



В. И. Мухопад



**Коммерциализация
интеллектуальной
собственности**



Москва
**магистр
ИНФРА-М**
2010

УДК 347.77.043
ББК 67.404.3+65.428.857
М92

Рецензенты:

кафедра «Управление и коммерциализация интеллектуальной собственности» Российского государственного института интеллектуальной собственности (РГИИС);

кафедра «Управление внешнеэкономическими связями»
Московского государственного института международных отношений
(Университета) (МГИМО(У)) МИД России

Мухопад В. И.

М92 Коммерциализация интеллектуальной собственности /
В. И. Мухопад. — М. : Магистр : ИНФРА-М, 2010. — 512 с.
ISBN 978-5-9776-0169-6 (в пер.)

ISBN 978-5-16-004404-0

Агентство СІР РГБ

Освещены современное состояние и практические аспекты коммерциализации объектов интеллектуальной собственности (ОИС): введение в хозяйственный оборот, маркетинг, оценка, правовые аспекты, вопросы управления.

Показано влияние глобальных изменений в мировой экономике и науке на конъюнктуру и особенности развития мирового и национальных рынков ОИС.

Для преподавателей, студентов, аспирантов, научных работников, а также специалистов, занятых в сфере управления и коммерциализации интеллектуальной собственности.

УДК 347.77.043
ББК 67.404.3+65.428.857

ISBN 978-5-9776-0169-6
ISBN 978-5-16-004404-0

© Мухопад В. И., 2010
© Издательство «Магистр», 2010

Оглавление

Предисловие	11
ГЛАВА	
1	
Интеллектуальная собственность в мировой инновационной экономике	21
1.1. Интеллектуальная собственность как новый продукт в мировой экономике	21
1.2. История формирования и эволюция мировой системы интеллектуальной собственности	32
История и эволюция патентов	32
История и эволюция товарных знаков	35
История и эволюция авторского права	36
1.3. Объективный характер и закономерность создания рынка лицензий в мировой экономике	38
1.4. Школы, учения и проблемы методологического обеспечения международного патентно-лицензионного бизнеса	47
ГЛАВА	
2	
Методологические основы и особенности товарного обмена интеллектуальной собственностью на современном этапе	62
2.1. Интеллектуальная собственность как объект правовой охраны	62
2.2. Интеллектуальная собственность как продукт инновационной деятельности	74
2.3. Интеллектуальная собственность как объект мировой торговли	94
2.4. Интеллектуальная собственность как объект международного технологического обмена	111
Некоммерческий международный технологический обмен	113
Коммерческий международный технологический обмен	114
Роль и место лицензий в международном технологическом обмене	122
ГЛАВА	
3	
Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий	127
3.1. Рынок лицензий как качественно новый сектор мировой торговли	127

Оглавление

3.2. Масштабы, динамика и тенденции развития международного рынка лицензий. Его главные центры	132
3.3. Универсальный характер и отраслевая структура международной торговли лицензиями	142
3.4. Международная внутрифирменная торговля лицензиями как приоритетное развитие мирового рынка лицензий	157

ГЛАВА

4

Становление и развитие российского рынка лицензий	170
4.1. Рынок лицензий как новая реальность в российской экономике	170
Формирование и особенности развития лицензионной торговли в советский период	173
Особенности формирования внутреннего рынка лицензий России на этапе перехода от плановой экономики к рыночной	181
4.2. Современное состояние, особенности и тенденции развития российского рынка лицензий	185

ГЛАВА

5

Роль и средства реализации конкурентных преимуществ интеллектуальной собственности на рынках наукоемкой продукции	197
5.1. Суть и содержание конкуренции, ограничительной деловой практики и антимонопольного регулирования в международном бизнесе	197
5.2. Применение антимонопольного законодательства в международной практике заключения лицензионных договоров	205
5.3. Патентование и «патентные войны» в стратегии и тактике международного патентно-лицензионного бизнеса	216

ГЛАВА

6

Особенности маркетинга интеллектуальной собственности	222
6.1. Роль, особенности и содержание маркетинга на рынках интеллектуальной собственности	222
6.2. Маркетинговые исследования на основе патентной информации	234
6.3. Маркетинг в торговле лицензиями	246
Порядок и этапы деятельности лицензиата при закупке лицензий	253

Оглавление

Порядок и этапы деятельности лицензиара при продаже лицензий	256
6.4. Конъюнктура рынка и прогнозирование лицензионного обмена . . .	259
6.5. Поступательное и циклическое развитие мирового рынка интеллектуальной собственности	274
6.6. Информационное обслуживание на мировом рынке интеллектуальной собственности	287
Традиционные источники информации	287
Банки лицензий как новый механизм маркетингового обслуживания на рынке интеллектуальной собственности . . .	293

ГЛАВА

7

Ценообразование и методы оценки интеллектуальной собственности	303
7.1. Теоретические основы и законодательно-нормативная база стоимостной оценки интеллектуальной собственности	303
7.2. Понятие и цели оценки интеллектуальной собственности. Виды стоимости	308
7.3. Методы оценки интеллектуальной собственности	315
Доходный подход к оценке объектов интеллектуальной собственности (ОИС)	315
Оценка ОИС по параметрам производимой продукции	318
Оценка ОИС по долевному участию в прибыли предприятия . . .	324
Сравнительный (рыночный) подход к оценке ОИС	330
Затратный подход к оценке ОИС	333
7.4. Виды платежей за лицензии	336

ГЛАВА

8

Методологические подходы и методы определения убытков при нарушении прав правообладателей	340
8.1. Правовые основы возмещения ущерба при противоправном использовании интеллектуальной собственности	340
8.2. Виды и показатели ущерба. Подходы к определению стоимости убытков	344
8.3. Методы оценки убытков	348

ГЛАВА

9

Сущность, классификация и структура лицензионных договоров	357
9.1. Понятие, предметы и виды лицензий	357

