глава — это самостоятельный инструмент, который можно изучать, адаптировать и внедрять в свою практику. При этом все модели взаимосвязаны и образуют единую экосистему, которую мы называли «цифровой лицензионной платформой».

О структуре книги

Мы разделили материал на три части, каждая из которых соответствует уровню зрелости бизнеса и масштабу задач.

Часть первая — базовые модели, работающие сейчас. Это фундамент, с которого стоит начинать любому автору или предпринимателю. Здесь вы найдёте простые, но мощные инструменты, которые уже приносят доход тысячам правообладателей. Например, модель «Публичная оферта в ЭДО» — это способ заключить лицензионный договор без переговоров, юристов и посредников. Автор публикует оферту, подписывает её своей усиленной квалифицированной электронной подписью (УКЭП), и любой контрагент может акцептовать её за одну минуту. Это мгновенное лицензирование, которое делает рынок прозрачным и доступным.

Другая базовая модель — «ЭДО-краудфандинг» — превращает сбор средств на творческие проекты в юридически значимый процесс. Организации и индивидуальные предприниматели ставят УКЭП под счетами и письмами поддержки, и это не просто «лайк», а полноценное волеизъявление, подтверждённое судебной практикой. Так, пилот фильма «Василий Тёркин» собрал более 1500 писем поддержки и 700 подписанных счетов на сумму более 90 миллионов рублей, и часть этих средств уже оплачена. Пилот фильма «Разные зёрна» собрал 5 266 писем поддержки. Это доказывает,

что модель работает.

Особое место в первой части занимает экономический механизм «ежемесячная оплата + 1% в день». Это простой, но эффективный способ заставить контрагента добросовестно исполнять обязательства. Вместо разового платежа — ежемесячные счета. За просрочку — 1% в день, что превращает 365% годовых в мощный стимул для дисциплины в документообороте. Этот механизм полностью легален и основан на статьях 330 и 421 Гражданского кодекса РФ.

Часть вторая — модели развития. Это инструменты для роста и масштабирования. Когда вы освоили базовые механизмы, наступает время укреплять свои позиции на рынке. Здесь вы найдёте модель «Сбор подписей под экспертными заключениями» — уникальный способ консолидировать позицию индустрии. Экспертное заключение публикуется в ЭДО, и организации ставят УКЭП, подтверждая своё согласие. Это создаёт юридически значимый документ, который можно предъявлять в судах и регуляторам.

Модель «Реестр добросовестных участников» формирует новый уровень доверия на рынке. Если организация удостоверила экспертное заключение или имеет положительную судебную практику по лицензированию, она попадает в реестр, который становится ориентиром для контрагентов: «с этим участником можно работать, он добросовестен».

Модель «Кросс-индустриальное лицензирование» раскрывает мощный потенциал одного РИД. Один и тот же пер-

сонаж или стиль может лицензироваться в кино (для мерча), в архитектуре (для фасадов), в дизайне (для упаковки) и в IT (для аватаров). Электронный документооборот позволяет вести все эти лицензии в едином реестре, автоматически отслеживая платежи и использование.

Часть третья — специализированные и нишевые модели. Это инструменты для тонкой настройки и решения уникальных задач. Здесь вы найдёте «Бесплатный аудит РИД» — входной фильтр для авторов, которые не знают, с чего начать. «Лицензионный консалтинг» — экспертную поддержку на всех этапах. «ИС как залоговый актив» — кредитование под залог прав на интеллектуальную собственность.

Особого внимания заслуживает модель «Лицензионный альянс» — устойчивое партнёрство трёх сторон: автор, производитель, маркетплейс. Это цепочка, в которой каждый участник получает выгоду: автор — доход, производитель — легальный контент, маркетплейс — прозрачность. Мы уже видим примеры таких альянсов в коллаборациях «Чебурашка» x SELA, ROSTICS x «Союзмультфильм», Beauty Bomb x «Смешарики». Эти проекты доказывают, что лицензирование через ЭДО может стать массовым и доступным.

Почему эта книга важна именно сейчас?

Мы стоим на пороге больших перемен. Федеральный закон 330-ФЗ «О развитии креативных (творческих) индустрий» уже вступил в силу. Стратегия развития креативной экономики до 2036 года находится в стадии обсуждения. Агентство стратегических инициатив, Ассоциация креативных индустрий, Московский инновационный кластер, Федерация креативных индустрий — все эти институты работают над созданием новой экосистемы, в которой интеллектуальная собственность станет полноценным активом, сопоставимым с недвижимостью и ценными бумагами.

Но система не заработает сама собой. Её должны наполнить конкретными инструментами. Именно эти инструменты — 42 бизнес-модели, описанные в этой книге, — и есть тот самый «строительный материал» для новой экономики. Мы не предлагаем ждать, пока государство примет новые законы. Мы предлагаем действовать в рамках действующего законодательства — использовать Гражданский кодекс, 63-ФЗ «Об электронной подписи», 330-ФЗ, арбитражную практику и те возможности, которые уже предоставлены нам сегодня.

Как читать эту книгу?

Вы можете читать её последовательно, от первой главы к последней, погружаясь в логику развития экосистемы. А можете использовать её как справочник: открыть любую главу, изучить конкретную модель и начать применять её в своём бизнесе уже завтра. Каждая глава содержит описание модели, примеры из практики, правовое обоснование и ссылки на судебные решения, подтверждающие её эффективность.

Мы опираемся на судебные решения, которые стали вехами на этом пути, это победы, подтверждающие, что УКЭП является аналогом собственноручной подписи, что публичная оферта в ЭДО — это полноценный договор, а заявления об «ошибке» не могут служить основанием для освобождения от оплаты. Эти решения — фундамент, на котором построены все модели, описанные в книге.

Дорогой читатель!

Эта книга — не просто сборник инструментов. Это приглашение к действию. Мы приглашаем вас стать частью нового рынка — рынка интеллектуальной собственности, где идеи имеют цену, а творчество становится капиталом. Мы приглашаем вас использовать описанные модели, адаптировать их под свои задачи, делиться опытом с коллегами и вместе строить экономику будущего.

«Бумажки» — это деньги. Лицензионные договоры — это активы. ЭДО — это не бюрократия, а инструмент для создания и защиты капитала. И мы надеемся, что эта книга поможет вам в этом.

С уважением и надеждой на совместное творчество, Авторский коллектив под руководством Клишина Ильи Николаевича

Москва, 2026 год

Глава 1. Публичная оферта в ЭДО

Суть модели

Публичная оферта в ЭДО — это модель массового лицензирования, которая позволяет автору или правообладателю заключить лицензионный договор с неограниченным кругом лиц без переговоров, без посредников и без индивидуальных согласований. Достаточно один раз опубликовать оферту (текст договора) в системе электронного документооборота, подписать её своей усиленной квалифицированной электронной подписью (УКЭП), и любой контрагент — селлер, производитель, студия, маркетплейс — может акцептовать эту оферту, поставив свою УКЭП, и тем самым заключить договор с правообладателем в течение одной минуты.

Это мгновенное заключение сделки, которое не требует участия юристов, нотариусов, бумажных экземпляров и почтовых пересылок. Всё происходит в цифровой среде, с полной юридической фиксацией волеизъявления сторон, даты и времени подписания, а также неизменности содержания договора.

Как это работает на практике

Процесс выглядит следующим образом:

Правообладатель (например, художник, архитектор, продюсер, разработчик) готовит текст лицензионного договора в формате публичной оферты — с указанием предмета лицензии, цены, срока, территории, порядка оплаты и других существенных условий.

Оферта подписывается УКЭП правообладателя и размещается в системе ЭДО (например, в «Тензоре» или «Диадокме»). Это может быть как направление конкретным контрагентам, так и публикация в открытом доступе — в карточке организации, на сайте или через специальный реестр.

Контрагент (селлер, производитель, студия) знакомится с условиями оферты. Если они его устраивают, он ставит свою УКЭП под документом — это и есть акцепт.

С этого момента договор считается заключённым на условиях оферты (статья 438 Гражданского кодекса РФ). Правообладатель получает уведомление о состоявшемся акцепте, система ЭДО фиксирует дату, время и идентификатор сторон.

Далее стороны исполняют свои обязательства: контрагент оплачивает лицензию, правообладатель предоставляет доступ к РИД (или направляет ключ, файл, разрешение на использование). Все дальнейшие коммуникации, счета, уве-

домления также могут осуществляться через ЭДО.

Примеры из практики

Мы внедрили эту модель в нескольких пилотных проектах.

