**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЗАКЛЮЧЕНИЮ**

**ДОГОВОРОВ МЕЖДУ**

**ПЕРЕВОДЧИКАМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ**

**2-я редакция**

Настоящие рекомендации были подготовлены рабочей группой, созданной в 2012 году для подготовки круглого стола «Круглый стол: фрилансереры – бюро переводов» на TRF 2012 в Казани. Вещественным итогом той работы стал «Меморандум о взаимоотношениях фрилансереров и БП» (см. раздел «Доклады» по ссылке <http://2012.tconference.ru/>).

С целью подготовки круглого стола «Договорные аспекты отношений между переводчиками и заказчиками» на TRF 2013 в Сочи в состав рабочей группы были кооптированы новые члены.

После сочинского форума участники рабочей группы, считая группу полезным и уникальным явлением на российском переводческом рынке, пришли к выводу о желательности продолжения работы в формате отраслевой экспертной группы, чтобы рассматривать вопросы, актуальные для переводческого сообщества и рынка переводов в целом, и готовить соответствующие рекомендации. Сейчас в группу входят руководители переводческих компаний, находящихся в первых строках рейтинга переводческих компаний России, опытные переводчики-фрилансеры – как входящие в профессиональные переводческие ассоциации (Национальную лигу переводчиков и Союз переводчиков России), так и находящиеся вне их рядов, юристы, представители заказчиков. Численность группы – 20 человек.

Во вторую редакцию этим рекомендаций были внесены следующие изменения: первоначальный текст раздела «Авторское право и перевод» был заменен на ссылки на более поздние документы, подготовленный отраслевой экспертной группой по этой теме с учетом изменений, внесенных в действующее законодательство, внесены уточнения в раздел «Общая часть», а раздел «Налоги и налогообложение» исключен с целью оформления его в виде самостоятельного документа.

В текущей редакции авторами разделов являются Н. Дупленский (Конкуренция и неконкуренция. Моральные и правовые аспекты вопроса; Оговорка о соблюдении конфиденциальности в договорных отношениях между переводчиками и заказчиками) и Ю. Литвинов (Общая часть; Ответственность сторон по договорам на выполнение перевода). Настоящие методические рекомендации являются составным, а не консенсусным документом[[1]](#footnote-1).

Методические рекомендации адресованы участникам рынка переводов РФ – переводчикам-фрилансерам и сотрудникам/руководителям переводческих компаний, а также сотрудникам/руководителям организаций, являющихся заказчиками услуг письменного и устного перевода.

**ОБЩАЯ ЧАСТЬ**

**ДОГОВОР: НУЖЕН ЛИ ОН?**

При решении вопросов оформления между переводчиком-фрилансером и заказчиком договорных отношений согласно российскому праву, целесообразно учитывать следующие соображения, которые носят общий характер и предназначены для того, чтобы дать первоначальную правовую ориентацию. Это не правовые консультации: за таковыми следует при необходимости обращаться к юристу.

**Наличие письменного договора лучше, чем его отсутствие**

Письменный договор фиксирует условия сотрудничества между переводчиком-фрилансером и заказчиком, права и обязанности сторон, служит неоспоримым доказательством наличия определенных правовых отношений между ними.

Иногда возникает вопрос: нельзя ли обойтись «без бумаг» и вести дела на основе устной договоренности? Статья 161 ГК РФ дает однозначный ответ на этот вопрос: сделки юридических лиц между собой и с гражданами должны совершаться в простой письменной форме (без нотариального удостоверения)[[2]](#footnote-2).

Помимо этого задаются вопросом, можно ли ограничиться актом сдачи-приемки и счетом. Законодательство РФ допускает договор, состоящий из нескольких документов, которые могут называться по-разному. Например, «заказ», «счет», «заказ-наряд» и проч.

Совокупность таких документов может быть признана договором. Но это только в теории. На практике в России налоговые и иные регулирующие органы могут поставить под сомнение подобную совокупность документов как один и единый договор, и у проверяемых могут возникнуть из-за этого неприятности (штрафы и прочее). **Поэтому следует придерживаться правила: договором является документ, именуемый «договор».**

**Терминология: договор следует называть договором**

Гражданский кодекс РФ предусматривает договор подряда (глава 37) и договор возмездного оказания услуг (глава 39), которые главным образом и используются в переводческой практике. Использовать иные термины («контракт», «соглашение») и тем более заменять договор иными документами типа «инструкций», «руководство», и т.п. значит идти по какому-то «своему» пути в сторону от гражданского законодательства РФ. В судебных спорах в таких случаях нужно будет доказывать, что под этими иными документами имелся в виду договор. Зачем доказывать, если можно с самого начала применять правильную терминологию? Разумеется, судебный спор – это «конечный итог» правоотношений сторон, и доводить до этого дело никто не хочет. Но именно на такой конечный итог следует ориентироваться в вопросе о том, какую терминологию применять в договоре.

**Объём и структура договора**

Встречаются две крайности. Во-первых, стороны пытаются ограничиться малым, скажем, одностраничным договором. Эта тенденция идет от старых времен, когда всё решалось по телефону, и договоры зачастую составлялись ради соблюдения формальных требований. Во-вторых, порой текст распространяется на много страниц, включая, в том числе, заимствованные из иностранного права пассажи, например *severability clause*, *entire agreement clause* и т.п. Такая склонность проистекает из англо-саксонской традиции, когда простое чрезмерно усложняется.

**В России подобные конструкции обычно не несут правового значения, т.е. излишни, поскольку не вписываются в систему российского права.**

Как всегда, следует исходить из здравого смысла: договор должен включать такие положения, которые необходимы и достаточны для обеспечения интересов сторон с учетом существующего законодательства и правопорядка РФ (суд, досудебные процедуры, правовая культура сторон и других участников).

Договор должен соответствовать той главе ГК, которая регламентирует данный вид договора. При этом необходимо иметь в виду следующее.

1. Договор должен соответствовать императивным нормам законодательства (ст. 422 ГК). Такие императивные нормы можно воспроизводить или не воспроизводить в договоре, но их нужно обязательно соблюдать. Если императивные нормы отсутствуют в договоре, то презюмируется, что стороны осведомлены об их существовании.
2. Некоторые условия договора регулируются диспозитивными нормами законодательства (ст. 421 ГК), т.е. нормами типа «если иное не обусловлено в договоре». Их надо обязательно соблюдать, если стороны не решили изменить такие положения в договоре.
3. Могут существовать также положения договора, которые вообще не затрагиваются законодательством. Это «пробелы» или «лакуны». Отражать или не отражать такие положения в договоре – вопрос необходимости, согласования, а также изощренности сторон, главное, чтобы они не противоречили российскому законодательству. К этой категории принадлежат и положения, часто заимствуемые из иностранного права или навязываемые им.

Следует иметь в виду, что если договор включает в себя положения, не свойственные данному виду договоров, то суд (если дойдет до суда), может изменить договор таким образом, чтобы он соответствовал необходимому виду договора.

**Договор подряда – договор услуг?**

В практике отношений на переводческом рынке встречаются как один, так и другой договоры. Договор подряда во многом схож с договором возмездного оказания услуг. Недаром до вступления в силу действующего ГК главы о договоре подряда ГК РСФСР 1922 г. и 1964 г. содержали общие положения как для договоров о выполнении работ, так и для договоров об оказании услуг. Ныне договор возмездного оказания услуг выделен в качестве самостоятельного вида договора. С другой стороны, между этими договорами есть и существенные расхождения, которые предопределяют и особенности гражданско-правовых условий, и различия налогового режима, применяемого к сторонам.