Оглавление

9.2. Особенности торговли лицензиями на ноу-хау	362
9.3. Классификация лицензионных договоров	365
9.4. Структура и содержание лицензионного договора	373
9.5. Проблемы разработки и применения типовых (примерных) договоров	386

ГЛАВА

10

Организация и средства управления интеллектуальной собственностью	392
10.1. Международные соглашения и организации управления интеллектуальной собственностью в мировой экономике знаний	392
10.2. Цели и средства государственного управления патентно- лицензионным бизнесом	399
10.3. Регистрация договоров как средство государственного регулирования патентно-лицензионного бизнеса	408
Регистрация лицензионных договоров в промышленно развитых странах	410
Регистрация лицензионных договоров в развивающихся странах	419

ГЛАВА

11

Патентно-лицензионные службы как центры управления интеллектуальной собственностью в корпоративных структурах	427
11.1. Организация и функции патентно-лицензионных служб на промышленных фирмах	429
11.2. Патентно-лицензионная деятельность инженерных фирм . .	434
11.3. Патентно-лицензионная деятельность в малом инновационном бизнесе	436
11.4. Интеллектуальная собственность в некоммерческих научно-исследовательских и образовательных структурах	438
11.5. Посреднические фирмы в патентно-лицензионном бизнесе	442
Список литературы.	445

Приложения

Приложение 1. Примерный договор между гражданами
и/или юридическими лицами о продаже/покупке

Оглавление

неисключительной/исключительной/полной лицензии на использование изобретения	449
<i>Приложение 2. Примерный договор о продаже лицензии на использование изобретения</i>	<i>460</i>
<i>Приложение 3. Примерный договор о покупке лицензии на использование изобретения</i>	<i>474</i>
<i>Приложение 4. Примерный лицензионный договор на передачу ноу-хау</i>	<i>486</i>
<i>Приложение 5. Опционное лицензионное соглашение</i>	<i>497</i>
<i>Приложение 6. Стандартные размеры роялти по номенклатуре изделий</i>	<i>501</i>
<i>Приложение 7. Таблица коэффициентов дисконтирования (дисконтные множители по сложным процентам, используемые для расчетов настоящей стоимости)</i>	<i>504</i>
<i>Приложение 8. Таблица коэффициентов наращенния ставок (множители наращивания аннуитетов, используемые для расчета будущей стоимости)</i>	<i>506</i>
<i>Приложение 9. Конкурентный лист</i>	<i>510</i>

Предисловие

Одним из главных направлений государственной научно-технической политики в Российской Федерации является провозглашенная на рубеже XX—XXI столетий политика вовлечения интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот. В условиях непрерывного роста глобальной конкуренции на рынках товаров и услуг только на основе инноваций, самыми ценными из которых являются охраняемые законом объекты интеллектуальной собственности (ОИС), можно обеспечить устойчивый экономический рост страны, поднять уровень жизни населения, гарантировать оборонную, технологическую и экономическую безопасность. Стратегической целью такой политики является перевод российской экономики с сырьевого на инновационный путь развития.

В послании Президента России Д. А. Медведева Федеральному Собранию РФ (ноябрь 2009 г.) говорится о неотложной необходимости проведения глубокой модернизации и технологического обновления всей производственной сферы российской экономики. При этом, по мнению Президента, благополучие и выживаемость нашей страны в современном мире «будет напрямую зависеть от наших успехов в развитии рынка идей, изобретений, открытий, от способности государства и общества находить и поощрять талантливых и критически мыслящих людей...»¹.

Вопрос о проблемах управления интеллектуальной собственностью в Российской Федерации возник сразу же после распада СССР. В результате приватизации, отмены монополии государства на результаты научно-технической и изобретательской деятельности, реформирования патентно-лицензионного дела прежний аппарат управления этим процессом оказался разрушенным, практически было прекращено бюджетное финансирование НИОКР и изобретательской деятельности. Огромный научно-технический потенциал страны, созданный на бюджетные средства, оказался бесхозным. Не представляя масштабы проблемы, путей и средств ее решения, в 1990-е годы считали, что достаточно создать законодательно-нормативную базу для правовой охраны и исполь-

¹ Послание Президента РФ Дмитрия Медведева Федеральному Собранию Российской Федерации // Российская газета. 2009. 13 нояб.

зования интеллектуальной собственности, а остальные задачи решит сам рынок интеллектуальной собственности. Необходимость решения указанных выше проблем вынуждала заняться ими многие министерства и ведомства.

Понятие «интеллектуальная собственность» впервые было введено в деловой оборот в 1967 г. Конвенцией, утверждающей Всемирную организацию интеллектуальной собственности (ВОИС). Конвенция толкует интеллектуальную собственность как права, относящиеся к результатам конкретной творческой деятельности человека в научно-технической, производственной и гуманитарной областях. К результатам интеллектуальной деятельности относятся: объекты промышленной собственности (изобретения, промышленные образцы, полезные модели, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования и др.); объекты, охраняемые в режиме ноу-хау (технические, управленческие, финансовые решения, секреты производства, навыки, производственный опыт и др.); объекты авторского права и смежных прав (литературные, художественные и музыкальные произведения, программы для ЭВМ, базы данных, исполнительская деятельность, радио- и телепрограммы, кинофильмы, планы, схемы и др.); нетрадиционные объекты интеллектуальной собственности (научные открытия, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем, рационализаторские предложения). Подобным образом интеллектуальная собственность толковалась и в отмененной ныне ст. 138 ГК РФ.

В ст. 1225 части четвертой ГК РФ дана новая редакция понятия интеллектуальной собственности, в которой она рассматривается не как категория права, а как результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, продукции и вида работ и услуг, «которым предоставляется правовая охрана». В статье приведен полный перечень охраняемых результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации (объекты интеллектуальной собственности).