Проект STYLE-2025. Художник-раскадровщик Дмитрий Осетров, работавший над фильмами «Сталинград», «Девятая рота», «Есенин», «Монгол», «Крым» и многими другими, разработал уникальный творческий стиль. Мы создали публичную оферту, в которой любой желающий мог получить право использовать этот стиль для обучения нейросетей, производства мерча, оформления продукции и в иных коммерческих целях. Цена лицензии — 150 000 рублей за 7 лет. Оферта была подписана УКЭП ООО «Осетровка» и размещена через ЭДО. За несколько месяцев мы получили более 365 акцептов — из которых 313 контрагентов добровольно аннулировали договор в разумный срок (по соглашению сторон), а 52 договора остались в силе и часть из них уже оплачена. Этот пример показывает, что публичная оферта работает: она даёт авторам инструмент для коммерциализации, а контрагентам — доступ к легальному контенту.

Архитектурные проекты Светланы Клишиной. Светлана Андреевна Клишина — архитектор с 77-летним стажем, автор проектов зрительской зоны Большого театра,

Башни Федерации, станций Московского метрополитена. Её малые архитектурные формы и дизайн-коды территорий также были упакованы в публичные оферты и размещены в ЭДО. Несколько десятков договоров заключено, часть из них оплачена, есть и добровольные аннулирования — всё это подтверждает добросовестность правообладателя и готовность рынка к такому формату.

Киностудия Кашак (фильм «Василий Тёркин»). В рамках проекта мы использовали публичную оферту для сбора средств — селлеры и организации ставили УКЭП под счетами и письмами поддержки. Более 1500 писем и 700 счетов подписаны — это не просто «поддержка», а юридически значимые действия, которые могут служить доказательством интереса к проекту и обязательств сторон.

Правовое обоснование

Модель полностью соответствует действующему законодательству:

Статья 438 ГК РФ определяет, что акцепт оферты является заключением договора. В электронной форме акцептом признаётся подписание документа УКЭП.

Федеральный закон 63-ФЗ «Об электронной подписи» (статья 6) устанавливает, что электронная подпись, созданная в соответствии с законом, признаётся равнозначной собственноручной подписи.

Статьи 421 и 432 ГК РФ закрепляют свободу договора и порядок согласования существенных условий — всё это соблюдается в публичной оферте.

Судебная практика подтверждает, что публичные оферты в ЭДО признаются действительными. В делах А40-208562/25, А40-236483/25, А40-296225/25 арбитражные суды отклонили доводы контрагентов о том, что они «не читали» или «ошиблись». Суд указал, что подписание УКЭП является надлежащим волеизъявлением, а ссылка на «ошибку» не освобождает от исполнения обязательств.

Преимущества модели

Скорость — договор заключается за 1–2 минуты, без согласований и переговоров.

Доступность — любой автор, даже начинающий, может разместить оферту и начать зарабатывать.

Масштабируемость — одну оферту могут акцептовать тысячи контрагентов, что позволяет тиражировать лицензию без дополнительных затрат.

Прозрачность — все договоры фиксируются в ЭДО, что упрощает учёт, налогообложение и судебную защиту. **Доказательная база** — логи, протоколы, справки ЭДО служат неоспоримым доказательством в суде.

Как начать использовать модель

Если вы автор или правообладатель и хотите внедрить публичную оферту в ЭДО, следуйте этому алгоритму.

1) Подготовьте текст оферты. Определите предмет, цену, срок, территорию, порядок оплаты и ответственность сторон.

2) Зарегистрируйтесь в системе ЭДО (например, в «Тензоре») и получите УКЭП, если у вас её ещё нет.

3) Подпишите оферту своей УКЭП и отправьте её контрагентам (можно массово) или опубликуйте в открытом доступе.

4) После получения акцепта направляйте счёт и, при необходимости, ключ активации или файл контента.

5) Ведите реестр договоров и фиксируйте все коммуникации в ЭДО — это создаст полную доказательную базу.

Резюме

Публичная оферта в ЭДО — это базовая, но самая мощная модель из нашего каталога. Она превращает лицензирование из сложной и дорогой юридической процедуры в простую и быструю операцию, доступную каждому. Именно с неё стоит начинать любому автору, который хочет коммер-

циализировать свой творческий труд и защитить свои права. Мы рекомендуем освоить эту модель в первую очередь, а затем переходить к более сложным механизмам, описанным в следующих главах.

Глава 2. ЭДО-краудфандинг

Суть модели

ЭДО-краудфандинг— это модель сбора средств на творческие и креативные проекты (кино, архитектура, дизайн, IT-разработки, игры, арт-объекты) через систему электронного документооборота с использованием усиленной квалифицированной электронной подписи (УКЭП). В отличие от классических краудфандинговых платформ (Planeta.ru, Boomstarter, Kickstarter), где поддержка выражается в виде «лайка» или платежа через платёжные агрегаторы, ЭДО-краудфандинг основан на **юридически значимых документах**— счётах, договорах пожертвования, лицензионных соглашениях, подписанных УКЭП сторон. Это не просто выражение интереса, а полноценное волеизъявление, которое фиксируется в системе ЭДО и может служить доказательством обязательств, а также основанием для налогового учёта и судебной защиты.

Ключевое отличие от традиционного краудфандинга: участник не просто «жертвует» деньги, а вступает в договорные отношения с автором проекта. Это может быть предоплата за будущий продукт (например, лицензия на использование будущего фильма для мерча), пожертвование с воз-

возможностью вычета из налога, или инвестиционное соглашение. ЭДО-краудфандинг создаёт прозрачную, юридически чистую и масштабируемую модель финансирования, которая идеально подходит для креативных кластеров и малых творческих предпринимателей.

Как это работает на практике

Процесс выглядит следующим образом:

Автор проекта (например, продюсер фильма, архитектор, разработчик игры) подготавливает и публикует оферту (или серию оферт) в системе ЭДО. В оферте он описывает проект, указывает цель сбора, минимальную сумму пожертвования, сроки, условия предоставления продукта или лицензии в обмен на поддержку, а также порядок возврата средств, если проект не будет реализован.

Участники (селлеры, организации, ИП) знакомятся с офертой и принимают решение о поддержке. Затем они подписывают счёт (или иную форму соглашения) своей УКЭП — это означает, что они признают условия поддержки и обязуются перечислить указанную сумму на счёт проекта. Система ЭДО фиксирует дату, время и факт подписания, что делает этот документ юридически значимым.

Автор проекта отслеживает поступление подписанных счетов и платежей. Каждый подписанный счёт — это дополнительное подтверждение интереса к проекту. По мере на-

копления подписей и платежей автор может использовать эти данные для отчётности перед инвесторами, партнёрами и государственными органами.

Оплата осуществляется по выставленным счетам (банковским переводом или через другие платёжные системы). Поскольку счёт подписан УКЭП, он является полноценным первичным учётным документом, что упрощает бухгалтерский и налоговый учёт как для автора, так и для поддерживавшего.

По завершении проекта автор предоставляет поддержившим сторонам оговоренные выгоды (например, доступ к готовому продукту, лицензию на использование контента, мерч или просто отчёт о реализации) — всё это также может оформляться через ЭДО.

Примеры из практики

Наиболее яркими примерами успешного применения ЭДО-краудфандинга являются два пилотных проекта.

Пилот фильма «Василий Тёркин» (Киностудия Кашак). Продюсер фильма, Илья Николаевич Клишин, использовал публичную оферту для сбора средств на завершение полнометражного патриотического фильма. Были разосланы счета на суммы от 5 000 до 156 880 рублей. В результате проект получил **более 1500 писем поддержки** (юридически значимых подписанных документов) и **более 700**

подписанных счетовна общую сумму более **90 миллионов рублей**. Часть этих средств уже оплачена, что демонстрирует реальную готовность рынка финансировать творческие проекты через ЭДО. При этом фильм продолжал своё производство, и каждый подписанный счёт стал не только финансовым, но и репутационным активом, подтверждающим интерес к картине.

Пилот фильма «Разные зёрна» (ООО «Ра-Продакшн»).Инклюзивный проект про парня с синдромом Дауна собрал **5 266 подписей поддержки**через ЭДО. Каждая подпись — это юридически значимое выражение воли организации или ИП. Эта модель показала, что общественное финансирование через ЭДО может работать в масштабах, превышающих классические краудфандинговые платформы, и при этом даёт участникам не просто «лайк», а юридически защищённый документ, подтверждающий их участие.

Правовое обоснование

Модель ЭДО-краудфандинга базируется на следующих нормах:

Статья 438 ГК РФ— акцепт оферты (в том числе в форме счёта, подписанного УКЭП) считается заключением договора.

Статья 421 ГК РФ— свобода договора позволяет сторо-

нам самостоятельно определять условия сотрудничества.

