**Дата поступления рукописи в редакцию: 05.05.2026 г.**
**Дата принятия рукописи в печать: 14.05.2026 г.**
DOI: 10.24412/2224-9133-2026-4-179-181

***ХЛАПОТИН Юрий Николаевич,***
*преподаватель федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», e-mail: intelcenter@mail.ru*

# *СИСТЕМА ПРЕПОДАВАНИЯ ПРАВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ СТУДЕНТАМ ТВОРЧЕСКИХ ВУЗОВ: МЕТОДОЛОГИЯ И ПРАКТИКА*

**Аннотация.** *В статье рассматривается методология преподавания основ права интеллектуальной собственности студентам творческих специальностей. На основе тридцатилетнего опыта юридической и консалтинговой практики автора выявляются ключевые проблемы правового нигилизма и низкой правовой грамотности среди представителей творческих профессий. Предлагается система обучения, основанная на принципах юридической герменевтики, практической ориентированности и дифференцированного подхода к аудиторным группам. Особое внимание уделяется эффективности очного формата обучения по сравнению с дистанционным, а также методам вовлечения студентов через деловые игры и разбор реальных кейсов.*

**Ключевые слова:** *интеллектуальная собственность, авторское право, творческие вузы, юридическая герменевтика, договор авторского заказа, лицензионный договор, правосознание.*

***KHLAPOTIN Yuri Nikolaevich,***
*Lecturer at the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "A.N. Kosygin Russian State University (Technologies. Design. Art)"*

# *THE SYSTEM OF TEACHING INTELLECTUAL PROPERTY LAW TO STUDENTS OF CREATIVE UNIVERSITIES: METHODOLOGY AND PRACTICE*

**Annotation.** *The article examines the methodology of teaching the basics of intellectual property law to students of creative specialties. Based on thirty years of legal and consulting practice of the author, the key problems of legal nihilism and low legal literacy among representatives of creative professions are identified. The author proposes a teaching system based on the principles of legal hermeneutics, practical orientation and a differentiated approach to classroom groups. Special attention is paid to the effectiveness of full-time education compared to distance learning, as well as methods of engaging students through business games and analysis of real cases.*

**Key words:** *intellectual property, copyright, creative universities, legal hermeneutics, author's order contract, license contract, legal consciousness*.

## 1. Введение: Проблема правового сознания творческой интеллигенции

С 1995 года автор занимается юридическим и консалтинговым обслуживанием авторов и правообладателей объектов интеллектуальной собственности (ИС). Многолетний анализ проблем, возникающих у творческих людей, позволяет выделить фундаментальную причину их правовых уязвимостей — несформированное правосознание. Идеи, представления и убеждения данной категории лиц часто не совпадают с общепринятыми нормами, а уровень правовой грамотности остается критически низким.

Исторически сложился стереотип, согласно которому творческие люди считают себя «выше закона», регламентирующего жизнь общества. Художники, стремящиеся к вечному признанию, традиционно избегали ограничений, навязываемых правилами для «простых людей». Власть имущие веками потакали вольному образу жизни деятелей искусства, нарушающему моральные и правовые нормы. Это сформировало устойчивое

общественное мнение о том, что творцы не утруждают себя знанием законов. Данное убеждение транслируется и студентам творческих вузов, которые, еще находясь на этапе обучения, подсознательно занимают позицию бунтарей.

Творческие личности характеризуются преобладанием эмоций и склонностью к хаосу; чем выше талант, тем интенсивнее эмоциональный фон. Любые попытки подчинить их строгим правилам встречают подсознательное противодействие или пассивное сопротивление. Задача преподавателя в данном контексте заключается не просто в передаче знаний, но в изменении отношения студентов к праву и закону в целом.

**2. Психологические особенности аудитории и мотивация к обучению**

Студенты творческих вузов обладают развитым образным мышлением. Известно, что миром правят деньги, страхи и образы. Именно студенты являются создателями образов, которые будут формировать будущее. При этом малые страхи (неполучение зачета) для них малоубедительны. Более значимым стимулом является страх финансовой несостоятельности («не будешь зарабатывать»). Однако самым мощным мотиватором выступает финансовая выгода.

Практика показывает, что акцент на денежной составляющей значительно стимулирует изучение курса. Лозунги «Не хотите быть обманутыми — изучайте», «Хотите быть успешными и богатыми — знайте закон» находят наибольший отклик.

Автор является сторонником непрерывного преподавания права студентам творческих вузов на протяжении всех четырех лет обучения дозированными порциями. Однако в условиях существующих учебных планов это не всегда возможно. Независимо от возраста и наличия высшего образования, у многих творческих специалистов выявляется дефицит правовых знаний. Причина кроется в том, что ранее прослушанные курсы права были поданы формально, шаблонно и неинтересно, что привело к быстрому забыванию материала.

**3. Сравнительная эффективность форматов обучения: очный против дистанционного**

Эмпирические данные, собранные за пять лет, демонстрируют существенную разницу в эффективности очного и дистанционного форматов обучения праву интеллектуальной собственности для творческой аудитории.

Дистанционный формат: максимальная концентрация внимания студентов сохраняется не более 20 минут. Дальнейшее изложение материала приводит к потере интереса и усвоения. Контрольные вопросы после таких лекций показывают низкий результат: не более 30% точных ответов на десять вопросов.

Очный формат: результаты противоположны. Количество неверных ответов на контрольные вопросы не превышает 20%.

Данная статистика подтверждается как на группе молодых студентов, так и среди взрослых слушателей курсов повышения квалификации (дизайнеров, журналистов, сценаристов, продюсеров). Следовательно, очные лекции и практические занятия являются безальтернативным условием качественного освоения материала.