При возникновении вопроса, какой договор заключать при заказе и выполнении перевода, почему в одних случаях нужно предпочесть договор возмездного оказания услуг, а в других – договор подряда, следует помнить, что главный признак различия между двумя видами договора – наличие «овеществленного результата» по договору подряда и, как правило, его отсутствие по договору возмездного оказания услуг.

Классическим воплощением «овеществленного результата» является, например, дом, выстроенный каменщиком по заказу собственника земельного участка. Менее характерным выглядит, но, тем не менее, тоже является материальным и осязаемым письменный перевод, который поэтому логично оформлять по договору подряда. Устный же перевод не отвечает критерию «овеществленности» (его пощупать нельзя) и потому подлежит регулированию посредством договора возмездного оказания услуг.

Ещё один признак различия в том, что овеществленные результаты, полученные по договору подряда (например, письменный перевод), могут быть потреблены только **после** выполнения работы, а услуги, оказываемые по договору услуг (скажем, устный перевод) потребляются **в процессе** осуществления деятельности по оказанию услуги.

**Суд да дело**

Обращение в суд – неотъемлемое право стороны по договору. Однако судебное разбирательство – дело недешевое и времяёмкое. Правоприменительная практика по делам, интересующим переводчиков и БП, если они и были, малоизвестна. Скорее всего, её очень мало просто потому, что суммы невелики, и обе стороны стремятся разрешить все возможные споры в досудебном порядке. В принципе иски возможны и с той, и с другой стороны. И выиграть тоже можно. Другое дело, что именно «в принципе», а на практике всё упирается во время и в деньги. Никому не хочется тратить их неэффективно (длительный процесс, адвокаты, а если нет адвокатов, то нужно разбираться самому).

**Рамочный договор**

Стороны могут заключить «разовый» или «рамочный» договор. Разовый договор заключается для решения одной задачи, после чего отношения между сторонами прекращаются. Но часто заказчики или переводчики предлагают заключить рамочный договор для обслуживания долгосрочных отношений. В этом случае рамочный договор не содержит конкретных цифр, дат и т. п. Вся конкретика уточняется в документах, на которые рамочный договор ссылается. Например: «1. Заказчик заказывает, а Исполнитель оказывает следующие услуги в течение 2013 года: – устный последовательный перевод в рамках пленарных заседаний Комитета; – устный последовательный перевод в рамках рабочих групп Комитета. 2. Объемы, сроки и иные условия определяются в заявках Заказчика».

Очевидно, что основную практическую нагрузку несут именно «заявки», на которые ссылается этот рамочный договор и которые на момент его подписания не существуют. Поэтому при подписании и выполнении рамочных договоров сторонам рекомендуется внимательно следить за тем, чтобы терминология, даты, цифры и иная конкретика таких будущих документов не противоречили рамочному договору. Так, в вышеуказанном примере БП может назвать документ не «заявкой», как предусмотрено в рамочном договоре, а «заказом». Переводчику в таком случае нужно настоять на исправлении этого, казалось бы, мелкого недочета.

**Качество**

Качество услуг (работ) может оцениваться только тогда, когда стороны заранее установили и согласовали «стандарты качества перевода» или «требования к качеству перевода». Особенно непросто это сделать в устном переводе. Тем не менее, уровень переводческой теории и практики позволяет это сделать, и в том или ином виде подобные «стандарты» или «требования» должны выступать мерилом качества при возникновении споров по этому вопросу. «Стандарты качества перевода» или «требования к качеству перевода» можно/следует оформлять как приложения к договору.

**Односторонний отказ от исполнения обязательств**

В случае ***договора возмездного оказания услуг*** допускается односторонний отказ от исполнения договора как со стороны заказчика, так и со стороны исполнителя (Ст. 782 ГК РФ). Отказ возможен в любое время как до начала исполнения договора, так и в процессе его исполнения до завершения оказания услуги. Заказчик вправе отказаться от исполнения договора возмездного оказания услуг при условии оплаты исполнителю фактически понесенных им расходов. Фактически понесенными могут считаться расходы, относящиеся к исполнению договора и произведенные как до начала его исполнения, так и в процессе его исполнения до завершения оказания услуги. Исполнитель вправе отказаться от исполнения обязательств по такому договору лишь при условии полного возмещения заказчику убытков. Таким образом, при одностороннем отказе заказчика от договора исполнитель не сможет получить неустойку, так как она является штрафом за **незаконное** невыполнение договора, а отказ от исполнения договора является **законным** правом стороны по договору этого вида, **но требовать компенсировать упущенную выгоду исполнитель (переводчик, в данном случае) вправе**. **Для этого соответствующие положения об упущенной выгоде должны быть включены в письменный договор[[3]](#footnote-3).** Исполнитель будет обязан возвратить и возможные авансовые платежи, поступившие от заказчика в счёт выполнения перевода, кроме тех сумм, которые относятся к части услуги, оказанной исполнителем до получения им уведомления об отказе заказчика.

В случае ***договора подряда*** в соответствии со Ст. 717 ГК ГФ, если иное не предусмотрено договором, заказчик может в любое время до сдачи ему результата работы отказаться от исполнения договора, уплатив подрядчику часть установленной цены пропорционально части работы, выполненной до получения извещения об отказе заказчика от исполнения договора. Заказчик также обязан возместить подрядчику убытки, причиненные прекращением договора подряда, в пределах разницы между ценой, определенной за всю работу, и частью цены, выплаченной за выполненную работу. В свою очередь, подрядчик в соответствии с этой же статьей, если иное не предусмотрено договором, вправе отказаться от исполнения договора и потребовать возмещения убытков при неисполнении заказчиком встречных обязанностей по договору подряда (например, непредставление материалов, сведений, документации), что препятствует исполнению договора подрядчиком, а также при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что исполнение указанных обязанностей не будет произведено в установленный срок. При этом подрядчик вправе не приступать к работе, а начатую работу приостановить.

Из сказанного следует, что договор подряда предоставляет переводчику более благоприятный, чем договор возмездного оказания услуг, правовой режим в части последствий одностороннего отказа от исполнения договора со стороны заказчика и подрядчика.

Каждой стороне следует учесть, что необоснованный односторонний отказ от исполнения договора ведет к нестабильности гражданского оборота и должен восприниматься как крайняя мера, невынужденное применение которой может столкнуться с общественным порицанием и нанести репутационный ущерб нарушителю (см. ниже п. 9).

**Юридическая ответственность и кодексы поведения**

Как бы подробно ни была предусмотрена в договоре юридическая ответственность, всё большую роль приобретают нормы морально-нравственного поведения сторон. Особенно актуально это для отношений типа «переводчик-заказчик», где цена договора мала и обращение в суд при возникновении спора маловероятно. В таких правоотношениях следует повысить значимость морально-этических норм поведения, которые могут разрешать распространение в переводческом сообществе сведений об установленных фактах нарушений правовых и морально-этических норм. В этом случае потенциальный нарушитель столкнется с возможностью общественного порицания, что будет действовать как сдерживающий фактор. Такие морально-этические нормы поведения часто оформляются как «корпоративные кодексы поведения», которые могут составляться и отдельными компаниями, и их ассоциациями, в том числе переводческими.

**ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН ПО ДОГОВОРАМ НА**

**ВЫПОЛНЕНИЕ ПЕРЕВОДА**

**Граничные условия**. Анализ ответственности сторон по договорам на выполнение перевода в этих методических рекомендациях ограничивается ***субъектами права*** и ***видами договора***.

