

Maruta.pro

2022 IP IT - Program: Własność intelektualna w projektach IT

1. Kluczowe konstrukcje prawa autorskiego w projektach IT

- Przywitanie i opis programu. Nasze założenia i cele (w języku IT - KPI). Kilka komunikatów organizacyjnych.
- Szybkie spojrzenie na rynek projektów IT na świecie i w Polsce. Systematyka projektów okiem doradcy prawnego. Gdzie prawnicy doradzają, gdzie pojawiają się rzadko (choć powinni). Perspektywy specjalizacji prawa technologicznego.
- Praktyka rynkowa, czyli własność intelektualną w kontraktach IT: umowy wdrożeniowe, utrzymaniowe, oprogramowanie dedykowane, standardowe i systemowe.
- Ochrona w prawie autorskim: czym jest utwór, zakres ochrony, przepisy dotyczące programów komputerowych, granice ochrony. Co działa, co nie działa jak powinno.
- Poza prawem autorskim - znaczenie ochrony tajemnicy przedsiębiorstwa i ochrony prawami własności przemysłowej. Możliwości zabezpieczenia praw klientów.

2. Obrót oprogramowaniem w świetle obowiązującego prawa - teoria i doktryna

- Autorskie prawa majątkowe i pola eksploatacji: zakres autorskich praw majątkowych, czym są pola eksploatacji (i dlaczego tak często błędnie je rozumiemy), prawa zależne. Podstawy korzystania z oprogramowania: zakres praw wyłącznych, ograniczenia, umowy.
- Umowy: prawna kwalifikacja, rozróżnienie umów licencyjnych i przenoszących prawa, dopuszczalność zawierania innych umów dotyczących praw autorskich (dzierżawa, użyczenie, zastaw).
- Praktyczne (i czasem zaskakujące) konsekwencje kwalifikacji umowy licencyjnej - między zobowiązaniem, upoważnieniem a rozporządzeniem.
- Umowy przenoszące prawa i umowy licencyjne - podstawowe różnice prawne i biznesowe, nieprozumienia i mity. Kto, kiedy i dlaczego korzysta lub powinien korzystać z opisanych konstrukcji, co warto doradzać klientom.
- Zasady obrotu prawami autorskimi: pozycja kontraktowa „twórcy”, pola eksploatacji, wynagrodzenie autorskie, znaczenie autorskich praw osobistych.
- Wpływ dyrektywy 2019/790 o prawie autorskim na jednolitym rynku cyfrowym na umowy.

3. Umowy na rynku IT - praktyka

- Licencje i projekty dedykowane. Krótka lista “must have” zabezpieczenia interesów klienta.
- Licencje „megavendorów” czyli duże rozwiązania IT, z narzuconymi warunkami prawnymi. Czy i kiedy warto je negocjować. Problem warunków standardowych na stronach www.
- Jak czytać dokumenty licencyjne, najważniejsze metryki licencyjne, czym są subskrypcje oprogramowania.
- Audyty licencyjne - wprowadzenie.
- Licencje w grupach kapitałowych.
- Prawo właściwe: umowy pod prawem obcym, skutki wyboru prawa właściwego, zakres stosowania przepisów prawa polskiego.

4. Pułapki umów dotyczących praw autorskich

- Przedmiot umowy: przedmiot umowy a forma pisemna, umowy o utwór przyszły, problem umów ramowych.
- Pola eksploatacji: dlaczego nie należy kopiować przepisów ustawy, problemy zbyt szczegółowych i zbyt ogólnych postanowień umownych.
- Prawa zależne: wykonywanie praw zależnych a korzystanie i rozporządzanie opracowaniem, przeniesienie czy udzielenie zezwolenia (plus odrębne zdanie MM dlaczego prawa zależne w przypadku programów nie mają sensu).
- Dostęp do kodu źródłowego, wymogi prawne, depozyt kodu, skutki upadłości dostawcy rozwiązania IT.
- Spektakularne pomyłki prawne i wpływ na biznes klientów.

5. Alternatywne rozwiązania w obrocie oprogramowaniem

- Konstrukcje zaawansowane - wspólność autorskich praw majątkowych: współtwórczość, nabycie udziału w prawie autorskim, umowa o zarząd wspólnym prawem.
- Legalny użytkownik, dozwolony użytek, fair use. Zderzenie koncepcji.
- Czy zawsze potrzebujemy umowy? “Legalny posiadacz” programu komputerowego - uprawnienia bezwzględne i “jeżeli umowa nie stanowi inaczej”. Korzystanie z programu komputerowego bez umowy, zakres dozwolonych czynności.
- Praktyczne zastosowania - i te oczywiste (zwykle korzystanie) i te wyrafinowane (dekompilacja w celach uzyskania kompatybilności). Na co uważać, czyli błędy i pułapki formalne.
- Chmura, czyli Software as a Service a licencje – kwalifikacja umów SaaS (wprowadzenie, podstawowe zasady).

6. Model usedsoft, czyli dogłębna analiza orzeczenia TS UE w sprawie C-128/11

- “Proces stulecia” czyli jak Trybunał przeddefiniował rozumienie standardowych umów licencyjnych.
- Orzeczenie krok po kroku - charakterystyka „używanego” oprogramowania, warunki legalności transakcji, podstawa prawna nabywcy, zaskakujące konsekwencje. Modele licencyjne zweryfikowane w orzecznictwie.
- Konsekwencje praktyczne modelu usedsoft, czyli biznesowe uwarunkowania i ryzyka transakcji.
- Rynek używanego oprogramowania a doradztwo prawne. Modele proste i mniej oczywiste (obróć usedsoft w grupach kapitałowych i transakcjach M&A).

7. Open Source

- Dlaczego warto się tym zajmować? Duży rynek doradztwa, coraz bardziej aktywny, kluczowy dla szeregu start-upów i firm informatycznych.
- Open Source: definicje, praktyka, Open Source a Creative Commons.
- Licencje “copyleft” i “non-copyleft”: znaczenie rozróżnienia, różny zakres klauzuli „copyleft” („weak”, „strong” i „network protective”), kiedy aktywuje się klauzula „copyleft”.
- Uprawnienia użytkownika w licencjach Open Source: zakres zezwolenia dla użytkownika, możliwość wykorzystania w komercyjnych projektach, wpływ umów serwisowych komercyjnych dostawców.
- Kluczowe obowiązki w licencjach Open Source: zachowanie warunków licencyjnych, obowiązek udostępnienia kodu źródłowego, informowanie o wykorzystaniu oprogramowania Open Source

8. Odpowiedzialność w umowach IP

- Odpowiedzialność dostawcy za wady prawne oprogramowania: czym jest wada prawna, odpowiedzialność za wady prawne w k.c., odpowiedzialność na podstawie przepisów prawa autorskiego.
- Odpowiedzialność użytkownika za przekroczenie zakresu dozwolonego użycia oprogramowania: naruszenie umowy czy naruszenie prawa autorskiego? Rozróżnienie podstaw odpowiedzialności przy przekroczeniu pól eksploatacji, metryk licencyjnych, innych postanowień umowy.
- Roszczenia przysługujące w razie naruszenia autorskich praw majątkowych: zryczałtowane odszkodowanie, wydanie uzyskanych korzyści, roszczenia informacyjne, ciężar dowodu.
- Ryzyko odpowiedzialności karnej.
- Realne ryzyka biznesowe naszych klientów - audyt, wypowiedzenie umowy, wstrzymanie zakupów.