

УДК 347.124

doi: 10.26907/2541-7738.2020.2.146-160

## ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫЕ СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ ИННОВАЦИЙ В СТАРТАПАХ КАК В БИЗНЕС-ПРОЕКТАХ

*О.В. Белая, Ю.А. Кицай*

*Балтийский федеральный университет им. И. Канта, г. Калининград, 236041, Россия*

### Аннотация

В статье поднимаются вопросы определения понятия и сущности стартапа. Указывается на три подхода к уяснению сущности стартапов: как юридического лица, как проекта и одновременную трактовку стартапа как компании или проекта. Отмечается, что стартап-проект весьма близок к сути инновационного проекта. Защита стартап-проекта осуществляется исключительно с позиции интеллектуальной собственности. В этом случае речь идет о возникновении, как минимум, двух объектов интеллектуальной собственности – проекта, представляющего собой зафиксированный в определенной объективной форме план мероприятий, который относится к объектам авторского права, в виде иного произведения; а также самой инновации, которая, в зависимости от ее сути, может быть воплощена в объект авторского или патентного права либо относится к объектам нетрадиционной защиты (селекционные достижения, топологии, ноу-хау). Стартап-проект представляет собой совокупность этих двух объектов интеллектуальной собственности. В связи с этим его можно отнести к сложным объектам, включающим в себя несколько результатов интеллектуальной деятельности. Делается вывод о целесообразности заключения соглашения между членами команды стартап-проекта и анализируются условия такого соглашения.

**Ключевые слова:** бизнес-проект, инновация, интеллектуальная собственность, соглашение, сложный объект интеллектуальной собственности, защита прав

Стабильному росту и повышению конкурентоспособности экономики способствует ее инновационный путь развития, что является одним из трендов и современной актуальной задачей развития экономики любого государства, в том числе и Российской Федерации [1, с. 581].

Как отмечает К.А. Фролова, «ранее научная деятельность в нашей стране бурно развивалась под эгидой крупных государственных научно-исследовательских институтов. Сегодня же возникает необходимость развивать малые инновационные предприятия, которые станут полноценными участниками рынка». С 2014 г., в рамках реализации Распоряжения Правительства РФ от 01 нояб. 2013 г. № 2036-р «Об утверждении “Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014–2020 годы и на перспективу до 2025 года”» (СРИТ) «правительство нашей страны оказывает поддержку инновационной сфере, создавая технопарки, бизнес-инкубаторы и бизнес-акселераторы, поощряет создание венчурных фондов» [2, с. 78].

Примеров развития компаний, которые знают в настоящее время во всем мире, начавших свою деятельность с инновационных проектов, стартапов, множество: Amazon, Apple, Alphabet, Microsoft, Google, Yandex, YouTube, Facebook, PayPal, Dropbox и многие другие. Существуют примеры успешных российских стартапов: Vkontakte, Odnoklassniki, Ostovok и др.

В настоящее время в российском законодательстве отсутствует единый нормативный правовой акт или даже несколько концептуально связанных актов, в которых регулировались бы отношения, связанные с созданием, развитием, функционированием, особенностями совершения сделок, инвестирования стартапов. Отсутствует даже легальное определение стартапа, молчит российский законодатель и относительно правовой природы стартапов – субъект или объект гражданского оборота.

Однако более удручающая картина в том, что в таком молчании с российским законодателем солидарны и российские ученые-правоведы. В настоящее время нет ни одного комплексного исследования, посвященного стартапам. Более того, фактически отсутствуют и фрагментарные исследования стартапов в правовом аспекте. Зато с завидной активностью пустующую нишу в доктрине занимают ученые-экономисты, специалисты менеджмента, интернет-технологий и т. д. Зачастую они формулируют определения стартапов, выявляют их признаки, определяют категории сделок, в которых они принимают участие, и т. д. При этом используемая данными специалистами терминология, далекая от юриспруденции, не позволяет применять разработанные ими категории в правовом аспекте.

В преобладающем большинстве случаев исследователями стартап рассматривается как юридическое лицо. Так, Эрик Рис, американский предприниматель, разработчик такого направления, как «Бережливый стартап», характеризует стартап как «организацию, сформированную для создания продукта или услуги в условиях высокой неопределенности» (цит. по [3, с. 784]).

По определению Асвата Дамодарана, нью-йоркского профессора финансов, стартап – это «фирма, стоимость которой целиком определяется ее потенциалом к росту» (цит. по [3, с. 785]).

В ряде случаев авторы вычленяют какой-либо образующий признак, наличие которого выделяет стартапы среди всего остального многообразия юридических лиц.

Так, одним из наиболее распространенных определений, сформулированным американским предпринимателем Стивом Бланком, является указание на то, что «стартап – это временная организация, используемая для поиска повторяемой и масштабируемой бизнес-модели» [4, с. 29].

Пол Грэм дает аналогичное определение стартапу, при этом добавляя критерий эффективности – быстрый рост компании [5].

На временный характер стартапа обращает внимание и индийский предприниматель Эмад Салех, который считает, что «стартап – это временная структура, в основе которой лежит технология запуска воспроизводимой и масштабируемой модели бизнеса» [6].

Представляется, что данные определения не могут быть положены в основу правовой дефиниции стартапа. Если обратиться к определению юридического лица, закрепленному в ст. 48 Гражданского кодекса Российской Федерации

(далее – ГК1 РФ), то можно сделать вывод, что российский законодатель не вводит каких-либо временных ограничений для создания и существования юридического лица. Кроме того, в соответствии с п. 3 ст. 49 ГК1 РФ, правоспособность юридического лица, а значит, и само существование юридического лица связаны с государственной регистрацией момента создания и момента прекращения юридического лица.

Наличие указания на определенные временные критерии содержится и в ряде других определений стартапа. Однако в этом случае авторы обращают внимание на длительность существования юридического лица, как при определении стартапа в качестве «компании с короткой историей операционной деятельности» [7, с. 70], либо на продолжительность времени, прошедшего с момента создания юридического лица. В связи с этим стартап рассматривается как недавно созданная компания, находящаяся на стадии развития и строящая свой бизнес на основе инновационных идей или новых технологий [8]. В основном стартапом называют молодые фирмы и мобильные предприятия с ограниченными ресурсами, которые были созданы недавно или еще находятся в стадии основания и развития [9].