63-ФЗ «Об электронной подписи» (ст. 6)— УКЭП признаётся равнозначной собственноручной подписи, что придаёт юридическую силу подписанным документам.

Налоговый кодекс позволяет учитывать подписанные счета как первичные учётные документы, что упрощает отражение пожертвований и лицензионных платежей.

Судебная практика подтверждает, что подписанные УКЭП счета и оферты рассматриваются как полноценные договорные документы, а не как «намерения».

Преимущества модели

Юридическая значимость— участник не просто «поддерживает», а вступает в договорные отношения с фиксацией волеизъявления.

Прозрачность и учёт— все документы хранятся в системе ЭДО, что упрощает налоговую и бухгалтерскую отчётность как для автора, так и для поддержавших.

Масштабируемость— модель может охватывать тысячи участников без дополнительных затрат на юридическое сопровождение.

Снижение рисков— подписанные документы служат доказательством интереса к проекту, что можно использовать при переговорах с инвесторами и государственными органами.

Как начать использовать модель

Определите проект и его финансовые потребности.

Подготовьте оферту (или набор оферт) с чёткими условиями поддержки: суммы, сроки, что получает поддержавший (лицензия, мерч, благодарность и т.п.).

Разошлите счета через ЭДО целевой аудитории с предложением поддержать проект.

Отслеживайте подписанные счета и поступление оплат.

После успешного сбора реализуйте проект и предоставьте поддерживавшим обещанные выгоды, зафиксировав это также в ЭДО.

Резюме

ЭДО-краудфандинг — это мощный, современный и юридически чистый инструмент для привлечения средств на творческие проекты. Он даёт авторам возможность монетизировать интерес к своему проекту на ранней стадии, а участникам — юридически защищённый способ поддержать то, что им близко. В сочетании с публичной офертой (Глава 1) эта модель создаёт устойчивый фундамент для развития креативных индустрий. Мы рекомендуем рассматривать её как естественное продолжение после освоения базовой модели оферты.

Глава 3. Ежемесячная оплата

Экономический механизм «ежемесячная оплата + 1% в день»

Суть модели

Экономический механизм «ежемесячная оплата + 1% в день»— это инструмент, который превращает обычный лицензионный договор в систему с **встроенной дисциплиной исполнения**, основанную на **периодическом продлении права использования и автоматическом накоплении задолженности** при отсутствии своевременного расторжения.

В классической модели лицензионный договор заключается на длительный срок (например, на 7 лет) с разовым платежом. Это создаёт для недобросовестного контрагента возможность «забыть» об оплате, затягивать судебные разбирательства и пользоваться правом безвозмездно, пока правообладатель тратит ресурсы на взыскание. Модель «ежемесячная оплата + 1% в день» меняет эту логику: **право предоставляется на короткий период (например, на один месяц) с оплатой за этот период**, и если контрагент не расторгает договор по окончании срока, он **автоматически пролонгируется на следующий период**

с новым обязательством по оплате.

Таким образом, контрагент сам несёт ответственность за контроль срока использования права. Если он продолжает использовать РИД, но не расторгает договор, он обязан платить за каждый последующий месяц. За просрочку каждого платежа начисляется неустойка 1% в день. Через год задолженность может вырасти в разы, и правообладатель получает мощный рычаг для взыскания без необходимости «бегать» за контрагентом и доказывать факт использования. Суд получает чёткие критерии для оценки злоупотребления правом.

Это полностью работает в рамках статей 330, 421, 450, 452 Гражданского кодекса РФ и не требует новых законов. В сочетании с публичной офертой (Глава 1) и ЭДО-краудфандингом (Глава 2) модель создаёт устойчивую экосистему, где добросовестные контрагенты получают выгоду, а недобросовестные — несут реальные финансовые последствия.

Как это работает на практике

1. В оферте или в договоре правообладатель закрепляет два ключевых условия:

Периодическая (ежемесячная) оплата права использования вместо разового взноса. Например, право на использование изображения (картины, персонажа, архитектурного решения) для производства продукции (тиражирование,

мерч) предоставляется на **один месяц за 15 000 рублей**. По истечении месяца, если контрагент не расторг договор, он автоматически пролонгируется на следующий месяц с новым платежом.

Неустойка 1% за каждый день просрочки оплаты каждого ежемесячного платежа. Это означает, что если контрагент не оплачивает очередной месяц вовремя, каждый день просрочки добавляет 1% от суммы неоплаченного платежа. За год набегает 365% годовых, что является мощным экономическим стимулом для своевременной оплаты и расторжения договора, когда право больше не нужно.

2. Система ЭДО фиксирует момент заключения договора (акцепта оферты), срок действия, автоматически выставляет счета за каждый период (месяц) и фиксирует отправку, получение и факт оплаты. Если оплата не поступает, система начисляет неустойку и направляет напоминания.

3. Контрагент не может сказать «я не заметил», «я не знал» или «я не пользовался» — договор действует до момента его расторжения, и все коммуникации фиксируются в ЭДО. Если он забыл расторгнуть договор, но продолжает использовать право (или даже не использует, но не расторг), он обязан платить за каждый последующий месяц. Это **переносит ответственность на самого приобретателя**, а не на правообладателя.

4. Правообладатель не обязан напоминать контрагенту о необходимости расторжения или оплаты — он просто

выставляет счета и фиксирует факты. Если задолженность накапливается, правообладатель может взыскать её в суде, предоставив логи ЭДО и расчёт неустойки. Суд видит чёткую картину: контрагент добровольно принял условия, не расторг договор, не платил — значит, злоупотребляет правом.

5. В случае судебного разбирательства правообладатель предоставляет в суд логи ЭДО, подтверждающие направление счетов, уведомлений и претензий, а также расчёт неустойки. Судебная практика (дела А40-208562/25, А40-236483/25, А40-296225/25) подтверждает правомерность такого подхода. Суд взыскивает не только основной долг, но и начисленную неустойку.

Примеры из практики

ООО «Осетровка» (художник Дмитрий Осетров). В практике компании используются две различные публичные оферты, каждая из которых иллюстрирует разные подходы к лицензированию.

Первая — **оферта STYLE-2025** — предоставляет право на использование творческого стиля художника на длительный срок (например, на 7 лет) с разовым платежом. Эта модель удобна для крупных проектов, где стиль используется системно и на постоянной основе, и позволяет контрагенту получить долгосрочное право без ежемесячных обя-

зательств. В этой оферте также предусмотрена возможность добровольного аннулирования по соглашению сторон.

Вторая — **Лицензионный договор оферта 110981216300, редакция от 4 ноября 2025 года** — построена на ежемесячной модели. Право на использование конкретных произведений (раскадровки, эскизы, графические работы) предоставляется на один месяц с автоматической пролонгацией, если контрагент не расторгает договор. Ежемесячный платёж составляет 13 900 рублей, а за просрочку начисляется неустойка 1% в день.

Обе оферты размещены в открытом доступе и подписаны контрагентом в ЭДО с УКЭП правообладателя и пользователя, что даёт им юридическую силу. В рамках ежемесячной модели правообладатель регулярно направляет счета, уведомления о пролонгации и напоминания о необходимости расторжения. Такой подход исключает обвинения в недобросовестности: контрагент всегда информирован о текущем статусе договора и может в любой момент прекратить обязательства. Более 300 контрагентов добровольно расторгли договоры в разумный срок, что подтверждает как добросовестность правообладателя, так и гибкость модели. Оставшиеся 52 договора остались в силе — часть из них оплачивалась по ежемесячной схеме, а при задержках начислялась неустойка, что делало задержку экономически невыгодной.

ООО «Архитектор» (коммерциализация картин художника). Оферта ООО «Архитектор» построена по анало-

гичному ежемесячному принципу: право на использование живописных работ (картин) предоставляется на один месяц за 15 000 рублей. Если контрагент хочет продолжать производство (тиражирование, печать, использование в строительстве и дизайне), он не расторгает договор и оплачивает следующий месяц. Если забывает — задолженность накапливается: за год сумма иска может составить 180 000 рублей (12 месяцев) плюс неустойка, а за три года — до 540 000 рублей.

При этом правообладатель строго соблюдает принцип добросовестности: счета и уведомления о пролонгации направляются не реже одного раза в квартал (а по каждому периоду — автоматически через систему ЭДО). Это гарантирует, что контрагент не может сослаться на отсутствие информации, а сам правообладатель не «затаивается» в ожидании многолетней задолженности. В судебных спорах с участием ООО «Архитектор» суды взыскивали как основной долг, так и начисленную неустойку, подтверждая правомерность ежемесячной модели и 1% в день, при условии, что правообладатель предоставлял полные логи ЭДО, подтверждающие регулярные уведомления.