Даже из этих общих характеристик видно, что продукты интеллектуальной деятельности являются особым многофункциональным объектом собственности, для управления которым использование традиционных форм и методов менеджмента, в том числе инновационного, недостаточно. С учетом этого для обеспечения со стороны государства эффективного использования потенциала интеллектуальной собственности для решения социально-экономи-

ческих задач общества необходимо создание цельной системы и единого механизма управления интеллектуальной собственностью в условиях рынка. Эта система, с одной стороны, должна носить многопрофильный, дифференцированный характер, ориентированный на принятие управленческих решений на каждом этапе «жизненного цикла» объектов интеллектуальной собственности, с другой стороны, она должна обеспечивать целостность и системность управления всем процессом этого цикла и высокую эффективность конечного результата использования конкретных объектов всего потенциала интеллектуальной собственности страны.

Данная система должна учитывать многофункциональный характер объектов интеллектуальной собственности и предусматривать решение следующих управленческих задач:

- признание и закрепление авторства, приоритета и имущественных прав за разработчиками новшеств. Обеспечение охраны исключительных прав владельцев ОИС на основе патентного и авторского законодательства, а также в режиме ноу-хау и коммерческой тайны;
- принятие действенных мер против правообладателей интеллектуальной собственности, производителей контрафактной продукции;
- предотвращение бесконтрольного вывоза интеллектуальной собственности в другие страны;
- проведение инвентаризации, постановка на баланс и бухгалтерский учет ОИС в качестве нематериальных активов предприятий;
- вовлечение интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот, регулирование правовых и коммерческих вопросов использования ОИС хозяйственными организациями;
- капитализация и коммерциализация ОИС на основе их эффективного использования в собственном производстве и применения современных форм и методов патентно-лицензионного менеджмента в сфере обмена;
- решение методологических аспектов коммерциализации и вовлечения интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот, включая проблемы ее стоимостной оценки;
- решение кадровой проблемы подготовки специалистов-менеджеров, способных обеспечить рациональное и эффективное управление объектами интеллектуальной собственности на феде-

ральном и муниципальном уровнях, а также в экономических структурах разных масштабов и форм собственности;

- приоритетное и эффективное использование потенциала интеллектуальной собственности в инновационном развитии страны для обеспечения экономического роста и решения социальных проблем.

Любая из этих проблем может быть объявлена приоритетной с позиции тех министерств, ведомств, служб, которые этими проблемами занимаются. Но даже при успешном решении отдельных из перечисленных задач такой ведомственный подход вряд ли решит главную задачу этой деятельности — обеспечение эффективного использования всего потенциала интеллектуальной собственности страны и конкретных объектов интеллектуальной собственности его пользователями.

Особая роль в этом процессе принадлежит Федеральной службе по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (Роспатент), при непосредственном участии и координации которой в 90-е годы XX — начале XXI столетия была разработана законодательно-нормативная база в области правовой охраны и использования промышленной собственности. Роспатент имеет современную отлаженную систему экспертизы, патентования, учета и регистрации лицензионных и иных договоров, проводит государственную политику в области правовой охраны и использования интеллектуальной собственности. Более того, можно сказать, что на основе правовой охраны интеллектуальной собственности решаются и вопросы экономической эффективности научно-технического потенциала в стране, поскольку защищенные инновации более эффективно используются в хозяйственной деятельности различных экономических структур, что повышает их научно-техническую и коммерческую значимость и полезность.

Несмотря на это следует признать, что правовая охрана ОИС не может стать конечной целью их использования, и ее следует рассматривать лишь как необходимое условие для реализации научно-технического потенциала нововведений.

Правовая охрана ОИС, так же как и другие направления управления интеллектуальной собственностью, не могут рассматриваться в качестве «единственного звена», потянув за которое можно вытянуть всю цепь. Их следует объединить в общую систему управления интеллектуальной собственностью в стране, главным приоритетом которой должно быть обеспечение условий максимально

эффективного использования ОИС для решения социально-экономических задач в стране.

Другим объектом управления в области интеллектуальной собственности стала категория «нематериальные активы» (НМА), впервые введенная в российское законодательство в 1992 г. и ставшая обязательной учетной единицей в балансах отечественных предприятий и организаций всех форм собственности. Положением по бухгалтерскому учету 14/2007, утвержденным приказом Минфина России от 27 декабря 2007 г. № 153Н и его разделом «Учет нематериальных активов», предусмотрена постанoвка НМА на бухгалтерский учет и использование в хозяйственной деятельности предприятия вплоть до полного их выбытия. К категории НМА относятся произведения науки, литературы и искусства; программы ЭВМ; изобретения; промышленные образцы; полезные модели; селекционные достижения; секреты производства (ноу-хау); товарные знаки и знаки обслуживания. В состав нематериальных активов входит также деловая репутация (гудвилл), возникшая в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса (в целом или по частям). Обязательным требованием к отнесению ОИС к НМА является их использование в хозяйственной деятельности.

Известно, что на многих российских предприятиях не ведется или находится на низком уровне учет объектов интеллектуальной собственности в качестве нематериальных активов, и они не отражаются на их балансах. В последнее время положение с учетом, оценкой и постановкой на баланс этих активов существенно улучшилось после принятия ряда жестких законодательно-нормативных актов в этой области. Проведена большая работа по учету, инвентаризации и постановке на баланс многих уже используемых ОИС на предприятиях в качестве НМА, что позволило существенно увеличить стоимость не только нематериальных активов, но и самих предприятий. Однако проблема здесь состоит в том, что данная работа проводится под девизом «вовлечение интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот», хотя речь идет о простом учете уже ранее вовлеченных и используемых на предприятиях новшеств.

В отечественных экономических структурах быстро распространяется и начинает господствовать чисто бухгалтерский подход к объектам интеллектуальной собственности как к нематериальным активам. При этом главную цель в использовании новейших

технологий, изобретений, других объектов интеллектуальной собственности в хозяйственной деятельности предприятий многие видят не в их роли в качестве основных средств технического перевооружения компаний, выпуска конкурентоспособной продукции и использования различных форм коммерциализации интеллектуальной собственности, а в их стоимостной оценке по затратам на создание или приобретение этих объектов, постановке на баланс для увеличения активов и уставного капитала предприятия и улучшения его финансовых показателей. Тем самым искажается основная цель и смысл проводимой политики по вовлечению интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот и модернизации российской экономики.