По определению Эрика Риса, «стартап – это вновь созданная организация, которая занимается разработкой новых товаров и услуг в условиях чрезвычайной неопределенности» [10, с. 35].

Эшвин Кумар Нэйр рассматривает стартап как новую или молодую компанию, которая только что начала развиваться, находится на ранней стадии жизненного цикла, когда предприниматель переходит от этапа идеи к финансовой стадии [11, р. 9]. Весьма схожее определение стартапа как «первой стадии в жизненном цикле предприятия, в которой предприниматель переходит от идеи к финансированию, определению базовой (основной) структуры бизнеса, началу операций или торговли»<sup>1</sup>, дается в бизнес-словаре [12].

Е.Н. Бейгул определяет стартапы как «временную малую организацию, создающуюся для поиска масштабируемой, воспроизводимой, развиваемой и рентабельной бизнес-модели в условиях неопределенности, для которой характерны: интернациональность, независимость, открытость, выход за рамки одной структуры» [13, с. 3].

Однако такого рода определения также не находят своего подтверждения в российском законодательстве. В нормах ГК1 РФ, равно как и в специализированных нормативно-правовых актах, регулирующих определенные организационно-правовые формы юридических лиц, не содержится терминов или квалифицирующих признаков, определяющих «молодую» организацию или юридическое лицо на «ранней стадии развития».

В качестве более приближенного к юридическому обоснованию сути стартапа можно рассматривать определение, сформированное в инновационном центре «Сколково». При принятии решения в Сколково о предоставлении статуса участника – стартапа указывается, что «стартап – это участник проекта, осуществляющий исследования и разработки, коммерциализация результатов которых предполагается не позднее чем через пять лет после присвоения им статуса Участника проекта» [14].

---

<sup>1</sup> Перевод наш. – О.Б., Ю.К.

А.И. Каширин, А.С. Семенов при выделении особенностей стартапов, акцентируют внимание на небольшом размере стартап-компании [15, с. 102].

Помимо временных факторов, при определении стартапа авторы обращают внимание на суть деятельности таких организаций. Наиболее часто выделяется такой признак стартапов, как инновационность [16, с. 113]. Т.Г. Бондаренко, Е.А. Исаева отмечают, что «стартап – это принципиально новая организация, чаще всего ведущая деятельность в ИТ- или интернет-сфере. Главной характеристикой стартапа является наличие потенциала для стремительного роста, который достигается созданием новых сегментов рынка или предложением абсолютно оригинальных, инновационных товаров/услуг. Непременными элементами любого стартапа являются принципиально новая бизнес-идея, разработанный под нее бизнес-план и определенный источник финансирования. Любой стартап характеризуется инновационностью, сверхускоренным темпом развития и высоким риском банкротства» [17].

Р.М. Янковский рассматривает стартап «как инновационное предприятие с воспроизводимой бизнес-моделью и высоким потенциалом масштабируемости» [18, с. 178].

К.А. Капарова в своем определении весьма близка к предыдущему автору. Согласно ее позиции, стартап – это «компания, разрабатывающая новый бизнес-проект, с целью получения прибыли после реализации этого проекта» [19, с. 91].

Е.Е. Дубинин считает, что «стартапом является только что созданная компания, которая находится на стадии развития построения бизнеса на основе либо новых инновационных идей, либо только что появившихся технологий» [20].

В этом аспекте более привлекательным видится определение стартапа, сформулированное И. Бахчевым, А. Островским, С. Новоселовым, А. Баулиным, наиболее близкое юриспруденции. Авторы отмечают, что стартап – это «развивающаяся компания, бизнес которой основывается на инновационной идее или только что появившейся технологии» [21].

Р.Э. Фияксель, характеризуя инновационные стартапы, отмечает, что деятельность таких компаний сводится к созданию «нового бизнеса, в основу развития которого положена инновационная идея или технология, способная обеспечить устойчивое конкурентное преимущество. Однако стартапы могут основываться и на проектах, не связанных напрямую с технологическими или продуктовыми инновациями. Инновационная активность может принимать разнообразные формы, и основой стартапов могут быть маркетинговые, управленческие инновации, интегрированные в бизнес-модель, обеспечивающую инициаторам проекта преимущество на рынке» [22, с. 9].

Анализируя приведенные определения, можно отметить, что в преобладающем большинстве они не носят правового характера, в связи с чем использование или трактовка отдельных терминов с позиции юриспруденции весьма затруднительны.

Обобщающим фактором является то, что стартап рассматривается как юридическое лицо, обладающее рядом особенностей.

1. Прежде всего, такое юридическое лицо существует относительно недолгий период с момента своего создания. В среднем жизненный цикл стартапа

составляет от одного до трех лет. Как можно было увидеть ранее в работе, отдельные специалисты выделяют срок – до пяти лет.

2. Стартап-компания в своей деятельности также направлена на создание инноваций, то есть некоего нового продукта, чаще всего отвечающего признакам объекта интеллектуальной собственности. При этом такой объект уже может быть создан (изготовлен прототип изделия, оформлены исключительные права) либо представлен в качестве некоего проекта, в котором описывается уникальность и новизна такого объекта.

3. Зачастую специалистами подчеркивается, что стартап-компании создаются в сфере IT-индустрии, однако представляется, что на современном этапе данный критерий уже утратил свою актуальность. Безусловно, присутствие стартап-компаний в данном секторе остается, и интерес к ним инвесторов не мал, однако направления для деятельности стартапов расширяются. Так, по данным специалистов, в 2017 г. наиболее перспективными направлениями для деятельности стартапов являлись: технологии снижения углерода в атмосфере; клеточная агрономия и чистое мясо; синтетические, более чистые альтернативные варианты продуктов; компьютерная безопасность; корпоративное программное обеспечение; здравоохранение; совершенствование памяти человека; продление жизни и предотвращение старения; инструменты программирования; робототехника; искусственный интеллект<sup>2</sup>.