* Субъекты права включают переводчика – физическое лицо и индивидуального предпринимателя (на имеющиеся между ними некоторые различия применительно к теме этого раздела указывается в тексте) – и заказчика (во многих случаях это – переводческая компания).
* Виды договора охватывают договор подряда и договор возмездного оказания услуг. По своей правовой сущности, договор подряда в бóльшей мере подходит для оформления отношений по выполнению письменных переводов[[4]](#footnote-4), а договор возмездного оказания услуг – для опосредования отношений по выполнению устных переводов[[5]](#footnote-5).
* **Виды ответственности.** С учетом указанных граничных условий, из существующих 4 видов юридической ответственности – уголовной, административной, гражданско-правовой, дисциплинарной – следует выделить гражданско-правовую ответственность (ГПО) как практически единственную, которая может возникнуть у переводчика в его деятельности.

**Условия наступления ГПО и «безвиновная» ответственность**. Для наступления ГПО необходимо сочетание 3 условий, которые должна доказать исправная сторона, утверждающая наступление ответственности у нарушившей стороны: а) наличие вреда, причиненного потерпевшей стороне, и размер вреда; б) противоправное действие/ бездействие причинителя вреда (т.е. нарушение им закона или договора); в) наличие причинно-следственной связи между действием/бездействием причинителя и причиненным вредом. Если переводчик – не ИП, а «простое» физическое лицо, то для наступления ГПО необходимо наличие 4-го условия – г) вины причинителя вреда.

Если переводчик – ИП, то правовые отношения возникают из его предпринимательской деятельности. В этом случае в соответствии с п. 3 ст. 401 ГК переводчик как индивидуальный предприниматель несёт т.н. «безвиновную» ответственность, т.е. такую, которая исключается, только если имеются обстоятельства непреодолимой силы, а наличие или отсутствие вины ИП не имеет правового значения. Таким образом, для ИП устанавливается **повышенная ГПО** по сравнению с «простым» гражданином. Поэтому, например, если переводчику-исполнителю, который является ИП, вменяется в обязанность выполнить договор в определенный срок, то нарушение предписанного срока может быть оправдано только возникновением обстоятельств непреодолимой силы.

**Размер (мера) ответственности и её ограничение.** Размер (мера) ответственности уточняется после определения ответственности как таковой. Здесь многое зависит от того, как сформулированы в договоре положения об ответственности*.*

Помимо этого, вопрос о размере **конкретной** ответственности ИП по договору связан с вопросом об **общей** ответственности, проистекающей из статуса ИП. Эта «общая» ответственность предусматривается ст. 24 ГК и является неограниченной[[6]](#footnote-6). Согласно ст. 24 ГК гражданин, включая и «простое» физическое лицо, и ИП, отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом за исключением имущества, перечисленного в ст. 446 Гражданского процессуального кодекса (его можно именовать «имуществом жизненной необходимости»: единственное жилое помещение, предметы обычной домашней обстановки и обихода и т.п. в пределах определенных денежных сумм – полный перечень см. по ссылке[[7]](#endnote-1) в конце документа).

Возникает вопрос: можно ли в конкретном договоре ограничить ответственность переводчика-ИП согласно ст. 400 ГК, несмотря на его общую неограниченную ответственность? В законе однозначного ответа на этот счет нет, но есть мнение достаточно авторитетных правоведов, что такое возможно, если подобное соглашение не нарушает установленные законом права одной из сторон договора. То есть, если обе стороны, например, договора возмездного оказания услуг подписывают такой договор и в нём соглашаются, что ответственность переводчика-ИП ограничивается определенной суммой, то такое ограничение ответственности правомерно. Примером подобной формулировки может быть следующая: «Ответственность Исполнителя по договору ограничивается суммой выплачиваемого вознаграждения», но в общем случае, конечно, такая оговорка является результатом переговоров между сторонами.

**Неисполнение условий договора (обычные обязательства переводчика).** Обычно противоправное действие/бездействие в договорном праве выражается словами «неисполнение или ненадлежащее исполнение условий договора» (нарушение условий договора). Такое «неисполнение или ненадлежащее исполнение» нужно доказать. Для этого необходимо, чтобы условия договора были достаточно четко сформулированы в нём. Например, для договора возмездного оказания услуг это могут быть такие обычные условия, как: а) объём перевода (количество времени выполнения перевода) и б) качество перевода (его стандарты).

***Объём перевода***. Например, если четко определен объём устного перевода (количество часов), то неисполнением условий договора можно считать неявку переводчика (полный срыв мероприятия), а ненадлежащим исполнением – несогласованный уход переводчика с мероприятия до его окончания или явку на него с опозданием (частичный срыв мероприятия), хотя в договоре (да и на практике) второе может считаться полным срывом: всё зависит от того, как это сформулировано в договоре.

***Качество перевода.*** Согласно ст. 721 ГК РФ качество выполненной работы должно соответствовать: а) условиям договора о качестве, если такие условия в договоре предусмотрены; б) требованиям, обычно предъявляемым к переводам такого рода, если условий о качестве в договоре нет. Однако, несмотря на последнее положение закона, в договоре предпочтительно уточнять условия о качестве, т.к. «требования, обычно предъявляемые к переводам такого рода» – понятие весьма расплывчатое, порождающее вопросы и чреватое спорами.

***Срок выполнения перевода*.** В договоре подряда к обычным условиям относится, например, срок выполнения письменного перевода**.** Нарушение срока выполнения перевода влечёт за собой штрафные санкции, установленные договором в соответствии со ставками штрафов, принятыми в обычном деловом обороте[[8]](#footnote-7)*.*

При этом следует помнить, что установление штрафов, существенно превышающих общепринятые, может повлечь за собой их отмену судом как обременительных или кабальных условий договора по иску заинтересованной стороны*.* Вообще следует иметь в виду следующее: отдельного закона, устанавливающего размеры штрафа/пени за все возможные нарушения договорных обязательств, в РФ нет, и вопрос этот оставлен законодателем на усмотрение сторон. Размер штрафа должен быть таким, чтобы он стимулировал соблюдение стороной взятых на себя обязательств, а не представлял собой карательную меру.

**Специфические обязательства переводчика-исполнителя.** Рассмотрим менее обычные, т.е. специфические условия и обязательства переводчика. Они могут включать, например, требования определенной формы одежды («дресс-код»), этичного поведения, запреты на вступление с клиентами заказчика в деловые отношения (т.н. «условие о неконкуренции»), причём условие о «неконкуренции» распространяется даже на срок после истечения действия договора. Кроме того, много сомнений высказывается по поводу «утвержденных руководством» шаблонов договоров, которые БП нередко побуждают переводчиков заключать с ними.

Если в отношении «дресс-кода» и этики всё достаточно очевидно и разумность таких требований заказчика не вызывает у нормального переводчика возражений, то на условии «неконкуренции» и «шаблонов» договоров следует остановиться отдельно.

**Неконкуренция (non-compete)**[[9]](#footnote-8)**.** Положение о «неконкуренции» заносится на почву российской договорной практики либо теми, кто отличается невежеством в области российского права и, соответственно, не знает, что это положение чуждо ему, либо приверженцами западного законодательства, которые пытаются «гибко» применять этот институт иностранного права, фактически навязывая его российскому правопорядку.

В любом случае, как бы ни относиться к положению о «неконкуренции», следует всегда помнить, что до тех пор, пока подобное положение не введено российском законодателем, оно либо нарушает основополагающие принципы свободы договора (если говорить, в частности, об ограничении права переводчика вступать в отношения с клиентами заказчика) (ст. 421 ГК[[10]](#footnote-9)), либо ограничивает правоспособность гражданина (если иметь в виду ограничение на создание переводчиком конкурирующего бизнеса) (ст. 22 ГК[[11]](#footnote-10)). Соответственно, такие положения договоров БП с переводчиками являются недействительными.