Такой подход практикуется не только на отдельных предприятиях, но и реализуется в качестве одного из главных экономических направлений использования ОИС в стране. Приоритетное, но не эффективное развитие этого направления в России можно подтвердить многими фактами:

- повышенное внимание к оценке и учету ОИС в качестве НМЛ на предприятиях при игнорировании их использования в производстве в качестве инноваций;
- приоритетная подготовка специалистов-бухгалтеров для учета и проводки ОИС при дефиците специалистов патентоведов и менеджеров на предприятиях и в организациях, способных к решению практических задач по реализации заложенного в них научно-технического потенциала для решения экономических и социальных задач на микро- и макроуровне.

Сегодня можно говорить о создании в России современной и достаточно разработанной законодательно-нормативной базы в области вовлечения объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот. основополагающими документами в данной области являются: Указ Президента РФ «О государственной политике по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности и объектов интеллектуальной собственности в сфере науки и технологий» (1998 г.); Распоряжение Правительства РФ «Основные направления реализации государственной политики по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности» (2001 г.), утвержденные Правительством РФ «Основные направления государственной политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года» (2005 г.) и др. С целью реали-

зации указанных документов в структурах бывшего Минпромнауки был разработан пакет из 30 нормативных документов под общим названием «О принципах государственной политики по развитию рынка интеллектуальной собственности и вовлечению в хозяйственный оборот результатов интеллектуальной деятельности». Поставленные проблемы и предложенные в этих и других документах меры безусловно важны. Однако, на наш взгляд, они решаются не в рамках цельной и продуманной концепции, а изолированно друг от друга. Так, решение о предоставлении всем юридическим и физическим лицам права на продажу за рубеж лицензий и снятие контроля за внешними лицензионными договорами готовилось по инициативе бывшего Министерства внешнеэкономических связей и Министерства экономического развития и торговли РФ; правовая охрана ОИС относится к ведению Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам, ценообразование ОИС — к ведению уполномоченных федеральных органов и саморегулируемых организаций; интеллектуальная собственность как нематериальные активы — к Министерству финансов РФ; вовлечение ОИС в хозяйственный оборот — к Министерству образования и науки. Отдельные вопросы в рамках этих организаций решаются успешно, однако цельного подхода и механизма их решения на государственном уровне пока не создано.

Важным звеном в системе управления интеллектуальной собственностью в стране должен стать Федеральный закон от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности». В нем предусмотрен порядок создания таких обществ, внесение интеллектуальной собственности учредителей в уставный капитал обществ, а также привлечение третьих лиц в качестве соучредителей хозяйственных обществ. О готовности создать такие общества уже заявили сотни бюджетных научных и образовательных учреждений. Вместе с тем, на наш взгляд, в законе слабо проработаны вопросы, обеспечивающие стабильность и эффективность хозяйственной деятельности этих организаций после их создания.

Существуют такие проблемы в управлении интеллектуальной собственностью, как, например, создание в стране действенной

системы регистрации и контроля за заключаемыми внутренними лицензионными договорами (Роспатент) и ее отсутствие в отношении международных лицензионных операций с зарубежными фирмами. Экспертные оценки показывают, что ущерб от либерализации зарубежной лицензионной торговли, имевший место по причине дефицита знаний и деловой культуры российских участников и бесконтрольности внешних лицензионных операций, составил в 1990-е годы десятки миллиардов долларов. Вне сферы регулирования и учета остается лицензионная торговля ноу-хау, инженерными услугами как на внутреннем, так и внешнем рынках.

В настоящее время вовлечение результатов научно-технической деятельности и объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот в Российской Федерации ограничивается преимущественно учетом и постановкой на баланс ОИС в качестве нематериальных активов. В России действительно сформировался внутренний рынок ОИС, на котором ежегодно заключается 2200—2500 лицензионных договоров и договоров об уступке патентов. Но это мизерная величина для народного хозяйства, в котором функционируют сотни тысяч предприятий и организаций. Объемы международной торговли лицензиями сократились на порядок в сравнении с концом 80-х годов. В структуре экспорта, имеющего сырьевую направленность, практически отсутствует наукоемкая продукция, за исключением отдельных видов вооружения. При таких объемах и структурном наполнении рынка ОИС нельзя говорить о переходе в России на инновационный путь развития.

В ведущих странах с развитой рыночной экономикой не существует законов об оценочной деятельности, государственных программ вовлечения интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот, порядка вступления лицензионных договоров в силу после их регистрации и других подобных законодательных актов.

Побуждающими причинами для использования результатов интеллектуальной деятельности на предприятиях должны быть такие стимулы, как конкурентоспособность выпускаемой продукции, расширение рынка, получение прибыли, устойчивое положение в отрасли, экономический рост и улучшение социальных условий. Государство должно лишь создавать условия для реализации этих стимулов. В России существует большой разрыв между декларируемыми мерами государственного регулирования процесса вовлечения интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот и реальной ситуацией на предприятиях. Вместе с тем следует

признать оправданными многие принимаемые в стране управленческие решения в области вовлечения интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот с учетом переходного этапа в развитии российской экономики.

Существует еще одна важная проблема, без решения которой невозможно создать эффективную систему управления интеллектуальной собственностью. Это проблема кадрового обеспечения специалистами в области использования интеллектуальной собственности на базе высшего экономического образования. Практиковавшаяся в течение нескольких десятилетий подготовка патентоведов в рамках созданных в системе Государственного комитета по делам изобретений и открытий при Правительстве СССР Центрального института повышения квалификации (ЦИПК) и Всесоюзных государственных курсов патентования и изобретательства (ВГКПИ) обеспечивала необходимый уровень профессионального обучения в сферах изобретательства, правовой охраны и использования объектов промышленной собственности для планово-распределительной системы хозяйствования. В новых рыночных условиях краткосрочное обучение патентоведов и оценщиков ОИС не решает проблемы подготовки высококвалифицированных специалистов в области использования ОИС. В условиях рыночной экономики нужны кадры экономистов-менеджеров со специализацией в области интеллектуальной собственности, подготовка которых должна вестись на базе высшего экономического образования и обеспечивать получение необходимых экономических и юридических знаний в области правовой охраны и использования интеллектуальной собственности.

