

Юридические аспекты SaaS

SaaS расшифровывается как Software as a Service. В переводе мы часто называем эту модель облачными технологиями. Облачные технологии используются в современном бизнесе для предоставления доступа к различному программному обеспечению через интернет и находящемуся не у пользователя, а у поставщика. Давайте условно обозначим стороны таких отношений как Исполнитель и Заказчик.

Итак, Заказчик получает доступ к ПО, а исполнитель в свою очередь оплату. На первый взгляд такая схема аналогична предоставлению права использования программного обеспечения и разумнее всего было бы использовать именно такой подход. Однако это не так. Как показывает практика, в данном случае удобнее всего, да и логичнее, если разобраться, квалифицировать эти отношения как предоставление информационно-компьютерных услуг. Такой подход вытекает, прежде всего, из самой сути SaaS. Как правило, Заказчик вместе с доступом к программному обеспечению получает еще целый комплекс различных услуг, таких как сопровождение, обновление, исправление ошибок т.д. Можно конечно поделить договор на два, разделить стоимость с НДС и без него (как известно лицензионные договоры на ПО не облагаются НДС), составить отдельно SLA и т.д. Но зачем усложнять?

Да, сегодня еще не существует единого подхода к правовому регулированию «облаков». Однако уже сейчас есть сложившиеся обычаи делового оборота в этой сфере и тут уж ни судам, ни налоговой, ни другим контролерам деваться некуда – придется в конце концов адаптироваться. Вообще, юридически отношения сторон, касающиеся облачных технологий, я бы разложил следующим образом: Сама программа для ЭВМ является объектом интеллектуальной собственности – да. Но ее экземпляр остается у Исполнителя. Заказчик через интернет получает какую-либо информацию, т.е. результат работы программного обеспечения. Браузер, которым пользуется при этом Заказчик, не является частью программы Исполнителя. Таким образом, Заказчик получает лишь услугу, в качестве которой выступает работа программы Исполнителя. Если на простом примере, то аналогично тому, если бы Вы пришли в справочное бюро и попросили бы информацию о режиме работы городских музеев. Оператор из специальной программы выдает Вам информацию, что, безусловно, является лишь услугой, но никак не использованием Вами программы.

Однако существует еще одна модель SaaS. Это когда доступ к программному обеспечению Исполнителя осуществляется Заказчиком также через интернет, но не с использованием браузера, а с использованием специального клиентского программного обеспечения, разработанного

Исполнителем. В данном случае схема строится так: основная программа, расположенная на сервере Исполнителя, всё так же оказывает Заказчику услуг, как и в описанном выше случае с браузером. А вот браузер заменяется на специальное клиентское ПО. На мой взгляд, в этом примере тоже нет ничего криминального и он вполне имеет право на существование. Применяя такой вариант можно пойти двумя путями.

Первый (более сложный) подойдет к ситуации, когда Вы хотите, чтобы клиентское ПО было для пользователя платным, как и основная программа. Для этого следует внести дополнительные условия в договор. Например, в договор оказания услуг можно внести положения о купле-продаже экземпляра клиентского ПО в порядке п.3. ст.1286. и установить за него отдельную цену.

Второй вариант более простой и подходит в том случае, если клиентская программа предоставляется бесплатно. Раньше на практике этот вопрос решался в ключе избегания дарения между юридическими лицами, которое, как известно, запрещено. До октября 2014 года некоторые разработчики подготавливали клиентам вариант договора, где стоимость первого месяца оказания услуг была разбита на две части. Первая часть – это стоимость флэшки с клиентским ПО, а вторая – стоимость услуги за первый месяц со скидкой, обоснованной опытной эксплуатацией. Дальше платежи брались ежемесячно за услугу в полном объеме. Но в октябре 2014 года в нашем законодательстве появилась долгожданная норма об открытых лицензиях. Для тех, кто реализует услуги и программные продукты посредством SaaS это существенно упростило работу. Открытая лицензия может быть как платной, так и бесплатной. Вводя понятие открытой лицензии, законодатель дополняет кодекс также и нормой о том, что невозможно безвозмездное отчуждение *исключительного* права и предоставление права использования *по исключительной лицензии* между коммерческими организациями. Понятие же неисключительной лицензии при этом не затрагивается, что вполне логично.

Таким образом, законодатель дает понять, что теперь нет необходимости выдумывать замысловатые схемы и искусственно включать в лицензионные договоры о предоставлении неисключительной лицензии (в том числе открытой лицензии) условия об обязательном вознаграждении. Простыми словами, чтобы легально и без негативных последствий Ваша компания могла бесплатно предоставить другой компании клиентское ПО, Вы можете сделать клиентскую программу под открытой неисключительной лицензией. При этом только стоит позаботиться, чтобы условия этой лицензии были доступны - например размещены на сайте Вашей компании. И получается, что клиент получает основной сервис как услугу, а клиентским ПО совершенно законно пользуется на основании открытой лицензии.