Если попытаться выяснить, как БП выстраивать отношения с иностранными заказчиками переводов, когда последние требуют включения в договор БП с переводчиком положения о «неконкуренции» (ситуация, скорее всего, встречающаяся редко, т.к. для иностранных заказчиков эта сторона отношений российского БП с переводчиком не может/не должна представлять интерес в отличие от требования обеспечить соблюдение переводчиком требований о конфиденциальности), то можно предложить защитить права и интересы БП не путем введения чуждых российскому закону правил о неконкуренции, а посредством внедрения и строгого соблюдения **института коммерческой тайны** (см. раздел «Соглашение/оговорка о соблюдении конфиденциальности в договорных отношениях между переводчиками и заказчиками» настоящих методических рекомендаций). Нарушение правил о коммерческой тайне в России наказуемо в судебном порядке (хотя, разумеется, это нужно доказать), в то время как иск о «неконкуренции» ни один суд даже не примет к рассмотрению.

**Договор присоединения.** Когда рассуждают о «шаблоне договора», который предлагается переводчику БП, это означает на правовом языке «договор присоединения». Этот вопрос освещается в ст. 428 ГК. Обычно договоры присоединения составляются крупными публичными компаниями (банки, страховые компании и т.п.). Делается это для того, чтобы избавить себя от лишних затрат по составлению и заключению договоров. Это – вполне законная практика, направленная на снижение расходов, здесь нужно только помнить, что основная цель – снижение расходов, оптимизация деятельности – не должна подменяться включением обременительных или даже кабальных условий в договор присоединения. И переводчику, и БП надо ясно понимать, что, во-первых, никто не обязан подписывать договор присоединения, а во-вторых, согласно пункту 2 ст. 428 ГК «Присоединившаяся к договору сторона вправе потребовать расторжения или изменения договора, если договор присоединения хотя и не противоречит закону и иным правовым актам, но лишает эту сторону прав, обычно предоставляемых по договорам такого вида, исключает или ограничивает ответственность другой стороны за нарушение обязательств либо содержит другие явно обременительные для присоединившейся стороны условия, которые она исходя из своих разумно понимаемых интересов не приняла бы при наличии у нее возможности участвовать в определении условий договора».

Правда, ИП следует учитывать также пункт 3 ст. 428: «При наличии обстоятельств, предусмотренных в пункте 2 настоящей статьи, требование о расторжении или об изменении договора, предъявленное стороной, присоединившейся к договору в связи с осуществлением своей предпринимательской деятельности, не подлежит удовлетворению, если присоединившаяся сторона знала или должна была знать, на каких условиях заключает договор».

**Применимое право и вкрапление норм иностранного права.** Ещё одна проблема, которая волнует переводчиков в отношениях с БП, – применение волей-неволей норм иностранного права. Волей-неволей потому, что некоторые применяют их сознательно, а некоторые неосознанно, в силу привычки и, можно сказать, своеобразной моды. Как бы то ни было, здесь имеет смысл помнить, что всё зависит от применимого права. Если применимое право – российское (а иное вообразить себе трудно, когда договариваются субъекты российского права, хотя статья 1210 «Выбор права сторонами договора» и дает в принципе сторонам такую возможность[[12]](#endnote-2)), то вот каковы основные сценарии.

(а) **Нормы иностранного права противоречат российскому праву**. В этом случае включение норм иностранного права в договор между российскими субъектами права недопустимо, т.к. в противном случае подобные нормы недействительны. При этом не имеет значения, соглашаются стороны на включение таких недействительных норм в российский договор или нет: такие нормы, независимо от соглашения сторон, могут быть признаны недействительными (например, по иску налогового органа).

(б) **Нормы иностранного права не определены**. Бывает, что используются понятия и термины иностранного права, объём и содержание которых точно не установлены и которые поэтому, особенно в случае спора, не могут влечь за собой правовые последствия. Таков, скажем переводной термин, «косвенный ущерб»: он распространен в англо-американском праве, но неизвестен российскому праву. Лучше подобных терминов избегать.

(в) **Нормы иностранного права не противоречат российскому праву** и их содержание вполне определенное. В этом случае ничто не препятствует применению норм иностранного права. Как в этом может удостовериться переводчик или БП при заключении договора? Надо знать право в объеме, обеспечивающем соблюдение своих интересов – другого рецепта составители настоящих методических рекомендаций переводчикам и БП дать не могут.

(г) **Нормы иностранного права не противоречат российскому праву**, т.к. они представляют собой «лакуны» («пробельные» нормы). Этот случай уже отмечался выше. Такие нормы допустимо включать в договоры. Здесь только необходимо убедиться, что такие нормы не противоречат не только конкретным правилам российского права, но и его «принципам», которые могут не быть зафиксированы в законе, но закреплены в правовой доктрине (что характерно для любой юрисдикции). Распознать «принципы» права бывает не «элементарно просто», так как это требует системного анализа и знания, а не поиска конкретной нормы. Порой это сделать могут только юристы в обмен на встречное удовлетворение в виде гонорара...

**Ответственность заказчика.** Одним из главных принципов российского права является равенство сторон (ст. 1 ГК), поэтому в данном обзоре нельзя обойти стороной вопрос о гражданско-правовой ответственности и заказчика по договору.

Обычно ключевые обязательства заказчика по договору примерно таковы:

1. способствовать подготовке переводчика к мероприятию, если таковая необходима (предоставить письменные заявку и материалы с указанием всей информации, необходимой для выполнения работы, давать консультации, вести переписку и т. п.);
2. обеспечить переводчика «фронтом работы» и создать для нее надлежащие условия (например, предоставить синхронному переводчику исправное оборудование и т. п.);
3. своевременно либо принять оказанные услуги, либо предъявить претензию к качеству оказанных услуг;
4. своевременно оплатить надлежащим образом оказанные услуги согласно порядку расчетов, обусловленному в договоре.

Нарушение этих и иных предусмотренных договором обязательств заказчика должно влечь за собой ГПО. Какова мера ответственности заказчика? Это зависит от степени нарушения и причиненного вреда, причём, например, штраф за просрочку оплаты услуг следует предусматривать без оговорки «по требованию исполнителя», т.к. часто исполнитель-переводчик оказывается слишком «скромным», чтобы требовать с заказчика штраф, поэтому штрафы должны платиться без требования (напоминания) исполнителя.

Не стоит пренебрегать и закреплением в договоре мер ответственности заказчика за неисполнение и ненадлежащее исполнение более «экзотических» обязательств: по сохранению конфиденциальности (например, персональных данных переводчика), охране интеллектуальной собственности и т.п.

**КОНКУРЕНЦИЯ И НЕКОНКУРЕНЦИЯ. МОРАЛЬНЫЕ И**

**ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ВОПРОСА**

В контексте деловых отношений, складывающихся между переводчиком и БП, возникает вопрос о том, можно ли (этично ли/допустимо ли по закону) переводчику, получившему заказ на работу от БП и в ходе этой работы вступившему в прямой контакт с конечным заказчиком, начать работать с таким заказчиком напрямую, минуя БП?

Следует отметить, что для некоторых переводчиков работа через БП не столь уж и обременительна, так как они готовы и даже предпочитают отдать ему на откуп все организационные вопросы по переводческому заказу/мероприятию и поступиться за это частью прибыли.

Интересы сторон в этой ситуации предельно понятны и не нуждаются в расшифровке. Они сугубо материальные. Инициаторами постановки этого вопроса и, соответственно, включения в проект договора соответствующего положения выступают БП, видящие в подобном сценарии прямой ущерб для себя. С целью максимальной защиты своих материальных интересов БП стремятся не только связать переводчика соответствующими обязательствами, но и пригрозить ему различными штрафами за неисполнение таковых.