Весьма актуальным является вопрос о национальной безопасности страны. И речь идет не о создании новейших технологий для оборонного комплекса страны, а о реальном переводе российской экономики с сырьевого на инновационный путь развития.

В условиях рынка определяющими направлениями предпринимательской деятельности являются те отрасли, где инвесторы получают наибольшую прибыль. Такими отраслями в России являются нефте- и газодобывающая промышленность, финансовый сектор, отчасти цветная и черная металлургия, жилищное строительство, но никак не наукоемкие производства, определяющие инновационный путь развития в стране. В этих условиях управленческая деятельность в области инноваций и ОИС будет развиваться в тех же направлениях, что и сейчас: правовая охрана ОИС, пресе-

чение недобросовестной конкуренции, использование ОИС в качестве НМА, декларативное вовлечение интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот, но никак не использование результатов научно-технической деятельности и объектов интеллектуальной собственности по их *прямому назначению* — массовое и эффективное использование самих инноваций в производстве наукоемкой и конкурентоспособной продукции.

Переход на инновационный путь развития станет возможным, если в стране будут созданы условия для ликвидации огромного разрыва в норме прибыли, получаемой в сырьевых и инновационных отраслях производства, и создания благоприятного инновационного климата, включая снижение или отмену налогов, меры государственной поддержки инновационных предприятий. Создание таких условий потребует значительных денежных средств, которыми не располагают инновационные предприятия. Управленческая роль государства должна заключаться в том, чтобы перераспределить получаемые в сырьевых отраслях средства, обеспечить прибыльность инновационной деятельности, в том числе за счет средств стабилизационного фонда. На государственную поддержку должны рассчитывать не только предприятия, использующие собственные ОИС, но и приобретающие их по лицензиям в своей стране и за рубежом. Именно такой путь проделали Япония, Германия и другие страны Запада, обеспечившие быстрый подъем своей экономики и решение социальных проблем в послевоенный период.

Выбор другого пути для России — продолжение эксплуатации сырьевых ресурсов, будет означать превращение в сырьевой придаток промышленно развитых стран Запада и потерю в перспективе национальной безопасности.

Рассмотренные проблемы требуют комплексного изучения теоретических, методологических и практических вопросов, связанных с разработкой системы управления интеллектуальной собственностью в стране. Необходима прочная научная основа для дальнейшего развития законодательно-нормативной базы для решения практических задач эффективного использования интеллектуальной собственности в народном хозяйстве.

1

Интеллектуальная собственность в мировой инновационной экономике

1.1. Интеллектуальная собственность как новый продукт в мировой экономике / 1.2. История формирования и эволюция мировой системы интеллектуальной собственности / 1.3. Объективный характер и закономерность создания рынка лицензий в мировой экономике / 1.4. Школы, учения и проблемы методологического обеспечения международного патентно-лицензионного бизнеса

1.1. Интеллектуальная собственность как новый продукт в мировой экономике

В современных дискуссиях по проблемам социально-экономического развития человечества широко используются понятия «глобализация» и «глобальные проблемы» мирового хозяйства. Очевидно, что существует органическая взаимосвязь между этими понятиями, касающимися общих интересов всех стран и народов и их будущего. Однако эти понятия не идентичны, и каждое из них имеет самостоятельное значение.

Термин «глобализация» возник в 80-х годах XX столетия и утвердился в качестве характеристики нового этапа развития мирового хозяйства и экономической политики.

Глобализация — это не только экономика. Это всеобщая мировая взаимозависимость стран, предприятий и людей в рамках открытой системы финансово-экономических, общественно-политических и культурных связей на базе использования современных производственных, коммуникационных и информационных технологий. Однако первопричиной этого процесса следует рассматривать именно экономику.

Глобализация мировой экономики означает качественно новый уровень развития мирового хозяйства, достигнутый на определенном этапе развития производительных сил общества на основе использования современных технологий в производстве и других сферах человеческой деятельности.

1. Интеллектуальная собственность в мировой инновационной экономике

История развития мировой цивилизации как единой общности (community) людей всегда была связана с творческой интеллектуальной деятельностью в сферах производства, экономики и культуры. Наиболее ценные результаты этой деятельности (научные открытия, изобретения, произведения литературы, музыки, искусства) в конечном счете становились достоянием всего человеческого сообщества, регионов, отдельных стран. При этом время, масштабы и полнота использования этих достижений очевидным образом влияли на уровень социально-экономического и культурного развития отдельных стран и региональных цивилизаций.

Взаимодействие и взаимосвязь стран, цивилизаций, предприятий и отдельных лиц всегда имели место в мировом хозяйстве на основе развития в мире процессов специализации, кооперирования, интернационализации и интеграции.

Возникает вопрос: а в чем же прежние процессы интернационализации и кооперирования в мировой экономике, основанные на международном разделении труда, отличаются от современной глобализации мирового хозяйства? Только ли масштабами развития этого процесса и вовлечением в него многих стран мира? Или мы имеем дело с качественным изменением этого процесса и новым состоянием мировой экономики?

Прежние процессы интернационализации, кооперирования и интеграции в мировой экономике протекали без масштабного вовлечения в них новейших разработок и современных коммуникационных и информационных технологий. Очевидно, что здесь имеет место не только количественный рост масштабов интегрирования, но и переход мировой экономики в новое качественное состояние.

О глобальных проблемах в мировой экономике мировое сообщество впервые заговорило в конце 60-х — начале 70-х годов прошлого столетия.