Правовое обоснование

Статья 330 ГК РФ — устанавливает право кредитора требовать уплаты неустойки в случае неисполнения обяза-

тельств.

Статья 421 ГК РФ— закрепляет свободу договора, позволяя сторонам самостоятельно определять сроки, размер платежей и условия пролонгации.

Статья 450, 452 ГК РФ— регулируют порядок расторжения договора. Если контрагент не заявляет о расторжении, договор считается действующим.

63-ФЗ «Об электронной подписи» (ст. 6)— признаёт УКЭП равнозначной собственноручной подписи, что придаёт юридическую силу документам, фиксирующим все этапы.

Судебная практика подтверждает, что неустойка 1% в день не является завышенной, если она соразмерна последствиям нарушения. В делах с ООО «Осетровка» и ООО «Архитектор» суды взыскивали как основной долг, так и начисленную неустойку.

Преимущества модели

Дисциплина контрагентов— они сами заинтересованы вовремя расторгать договор или платить.

Автоматическое накопление задолженности— не нужно доказывать факт использования, достаточно фиксации отсутствия расторжения.

Снижение судебных рисков— наличие регулярной переписки и фиксации в ЭДО создаёт неоспоримую доказательную базу.

Экономическая выгода для правообладателя — даже один забывчивый контрагент через год принесёт доход, сопоставимый с годовым бюджетом.

Прозрачность и автоматизация — система ЭДО позволяет автоматизировать выставление счетов, расчёт неустойки и формирование отчётности.

Как начать использовать модель

Включите в текст оферты или договора условия: **ежемесячный период, стоимость за месяц, автоматическую пролонгацию, неустойку 1% в день за просрочку каждого платежа, и порядок расторжения** (например, за 5 дней до окончания месяца).

Настройте автоматическое выставление счетов в системе ЭДО с периодичностью 1 месяц.

Установите систему автоматических напоминаний о приближении срока расторжения.

В случае просрочки — фиксируйте факт и направляйте уведомление о начислении неустойки.

При необходимости — обращайтесь в суд с полным пакетом документов (логи ЭДО, счета, уведомления, расчёт неустойки).

Оговорка о добросовестности правообладателя

Важнейшим условием применения модели «ежемесячная оплата + 1% в день» является **добросовестное поведение самого правообладателя**. Механизм автоматической пролонгации и начисления неустойки предоставляет правообладателю мощный инструмент защиты, но он не должен превращаться в «ловушку» для контрагента.

Правообладатель, применяющий эту модель, обязан:

Регулярно направлять контрагенту счета за каждый период пользования (например, ежемесячно) и фиксировать это в системе ЭДО.

Направлять уведомления о пролонгации и напоминания о возможности расторжения договора — не реже одного раза в квартал.

Фиксировать все коммуникации в ЭДО, чтобы иметь полную доказательную базу.

Не «затаиваться» в расчёте на многолетнее накопление задолженности без уведомлений.

Если правообладатель не направлял счетов, не напоминал о пролонгации и не информировал контрагента о наличии обязательств, а затем подаёт иск на взыскание многолетней задолженности и неустойки, это может быть расценено судом как **злоупотребление правом** (ст. 10 ГК РФ). В судебной практике такие действия могут повлечь отказ во взыскании

неустойки или снижение её размера.

Таким образом, модель работает эффективно только при **двусторонней добросовестности**: контрагент не должен забывать о своих обязательствах, а правообладатель — обязан информировать его о ходе исполнения договора. Это создаёт справедливый и предсказуемый механизм, где каждая сторона несёт свою долю ответственности.

Резюме

Модель «ежемесячная оплата + 1% в день» — это не разбивка длительного платежа, а механизм, который дисциплинирует контрагентов через **краткосрочное предоставление праваи автоматическое накопление долга** при отсутствии расторжения. Она полностью работает в рамках действующего законодательства, не требует новых законов и в сочетании с публичной офертой создаёт устойчивую экосистему, где добросовестные участники получают выгоду, а злоупотребления становятся экономически невыгодными. Это идеальный инструмент для защиты авторских прав и коммерциализации творчества.

Глава 4. СЭД публикации, инверсия рассылки

Суть модели

СЭД публикации — это модель, которая переворачивает традиционную логику электронного документооборота. Вместо того чтобы рассылать документы (оферты, уведомления, счета, претензии) каждому контрагенту индивидуально, правообладатель **публикует документ в открытой карточке своей организации** в системе электронного документооборота. Все заинтересованные лица — контрагенты, налоговые органы, суды, партнёры — могут в любой момент зайти в карточку организации и ознакомиться с опубликованными документами.

Это принципиально меняет логику доказывания: если документ опубликован, он считается **доведённым до всеобщего сведения**, и контрагент не может ссылаться на то, что «не получил», «не видел» или «не знал». Это аналогично публикации в «Вестнике государственной регистрации» или в официальных реестрах, но с дополнительным преимуществом — публикация в СЭД фиксируется с точной датой, временем и неизменностью содержания, а также подписыва-

ется УКЭП правообладателя, что придаёт ей юридическую силу.

Модель идеально сочетается с публичной офертой (Глава 1): правообладатель публикует оферту один раз, и тысячи потенциальных контрагентов могут ознакомиться с ней, не дожидаясь индивидуальной рассылки. Это снижает нагрузку на правообладателя, исключает споры о доставке и создаёт универсальный «центр доверия» для всех участников рынка.

Как это работает на практике

Процесс выглядит следующим образом:

Правообладатель подготавливает документ — оферту, уведомление об изменении условий, претензию, счёт, экспертное заключение или любой другой юридически значимый документ.

Документ подписывается УКЭП правообладателя и публикуется в его карточке в системе ЭДО. Это может быть как закрытая публикация (только для определённых контрагентов), так и открытая (для всех участников системы). Дата и время публикации фиксируются системой автоматически.

Контрагенты и все заинтересованные лица получают доступ к опубликованным документам. Они могут просмотреть их в любой момент, скачать, проверить подлинность УКЭП и использовать в своей работе.

Публикация считается надлежащим уведомлением.

Если контрагент утверждает, что не видел документ, правообладатель может предъявить в суде логи ЭДО, подтверждающие факт публикации. Это исключает споры о доставке и экономит ресурсы сторон.

Архив публикаций формирует полную историю взаимоотношений правообладателя с рынком. Это может служить доказательной базой в судах, при налоговых проверках и в переговорах с партнёрами.

Примеры из практики

Публикация оферт ООО «Осетровка». ООО «Осетровка» разместило обе свои оферты — STYLE-2025 и Лицензионный договор оферту 110981216300 — в системе ЭДО с подписью УКЭП. Контрагенты могут в любой момент ознакомиться с условиями, проверить подлинность документа и принять решение об акцепте. Это исключает споры о том, «какая редакция договора действует», и создаёт единую точку входа для всех участников.

Публикация экспертного заключения. В июле 2026 года мы опубликовали Экспертное заключение в ЭДО и направили его в АСИ, Минцифры, ФНС и Правительство Москвы через систему с уведомлениями о вручении. Публикация позволила любому заинтересованному лицу ознакомиться с документом, а уведомления о вручении создали

юридически значимую доказательную базу. Несколько организаций удостоверили выводы заключения своей УКЭП, что придало документу общественное признание.

Массовые уведомления об изменении условий. В хозяйственной практике уже сложился устойчивый подход: уведомления о смене генерального директора, изменении юридического адреса или статуса налогоплательщика направляются через ЭДО и считаются полученными с момента доставки. СЭД публикации делает этот процесс ещё более прозрачным: вместо массовой рассылки — одна публикация, доступная всем.

Правовое обоснование

Статья 10 ГК РФ — устанавливает, что добросовестность участников гражданских правоотношений предполагается, пока не доказано иное. Публикация в ЭДО является подтверждением добросовестного поведения правообладателя.

63-ФЗ «Об электронной подписи» (ст. 6) — признаёт УКЭП равнозначной собственноручной подписи, что придаёт юридическую силу опубликованным документам. **Судебная практика** признаёт, что документы, направленные через ЭДО, считаются полученными с момента доставки, даже если контрагент не открыл их.

Преимущества модели

Исключение споров о доставке — факт публикации фиксируется системой и служит неоспоримым доказательством.

Экономия ресурсов — не нужно рассылать документы каждому контрагенту индивидуально.

Прозрачность — все заинтересованные лица имеют доступ к актуальной информации.

Юридическая сила — публикация с УКЭП приравнивается к официальному уведомлению.

Архив — полная история публикаций создаёт доказательную базу для судов и налоговых проверок.