В 2017 г. Сбербанк приобрел 80% акций компании DocDoc – российского онлайн-сервиса для поиска и записи на прием к врачам. Стартап-проект “Talkbank” выиграл международный конкурс стартапов в 2017 г. Предлагаемая стартапом программа позволяет использовать банковские сервисы через мессенджеры<sup>3</sup>.

Перспективными направлениями в 2018 г. специалистами названы: медицина; образование; еда; дизайн интерьера; развлечения и спорт; 3D-печать; боты и роботы; дроны; финансы; торговля; развитие бизнеса; социальное предпринимательство<sup>4</sup>. По данным Inc. совместно с Российской венчурной компанией (РВК) наиболее крупные экзиты в 2018 г. в России были осуществлены в сферах решений для бизнеса, транспорта, маркетплейса, логистики и доставки, финансов, медицины, рекламы, индустрии игр и развлечений, а также технологий виртуальной и дополненной реальности (VR/AR) [23].

В 2019 г. эксперты венчурного рынка выделили 10 ниш для инвестирования в стартапы в России: AI, FinTech, FoodTech, Marketplaces, EdTech, IT, E-commerce, Logistic/Transportation, RetailTech, Blockchain<sup>5</sup>.

Второй подход к определению стартапа состоит в том, что данное образование рассматривают не как организацию, а как некий проект, бизнес-проект. Так, например, можно встретить такого рода определения стартапа: «Стартап – это проект, который направлен на улучшение жизни человека... на повышение качества уже существующих услуг и продуктов, или на создание чего-то прин-

<sup>2</sup> 11 направлений, стартапы в которых нам больше всего нужны // Tech. 2018. 17 марта. URL: <https://techrocks.ru/2018/03/17/ycombinator-requests-for-startups>.

<sup>3</sup> Статистика стартапов // Vawilon. 2018. Дек. URL: <https://vawilon.ru/statistika-startapov>.

<sup>4</sup> Квасников В. Какие стартапы взорвут рынок в 2018 году // The Village. 2017. 14 дек. URL: <https://www.the-village.ru/village/business/newprof/295178-startups-2018>.

<sup>5</sup> Startup barometer'19. Исследование российского рынка технологического предпринимательства. URL: [https://vc-barometer.ru/startup\\_barometer\\_2019](https://vc-barometer.ru/startup_barometer_2019).

ципиально нового» [24]. Создание стартап-проекта – это многошаговый процесс поиска новых идей и путей их реализации, наиболее важной стадией которого является разработка ключевой бизнес-идеи, базовой концепции старта идеи [25].

Как отмечает К.П. Кузьменко, «наиболее современное понятие стартапа – тот или иной венчурный проект. Данная компания основана на поиске эффективной бизнес-модели для своей деятельности. Элемент новизны продукта или услуги компании является ключевым понятием в определении стартапа. Предложить клиенту новое решение проблемы – именно в этом лежит суть стартапа. Поэтому стартап всегда представляет собой творческое и инновационное начинание» [26, с. 8].

Определение стартапа как венчурного проекта отмечается и В.К. Стародубцевой. При этом автор заявляет, что это наиболее современное значение данного понятия [27, с. 90].

К. Митягин понимает стартап как некий авторский проект [28].

Ш.М. Валитов, Ш.Т. Ахметов также придерживаются позиции о рассмотрении стартапа как проекта, в результате претворения которого осуществляется «появление нового продукта или предложение новой услуги, подобных которым на рынке нет или есть, но в малом количестве» [29, с. 18]. Авторы приходят к выводу, что по своей сути стартап-проект схож с инновационным проектом, но в отличие от последнего может запускаться независимой от других компаний самостоятельной группой лиц [29, с. 18].

Интересный подход к определению сути стартапа демонстрируют С.С. Евдокимова, М.С. Кобышев. Авторы уходят от дискуссии о принадлежности стартапов к юридическим лицам или проектам, отмечая наличие у стартапов, как неких экономических образований, уникальных идей, которые могут позволить их владельцам в перспективе приносить доход, при этом на уровне локального или глобального рынка [30, с. 341].

Однако подход к понятию стартапа как проекта воспринимается далеко не всеми. Отрицая возможность инвестировать в проект, от соискателей требуют юридическое оформление их бизнеса в виде организации, юридического лица. Как отметил бизнес-ангел Пекка А. Вильякайнен, советник президента фонда «Сколково», венчурный инвестор, основатель компании Oy Visual Systems Ltd. (Финляндия): «Возможно, это особенности менталитета, языковые особенности или культурные, но все русские люди говорят постоянно про проекты. Приходят и говорят: “Вложи в наш проект”. Раскрою секрет: я никогда не вкладываю деньги в проекты, я вкладываю деньги только в компании» [31].

В качестве третьего подхода к определению стартапа можно отметить наличие смешения понятий «компания» и «проект», использование их в качестве аналогичных терминов. Так, например, Д. Збанацкий оперирует как синонимичными терминами «стартап» и «стартап-компания», «проект» и «компания», отмечает цели их деятельности как получение прибыли, короткий период существования [32, с. 97]. В последующем автор одновременно раскрывает понятие «стартап» как «бизнес-проект с высокими рисками» и как «новое предприятие, а также проект, который может вообще не быть зарегистрирован в соответствующих органах власти» [33, с. 109].

Д.Б. Урганова также, анализируя наиболее приемлемую организационно-правовую форму для регистрации юридического лица, использует термин «стартап-проект», а в качестве примеров наиболее известных стартапов называет: Facebook, Википедию, YouTube, Twitter и другие, относящиеся прежде всего к интернет-стартапам [34, с. 277–278].

А.А. Щербинина отмечает, что «start-up проект – общее понятие, объединяющее организации и проекты на начальной стадии развития» [35, с. 9].

В целом, поддерживая идею многообразного подхода к понятию стартапа, хотелось бы критично оценить подобного рода определения данного явления для нашей экономики и юриспруденции. Авторы третьего подхода, признавая две ипостаси существования стартапа, даже не предпринимают попыток их разграничения. Вместе с тем с позиции права можно говорить о существовании двух совершенно разных парадигм. Так, стартап как компания – это юридическое лицо, и значит субъект права, а стартап как проект – это объект или даже совокупность объектов гражданского права. По сути, стартап-компании могут принадлежать права на стартап-проект. У них разные правовые режимы и разные правовые статусы, смешивать которые нельзя.