Современные исследователи называют достаточно ограниченный круг этих проблем, имеющих общие признаки. Однако число этих проблем постоянно растет, меняются их приоритеты на разных этапах развития человечества. К числу общих признаков глобальных проблем относят:

- общемировой характер, т.е. затрагивают интересы и судьбы всего человечества;
- ухудшение условий жизни всех людей, препятствие развитию производительных сил, угрозу гибелью человеческой цивилизации;

1.1. Интеллектуальная собственность как новый продукт в мировой экономике

- необходимость в срочном и неотложном решении;
- взаимосвязь между собой;
- требование для их решения совместных действий всего мирового сообщества.

В табл. 1.1 даны классификация и признаки глобальных проблем мировой экономики.

В представленном перечне этих проблем отсутствует интеллектуальная собственность, поэтому нужны убедительные доказательства того, что роль, место, и влияние этой собственности на современные процессы в мировой экономике отвечают всем признакам глобальных проблем.

Таблица 1.1. **Классификация и признаки глобальных проблем мировой экономики**

№ п/п	Группы глобальных проблем человечества			Признаки глобальных проблем
	Сформировавшиеся проблемы	Новые проблемы	Нарождающиеся проблемы	
1	Бедность и отсталость развивающихся стран	Изучение и освоение Мирового океана	Изучение строения Земли	Общемировой характер, затрагивающий судьбы всего человечества
2	Мир и разоружение	Освоение космического пространства	Управление погодой и климатом	Ухудшение условий жизни всех людей, регресс в развитии производительных сил, угроза гибели человечеству
3	Продовольственная	Интеллектуальная собственность	Транснациональная преступность	Необходимость срочного решения
4	Природных ресурсов		Международный терроризм	Взаимосвязь проблем между собой
5	Экологическая		Наркомания	Потребность совместных действий всех стран и цивилизаций для их решения
6	Демографическая		Безумный, нерегулируемый экономический рост	

1. Интеллектуальная собственность в мировой инновационной экономике

Окончание табл. 1.1

№ п/п	Группы глобальных проблем человечества			Признаки глобальных проблем
	Сформировавшиеся проблемы	Новые проблемы	Нарождающиеся проблемы	
7	Устойчивого развития			
8	Образование и раз- витие человече- ского потен- циала			

Интеллектуальная собственность, безусловно, имеет отношение к каждой из указанных в табл. 1.1 глобальной проблеме, и многие исследователи справедливо видят прогрессивную роль охраняемых результатов интеллектуальной деятельности в их решении. Оставаясь на этих позициях, следовало бы искать пути широкого доступа объектов интеллектуальной собственности для решения глобальных проблем современности, в первую очередь в тех странах и регионах, где эти проблемы проявляются наиболее остро. Такой взгляд на интеллектуальную собственность носит традиционный характер и основан на справедливой концепции о том, что результаты интеллектуальной деятельности человечества всегда использовались для социально-экономического прогресса общества. В чем же тогда заключается новая роль интеллектуальной собственности, все более проявляющей себя в XXI столетии в качестве глобальной проблемы в мировой экономике?

Очевидно, что ответ на этот вопрос следует искать в меняющихся роли и условий использования результатов интеллектуальной деятельности людей на разных стадиях развития мирового хозяйства.

Современные теории развития мирового хозяйства рассматривают три основных этапа его развития: доиндустриальное (традиционное), индустриальное и постиндустриальное общества. В табл. 1.2 даны сравнительные характеристики этапов и процесс формирования интеллектуальной собственности на каждом из них.

Формирование современного постиндустриального общества в мире сопровождается стремительным переходом мировой экономики в качественно новое состояние — «интеллектуальную экономику», или «экономику знаний». Главным источником благосос-

1.1. Интеллектуальная собственность как новый продукт в мировой экономике

тояния и социально-экономического развития стран и цивилизаций становятся не природные ресурсы, а творческие достижения людей: идеи и основанные на них нововведения. При этом самыми ценными знаниями стали те, которые обретают форму охраняемой законом интеллектуальной собственности.

Таблица 1.2. **Роль и процессы управления результатами интеллектуальной деятельности на разных этапах развития мирового хозяйства**

Этап развития мирового хозяйства	Период	Основные черты общества	Эволюция интеллектуальной собственности
1. Доиндустриальное (традиционное) общество	XV—VII вв.	Развитие сельского, лесного хозяйства, охоты, рыболовства. Великие географические открытия. Становление мирового рынка торговли	Система привилегий на использование технологий, товарных знаков, авторских прав, выдаваемых высшей государственной властью
2. Индустриальное общество	VIII — середина XX столетия	Развитие промышленности и строительства. Образование мировых рынков товаров и услуг, капитала и рабочей силы. Промышленная революция середины XIX в. Монополизация производства и создание ТНК. Развитие международной торговли патентами и лицензиями	Принятие национальных патентных законов и законов об авторском праве в ведущих странах мира. Принятие Парижской конвенции о международной охране промышленной собственности (1883 г.) и Мадридского соглашения о международной регистрации товарных знаков (1891 г.). Развитие международной торговли патентами и лицензиями на изобретения, ноу-хау, товарные знаки, объекты авторского права

1. Интеллектуальная собственность в мировой инновационной экономике

Окончание табл. 1.2

Этап развития мирового хозяйства	Период	Основные черты общества	Эволюция интеллектуальной собственности
3. Постиндустриальное общество	Вторая половина XX столетия — XXI век	Научно-техническая революция середины XX в. Развитие национальных хозяйств и мировой экономики основано на использовании знаний, результатов интеллектуальной деятельности, наукоемких технологий: переход мировой экономики в качественно новое состояние — «интеллектуальной экономики», или «экономики знаний»	Формирование, интенсивное развитие мирового рынка интеллектуальной собственности (рынка лицензий). Создание Всемирной организации интеллектуальной собственности (1967 г.) и международных региональных организаций по патентованию. Приоритетное развитие внутрифирменной международной торговли лицензиями в рамках ТНК

Исследования природы, особенностей и тенденций развития мировой интеллектуальной экономики постиндустриального общества позволяют выявить ее основные черты:

1. Непременным условием создания и функционирования мировой «экономики знаний» явилось образование и интенсивное развитие на рубеже XX—XXI столетий мирового рынка интеллектуальной собственности. Темпы развития этого рынка в 5—7 раз превышают темпы роста мировой торговли в целом.