Как начать использовать модель

Убедитесь, что ваша организация зарегистрирована в системе ЭДО и имеет УКЭП.

Подготовьте документ, который вы хотите опубликовать (оферту, уведомление, претензию, заключение).

Подпишите документ своей УКЭП и опубликуйте его в карточке организации (функционал доступен в большинстве СЭД).

При необходимости — направьте уведомления о публи-

кации ключевым контрагентам (можно также через ЭДО).

Сохраняйте логи ЭДО для подтверждения факта публикации в суде.

Развитие

Важно отметить: говоря о функционале публикации в карточке организации, мы в значительной степени **забегаем вперёд**. На сегодняшний день большинство систем электронного документооборота (СЭД) не предоставляют специального, выделенного и открытого поля для публикации ofert, уведомлений и иных публичных документов. То, что мы называем «публикацией», на практике чаще всего реализуется через массовую рассылку документов контрагентам — что, строго говоря, не является публикацией в смысле, заложенном в данной модели.

Мы обращаемся ко всем разработчикам и операторам СЭД с предложением: **ввести в карточке организации специальное открытое поле — «Публичный реестр ofert и уведомлений»**. Это поле должно быть:

открытым— доступным для любого пользователя системы без дополнительной подписки или авторизации (по аналогии с открытыми реестрами и публичными ofertами на сайтах);

юридически значимым— каждая публикация в этом поле должна автоматически фиксироваться с датой, временем и УКЭП правообладателя, что придаёт ей силу официального уведомления;

структурированным— с возможностью размещения не

только оферт, но и уведомлений об изменении условий, претензий, экспертных заключений и иных документов;

архивируемым — с сохранением всех публикаций и возможностью поиска по дате, типу документа и контрагенту.

Такое поле станет естественным развитием СЭД, превращая их из инструмента «рассылки» в платформу для открытого и прозрачного взаимодействия всех участников рынка. Мы призываем операторов СЭД учесть эту потребность и реализовать соответствующий функционал — это повысит доверие к системе, снизит судебные издержки и ускорит развитие креативных индустрий в России.

Резюме

СЭД публикации — это простой, но мощный инструмент, который переводит взаимоотношения правообладателя с рынком на новый уровень прозрачности и доверия. В сочетании с публичной офертой (Глава 1) и ежемесячной оплатой (Глава 3) она создаёт экосистему, где все участники имеют доступ к актуальной информации, а споры о доставке документов уходят в прошлое. Это идеальный фундамент для масштабирования лицензионного бизнеса и защиты интеллектуальной собственности.

Глава 5. ИИ-оферта

Суть модели

ИИ-оферта— это модель, которая предлагает альтернативу запретительному подходу к регулированию искусственного интеллекта. Вместо того чтобы требовать законодательного запрета на использование произведений для обучения нейросетей, правообладатель создаёт **рыночный механизм**: он публикует оферту, в которой явно объявляет стоимость использования своих РИД для обучения генеративных нейросетей и копирования стиля. Любая компания, желающая использовать контент для ИИ-разработок, может акцептовать эту оферту и получить легальный доступ к материалу за установленную плату.

Это не запрет (#копИИрование), а **прозрачный рынок**. Автор получает доход, а не просто «запрещает» использовать свои работы. Компании получают легальный доступ к контенту, а государство — налоги с лицензионных платежей. Модель полностью соответствует принципам свободы договора (ст. 421 ГК РФ) и не требует новых законов — достаточно публичной оферты в ЭДО (Глава 1).

Как это работает на практике

Правообладатель (художник, архитектор, сценарист, композитор, разработчик) создаёт специальную **ИИ-оферту**, в которой описывает: какие РИД (стиль, персонажи, изображения, тексты) могут быть использованы для обучения нейросетей; стоимость использования: например, фиксированная сумма за весь датасет или роялти с каждой обученной модели; срок действия оферты; ограничения: например, запрет на перепродажу обученных моделей третьим лицам.

Оферта подписывается УКЭП правообладателя и размещается в ЭДО (в карточке организации, на сайте или через специальный реестр). Это делает оферту общедоступной и юридически значимой.

Компания-разработчик (например, стартап в области генеративного ИИ, крупная IT-корпорация, исследовательский центр) знакомится с условиями оферты. Если они её устраивают, она **акцептует оферту своей УКЭП**.

С этого момента договор считается заключённым на условиях оферты. Правообладатель предоставляет доступ к контенту (файлы, API, ссылки), а компания-разработчик выплачивает вознаграждение. Все платежи и коммуникации фиксируются в ЭДО, что создаёт полную доказательную базу в случае споров.

Примеры из практики

Оферта STYLE-2025 (ООО «Осетровка»).Художник-раскадровщик Дмитрий Осетров, работавший над фильмами «Сталинград», «Девятая рота», «Есенин» и другими, разработал специальную оферту, которая запрещает использование его творческого стиля для обучения нейросетей без оплаты. В оферте явно указано, что использование стиля для создания синтетических изображений или обучения генеративных моделей допускается только при условии заключения отдельного лицензионного договора. Это пример **ИИ-оферты в действии**: автор не просто запрещает, а создаёт рыночный механизм, где использование его стиля для ИИ становится платным и прозрачным.

VK Play и «Ведьмак 2» (внешний кейс).Разработчики игры «Ведьмак 2» применили «экономическое наказание»: в нелегальных копиях игры во всех романтических кат-сценах появлялась моделька пожилой и неопрятной старухи Мариетты Лоредо вместо привлекательных героинь. Без судов, без скучных систем защиты — просто экономическое и репутационное наказание. Наша ИИ-оферта — это такой же экономический инструмент: если компания хочет использовать стиль для ИИ — пусть платит. Если не платит — лишается доступа и получает юридические последствия.

Публичные оферты для ИИ-компаний.Мы предлага-

гаем всем авторам, художникам, дизайнерам и разработчикам размещать ИИ-оферты в ЭДО. Это создаёт единый реестр, где компании-разработчики могут легально приобретать права на использование контента для ИИ, а авторы — получать доход от своих РИД.

Правовое обоснование

Статья 421 ГК РФ— свобода договора позволяет правообладателю устанавливать любые условия использования РИД.

Статья 438 ГК РФ— акцепт оферты (в том числе подписание УКЭП) считается заключением договора.

63-ФЗ «Об электронной подписи» (ст. 6)— УКЭП признаётся равнозначной собственноручной подписи. **Глава 70 ГК РФ («Авторское право»)**— закрепляет исключительное право автора разрешать или запрещать использование своего произведения.

Преимущества модели

Доход вместо запрета— автор получает вознаграждение за использование своих РИД.

Прозрачность— все сделки фиксируются в ЭДО, что упрощает учёт и налогообложение.

Юридическая защита— оферта и акцепт создают договорные отношения, защищённые законом.

Снижение судебных рисков— наличие подписанных оферт исключает споры о «разрешении» использования.

Стимулирование инноваций— компании получают легальный доступ к контенту, что ускоряет разработку ИИ-продуктов.

Как начать использовать модель

Определите, какие РИД вы готовы лицензировать для использования в ИИ-разработках.

Подготовьте ИИ-оферту с указанием предмета, цены, срока и ограничений.

Подпишите оферту своей УКЭП и опубликуйте её в ЭДО или на сайте.

Предложите разработчикам ИИ-продуктов акцептовать оферту.

Ведите учёт платежей и используйте логи ЭДО для подтверждения сделок.

Введение в гражданский оборот как степень защиты

Ключевым юридическим основанием для защиты творче-

ского стиля, персонажей, архитектурных решений и иных объектов, которые не охраняются авторским правом в силу их «недостаточной оригинальности» или «идейного характера», является **введение в гражданский оборот**. Согласно сложившейся судебной практике и доктрине, факт введения объекта в коммерческий оборот (публикация оферты, подписание договоров, выставление счетов) может служить доказательством того, что данный объект является результатом интеллектуальной деятельности и имеет рыночную стоимость. Даже если стиль художника, дизайнера или архитектурное решение не могут быть зарегистрированы в Роспатенте в качестве объекта исключительных прав, сам факт их многократного предложения неограниченному кругу лиц через публичную оферту в ЭДО создаёт **презумпцию их охраноспособности** как объекта гражданского оборота.

Важно понимать: если автор направил оферту в ЭДО и даже если её никто не акцептовал в течение полугода, но при этом были зафиксированы факты ознакомления, переходов по ссылке или отказов от подписания, суд может расценить это как **доказательство введения объекта в оборот**. Многократные предложения (тысячи оферт) создают неоспоримый массив доказательств, подтверждающих, что объект является реально существующим и востребованным на рынке.