В связи с этим считаем необходимым данные понятия разделять.

Стартап-проект – это совокупность планируемых и скоординированных действий по созданию, продвижению и реализации инновационного продукта, в том числе привлечению инвестиций. Конечной целью стартап-проекта является получение экономически положительного эффекта.

Стартап-компания – это юридическое лицо, существующее недолгий период с момента его государственной регистрации, основанное на разработанном проекте, направленном на создание и развитие инновации, целью которого является привлечение инвестиций в реализацию данного проекта.

Как можно увидеть, и в одном и в другом случае в основе деятельности стартапа лежит проект по созданию, развитию и реализации инновационного продукта. Поэтому имеет принципиальное значение выявление возможностей защиты своей уникальной идеи уже на стадии ее возникновения, задолго до того момента, когда участники данного процесса, разработчики такой идеи придут к осознанию необходимости юридического оформления их команды в качестве юридического лица.

Прежде всего, стартап-проект основывается на создании некой инновации. В ст. 2 Федерального закона от 23 авг. 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (далее – ФЗ НТП) раскрывается понятие инновации. Исходя из этого определения, можно сделать вывод, что инновация должна отвечать двум критериям: новизна и сфера применения (продукт, товар, услуга, процесс, метод, чаще всего организационного свойства).

Как правило, такой инновационный продукт отвечает признакам объекта интеллектуальной собственности. В ст. 1225 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК4 РФ) приведен исчерпывающий перечень объектов интеллектуальной собственности, включающий в себя результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации. Создаваемая в рамках стартап-проекта инновация, скорее всего, будет подпадать под признаки результата интеллектуальной деятельности. По мнению Н. Зайченко, К. Митягина, «правовая

защита инвестиций в стартап имеет характерный акцент – это ориентация на защиту интеллектуальных активов» [36].

Ключевой ошибкой разработчиков стартап-проектов является то, что они концентрируются именно на их инновационной идее, забывая о ее надлежащем правовом оформлении в целях последующей защиты от несанкционированного заимствования. По мнению А.С. Волкова, «охота за проектами, кража проектов – это отдельный бизнес, и особенно данные вопросы актуальны в конкурентной среде, когда для получения новых конкурентных преимуществ владельцы и сотрудники компаний делают всё, чтобы заполучить каким-то образом новые идеи и разработки» [37].

Следует иметь в виду, что с позиции действующего законодательства РФ в сфере интеллектуальной собственности сама по себе идея не охраноспособна. В п. 5 ст. 1259 ГК4 РФ содержится запрет на признание концепций, идей объектами авторского права. Законом защищается не содержание объекта авторского права, а форма его выражения.

Однако стартап-проект не сводится исключительно к одной идее. В этом случае он не будет интересен ни одному из потенциальных инвесторов. В целях достижения разработанной идеи команда стартап-проекта определяет механизмы реализации данной идеи, предлагая последовательный комплекс мероприятий по ее воплощению. При этом в качестве основной цели реализации инновационной идеи ее разработчики, в основном, преследуют получение экономической выгоды, хотя сама инновация может относиться к иной сфере – социальной, культурной, образовательной и др.

Если обратиться к содержанию ст. 2 ФЗ НГП, то можно увидеть, что стартап-проект весьма близок к сути инновационного проекта как комплекса мероприятий по осуществлению инноваций, направленных на достижение экономического эффекта, в том числе по коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов. Проект в этом случае следует рассматривать не как стратегию развития инновации, а как зафиксированный в определенной объективной форме план мероприятий с описанием инновации и последовательным комплексом действий по ее реализации в целях достижения потенциального экономически положительного эффекта. И если даже в дальнейшем такой экономический эффект не наступит либо будет существенно меньше ожидаемого, ключевое значение имеет именно намерение разработчиков инновации на его достижение.

В качестве основного ресурса для достижения экономически положительного эффекта стартап-проекта выступает привлечение инвестиций. При этом вложение инвестиций предполагается не на стадии реализации готовой инновации, а в процессе ее создания. Как правило, у разработчиков стартап-проекта может и не быть готового прототипа их инновационного продукта.

Как отмечают Л.Н. Кириллова, Е.В. Илларионова, венчурный проект обладает следующими признаками: новизна, деятельность инновационного характера; рискованность; наличие стадий развития; прибыльность и потенциал «взрывного роста»; интеллектуальная собственность как основной актив; невозможность залога и особые источники финансирования; участие инвестора в управлении и структура сделок [38, с. 156–162].



С чем невозможно согласиться в данном подходе, так это с тем, что авторы смешивают признаки проекта и компании. Представляется, что проект может существовать до стадии финансирования. Как только стартап-проект нашел подходящего инвестора, исходя из выбираемой модели финансирования, он прекращает свое существование как самостоятельная единица и становится частью иного образования – организации, основывающейся на данном проекте.

В этом случае заслуживает одобрения мнение, высказанное Е.Ф. Леоновым: «Четкого определения срока существования стартапов нет, но обычно он составляет от нескольких недель до нескольких месяцев. Этот срок охватывает деятельность по созданию прототипа нового продукта (технологии, модели бизнеса), первичное исследование рынка, поиск путей выхода на рынок, а также придание компании официального статуса. После этого срока проект в любом случае перестает быть стартапом, поскольку либо получает признание и инвестиционную поддержку, чтобы продолжить развитие, либо закрывается как невосстребованный и неконкурентоспособный» [39, с. 151].

В связи с этим у стартапа как проекта можно выделить следующие признаки: новизна; инновационность; рисковый характер; направленность на получение экономически положительного эффекта; ограниченность или отсутствие финансирования как сдерживающий фактор; интеллектуальная собственность, используемая в качестве основного актива; наличие скоординированного комплекса действий по достижению результата; срочный характер.