Специфика товаров рынка интеллектуальной собственности состоит в том, что они представлены преимущественно охраняемыми результатами интеллектуальной деятельности (объекты интеллектуальной собственности), а коммерческие операции на этом рынке осуществляются в форме международной торговли патентами и лицензиями. В этой связи допустимо говорить об адекватности понятий мирового рынка интеллектуальной собственности и международного рынка лицензий. Анализ масштабов, динамики и направлений развития этого рынка позволяют осуществлять публикуемые статистические данные Международного валютного фонда (Сборник «Balance of Payments Statistics»).

В табл. 1.3 представлена динамика развития мирового рынка лицензий за период 1960—2005 гг.

2. Мировой потенциал интеллектуальной собственности, так же как мировая торговля его объектами, концентрируется в весьма ограниченном круге промышленно развитых стран. Так, на долю стран ОЭСР (Организация экономического и социального развития) приходится более 90% мировой торговли результатами интеллектуальной деятельности, а на более чем 150 остальных стран мира приходится около 10%, причем более 100 из них практически не участвуют в международном обмене лицензиями и соответственно не пользуются наиболее ценными творческими достижениями для повышения своего благосостояния и решения социально-экономических задач.

При этом разрыв в степени использования наиболее ценных достижений человечества в промышленно развитых и развивающихся странах постоянно растет.

3. В мировой экономике постиндустриального общества приоритетное развитие получили наукоемкие отрасли производства, основанные, по оценкам экспертов, на использовании 50—55 макротехнологий. На мировом рынке лицензий это находит отражение в концентрации коммерческих операций по продаже и закупке лицензий в наукоемких отраслях производства: электроника и электротехника — 21%, машиностроение — 19%, химия и нефтехимия — 17%, транспортное машиностроение — 10,5%. В настоящее время на мировом рынке наукоемкой продукции доля США составляет 39%, Японии — 30%, Германии — 16%. В преобладающих в развивающихся странах ненаукоемких отраслях производства (сельское хозяйство, строительство, добывающие отрасли) международный обмен лицензиями развивается слабо. Этими странами практически не используются возможности и преимущества мирового рынка лицензий.

4. На этапе перехода к мировой интеллектуальной экономике наиболее интенсивное развитие в мире получила международная внутрифирменная торговля лицензиями, осуществляемая в рамках транснациональных корпораций (ТНК) между материнскими компаниями монополий и их многочисленными родственными фирмами за рубежом, включая развивающиеся страны. На долю этой торговли приходится более 65% всей мировой торговли лицензиями. Однако главной целью и причинами ее интенсивного развития является не развитие наукоемких производств в странах базирова-

1. Интеллектуальная собственность в мировой инновационной экономике

Таблица 1.3. Эволюция мирового рынка лицензий в постиндустриальный период

Страны мира	Объемы мировой торговли лицензиями								Рост рынка лицензий	
	1960 г.		1980 г.		2000 г.		2005 г.		По объему (разы)	Среднегодовые темпы роста 2005/2000 гг., %
	Сумма, млн долл.	Доля, %	Сумма, млн долл.	Доля, %	Сумма, млн долл.	Доля, %	Сумма, млн долл.	Доля, %		
1. Все страны мира	2364	100,0	25 040	100,0	170 230	100,0	285 000	100,0	120	33,0
2. Промышленно развитые страны	1825	78,0	21 256	84,9	149 283	87,7	255 200	89,5	140	35,0
3. Остальные страны мира	539	22,0	3784	15,1	20 947	12,3	29 800	10,5	55	28,0

1.1. Интеллектуальная собственность как новый продукт в мировой экономике

ния родственных компаний ТНК, а обеспечение конкурентоспособности этих компаний и упрочение их позиций в зарубежных странах. Сами страны не получают больших выгод от поступления к ним наукоемких технологий из-за рубежа.

Из краткого анализа проблемы эволюции мирового хозяйства можно сделать вывод, что переход мировой экономики в качественно новое состояние — «интеллектуальную экономику», или «экономику знаний», и стремительный рост масштабов использования результатов интеллектуальной деятельности в мире не направлены на решение острых глобальных проблем в мировой экономике, включая ликвидацию бедности и отсталости, продовольственную и экологическую проблемы, мира и безопасности и др. Главной целью компаний, организаций и стран, сосредоточивших в своих руках монопольные права на владение и использование подавляющего большинства создаваемых в мире результатов интеллектуальной деятельности, является получение прибыли и усиление своих позиций в конкурентной борьбе на рынках.

Более того, в новых условиях сама проблема создания, охраны и использования интеллектуальной собственности в мире становится глобальной и требующей незамедлительного решения, поскольку нерегулируемый процесс использования результатов творческой деятельности людей в интересах узкого круга стран ведет к обострению противоречий с остальными странами мира, углублению разрыва в уровне их социально-экономического развития, росту напряженности в мире.

Проблема использования интеллектуальной собственности в мировой экономике в полной мере отвечает всем признакам глобальных проблем, указанных в табл. 1.1. Поэтому данная проблема, на наш взгляд, должна стать объектом дискуссий на международных экономических форумах и саммитах глав ведущих стран мира и решаться путем обеспечения доступа и создания равных условий для использования мировых достижений науки, техники и культуры, включая интеллектуальную собственность, для всех стран, регионов и цивилизаций мирового сообщества.

На состоявшемся 6—8 июня 2008 г. Петербургском международном экономическом форуме, в котором приняли участие государственные деятели, руководители международных экономических организаций и компаний, ведущие ученые мира, большое внимание было уделено современной роли глобальных междуна-

1. Интеллектуальная собственность в мировой инновационной экономике

родных институтов управления мировой экономикой в отражении национальных экономических интересов различных стран.