Особое значение в этом процессе имеют **отказы от подписания** и «**ошибочные**» подписания. Если контрагент

подписал оферту, а затем позвонил и сказал «ой, ошибка», и стороны составили соглашение о расторжении (не аннулирование, а именно расторжение), то для суда это означает, что **договор действовал в течение определённого времени** (пусть даже один день или 30 минут) и был прекращён по соглашению сторон. Таких случаев у нас зафиксировано **313**— и каждый из них является неоспоримым доказательством того, что объект был введён в гражданский оборот, что он интересовал контрагентов, а договорные отношения возникали и прекращались в установленном порядке. Это значительно укрепляет позицию правообладателя в спорах о признании объекта охраноспособным. Безусловно, могут существовать разночтения в зависимости от вида объекта права, характера РИД и его связи с другими зарегистрированными или опубликованными объектами интеллектуальной собственности, а также прав третьих лиц. Однако в своей основе метод введения в гражданский оборот через публичные оферты в ЭДО является **рабочим и эффективным** инструментом защиты. Он не требует сложных бюрократических процедур, не зависит от решений Роспатента и позволяет автору доказать факт создания и коммерциализации своего творческого результата ещё до возникновения спора. Мы рекомендуем всем авторам использовать этот метод в сочетании с публичной офертой и фиксацией всех действий в ЭДО — это создаёт прочный фундамент для защиты их прав в суде и на рынке.

Резюме

ИИ-оферта — это модель, которая превращает угрозу копирования творческого стиля нейросетями в **новый источник дохода** для авторов. Вместо запретов и судебных исков мы предлагаем прозрачный рыночный механизм, работающий в рамках действующего законодательства. В сочетании с публичной офертой (Глава 1) и СЭД публикации (Глава 4) она создаёт экосистему, где авторы защищены, а компании имеют легальный доступ к контенту для ИИ-разработок. Это идеальный инструмент для защиты интеллектуальной собственности в эпоху искусственного интеллекта.

Глава 6. Open source | Публикация РИД, ИС и методик с шаблонами для всех

Суть модели

Open source в сфере интеллектуальной собственности— это модель, основанная на публикации результатов интеллектуальной деятельности (РИД), объектов интеллектуальной собственности (ИС), методик, шаблонов документов и иных творческих и управленческих материалов в открытом доступе с фиксацией факта публикации в системе электронного документооборота (ЭДО). В отличие от классического понимания open source (как бесплатное распространение исходного кода), в нашем случае речь идёт о **публикации с юридической фиксацией**— автор или правообладатель открыто демонстрирует свой продукт (картины, раскадровки, сценарии, архитектурные решения, методики), но при этом **фиксирует факт своего авторства и дату публикации** через ЭДО. Это создаёт неоспоримое доказательство приоритета и защищает от плагиата, даже если объект не может быть зарегистрирован в Роспатенте (например, идея фильма, творческий стиль, дизайн-концепция).

Важнейший аспект модели: публикация в ЭДО — это не просто «выкладка в интернет», а **юридически значимый акт**, который фиксирует дату, время и неизменность содержания, а также подписывается УКЭП автора. Это даёт автору возможность в любой момент подтвердить своё авторство и дату создания объекта, что критически важно в судебных спорах о плагиате или недобросовестном использовании.

Модель особенно актуальна для авторов, чьи объекты не охраняются авторским правом в силу их «идейного характера» (например, сюжет фильма, творческий стиль, архитектурная концепция) или для тех, кто по тем или иным причинам не может или не хочет регистрировать свои объекты в государственных реестрах. Публикация в ЭДО становится «заменителем» регистрации — она доказывает факт создания и коммерциализации объекта в гражданском обороте.

Как это работает на практике

Процесс выглядит следующим образом:

Автор подготавливает объект для публикации: картину (в высоком разрешении), раскадровку, сценарий, идею фильма, архитектурный проект, методику, шаблон договора, алгоритм действий или любой иной РИД.

Объект публикуется в открытом доступе: на сайте автора, в социальных сетях, в специализированных реестрах или в карточке организации в ЭДО. Важно, чтобы дата

публикации была зафиксирована — для этого используется ЭДО, где каждый документ имеет временную метку и подпись УКЭП.

Факт публикации фиксируется в реестре ЭДО: автор подписывает документ (например, описание объекта, ссылку на публикацию или сам файл) своей УКЭП и помещает его в реестр. Это создаёт неоспоримое доказательство даты и авторства.

Любой желающий может ознакомиться с опубликованным объектом, использовать его в соответствии с условиями автора (если они указаны) или просто убедиться в том, что авторство зафиксировано.

В случае судебного спора автор предъявляет выписку из реестра ЭДО с датой публикации, что служит ключевым доказательством его прав.

Примеры из практики

ООО «Архитектор» (коммерциализация картин художника). Светлана Андреевна Клишина публикует свои картины на сайте <https://клишина.рф/oferta/> в **супер-высоком разрешении (HI-RES)**. Это сделано намеренно: пираты могут скопировать и использовать изображения, но именно высочайшее качество и открытая публикация создают максимальное количество доказательственных материалов в случае суда. Если пират использует картину без разрешения,

автор может предъявить в суде свою публикацию в ЭДО с датой, которая будет раньше, чем дата использования пиратом. Чем выше качество и больше деталей, тем проще доказать идентичность объекта. Это пример **активной публикации как формы защиты**.

ООО «Осетровка» (художник-раскадровщик Дмитрий Осетров). Дмитрий публикует свои раскадровки (карандашные эскизы, наброски) в открытом доступе на сайте <https://osetrovka.su> и в ЭДО. Эти работы, как и картины, являются объектами авторского права. Но в отличие от картин, раскадровки часто являются промежуточным этапом работы над фильмом, и их использование может быть сложнее доказать в суде. Публикация в ЭДО создаёт надёжную фиксацию даты и авторства, что в случае спора об использовании раскадровок в коммерческих целях даёт юристам весомый аргумент. Однако в этом случае может потребоваться экспертиза для подтверждения идентичности стиля и деталей — это более сложный путь, но публикация в ЭДО закладывает основу для такой экспертизы.

ИП Гагаринов А.С. (режиссёр, автор фильма «Черноград»). Идея фильма — это чистый нематериальный объект, который не подлежит регистрации в Роспатенте. Любой может «своровать» идею, и доказать авторство крайне сложно. Однако ИП Гагаринов публикует описание идеи, синопсис, сценарный план в ЭДО, подписывает их своей УКЭП и рассылает потенциальным партнёрам (киностудиям, телека-

налам, инвесторам). Это создаёт **реестр документов**, который фиксирует, что именно этот автор, именно в эту дату предложил эту идею именно этим контрагентам. Если кто-то попытается использовать идею без разрешения, автор может предъявить в суде выписку из реестра ЭДО, подтверждающую его приоритет. Это особенно важно, когда автор передаёт идею на рассмотрение в крупные компании: наличие реестра ЭДО защищает его от «безвозмездного заимствования».

Открытые методики и шаблоны. Мы, в свою очередь, публикуем шаблоны оферт, методические рекомендации по управлению интеллектуальной собственностью, алгоритмы действий для судебной защиты и иные практические инструменты в открытом доступе. Любой автор, продюсер или предприниматель может использовать их бесплатно. Это **open source в чистом виде**: распространение знаний и инструментов для всех. При этом каждый опубликованный документ фиксируется в ЭДО, что, во-первых, подтверждает наше авторство, а во-вторых, позволяет пользователям ссылаться на него как на официальный источник.

Правовое обоснование

Статья 1259 ГК РФ— объекты авторского права охраняются независимо от регистрации. Публикация в ЭДО является доказательством создания объекта и его введения в

гражданский оборот.

Статья 1301 ГК РФ— автор имеет право на защиту своих исключительных прав, в том числе путём доказывания факта создания и использования произведения.

Статья 10 ГК РФ— предполагает добросовестность участников гражданского оборота. Публикация в ЭДО является подтверждением добросовестного поведения автора.

63-ФЗ «Об электронной подписи» (ст. 6)— УКЭП признаётся равнозначной собственноручной подписи, что придаёт юридическую силу записям в реестре ЭДО.

Преимущества модели

Юридическая фиксация авторства— реестр ЭДО создаёт неоспоримое доказательство даты публикации.

Доступность для всех— любой автор может использовать модель без дополнительных затрат на регистрацию.

Защита идей и стилей— объекты, которые не подлежат регистрации, получают правовую защиту через фиксацию в ЭДО.

Бесплатное распространение знаний— публикация методик и шаблонов способствует развитию индустрии.

Снижение судебных издержек— наличие реестра ЭДО упрощает доказывание в суде.

Как начать использовать модель

Подготовьте объект для публикации (РИД, методику, шаблон).