Защита стартап-проекта может осуществляться исключительно с позиции интеллектуальной собственности. В этом случае речь идет о возникновении, как минимум, двух объектов интеллектуальной собственности – проекта, представляющего собой зафиксированный в определенной объективной форме план мероприятий, который относится к объектам авторского права, в виде иного произведения (ст. 1259 ГК4 РФ); а также самой инновации, которая, в зависимости от ее сути, может быть воплощена в объект авторского или патентного права либо относится к объектам нетрадиционной защиты (селекционные достижения, топологии, ноу-хау), но в любом случае – является результатом интеллектуальной деятельности.

В свою очередь, стартап-проект представляет собой совокупность этих двух объектов интеллектуальной собственности. Следовательно, его можно было отнести к сложным объектам, содержащим в себе несколько результатов интеллектуальной деятельности. Такая конструкция предусмотрена в ст. 1240 ГК4 РФ. Однако сложность состоит в том, что законодатель, по непонятным причинам, ограничил сферу применения и трактовку сложного объекта, посредством указания после определения сложного объекта в скобках примеров таких объектов. При этом законодатель представил данный перечень в качестве исчерпывающего, не включив в него такие слова, как «например», «в том числе», «включая» и т. д. Представляется, что данный недостаток должен быть устранен, тем более он носит больше не концептуальный, а технический характер.

На стадии существования и реализации стартап-проекта не следует забывать о еще одной проблеме. Как отмечают специалисты, одной из частых причин неуспешности стартапов выступает наличие внутренних проблем между участниками команды из-за отсутствия нормального регулирования отношений и рас-

пределения интеллектуальных прав среди них, не продуманных заранее стратегий выхода и методов их реализации на практике. Поэтому существенное внимание следует уделять заключению соглашений между членами команды стартап-проекта (founders agreement) [8].

К. Митягин отмечает, что «на самом старте проекта появляется юридически значимый документ без регистрационных действий и расходов на госпошлины, нотариусов, походов в налоговую и прочих “скучных юридических процедур”, которые требуют еще и существенных денежных вливаний» [28].

Такого рода соглашения целесообразно заключать не только между непосредственными авторами инновации, ее разработчиками, но и лицами, которые не являлись авторами, но оказывали уже на стадии стартап-проекта определенную организационную, техническую, финансовую помощь, в том числе предоставляли оборудование и помещения, консультировали по различным вопросам и др. При этом разработчики инновационного продукта являются его авторами, если их несколько – соавторами, и получают доли в праве на объект интеллектуальной собственности. Именно у них возникают авторские права на созданную или создаваемую в будущем интеллектуальную собственность. Целесообразно определять доли в исключительном праве на такие результаты. В последующем, если стартап-проект будет трансформирован в стартап-компанию, определенность долей в исключительном праве позволит более эффективно определять размер долей в уставном капитале юридического лица, а также решать вопросы о распределении доходов от использования интеллектуальных прав.

Если же участники стартап-проекта не являются разработчиками, но оказывали финансовое или организационное содействие, то в рамках такого соглашения следует предусмотреть, что такие лица не приобретают интеллектуальных прав на инновацию или проект, но получают право на получение части дохода от использования интеллектуального актива.

В данном соглашении следует обращать внимание не только на то, как будут распределены доли в исключительных правах на объекты интеллектуальной собственности, а также в получении дохода от их использования, на момент создания стартап-проекта, но и как эти доли будут менять в процессе его реализации. Например, если участник работает долго и исполняет обязанности, то доля его не изменяется или даже растет (за счет доли других участников или резерва), а в случае ненадлежащего исполнения своих обязательств участник может утратить долю, либо она уменьшится.

Целесообразно в такие соглашения включать вопросы организационного характера, а именно: как будет осуществляться управление стартап-проектом (наличие некоего исполнителя, уполномоченного остальными действовать от лица всей команды, либо принятие решений всеми единогласно или большинством); каков порядок выхода участника из проекта (добровольно или принудительно, с компенсацией или без, а также порядок выплаты и определения размера такой компенсации); какова возможность внесения изменений в проект и др.

Таким образом, заключение соглашений между участниками стартап-проекта позволяет существенно снизить риски возникновения конфликтных ситуаций, которые могут способствовать распаду проекта или даже стать причиной этого или осложнить его реализацию.

### Источники

- СРИТ – Распоряжение Правительства РФ от 01 нояб. 2013 г. № 2036-р (ред. от 18 окт. 2018 г.) «Об утверждении Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014–2020 годы и на перспективу до 2025 года» // Собрание законодательства РФ (СЗ РФ). – 2013. – № 46. – Ст. 5954.
- ГК1 РФ – Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 18 июля 2019 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01 окт. 2019 г.) // СЗ РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
- ФЗ НПП – Федеральный закон от 23 авг. 1996 г. № 127-ФЗ (ред. от 26 июля 2019 г.) «О науке и государственной научно-технической политике» // СЗ РФ. – 1996. – № 35. – Ст. 4137.
- ГК4 РФ – Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18 дек. 2006 г. № 230-ФЗ (ред. от 18 июля 2019 г.) // СЗ РФ. – 2006. – № 52 (1 ч.). – Ст. 5496.

### Литература

1. *Середин П.В.* Проблемы развития инновационной деятельности в России и возможные пути их решения // Экономика и социум. – 2017. – № 1-2. – С. 580–586.
2. *Фролова К.А.* Состояние рынка стартапов в России // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2015. – № 2. – С. 78–81.
3. *Соболев С.С.* Источники финансирования стартап-проектов // Теория и практика современной науки. – 2017. – № 6. – С. 783–793.
4. *Бланк С.* Стартап: Настольная книга основателя. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 616 с.
5. *Graham P.* Startup = Growth. Want to start a startup? – URL: <http://www.paulgraham.com/growth.html>, свободный.
6. Start-up проекты: возможности и риски. Личный опыт // Коммерсантъ. – 2017. – 28 авг. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3390944>, свободный.
7. *Алтынбаев Р.Б., Султанов Н.З.* Основы инноватики и управления проектами автоматизации производства. – Оренбург: ОГУ, 2013. – 300 с.
8. Юридическая поддержка стартап-проектов // Legisperiti. – 2016. – 13 мая. – URL: <http://legisperiti.ru/blog/uridicheskaya-poddergka-startap-proektov>, свободный.
9. Есть идея? Действуй. Все про Стартап // Harved: Online журнал. – 2015. – Февр. – URL: <http://www.harved.biz/articles/business/est-ideya-deystvuy-vse-pro-startap>, свободный.
10. *Рус Э.* Бизнес с нуля: метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 250 с.
11. *Ashwin Kumar Nair.* Start-Up's & Model Start-Up Ecosystems. – Tilburg, 2017. – 59 p. – URL: [arno.uvt.nl/show.cgi?fid=143906](http://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=143906), свободный.
12. Startup // Business Dictionary. – URL: <http://www.businessdictionary.com/definition/startup.html>, свободный.
13. *Бейгул Е.Н.* Маркетинговое высокотехнологичных стартапов: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2013. – 27 с.
14. Положение о присвоении и утрате статуса участника проекта создания и обеспечения функционирования инновационного центра «Сколково». – М., 2013. – URL: <https://old.sk.ru/net/partners/p/regulatoryframework.aspx>, свободный.
15. *Каширин А.И., Семенов А.С.* Венчурное инвестирование в России. – М.: Вершина, 2007. – 320 с.
16. *Рогова Е.М., Ткаченко Е.А., Фияксель Э.А.* Венчурный менеджмент. – М.: Изд. дом ВШЭ, 2011. – 500 с.