Для примера ниже приводится выдержка из реального шаблона договора БП с переводчиком, взятая из присланных в рабочую группу образцов договоров.

# Недопущение конкуренции и предотвращение возможного обхода Договора

В течение срока действия настоящего Договора Исполнитель обязуется не вступать в прямую конкуренцию с Заказчиком и не оказывать услуг по переводу и смежных услуг, а также не оказывать услуг по переводу и смежных услуг при посредничестве третьих лиц, для клиентов, являющихся клиентами Заказчика, для оказания услуг которым Исполнитель привлекается Заказчиком в качестве субподрядчика в рамках настоящего Договора. Это означает, что Исполнитель не будет принимать участия ни в какой деятельности и ни в каких соглашениях, которые потенциально могли бы нанести материальный ущерб или причинить убытки Заказчику. Исполнитель гарантирует, что в течение срока действия настоящего Договора вплоть до его истечения Исполнитель обязуется незамедлительно информировать Заказчика о реальных или возможных событиях, при которых Исполнитель вступает или может вступить в прямую конкуренцию с Заказчиком в соответствии с вышеприведенным описанием, а также нанести материальный ущерб или убытки Заказчику.

В этом примере ограничения сформулированы относительно «мягко». Встречаются тексты, запрещающие переводчику вступать в контакты с прямыми заказчиками БП в течение 3-5 лет по истечении срока действия договора или предусматривающие штрафы размером в несколько десятков тысяч рублей/тысяч евро или иные меры.

Прежде чем рассмотреть и моральную, и правовую сторону вопроса, следует обратить внимание на некоторые ***технические аспекты*** этой ситуации.

Ни в одном из договоров, включающих подобное положение и явившихся предметом рассмотрения рабочей группой, не определено понятие «прямой клиент». Во многих случаях переводчик не знает его наименования и, получая заказ через другое БП от того же «прямого клиента», не может в силу отсутствия этой информации выполнить это требование, даже если бы он и желал сделать это. Далее, если «прямым клиентом» является крупная организация со многими департаментами (например, «Майкрософт»), то какое реальное значение вкладывает БП в понятие «прямой клиент»? Очевидно, что отсутствие надлежащей четкости в терминах лишает БП многих шансов на желаемое обеспечение своих материальных интересов.

Далее необходимо рассмотреть ***моральную сторону*** вопроса.

Скорее всего, общее мнение порядочных людей будет таково, что «уводить чужих клиентов – не комильфо», и это – одно из правил поведения в «приличном обществе».

Однако когда переводчик приходит к прямому клиенту БП и говорит: «Давай работать напрямую, это ж выгодней, зачем нам посредник» – это одно. Когда же к переводчику обращается другое бюро с заказом на работу на того же клиента, да еще и если это происходит спустя какое-то время после окончания сотрудничества с первым БП, или если такой прямой заказчик, познакомившись в ходе работы через БП с конкретным переводчиком и убедившись в его незаурядных профессиональных способностях, исполнительности и четкости, затем сам выходит на переводчика и предлагает ему сотрудничество, то кто может против этого возразить? Если и возразит, то на каких основаниях? Однако в договорах зачастую эти две ситуации сливаются в одну.

Таким образом, огульный подход в попытке запретить переводчику вступать в деловые отношения с заказчиками БП явно несостоятелен ни с организационной, ни с этической точки зрения.

Желательно также изучить вопрос о том, обоснованно ли выдвигать требования о «неконкуренции» только переводческой компании ***в одностороннем порядке***, или переводчику тоже есть, что потребовать от БП?

Вот реальная жизненная ситуация, описанная переводчицей с относительно редким языком, рынок для которого уже, чем для английского языка. На время своего отпуска она дала сотрудничающему с ней БП контакты своего коллеги. По возвращению она узнает, что «ее» БП теперь предпочитает работать с этим коллегой, более сговорчивым по тарифам. БП нанесло ей прямой ущерб, нарушив джентльменское соглашение о временном характере работы с ее коллегой.

Очевидно, что на поле деловых отношений нельзя постоянно играть в одни ворота. Можно было бы предложить решение этого вопроса на иной, более справедливой основе, чем та, которая встречается в договорах, нередко навязываемых БП переводчикам (здесь следует отметить, что такие положения чаще всего встречаются в шаблонах договоров, предлагаемых для подписания более или менее крупными БП, являющимися ведущими игроками на рынке переводов, тогда как средние и мелкие БП к этому средству защиты своих материальных интересов почти не прибегают).

Поскольку ГК РФ в самых начальных своих статьях (ст. 1) постулирует, что стороны договора – равноправны, то применительно к рассматриваемой ситуации это положение можно было бы интерпретировать таким образом: **обе стороны договора – и БП и переводчик – принимают на себя равные по объему встречные обязательства о неконкуренции**.

Переводчик соглашается на период работы с БП (но, конечно, ни секунды дольше) воздерживаться от принятия заказов от тех заказчиков БП, на которых он работал через БП, чтобы не нарушались права и не ущемлялись финансовые интересы БП, а БП обязуется не заключать договоры на оказание услуг с другими переводчиками, чтобы не нарушались права и не ущемлялись финансовые интересы этого переводчика, и давать работу только этому переводчику, который пошел БП навстречу.

Это могло бы быть справедливым и сбалансированным решением.

Оставаясь же на позициях здравого смысла, нельзя не признать, что такое решение маловероятно. **На рынке всеми его участниками движут в первую очередь и преимущественно соображения собственного материального интереса.** Кому с кем удобнее работать – каждый определяет на основе свободной конкуренции. Если клиенту удобнее и надежнее работать с бюро, он и не уйдет к переводчику-фрилансеру.

С другой стороны, если переводчику выгодно сотрудничать с каким-то БП (хорошие и частые заказы при хороший оплате), то и он ценит эти отношения и не будет испытывать их на прочность без нужды. В противном случае, что же ему заботиться об интересах БП, если он в ответ не видит уважительного и бережливого к себе отношения?

Рассмотрев этическую сторону вопроса о «конкуренции и неконкуренции», следует обратиться к его ***правовой стороне***.

Поскольку в подавляющем большинстве случаев отношения между переводчиком и БП, находящимися в РФ, регулируются действующим в РФ законодательством, то такое рассмотрение надлежит производить в рамках российского права (понимая при этом, что ГК РФ дает сторонам договора свободу выбора регулирующего права, и теоретически договор между переводчиком из Урюпинска и переводческой компанией из Нью-Васюки может регулироваться правом Гондураса при обязательном, правда, условии, что применяемые его положения не будут противоречить действующему российскому законодательству).

В обоснование своих попыток ограничить свободу действий переводчика БП ссылаются на «передовое» западное право. Действительно, в англо-саксонском, например, праве, которое, конечно, уже многие десятилетия и даже века обслуживает рыночные отношения в капиталистических странах и в силу этого является детально проработанным во многих областях, существуют правовые нормы, ограничивающие конкуренцию. Надо, однако, понимать, что такие соглашения, заключаемые между компаниями и физическими лицами, преимущественно служат цели защиты исключительных прав организации на использование принадлежащих ей результатов интеллектуальной деятельности – секретов производства, баз данных и т. д., а не цели воспрепятствования работе на конкурентов в дальнейшем ее становящихся бывшими сотрудников или ее контрагентов в принципе (как это имеет место на переводческом рынке РФ). Кроме того, и в Великобритании организация не может наложить ограничивающее обязательство только для того, чтобы устранить чью-либо конкуренцию, но может попытаться прекратить использование чего-либо или нанесение ущерба чему-либо, что принадлежит организации на законных основаниях.