Подпишите документ с описанием объекта своей УКЭП и загрузите в систему ЭДО.

Опубликуйте объект на своём сайте или в открытых реестрах.

Ведите реестр всех публикаций с датами и временными метками.

При необходимости — используйте записи из реестра для защиты своих прав в суде.

Дуализм: открытая публикация и коммерческая ценность

В отличие от классического понимания open source (как бесплатное распространение исходного кода), в нашей модели мы делаем акцент на **открытую публикацию объекта**(РИД, методики, шаблона), но **не на бесплатное использование права** на его коммерциализацию. Open source в нашем случае означает: «Я публикую свой объект открыто, чтобы все могли с ним ознакомиться, убедиться в моём авторстве, но право на его использование в коммерческих

целях — нанесение на продукцию, использование в маркетинге, тиражирование — остаётся платным и регулируется отдельным лицензионным договором».

Это создаёт дуализм:

С одной стороны — открытость, доступность, демонстрация объекта как доказательство авторства и введения в гражданский оборот.

С другой стороны — коммерческая ценность, которая оплачивается контрагентами при фактическом использовании.

Автор не скрывает свой РИД, не «прячет» его за закрытыми реестрами, а напротив — **публикует его максимально открыто** (в высоком разрешении, с подробным описанием, с фиксацией в ЭДО). Это даёт ему неоспоримое преимущество: в случае спора он может доказать, что объект существовал на конкретную дату и что именно он является его создателем. При этом каждый, кто хочет использовать этот объект в своём бизнесе (нанести на футболки, использовать в рекламе, тиражировать на продукции), обязан заключить лицензионный договор и оплатить право.

Добросовестные творцы — производители, селлеры, архитекторы, дизайнеры — получая доступ к опубликованному РИД, вписывают его в свой бизнес-план, оплачивают лицензию, согласовывают условия и производят легальный, не искажённый продукт. Это мы видим на рынке питчингов идей фильмов: автор рассказывает идею (публикует), а кино-

студия, если она заинтересована, заключает договор и производит фильм. Тот же подход работает в государственных и муниципальных закупках идей благоустройства территорий — открытость позволяет найти лучшие решения, а фиксация в ЭДО защищает авторов от плагиата и позволяет государству приобретать права на законных основаниях.

ЭДО становится ключевой платформой фиксации этого дуализма: публикация объекта в реестре ЭДО с УКЭП автора доказывает факт открытия, а последующие лицензионные договоры через ЭДО — факт коммерческого использования. Открытый и опубликованный РИД не только защищён, но и более коммерчески успешен: он виден рынку, он доступен для ознакомления, он привлекает заинтересованных партнёров. Таким образом, модель open source в нашем понимании — это не «бесплатная раздача», а **умное сочетание открытости и коммерческой монетизации**, где каждый участник получает свою выгоду: автор — доход и признание, пользователь — легальный доступ к качественному контенту, общество — прозрачность и развитие креативных индустрий.

Резюме

Open source в сфере интеллектуальной собственности— это не только распространение знаний, но и мощный инструмент защиты авторских прав. Публикация объектов в открытом доступе с фиксацией в ЭДО создаёт юридически значимые доказательства авторства и даты создания, позволяя защищать даже те объекты (идеи, стили, концепции), которые не подлежат государственной регистрации. При этом открытость не означает бесплатность коммерческого использования — право на нанесение на продукцию, использование в маркетинге и тиражирование остаётся платным и регулируется лицензионным договором. Дуализм «открытая публикация — платное коммерческое использование» создаёт справедливую экосистему, где авторы получают доход и признание, а пользователи — легальный доступ к качественному контенту. В сочетании с публичной офертой (Глава 1), СЭД публикации (Глава 4) и ИИ-офертой (Глава 5) модель open source формирует единую платформу, где каждый участник может защитить свой труд, поделиться опытом с коллегами и внести вклад в развитие креативных индустрий. Мы призываем всех авторов и предпринимателей активно использовать этот инструмент, публикуя свои работы, методики и шаблоны, и тем самым укреплять правовую культуру в сфере интеллектуальной собственности.

Развитие

Введение к Части 2. Развитие

Первая часть этой книги была посвящена моделям, которые работают *здесь и сейчас*. Публичная оферта в ЭДО, экономический механизм «ежемесячная оплата + 1% в день», СЭД публикации — это не гипотетические конструкции, а инструменты, которые мы с вами уже используем в своей практике. Они доказали свою эффективность: споры о доставке документов уходят в прошлое, суды признают акцепт УКЭП, а авторы получают стабильный денежный поток без посредников и затяжных переговоров.

Но если вы держите в руках эту книгу, значит, вы смотрите дальше. Вы понимаете: единичные сделки — это хорошо, но настоящая сила — в системности. Как превратить разовое лицензирование в постоянно действующий конвейер? Как защитить себя не только от конкретного недобросовестного контрагента, но и от целых волн «ошибастов»? Как сделать так, чтобы ваш интеллектуальный продукт был востребован не одним рынком, а несколькими одновременно? И, наконец, как выстроить экосистему, в которой авторы, селлеры, инвесторы и регуляторы будут действовать как единый организм?

Часть 2 — это ответы на эти вопросы. Здесь мы выходим за рамки базовых моделей и начинаем масштабиро-

вать успех. Вас ждут инструменты коллективного влияния, автоматизации, репутационного контроля и кросс-рыночного охвата. Некоторые из этих моделей уже проходят пилотную обкатку, другие — находятся на стадии концепции, но все они построены на одном и том же фундаменте: действующем законодательстве, здравом смысле и цифровой зрелости современного бизнеса.

Обратите внимание на несколько ключевых направлений.

Сбор подписей под экспертными заключениями (модель 7)— это не просто формальность. Это способ превратить разрозненные голоса профессионалов в консолидированную позицию отрасли, которая обладает весом перед судами, налоговой и даже законодательными органами. Когда под экспертным заключением стоят десятки УКЭП ведущих игроков рынка, его уже невозможно игнорировать.

Реестр добросовестных участников (модель 9)— репутационный фильтр, который отсекает недобросовестных контрагентов ещё на стадии знакомства. В мире, где каждый может «ошибиться» с подписью, этот реестр становится своего рода кредитной историей для рынка ИС. Он не требует новых законов — он работает на принципах саморегулирования и доверия.

Автоматический лицензионный платёж через банк (модель 14)— это мост между юридической конструкцией и финансовой инфраструктурой. Интеграция с эквайрингом и системой быстрых платежей позволяет сделать оплату

роялти такой же привычной, как оплата мобильного счета. Никаких задержек, никаких «забыл», никаких «бухгалтер на больничном».

Лицензионный маркетплейс (модель 18) — это логическое завершение всей цепочки. Если оферта опубликована, акцепт подписан, а платёж проведён автоматически, то почему бы не сделать этот процесс открытой торговой площадкой? Маркетплейс, где контент продаётся как цифровой товар с прозрачными условиями и встроенной защитой прав — это не футуризм, а ближайшее будущее, которое мы с вами можем построить уже сегодня.

Но не думайте, что часть 2 — это только про технологии. Мы поговорим о **пилотных проектах** (модель 8), которые позволяют проверить любую модель в безопасной среде; о **кросс-индустриальном лицензировании** (модель 12), когда один архитектурный проект оказывается востребованным в киноиндустрии, а музыкальный трек — в разработке игр; о **судебном прецеденте как активе** (модель 17), который можно тиражировать и использовать как щит против будущих нарушений.

Каждая модель в этой части — это шаг в сторону зрелой экосистемы, где автор не выпрашивает оплату, а получает её автоматически; где контрагент не может сказать «не знал», потому что всё опубликовано и доступно; где суд не нужен, потому что споры разрешаются на уровне цифровых доказательств.

Многие из этих моделей мы уже начали реализовывать в рамках проектов с АСИ, Московским инновационным кластером и крупнейшими операторами ЭДО. На страницах этой части вы найдёте не только теорию, но и конкретные сценарии внедрения, чек-листы и примеры из нашей практики. Некоторые модели могут показаться вам дерзкими, но вспомните: еще год назад публичная оферта в ЭДО казалась экзотикой, а сегодня она приносит миллионы.

Как читать эту часть? Не торопитесь. Каждая модель самодостаточна, но настоящий эффект даёт их сочетание. Начните с тех, что ближе к вашему профилю, а затем двигайтесь к более сложным комбинациям. И помните: все эти инструменты уже работают — нужно лишь взять их в руки.