17. *Бондаренко Т.Г., Исаева Е.А.* Стартапы в России: актуальные вопросы развития // *Наукoведение: Интернет-журнал.* – 2015. – Т. 7, № 5. – doi: 10.15862/83EVN515. – URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/83EVN515.pdf>, свободный.
18. *Янковский Р.М.* Правовое регулирование венчурного инвестирования: Дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2018. – 227 с.
19. *Капарова К.А.* Проблема выхода российского стартапа на международный уровень // *Интеллектуальная собственность и инновации: Материалы IX Междунар. науч.-практ. конф.* – Екатеринбург: УрФУ, 2017. – С. 90–99.
20. *Дубинин Е.Е.* Стартапы и их формирование // *Финансовый директор.* – 2017. – № 7. – С. 9.
21. *Смирнов С.* Стартап как он есть // *Наука и жизнь.* – 2020. – № 3. – URL: <https://www.nkj.ru/news/23261>, свободный.
22. *Фияксель Р.Э.* Управление ранними стадиями развития малых инновационных предприятий: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Н. Новгород, 2011. – 24 с.
23. *Пленин Д.* Венчурные инвестиции 2018 года // *Inc.* – URL: <https://incrussia.ru/understand/infografika-venchurnye-investitsii-2018>, свободный.
24. Поддержка стартапов: государственная, юридическая, программы поддержки // *Ardma.ru.* – 2016. – 28 нояб. – URL: <https://ardma.ru/predprinimatelstvo/startapy/324-podderzhka-startapov-gosudarstvennaya-yuridicheskaya-programmy-podderzhki>, свободный.
25. Стартапы в Украине: перспективные направления и инновации // *Ardma.ru.* – 2016. – 28 нояб. – URL: <https://ardma.ru/predprinimatelstvo/startapy/330-startapy-v-ukraine-perspektivnye-napravleniya-i-innovatsii>, свободный.
26. *Кузьменко К.П.* Рынок инвестиций в стартапы в Российской Федерации. – Томск: ТГУ, 2017. – 64 с. – URL: <https://vital.lib.tsu.ru/vital/access/services/Download/vital:5625/SOURCE01+&cd=7&hl=ru&ct=clnk&gl=ru>, свободный.
27. *Стародубцева В.К.* Стартап-проект как вид предпринимательской деятельности // *Бизнес. Образование. Право. Вестн. Волгогр. ин-та бизнеса.* – 2017. – № 2. – С. 90–92.
28. *Митягин К.* Соавторство. Стартап как авторский проект // *Блог компании ФрешДок.* – 2015. – 5 нояб. – URL: <https://habr.com/company/freshdoc/blog/296064>, свободный.
29. *Валитов Ш.М., Ахметов Ш.Т.* Особенности создания и реализации стартап-проектов в современной экономике // *Интеллект. Инновации. Инвестиции.* – 2015. – № 4. – С. 17–22.
30. *Евдокимова С.С., Кобышев М.С.* Современные модели финансирования стартапов // *Финансы и кредит.* – 2017. – Т. 23, № 6. – С. 341–352. – doi: 10.24891/фс.23.6.341.
31. Пекка Вильякайнен: «Стартапы – сердце новой экономики» // *Блог ИЦ «Сколково».* – 2018. – 2 апр. – URL: [https://old.sk.ru/news/b/press/archive/2018/04/02/pekka-vil\\_2700\\_yakaunen-startapy-\\_1320\\_-serdce-novoy-ekonomiki.aspx](https://old.sk.ru/news/b/press/archive/2018/04/02/pekka-vil_2700_yakaunen-startapy-_1320_-serdce-novoy-ekonomiki.aspx), свободный.
32. *Збанацкий Д.* Стартапы: Юридические и практические аспекты. Ознакомительная часть // *Независимый аудитор.* – 2013. – № 3. – С. 97–98.
33. *Збанацкий Д.* Стартапы: Юридические и практические аспекты. Ознакомительная часть // *Независимый аудитор.* – 2013. – № 5. – С. 109–110.
34. *Урганова Д.Б.* Правовые аспекты организации стартапов в Республике Беларусь // *Инновационные процессы и корпоративное управление: Материалы IX Междунар. заоч. науч.-практ. конф.* – Минск: Нац. б-ка Беларуси, 2017. – С. 277–280.
35. *Щербинина А.А.* PR-продвижение start-up проекта. – СПб.: СПбПУ, 2016. – 105 с.

36. Стартап глазами юристов // Трибуна. – URL: <https://vc.ru/tribuna/1418-startap-glazami-yuristov>, свободный.
37. Волков А.С. Инвестиционные проекты. От моделирования до реализации. – М.: Вершина, 2006. – URL: <https://econ.wikireading.ru/10218>, свободный.
38. Кириллова Л.Н., Илларионова Е.В. Признаки венчурных проектов и компаний // Экон. журн. ВШЭ. – 2012. – Т. 16. – № 3. – С. 156–163.
39. Леонов Е.Ф. МИП и стартап: синонимы или тесно связанные категории? // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике: Материалы IX Междунар. науч.-практ. конф. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – № 3. – С. 149–153.