Срок действия таких ограничений, согласно британской, например, судебной практике, должен быть разумным и, как правило, равняется периоду времени, которое преемнику бывшего сотрудника потребуется для установления своего влияния на деловые контакты, либо которое потребуется для того, чтобы сведения работника устарели, либо иного периода времени, определяемого по аналогии. Здесь ключевым словом является разумная продолжительность срока действия ограничения.

В английском праве есть норма о невзаимодействии (non-dealing covenant), согласно которой бывшему работнику запрещается взаимодействовать с клиентами его бывшего работодателя даже в случая обращения к нему этих клиентов инициативно. Но поскольку данное ограничение ***затрагивает права и третьих лиц***, английские суды при рассмотрении подобных дел действуют осторожно и всегда принимают во внимание ***законность*** защищаемых интересов. Это обстоятельство, кстати, следует иметь в виду сторонам договора и в России.

Что касается российской ситуации, то в нашей стране на нынешнем этапе развития правовой базы акцент делается не на ограничении конкуренции, а, наоборот, на ее поощрении, поэтому в российском праве отсутствуют нормы, на которые могло бы сослаться БП в качестве обоснования включения в договоры с переводчиками оговорок о неконкуренции, зато присутствуют обратные по действию нормы.

Хотя в широком смысле слова антимонопольное законодательство РФ основывается на положениях Конституции РФ (ст. 8, 34, 71, 74), Гражданского кодекса РФ (ст. 1, 10), Уголовного кодекса РФ (ст. 178 УК РФ), федеральных законах и постановлениях ФАС, в более узком смысле эти вопросы детально регулируются в Федеральном законе РФ № 135-ФЗ от 26 июля 2006 года «О защите конкуренции».

В нем определяются организационные и правовые основы защиты конкуренции, в том числе меры предупреждения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, а целью его являются обеспечение единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, свободы экономической деятельности в Российской Федерации, защита конкуренции и создание условий для эффективного функционирования товарных рынков. Законом вводится понятие «недобросовестная конкуренция», под которой понимаются любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам-конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации (п. 9 ст. 4).

В силу принципиально иной направленности действующего в России законодательства в области конкуренции оговорки об ее ограничении, имеющие хождение в англо-саксонском праве, не будут иметь какой-либо юридической силы в нашей стране и не получат поддержки в суде при попытке добиться их принудительного исполнения.

Хотя в этих рекомендациях рассматриваются гражданско-правовые отношения, в качестве ссылки можно упомянуть и Трудовой кодекс РФ, по которому (ст. 2) оговорки о неконкуренции не имеют обязательной силы и их невыполнение не влечет для сторон ответственности.

По гражданскому законодательству РФ оговорки о неконкуренции ничтожны, так как п. 3 ст. 22 ГК РФ указывает, что полный или частичный отказ гражданина от правоспособности или дееспособности и другие сделки, направленные на ограничение правоспособности или дееспособности, ничтожны, за исключением случаев, когда такие сделки допускаются законом. В настоящее время ограничение права на создание конкурирующего бизнеса законом не предусмотрены.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

При подготовке этого раздела были использованы тексты ГК и УК РФ, законов РФ и аналитические статьи и, в частности, статья «Соглашения о неконкуренции с работниками: английский опыт и российская действительность» (Е.Легашова, А.Муксинов, журнал «Право» № 4 за 2010 г.).

**ОГОВОРКА О СОБЛЮДЕНИИ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ**

**В ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЯХ МЕЖДУ ПЕРЕВОДЧИКАМИ[[13]](#footnote-11) И ЗАКАЗЧИКАМИ**

При вступлении в деловые отношения стороны сделки вынужденно сообщают друг другу некоторые сведения экономического и иного характера, которые в обычной ситуации они держат в секрете от широкой публики. Раскрытие таких сведений обеспечивает достижение ими цели сделки, но делает их уязвимыми в связи с возможностью утечки информации ограниченного распространения за пределы круга участников сделки.

Заключение отдельного соглашения о соблюдении режима конфиденциальности[[14]](#footnote-12) в отношении таких сведений (или включение в основной договор соответствующей оговорки) призвано защитить законные интересы сторон.

Средства обеспечения прав сторон по такому соглашению могут быть различными в зависимости от правовой системы и определяются действующим законодательством. В Российской Федерации основными нормативными правовыми актами (источниками права) по этому вопросу являются ГК РФ[[15]](#footnote-13), Закон о коммерческой тайне[[16]](#footnote-14) и Закон об информации[[17]](#footnote-15). По очевидным причинам здесь не рассматриваются статус и меры защиты тех сведений, которые по закону отнесены к государственной тайне[[18]](#footnote-16).

Предметом соглашения о соблюдении конфиденциальности являются **взаимные** обязательства сторон о сохранении в тайне от третьих сторон тех сведений другой стороны, которые а) принадлежат ей, б) представляют, по определению этой другой стороны, ее «внутренний» секрет и в) могут, в случае их разглашения, причинить ей экономический, репутационный или иной ущерб.

Помимо конфиденциальных сведений каждой из сторон, которые она желает сохранить в секрете, стороны могут **по взаимному согласию** придать статус конфиденциальной (то есть, секретной/с ограниченным распространением) информации и иным сведениям, которые относятся к ним обеим. Например, стороны могут пожелать сохранить в секрете сам факт возникших между ними отношений и ведущихся между ними переговоров, или договориться о неразглашении условий заключенной сделки и т.д. Такая **принадлежащая обеим сторонам информация становится конфиденциальной по общему решению сторон, а не объявляется таковой в одностороннем порядке** – в отличие от конфиденциальной информации, принадлежащей сторонам до вступления в отношения. Таким образом, информация, предоставляемая по соглашению лиц, участвующих в соответствующих отношениях, распространяется в порядке, который устанавливается соглашением лиц, участвующих в обмене информацией. Изложенное в этом и предыдущем параграфах может помочь сторонам договора определиться с тем, является ли файл «переводческой памяти», созданный письменным переводчиком в ходе работы над переводом конфиденциального документа заказчика с использованием собственного ПК и ПК переводчика, конфиденциальным в рамках их отношений.

При составлении положений о конфиденциальности сталкиваются два противоположных интереса:

* раскрывающая сторона хочет, чтобы определение конфиденциальной информации было как можно шире;
* лицо, которому раскрывается информация, имеет интерес, чтобы список конфиденциальной информации был как можно короче.

В отношении конфиденциальной информации основными обязательствами сторон являются сохранение ее в секрете от третьих сторон, использование ее исключительно в целях заключенного между сторонами договора, а не к свой выгоде, обеспечение контролируемого доступа к ней своих сотрудников и консультантов (которые должны принять на себя аналогичные обязательства и в том же объеме) и возвращение материальных носителей конфиденциальной информации противоположенной стороне или уничтожение ее или удаление ее с материальных носителей – по обстоятельствам.

В соответствии с закрепленным в ГК РФ[[19]](#footnote-17) принципом равенства сторон договора и свободы договора, объем сведений, относящихся к обеим сторонам, определяется по согласию сторон, поэтому недопустимым является навязывание одной (скажем, экономически более сильной) стороной договора выгодных или интересных для нее условий другой (скажем, экономически более слабой) стороне. Вместе с тем в ходе переговоров по согласованию условий договора всегда имеется возможность достижения компромиссных решений, и та сторона, которой, например, безразлично сохранение факта заключения сделки/ее условий в тайне, но которая не желает без встречного удовлетворения сдать свою переговорную позицию, может выторговывать себе более благоприятные с ее точки зрения условия по иному вопросу (иным вопросам).

При составлении формулировок, относящихся к соглашению о соблюдении конфиденциальности, важно правильно применять соответствующие термины и не путать понятия.