**4. Методология преподавания: от практики к теории**

4.1. Диагностика и дифференциация групп

Первые занятия являются наиболее важными и трудными. Начинать необходимо с выявления уровня осведомленности конкретной группы. Для этого используются: простые вопросы на определения («Кто такой продюсер/дизайнер/автор/правообладатель?»), вопросы с подвохом («Что такое бренд?», «Что такое товарный знак?», «Как и когда создается интеллектуальная собственность?»), вопросы общего характера (наличие опыта судебных разбирательств, проблемы с заказчиками).

На вопрос «Что самое главное после выполнения заказа?» студенты обычно отвечают: «Получить деньги». Преподаватель опровергает этот тезис, приводя примеры из судебной практики, где отсутствие подписанного акта выполненных работ с формулировкой «Работа выполнена в полном объёме, стороны взаимных претензий не имеют» приводило к судебным искам со стороны недобросовестных заказчиков даже спустя два года после оплаты.

Реакция аудитории позволяет преподавателю адаптировать сложность материала. Группы условно делятся на «сильные» и «слабые», что требует подготовки материалов трех степеней сложности, чтобы избежать скуки у одних и дискомфорта у других. Также важно выявить лидеров мнений (5–6 человек), настрой которых определяет рабочий ритм всей группы. Для «стеснительных» студентов предусмотрены индивидуальные письменные задания.

4.2. Принцип консультирования и юридическая герменевтика

Для преодоления дистанции между преподавателем и студентом используется установка: «Я не преподаю, я вас консультирую». Основной принцип: «Теория должна быть испытана и проверена практикой». Ключевым методологическим инструментом выступает юридическая герменевтика — искусство толкования текстов, теория понимания и постижения смысла. Поскольку тек-

сты законов сухи и носят властный характер, задача преподавателя — устранить барьеры восприятия через интерпретацию и диалог.

Пример применения герменевтики: разъяснение важности единообразного понимания терминов сторонами договора. Используется метафора с понятиями «стол» и «стул»: хотя слова понятны, визуальные образы у собеседников могут различаться. Это иллюстрируется реальным кейсом конфликта между музыкантом и продюсером, где каждая сторона вкладывала разный смысл в понятие «продюсер».

4.3. Изучение Гражданского кодекса РФ (часть четвертая)

Обучение строится по принципу «от простого к сложному», от частного случая к общей системе («от дерева к лесу»).

Договор авторского заказа (ст. 1288 ГК РФ): анализ предмета договора (должен быть понятен однозначно); разбор понятия «отчуждение исключительного права». Студентам разъясняется, что отчуждение означает переход права «навсегда» («Было Ваше, стало Наше»). Данный вид договора рекомендуется избегать или подписывать с крайней осторожностью. Изучается ст. 1234 ГК РФ.

Лицензионные договоры (ст. 1235, 1236 ГК РФ): различие между исключительными и неисключительными правами; работа с реальными образцами договоров, а не абстрактными «рыбами». Студенты творческих вузов тяжело воспринимают сухие документы, но проявляют интерес, видя рабочие экземпляры.

Изучение каждого типа договора (заказа, отчуждения, лицензии) может занимать несколько учебных пар. Важно не перегружать аудиторию, поддерживая интерес свежими примерами из практики, включая случаи мошенничества.

**5. Практические занятия и деловые игры**

Для закрепления материала проводятся практические деловые игры, требующие предварительной подготовки. Студентам предлагается придумать фантазийный объект интеллектуальной собственности, который становится центральным элементом симуляции: его создают, передают, продают, крадут, защищают.

Формат занятий:

– студенты разбиваются на пары («Автор-Продавец» и «Правообладатель-Покупатель»);
– каждая сторона стремится к максимально выгодным условиям;
– самостоятельная подготовка проектов договоров;
– устная защита условий договора на занятии;
– экспресс-задания (написание условий сделки на листе бумаги за 20 минут без использования электронных подсказок).

Такие методы выявляют степень усвоения материала и вовлекают большинство группы. Целесообразно применять их после изучения каждого тематического блока:

– общие понятия системы ИС;
– система договоров купли-продажи ИС;
– трудовое право и ИС;
– система защиты прав автора; ответственность за нарушение законодательства об ИС.

**6. Защита прав и претензионная работа**

Тема защиты прав вызывает наибольший эмоциональный отклик. Занятие начинается с демонстрации реальных претензий, исковых заявлений и судебных решений из практики автора.

Студенты обучаются алгоритму действий при нарушении их прав:

– устное проговаривание стратегии реакции;
– составление первичного претензионного письма по образцу;
– составление искового заявления.

Цель данного этапа — сформировать навыки:

– отсутствие страха перед юридическими проблемами;
– самостоятельное реагирование на нарушения;
– оценка компетенции юриста при необходимости обращения за профессиональной помощью.

**7. Заключение**

Повышение правовой грамотности студентов творческих вузов в области интеллектуальной собственности автоматически повышает их интерес к праву в целом. Осознавая прямую финансовую выгоду от знания законов ИС, студенты начинают понимать ценность изучения других правовых отраслей.

Профессиональное правосознание, базирующееся на системных знаниях и навыках извлечения прибыли, трансформирует подсознательное отношение творческой молодежи к закону. Переход от позиции «бунтаря» к позиции осознанного правообладателя является главным результатом предлагаемой системы преподавания. Критерием успешности методики служит обращение студентов к преподавателю за консультациями в их реальной профессиональной деятельности, что свидетельствует о практическом применении полученных знаний.