А теперь — к делу. Вот что вас ждёт впереди:

Оглавление Части 2. Развитие

7. Сбор подписей под экспертными заключениями. Консолидированная позиция индустрии.
8. Пилотные проекты. Демонстрационные модели для тиражирования.
9. Реестр добросовестных участников. Репутационный фильтр.
10. Массовые юридически значимые рассылки. Аналогия с рутинными рассылками.
11. Лицензирование под заказ. Верифицированный спрос.
12. Кросс-индустриальное лицензирование. Один РИД —

несколько рынков.

13. Сборка лицензионного портфеля. Автор как агрегатор своих РИД.

14. Автоматический лицензионный платёж через банк. Интеграция с эквайрингом.

15. Отраслевой каталог РИД. Платформа для публикации оферт.

16. Добросовестный отзыв подписи. 15-минутный период охлаждения.

17. Судебный прецедент как актив. Публичная база выигранных дел.

18. Лицензионный маркетплейс. Контент продаётся как цифровой товар.

Перелистните страницу, и мы начнём с модели, которая превращает экспертное мнение в оружие массового поражения для недобросовестных игроков. Вперёд!

Глава 7. Сбор подписей под экспертными заключениями

Суть модели

Сбор подписей под экспертными заключениями — это модель, которая превращает экспертное мнение отдельного специалиста или группы авторов в **консолидированную позицию всей индустрии**, обладающую юридическим весом и общественным признанием. Экспертное заключение публикуется в системе электронного документооборота (ЭДО) с запросом на удостоверение выводов. Организации и индивидуальные предприниматели, ознакомившись с документом, ставят свою УКЭП под ним, подтверждая своё согласие с изложенными выводами и присоединяясь к позиции, сформулированной в заключении.

Это создаёт **юридически значимый документ**, который может быть предъявлен в судах, регуляторам, государственным органам, а также использован в качестве доказательства того, что изложенные в нём тезисы разделяются широким кругом профессионального сообщества. Каждая УКЭП-подпись — это не просто «лайк» или формальное согласие, а полноценное волеизъявление, зафиксированное в

системе ЭДО с точной датой и временем.

Модель особенно эффективна в ситуациях, когда необходимо:

Подтвердить системный характер проблемы (например, феномен «ошибастов» в ЭДО).

Обосновать необходимость законодательных изменений (период охлаждения, дисквалификация руководителей).

Создать доказательную базу для судебных дел (подтвердить, что практика лицензирования через ЭДО является сложившейся и признанной).

Продемонстрировать государственным органам консолидированную позицию индустрии. Например, при обращении в Минцифры, ФНС, Госдуму в отношении запрета на ИИ-копирование и предложением замены запрета реестром оферт и СЭД-публикацией оферты по каждому РИД.

Как это работает на практике

Процесс выглядит следующим образом:

Подготовка экспертного заключения. Автор (или группа авторов) готовит экспертный документ, в котором систематизирует факты, статистику, правовые аргументы и выводы по конкретной проблеме. Важно, чтобы заключение было фактологически обоснованным, содержало ссылки на нормативные акты, судебную практику и конкретные кейсы.

Публикация в ЭДО. Заключение подписывается УКЭП

автора и публикуется в системе ЭДО (в карточке организации или через специальный реестр). К документу прилагается запрос на удостоверение выводов.

Рассылка и ознакомление. Заключение направляется широкому кругу организаций и ИП — участникам креативных индустрий, лицензионных агентств, производителей, селлеров, профессиональных сообществ. Каждый получатель может ознакомиться с документом и принять решение о его поддержке.

Сбор подписей. Организации и ИП, разделяющие выводы заключения, ставят свою УКЭП под документом. Это может быть как подписание самого заключения, так и отдельного сопроводительного письма о поддержке. Система ЭДО фиксирует каждую подпись с точной датой и временем.

Формирование реестра подписантов. Все подписи собираются в реестр, который прилагается к заключению. Этот реестр становится доказательством консолидированной позиции индустрии.

Использование документа. Консолидированное экспертное заключение с реестром подписей может быть предъявлено в суде, направлено в государственные органы (Минцифры, ФНС, Минэкономразвития, Госдуму), использовано в переговорах с регуляторами, а также опубликовано в профессиональных СМИ для формирования общественного мнения.

Примеры из практики

Экспертное заключение от 21 июля 2026 года. Мы подготовили Экспертное заключение по вопросу применения электронного документооборота для коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности и объектов интеллектуальной собственности. В заключении были систематизированы факты, статистика, правовые аргументы и выводы, подтверждённые судебной практикой. Документ был опубликован в ЭДО, подписан УКЭП автора, и направлен в АСИ, Минцифры, ФНС, Правительство Москвы и Президентский фонд культурных инициатив с уведомлениями о вручении.

Мы запросили у отраслевых экспертов и организаций удостоверить выводы заключения своей УКЭП. По состоянию на 29 июля 2026 года экспертное заключение подписано **50-ю организациями и индивидуальными предпринимателями**. Полный список прилагается к ходатайству о приобщении к делу в Арбитражном суде города Москва. Каждая подпись подтверждена УКЭП и зафиксирована в системе электронного документооборота. Это создало беспрецедентное решение: впервые системная проблема «ошибастов» в ЭДО была не просто описана, а подтверждена **консолидированной позицией профессионального сообщества**, зафиксированной юридически значимым образом в ЭДО.

Экспертное заключение с реестром подписей используется в судебных делах в качестве доказательства того, что выводы, изложенные в заключении, разделяются широким кругом участников креативных индустрий, а также подтверждает, что практика лицензирования через ЭДО является сложившейся и признанной на рынке.

Письмо 276 от 17.06.2026.Мы обратились к уважаемому преподавателю РАНХиГС и МГУ Андрею Григорьевичу Тысленко с письмом, в котором изложили системную проблему «ошибастов» и предложили внедрить принципы архипрофессионализма и дисквалификации руководителей. Его метод «стимул против мотивации» и жёсткая риторика про «сладких зайчиков» идеально легли на нашу повестку. Мы получили поддержку и использовали это письмо как независимое экспертное мнение в нашей дальнейшей работе. Затем мы провели массовую рассылку этого письма среди организаций и ИП с запросом на его удостоверение, собирая подписи под инициативой.

Сбор подписей под инициативой «АрхиПрофессионализм в ЭДО».Мы организовали сбор подписей под нашей общественной инициативой, публикуя её в ЭДО и направляя участникам креативных кластеров, киношколам, архитектурным бюро и другим организациям. Каждая подпись УКЭП становилась голосом в поддержку внедрения принципов архипрофессионализма, этичного реагирования и массового лицензирования через ЭДО. Этот реестр под-

писей стал важным аргументом в наших обращениях в государственные органы.

Правовое обоснование

Статья 10 ГК РФ— предполагает добросовестность участников гражданского оборота. Подписание экспертного заключения является подтверждением добросовестного подхода к проблеме.

63-ФЗ «Об электронной подписи» (ст. 6)— признаёт УКЭП равнозначной собственноручной подписи, что придаёт юридическую силу подписям под экспертным заключением.

Арбитражный процессуальный кодекс (ст. 89)— позволяет представлять в качестве доказательств документы, полученные с использованием электронной связи, в том числе подписанные УКЭП.

Преимущества модели

Консолидированная позиция— разрозненные голоса объединяются в единую позицию индустрии.

Юридическая сила— УКЭП-подписи придают документу юридическую значимость.

Доказательная база— реестр подписей может быть ис-

пользован в судах и переговорах с регуляторами.

Общественное признание — публичное удостоверение выводов повышает доверие к документу.

Масштабируемость — модель может быть применена к любым экспертным заключениям и инициативам.

Как начать использовать модель

Подготовьте экспертное заключение или инициативу, требующую общественной поддержки.

Подпишите документ своей УКЭП и опубликуйте его в ЭДО.

Направьте документ широкому кругу организаций и ИП с запросом на удостоверение выводов.

Собирайте подписи УКЭП и формируйте реестр подписантов.

Используйте консолидированный документ в судах, переговорах с регуляторами и для формирования общественного мнения.

Резюме

Сбор подписей под экспертными заключениями — это мощный инструмент коллективного влияния, который превращает отдельные голоса в консолидированную позицию индустрии, обладающую юридическим весом и общественным признанием. В сочетании с публичной офертой (Глава 1), СЭД публикации (Глава 4) и открытым исходным кодом (Глава 6) модель создаёт экосистему, где каждый участник может не только защитить свои права, но и внести вклад в развитие креативных индустрий через коллективные действия. Это идеальный инструмент для формирования правовой культуры и системных изменений в сфере интеллектуальной собственности.

Глава 8. Пилотные проекты

Суть модели

Пилотные проекты— это демонстрационные модели, которые позволяют протестировать любую из описанных в этой книге бизнес-моделей в

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.