Анализ применяемых в практике переводческого рынка РФ договоров выявляет нередко встречающееся смешение понятий «конфиденциальность» и «коммерческая тайна». Для профессиональных участников переводческого рынка это недопустимо.

Коммерческая тайна – частный случай режима конфиденциальности. В практике отношений между переводчиками и заказчиками могут, конечно, иметь место и соглашения о сохранении конфиденциальности сведений, отнесенных той или иной стороной договора[[20]](#footnote-18) к ее коммерческой тайне. Соответственно, и меры обеспечения прав сторон на защиту «просто» конфиденциальной информации и сведений, составляющих ее коммерческую тайну, отличаются друг от друга.

Простое объявление стороной каких-то сведений, составляющих секрет производства (ноу-хау), своей коммерческой тайной недостаточно для придания им этого статуса[[21]](#footnote-19).

Законом «О коммерческой тайне» (ст. 14) и Законом «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (ст. 17) предусматривается, что в зависимости от категории лиц, нарушивших положения этих законов, такое нарушение влечет за собой дисциплинарную, гражданско-правовую, административную или уголовную ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации (при условии доказывания вины распространителя информации).

Далее, ст. 2 Закона «Об информации» устанавливает, что «лица, права и законные интересы которых были нарушены в связи с разглашением информации ограниченного доступа или иным неправомерным использованием такой информации, вправе обратиться в установленном порядке за судебной защитой своих прав, в том числе с исками о возмещении убытков, компенсации морального вреда, защите чести, достоинства и деловой репутации».

Применительно к гражданско-правовым отношениям (возникающим между переводчиками и заказчиками, в том числе и бюро переводов, размещающими заказы на выполнение переводов в интересах первичных заказчиков), ГК РФ предусматривает возмещение причиненных убытков[[22]](#footnote-20) в качестве меры правовой защиты в связи с нарушением обязательств по соблюдению конфиденциальности.

Включение в состав обеспечительных мер положения об уплате денежного штрафа нарушающей такие взятые на себя обязательства стороной может иметь место только по взаимному согласию сторон, так как по действующему законодательству штрафные санкции не являются обязательными. В этой связи можно рекомендовать сторонам не принимать на себя избыточные (не требуемые по закону) обязательства.

Сторонам также надлежит ясно осознавать, что включенное в договор возмездного оказания услуг/подряда (применительно к переводу) положение о соблюдении конфиденциальности представляет собой самостоятельное обязательство, меры правовой защиты по которому **никоим образом** **не связаны** с выполнением сторонами своих основных обязательств по договору (в нашем случае, выполнение перевода одной стороной и оплата надлежащим образом выполненного перевода другой стороной). Это разъяснение делается во избежание возникновения иллюзорного представления о том, что можно пойти по пути, показанному в сноске к этому абзацу[[23]](#footnote-21).

Обязательства по сохранению конфиденциальности не могут длиться бесконечно долго – их следует ограничивать разумными рамками[[24]](#footnote-22). Во-первых, те сведения, которые в момент заключения соглашения неизвестны широкой публике, могут потерять этот статус по прошествии лет и при изменении обстоятельств (в силу разных причин), так что сохранение обязательства соблюдать режим секретности в отношении сведений, которые уже вошли в общий оборот, будет явно нелогичным. Во-вторых, не в интересах сторон брать на себя избыточные обязательства, а бессрочное обязательство как раз подпадает под такое определение.

На практике в рамках договорных отношений между переводчиком и заказчиком (либо непосредственным, либо БП, действующим в интересах первичного заказчика), стороны в первую очередь должны обеспечить принятие обязательства о сохранении переводчиком в тайне содержания документов заказчика, переданных ему/ей на перевод, или содержания переговоров, в которых переводчик участвовал, и обязательства о соблюдении заказчиком всех положений Закона «О персональных данных». Все остальные сведения могут рассматриваться в качестве кандидатов на засекречивание во вторую очередь. Очевидно также, что не вся передаваемая сторонами друг другу информация может разумно считаться конфиденциальной – строгость режима конфиденциальной информации должна быть соразмерной содержанию информации.

**Освобождение от исполнения обязательства**. Обязательства по соблюдению конфиденциальности, предусмотренные соглашением/оговоркой о конфиденциальности, не затрагивают случаи предоставления конфиденциальной информации органам власти в порядке, установленном законодательством РФ. При этом получающая сторона должна известить раскрывающую сторону о получении такого требования и о необходимости раскрытия конфиденциальной информации, если это не противоречит действующему законодательству РФ.

Конкретные формулировки, составляющие содержание соглашения/оговорки о сохранении конфиденциальности, будут, конечно, разными, однако в качестве образца краткого изложения сторонами своих намерений можно привести следующее положение, взятое из реального договора.

**Конфиденциальность**

Заключив настоящий договор, стороны могут получить доступ к информации, являющейся конфиденциальной информацией другой стороны. К конфиденциальной информации относится вся информация, четко обозначенная в задании сторонами как конфиденциальная.

Каждая из сторон обязуется не предоставлять конфиденциальную информацию другой стороны третьим лицам без согласия другой стороны, кроме случаев, предусмотренных действующим законодательством РФ, и использовать конфиденциальную информацию другой стороны только в целях выполнения настоящего договора.

По прекращении действия настоящего договора или по требованию другой стороны сторона обязуется незамедлительно возвратить и (или), сообразно обстоятельствам, уничтожить всю предоставленную другой стороной конфиденциальную информацию.

**АВТОРСКОЕ ПРАВО И ПЕРЕВОД**

Этот раздел в его первоначальной редакции был удален из «Рекомендаций», поскольку тема «Авторское право и перевод» была разработаны с большей детализацией и обоснованием с учетом самых последних изменений в действующем законодательстве в документах, выпущенных отраслевой экспертной группой после ТФР-2013, к которым и отсылаются читатели.

# Вопросы авторского права на письменный перевод и на устный перевод рассматриваются, соответственно, в документах «****Письменный перевод – рекомендации переводчику, заказчику и редактору****» и «Синхронный и последовательный перевод – рекомендации практикующим переводчикам» (доступны для скачивания на сайте НЛП).

Для удобства пользования соответствующие разделы были выделены в самостоятельные публикации, размещенные, в частности, на сайтах НЛП и СПР. Они доступны по следующим адресам:

# Авторские права письменного переводчика. Переводчик как субъект права

<http://www.russian-translators.ru/perevodchesky-opit/practika/copyrightinterpreting/>

# Российское законодательство в области авторского права и устный перевод

<http://www.russian-translators.ru/perevodchesky-opit/practika/copyrighttranslation/>.

1. Это значит, что не все участники рабочей группы согласились со всеми содержащимися в документе рекомендациям и утверждениями. [↑](#footnote-ref-1)
2. См. также ст. 159 «Устные сделки». [↑](#footnote-ref-2)
3. Договорная практика в западных странах предполагает обязательство заказчика выплатить переводчику соответствующую компенсацию в случае отмены организатором работы по рабочему заданию, принятому переводчиком к исполнению. Конкретные размеры компенсации устанавливаются в зависимости от количества дней, остающихся со дня отмены до даты начала мероприятия, и продолжительности самого мероприятия. Эта выплата, называемая, например, по-английски *cancellation fee* (комиссия за аннулирование заключённой сделки), является компенсацией упущенной выгоды. [↑](#footnote-ref-3)
4. Поскольку по договору подряда (Статья 702) одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и **сдать ее результат** заказчику, а заказчик обязуется **принять результат работы** и оплатить его. Очевидно, что овеществленным результатом является письменный перевод, даже если он существует лишь в виде электронного файла, пересылаемого по почте. [↑](#footnote-ref-4)
5. Соответственно, по договору возмездного оказания услуг (Статья 779) исполнитель обязуется по заданию заказчика **оказать услуги** (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик **обязуется оплатить эти услуги**. [↑](#footnote-ref-5)
6. «Гражданин отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание. Перечень имущества граждан, на которое не может быть обращено взыскание, устанавливается гражданским процессуальным законодательством». [↑](#footnote-ref-6)
7. # Статья 446 ГПК РФ. Имущество, на которое не может быть обращено взыскание по исполнительным документам.