Поступила в редакцию  
20.10.2019

---

**Белая Олеся Валерьевна**, кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права и процесса

Балтийский федеральный университет им. И. Канта  
ул. Александра Невского, д. 14, г. Калининград, 236041, Россия  
E-mail: [Whiteolesya@mail.ru](mailto:Whiteolesya@mail.ru)

**Кицай Юлиана Анатольевна**, кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права и процесса

Балтийский федеральный университет им. И. Канта  
ул. Александра Невского, д. 14, г. Калининград, 236041, Россия  
E-mail: [Juliana\\_kn666@mail.ru](mailto:Juliana_kn666@mail.ru)

---

ISSN 2541-7738 (Print)  
ISSN 2500-2171 (Online)

UCHENYE ZAPISKI KAZANSKOGO UNIVERSITETA. SERIYA GUMANITARNYE NAUKI  
(Proceedings of Kazan University. Humanities Series)

2020, vol. 162, no. 2, pp. 146–160

---

doi: 10.26907/2541-7738.2020.2.146-160

### Civil Ways to Protect Innovation in Startups as in Business Projects

*O.V. Belaya\*, Yu.A. Kitsay\*\**

*Immanuel Kant Baltic Federal University, Kaliningrad, 236041 Russia*

E-mail: \*[Whiteolesya@mail.ru](mailto:Whiteolesya@mail.ru), \*\*[Juliana\\_kn666@mail.ru](mailto:Juliana_kn666@mail.ru)

Received October 20, 2019

#### Abstract

This paper raises questions about the definition of the concept and essence of startups. Three main approaches to understanding the essence of startups were considered: as a legal entity, as a project, and as a company or project.

It was noted that startup projects are very similar in their nature to innovation projects.

Startup projects are protected exclusively from the perspective of intellectual property. In this case, at least two objects of intellectual property emerge – a project, i.e., an action plan complying with a certain objective form, which relates to copyright objects, in the form of another work; as well as the innovation itself, which, depending on its essence, can be either embodied in the object of copyright and patent law or belongs to the objects of non-traditional protection (selection achievements, topologies, know-how).

A startup project is a combination of these two intellectual property objects. In this regard, it can be attributed to complex objects, which combine several results of intellectual activity.

The obtained results suggest that members of a startup project team must enter into a contractual relationship with each other. The conditions of such contracts were analyzed.

**Keywords:** startup, business project, innovation, intellectual property, agreement, complex object of intellectual property, protection of rights

#### References

1. Seredin P.V. Problems of innovative activity development in Russia and their possible solutions. *Ekonomika i Sotsium*, 2017, nos. 1–2, pp. 580–586. (In Russian)
2. Frolova K.A. The state of the market of startups in Russia. *Ekonomika i Bizness: Teoriya i Praktika*, 2015, no. 2, pp. 78–81. (In Russian)
3. Sobolev S.S. Sources of funding for startup projects. *Teoriya i Praktika Sovremennoi Nauki*, 2017, no. 6, pp. 783–793. (In Russian)
4. Blank S. *Startup: Nastol'naya kniga osnovatelya* [The Startup. Owner's Manual]. Moscow, Alpina Publ., 2013. 616 p. (In Russian)
5. Graham P. Startup = Growth. Want to start a startup? Available at: <http://www.paulgraham.com/growth.html>.
6. Startup projects: Opportunities and risks. Personal experience. *Kommersant*, 2017, Aug. 28. Available at: <https://www.kommersant.ru/doc/3390944>. (In Russian)
7. Altyntbaev R.B., Sultanov N.Z. *Osnovy innovatiki i upravleniya proektami avtomatizatsii proizvodstva* [The Fundamentals of Innovation Studies and Project Management Automation]. Orenburg: OGU, 2013. 300 p. (In Russian)
8. Legal support of startup projects. *Legisperiti*, 2016, May 13. Available at: <http://legisperiti.ru/blog/uridicheskaya-podderzka-startap-proektov>. (In Russian)
9. Have an idea? Act on it. All about Startup. *Harved: Online Journal*, 2015, Feb. Available at: <http://www.harved.biz/articles/business/est-ideya-deystvuy-vse-pro-startap>. (In Russian)
10. Ries E. *Biznes s nulya: Metod Lean Startup dlya bystrogo testirovaniya idei i vybora biznes-modeli* [Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses]. Moscow, Alpina Publ., 2013. 250 p. (In Russian)
11. Ashwin Kumar Nair. *Start-Up's & Model Start-Up Ecosystems*. Tilburg, 2017. 59 p. Available at: [arno.uvt.nl/show.cgi?fid=143906](http://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=143906).
12. Startup. In: *Business Dictionary*. Available at: <http://www.businessdictionary.com/definition/startup.html>.
13. Beigul E.N. The marketing of high-tech startups. *Extended Abstract of Cand. Econ. Diss.* Moscow, 2013. 27 p. (In Russian)
14. *Polozhenie o prisvoenii i utrate statusa uchastnika proekta sozdaniya i obespecheniya funktsionirovaniya innovatsionnogo tsentra "Skolkovo"* [Regulation on Awarding and Loss of the Status of a Project Participant for Creating and Enabling the Functioning of the Skolkovo Innovation Center]. Moscow, 2013. Available at: <https://old.sk.ru/net/partners/p/regulatoryframework.aspx>. (In Russian)
15. Kashirin A.I., Semenov A.S. *Venchurnoe investirovanie v Rossii* [Venture Investment in Russia]. Moscow, Vershina, 2007. 320 p. (In Russian)
16. Rogova E.M., Tkachenko E.A., Fiyaksel' E.A. *Venchurnyi menedzhment* [Venture Capital Management]. Moscow, Izd. Dom VShE, 2011. 500 p. (In Russian)
17. Bondarenko T.G., Isaeva E.A. Startups in Russia: Urgent issues of development. *Naukovedenie*, 2015, vol. 7, no. 5. doi: 10.15862/83EVN515. Available at: <http://naukovedenie.ru/PDF/83EVN515.pdf>.
18. Yankovskii R.M. Legal regulation of venture capital investments. *Cand. Law Diss.* Moscow, 2018. 227 p. (In Russian)
19. Kaparova K.A. The problem of gaining a global-level position by Russian startups. *Intellektual'naya sobstvennost' i innovatsii* [Intellectual Property and Innovation: Proc. IX Int. Sci.-Pract. Conf.]. Yekaterinburg, UrFU, 2017, pp. 90–99. (In Russian)
20. Dubinin E.E. Startups and their formation. *Finansovyi Direktor*, 2017, no. 7, p. 9. (In Russian)
21. Smirnov S. Startup as it is. *Nauka i Zhizn'*, 2020, no. 3. Available at: <https://www.nkj.ru/news/23261>. (In Russian)
22. Fiyaksel' R.E. Managing small innovative enterprises at early stages of development. *Extended Abstract of Cand. Econ. Diss.* Nizhny Novgorod, 2011. 24 p. (In Russian)