   1. Взыскание по исполнительным документам не может быть обращено на следующее имущество, принадлежащее гражданину-должнику на праве собственности:

   * жилое помещение (его части), если для гражданина-должника и членов его семьи, совместно проживающих в принадлежащем помещении, оно является единственным пригодным для постоянного проживания помещением, за исключением указанного в настоящем абзаце имущества, если оно является предметом ипотеки и на него в соответствии с законодательством об ипотеке может быть обращено взыскание;
   * земельные участки, на которых расположены объекты, указанные в абзаце втором настоящей части, за исключением указанного в настоящем абзаце имущества, если оно является предметом ипотеки и на него в соответствии с законодательством об ипотеке может быть обращено взыскание;
   * предметы обычной домашней обстановки и обихода, вещи индивидуального пользования (одежда, обувь и другие), за исключением драгоценностей и других предметов роскоши;
   * имущество, необходимое для профессиональных занятий гражданина-должника, за исключением предметов, стоимость которых превышает сто установленных федеральным законом минимальных размеров оплаты труда;
   * используемые для целей, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, племенной, молочный и рабочий скот, олени, кролики, птица, пчелы, корма, необходимые для их содержания до выгона на пастбища (выезда на пасеку), а также хозяйственные строения и сооружения, необходимые для их содержания;
   * семена, необходимые для очередного посева;
   * продукты питания и деньги на общую сумму не менее установленной величины прожиточного минимума самого гражданина-должника и лиц, находящихся на его иждивении;
   * топливо, необходимое семье гражданина-должника для приготовления своей ежедневной пищи и отопления в течение отопительного сезона своего жилого помещения;
   * средства транспорта и другое необходимое гражданину-должнику в связи с его инвалидностью имущество;
   * призы, государственные награды, почетные и памятные знаки, которыми награжден гражданин-должник.

   [↑](#endnote-ref-1)
8. В качестве возможного ориентира (при заключении договора сторонам необходимо конкретно изучить такую практику) можно привести размер пени, обычно взимаемой за просрочку платежа – 1/300 текущей ставки рефинансирования ЦБ РФ в день, что составляет приблизительно 8,25% годовых. Есть подобная практика и по другим штрафам и пени. [↑](#footnote-ref-7)
9. Эта тема рассматривается дополнительно в разделе «Конкуренция и неконкуренция. Моральные и правовые аспекты вопроса» этих методических рекомендаций. [↑](#footnote-ref-8)
10. Статья 421. Свобода договора «1. Граждане и юридические лица свободны в заключении договора». [↑](#footnote-ref-9)
11. **Статья 22. Недопустимость лишения и ограничения правоспособности и дееспособности гражданина**

    1. Никто не может быть ограничен в правоспособности и дееспособности иначе, как в случаях и в порядке, установленных законом.

    ….

    3. Полный или частичный отказ гражданина от правоспособности или дееспособности и другие сделки, направленные на ограничение правоспособности или дееспособности, ничтожны, за исключением случаев, когда такие сделки допускаются законом. [↑](#footnote-ref-10)
12. **Статья 1210. Выбор права сторонами договора**

    1. Стороны договора могут при заключении договора или в последующем выбрать по соглашению между собой право, которое подлежит применению к их правам и обязанностям по этому договору. Выбранное сторонами право применяется к возникновению и прекращению права собственности и иных вещных прав на движимое имущество без ущерба для прав третьих лиц.
    2. Соглашение сторон о выборе подлежащего применению права должно быть прямо выражено или должно определенно вытекать из условий договора либо совокупности обстоятельств дела.
    3. Выбор сторонами подлежащего применению права, сделанный после заключения договора, имеет обратную силу и считается действительным, без ущерба для прав третьих лиц, с момента заключения договора.
    4. Стороны договора могут выбрать подлежащее применению право как для договора в целом, так и для отдельных его частей.
    5. Если из совокупности обстоятельств дела, существовавших на момент выбора подлежащего применению права, следует, что договор реально связан только с одной страной, то выбор сторонами права другой страны не может затрагивать действие императивных норм страны, с которой договор реально связан.

    [↑](#endnote-ref-2)
13. Не являющимися штатными сотрудниками компании [↑](#footnote-ref-11)
14. Конфиденциальность информации - обязательное для выполнения лицом, получившим доступ к определенной информации, требование не передавать такую информацию третьим лицам без согласия ее обладателя (ст. 2 Федерального закона Российской Федерации от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации**»**). [↑](#footnote-ref-12)
15. [Статья 139, отмененная в связи с принятием «Закона о коммерческой тайне»,] статьи 771, 875, 1032 и комплекс статей в Главе 75). [↑](#footnote-ref-13)
16. Федеральный закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне». [↑](#footnote-ref-14)
17. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». [↑](#footnote-ref-15)
18. Закон РФ от 21 июля 1993 г. № 5485-1 «О государственной тайне». [↑](#footnote-ref-16)
19. п. 1 статьи 1 ГК РФ. [↑](#footnote-ref-17)
20. Это возможно для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. [↑](#footnote-ref-18)
21. По закону такой статус они обретают только в результате принятия их обладателем перечисленных в ст. 10 Закона «О коммерческой тайне» следующих мер: 1) определение перечня информации, составляющей коммерческую тайну, 2) ограничение доступа к информации, составляющей коммерческую тайну, путем установления порядка обращения с этой информацией и контроля над соблюдением такого порядка, 3) учета лиц, получивших доступ к информации, составляющей коммерческую тайну, и (или) лиц, которым такая информация была предоставлена или передана, **4) регулирования отношений по использованию информации, составляющей коммерческую тайну, работниками на основании трудовых договоров и контрагентами на основании гражданско-правовых договоров,** 5) нанесение на материальные носители, содержащие информацию, составляющую коммерческую тайну, или включение в состав реквизитов документов, содержащих такую информацию, грифа «Коммерческая тайна» с указанием обладателя такой информации (для юридических лиц – полное наименование и место нахождения, для индивидуальных предпринимателей – фамилия, имя, отчество и место жительства гражданина, являющегося индивидуальным предпринимателем). [↑](#footnote-ref-19)
22. Размер которых, конечно, не может устанавливаться безосновательно, как некорректно сформулировано, например, в одном из рассмотренных договоров: «…Исполнитель обязан возместить Заказчику и/или Клиенту Заказчика ущерб в любом установленном последними лицами размере». [↑](#footnote-ref-20)
23. «В случае нарушения Исполнителем какого-либо положения настоящего дополнительного соглашения [о конфиденциальности], Заказчик имеет право в одностороннем порядке расторгнуть договор без обязательства оплатить услуги Исполнителя (как они определены в договоре), оказанные к моменту такого нарушения. В случае подозрения о нарушении Исполнителем какого-нибудь положения дополнительного соглашения Заказчик имеет право приостановить оплату услуг Исполнителя по договору до выяснения обстоятельств». [↑](#footnote-ref-21)
24. Как правило, положения о конфиденциальности действуют, по крайней мере, до окончания срока действия основного договора. Однако часто они действуют еще на протяжении 1-5 лет, после чего, как правило, информация утрачивает свою актуальность. [↑](#footnote-ref-22)