23. Plenin D. Venture capital investments in 2018. *Inc*. Available at: <https://incrossia.ru/understand/infografika-venchurnye-investitsii-2018>. (In Russian)
24. Support for startups: Government and legal support programs. *Ardma.ru*, 2016, Nov. 28. Available at: <https://ardma.ru/predprinimatelstvo/startapy/324-podderzhka-startapov-gosudarstvennaya-yuridicheskaya-programmy-podderzhki>. (In Russian)
25. Startups in Ukraine: Promising trends and innovations. *Ardma.ru*, 2016, Nov. 28. Available at: <https://ardma.ru/predprinimatelstvo/startapy/330-startapy-v-ukraine-perspektivnye-napravleniya-i-innovatsii>. (In Russian)
26. Kuz'menko K.P. *Rynok investitsii v startapy v Rossiiskoi Federatsii* [The Market of Startup Investments in the Russian Federation]. Tomsk, TGU, 2017. 64 p. Available at: <https://vital.lib.tsu.ru/vital/access/services/Download/vital:5625/SOURCE01+&cd=7&hl=ru&ct=clnk&gl=ru>. (In Russian)
27. Starodubtseva V.K. Startup project as a type of business activity. *Business. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo Instituta Biznesa*, 2017, no. 2, pp. 90–92. (In Russian)
28. Mityagin K. Co-authorship. Startup as the author's project. *FreshDoc Company Blog*, 2015, Nov. 5. Available at: <https://habr.com/company/freshdoc/blog/296064>. (In Russian)
29. Valitov S.M., Akhmetov T.S. Creating and implementing startup projects in modern economy. *Intellekt. Innovatsii. Investitsii*, 2015, no. 4, pp. 17–22. (In Russian)
30. Evdokimova S.S., Kobyshev M.S. Modern models of financing startups. *Finansy i Kredit*, 2017, vol. 23, no. 6, pp. 341–352. doi: 10.24891/fc.23.6.341. (In Russian)
31. Viljakainen Pekka: "Startups is the heart of the new economy". *Skolkovo Innovation Center Blog*, 2018, Apr. 8. Available at: [https://old.sk.ru/news/b/press/archive/2018/04/02/pekka-vil\\_2700\\_yakaynen-startapy-\\_1320\\_serdce-novoy-ekonomiki.aspx](https://old.sk.ru/news/b/press/archive/2018/04/02/pekka-vil_2700_yakaynen-startapy-_1320_serdce-novoy-ekonomiki.aspx). (In Russian)
32. Zbanatskii D. Startups: Legal and practical aspects. Educational part. *Nezavisimyi Auditor*, 2013, no. 3, pp. 97–98. (In Russian)
33. Zbanatskii D. Startups: Legal and practical aspects. Educational part. *Nezavisimyi Auditor*, 2013, no. 5, pp. 109–110. (In Russian)
34. Urganova D.B. Legal aspects of startup organization in the Republic of Belarus. *Innovatsionnye protsessy i korporativnoe upravlenie: Materialy IX Mezhdunar, zaoch. Nauch.-prakt. konf.* [Innovation Processes and Corporate Management: Proc. IX Int. Virtual Sci.-Pract. Conf.]. Minsk, Nats. Bibl. Belarusi, 2017, pp. 277–280. (In Russian)
35. Shcherbinina A.A. *PR-prodvizhenie start-up proekta* [PR-Promotion of a Start-Up Project]. St. Petersburg, SPbPU, 2016. 105 p. (In Russian)
36. Startup through the eyes of lawyers. *Tribuna*. Available at: <https://vc.ru/tribuna/1418-startap-glazami-yuristov>. (In Russian)
37. Volkov A.S. *Investitsionnye proekty. Ot modelirovaniya do realizatsii* [Investment Projects. From Modeling to Implementation]. Moscow, Vershina, 2006. Available at: <https://econ.wikireading.ru/10218>. (In Russian)
38. Kirillova L.N., Illarionova E.V. Signs of venture projects and companies. *Ekonomicheskii Zhurnal VShE*, 2012, vol. 16, no. 3, pp. 156–163. (In Russian)
39. Leonov E.F. SIE and startup: Synonyms or closely related categories? *Aktual'nye napravleniya nauchnykh issledovaniy: ot teorii k praktike: Materialy IX Mezhdunar. nauch.-prakt. konf.* [Current Trends in Scientific Research: From Theory to Practice: Proc. IX Int. Sci.-Pract. Conf.]. Cheboksary, TsNS "Interaktiv Plyus", 2016, no. 3, pp. 149–153. (In Russian)

Для цитирования: Беляя О.В., Кицай Ю.А. Гражданско-правовые способы защиты инноваций в стартапах как в бизнес-проектах // Учен. зап. Казан. ун-та. Сер. Гуманит. науки. – 2020. – Т. 162, кн. 2. – С. 146–160. – doi: 10.26907/2541-7738.2020.2.146-160.

For citation: Belaya O.V., Kitsay Yu.A. Civil ways to protect innovation in startups as in business projects. *Uchenye Zapiski Kazanskogo Universiteta. Seriya Gumanitarnye Nauki*, 2020, vol. 162, no. 2, pp. 146–160. doi: 10.26907/2541-7738.2020.2.146-160. (In Russian)