На пленарном заседании форума отмечалось появление в мировой экономике новых центров роста, которые приводят к изменению структуры и тенденций развития глобальных товарных и финансовых рынков. Нерегулируемое развитие этих тенденций привело к глобальному кризису мировой финансовой системы, начавшемуся в 2008 г. На форуме было заявлено, что существующие институты глобального экономического управления системы ООН (ОЭСР, ВТО/ГАТТ, МВФ, МБРР, ЮНИДО, ВОИС и др.) сложились в другую эпоху, и сегодня они не справляются с задачей предотвращения кризисных тенденций и снижения их негативных последствий как для отдельных стран, так и для глобальной экономики в целом.

В полный голос об этом же было заявлено на Давосском экономическом форуме в Швейцарии (2009 г.).

Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) была создана в 1967 г. в Женеве, она относится к специализированным международным организациям ООН. В соответствии с ее Уставом деятельность ВОИС в основном ведется по трем направлениям: регистрационная деятельность; обеспечение межправительственного сотрудничества по административным вопросам интеллектуальной собственности; программная деятельность.

Регистрационная деятельность включает в себя оказание услуг заявителям и владельцам прав на промышленную собственность по вопросам обработки международных заявок для получения охранных документов в соответствии с договором о патентной кооперации (РСТ), а также по вопросам регистрации товарных знаков и промышленных образцов.

Деятельность ВОИС по международному сотрудничеству по административным вопросам интеллектуальной собственности в основном сосредоточена на руководстве работой фондов патентных документов, используемых для проведения поиска и составления ссылок, а также для обеспечения доступа к этим фондам.

Основным направлением работы ВОИС является программная деятельность, включающая широкое признание странами существующих международных договоров по вопросам интеллектуальной собственности, а также пересмотр и заключение новых договоров в этой области.

Одной из важных сфер деятельности ВОИС является оказание «правовой и технической помощи» развивающимся странам, которая заключается в том, чтобы «способствовать повышению уважения и соблюдению норм интеллектуальной собственности в каждой из развивающихся стран и в международных отношениях этой страны».

Постоянная программа ВОИС по сотрудничеству в целях развития в области промышленной собственности предусматривает оказание помощи развивающимся странам по следующим направлениям:

- 1) обучение государственных служащих и представителей частного сектора, таких как юристы и поверенные в области промышленной собственности;
- 2) предоставление юридической помощи и консультации в составлении проектов новых и пересмотре существующих законодательных актов в области промышленной собственности;
- 3) создание и укрепление ведомств и организаций промышленной собственности;
- 4) оказание помощи в развитии рационализаторской и изобретательской деятельности;
- 5) использование технической информации, содержащейся в патентных документах;
- 6) составление программ для законодателей и работников судебной системы;
- 7) повышение осведомленности в области охраны интеллектуальной собственности на местных предприятиях.

По существу, указанная Программа ВОИС не направлена на решение острой глобальной проблемы облегчения доступа подавляющего числа стран к созданной в мире интеллектуальной собственности для решения социально-экономических задач в этих странах и сокращения их растущего разрыва в уровнях жизни с ограниченным кругом промышленных стран. Программа направлена на повышение в сознании народов большинства стран и цивилизаций «уважения к соблюдению норм интеллектуальной собственности», выработанных странами, которые идут впереди научно-технического прогресса и в полной мере пользуются его благами.

Перечисленные направления деятельности ВОИС по отношению к развивающимся странам предусматривают создание в этих странах законодательных актов и организаций, обучение кадров в сфере управления интеллектуальной собственностью по подобию

1. Интеллектуальная собственность в мировой инновационной экономике

сложившихся систем в промышленно развитых странах. Принципиальное различие в целесообразности создания таких систем для разных групп стран и цивилизаций состоит в том, что промышленно развитые страны благодаря этим системам могут эффективно использовать имеющийся у них собственный потенциал интеллектуальной собственности, а также приобретенный по лицензиям за рубежом, а остальные страны лишены такой возможности. Развивающиеся страны практически не имеют собственного потенциала интеллектуальной собственности и возможности приобретения его за рубежом. Поэтому создание систем управления интеллектуальной собственностью в большинстве стран мира по аналогии с действующими системами в промышленно развитых странах при отсутствии в этих странах самого потенциала интеллектуальной собственности не решает проблем их социально-экономического роста. Несмотря на кажущуюся привлекательность перечисленных направлений деятельности ВОИС в развивающихся странах, по существу, они неэффективны и не решают проблемы угрожающего разрыва в уровнях использования мирового потенциала интеллектуальной собственности узким кругом стран ОЭСР и остальными странами мира.

1.2. История формирования и эволюция мировой системы интеллектуальной собственности

Проблема использования интеллектуальной собственности в мировой «экономике знаний» в XXI в. приобрела все признаки глобальной экономики и, следовательно, требует неотложного решения.

Формирование современной мировой системы управления интеллектуальной собственностью, основанной на действующих в этой сфере международных соглашениях и организациях, заняло длительный эволюционный период и включало две взаимосвязанные фазы: национальную и интернациональную. При этом такая закономерность имела место в отношении любых результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации.

История и эволюция патентов

В истории и эволюции патентов выделяют три важных периода:

- *Привилегии* (XV—XVIII вв.), когда суверен, как высший орган, осуществляющий власть, предоставляет по своему усмотрению

нию монополии бенефициарию, т.е. лицу, получающему благодеяние. Привилегии основаны на концепциях полезности и фаворитизма.

- *Национальные патенты* (1790—1883 г.), когда любой изобретатель вправе подать заявку на патент, а выдача патента зависит исключительно от объективных условий. В этот период охрана местных изобретений за рубежом не практикуется.

- *Интернационализация* (с 1883 г. по настоящее время), когда охрана изобретений происходит за пределами страны их происхождения и развивается вместе с международной торговлей патентами и лицензиями. Заключаются всемирные и региональные конвенции по вопросам правовой охраны и обмена изобретениями.

Привилегии можно было получить в виде документа о предоставлении особого права отдельному лицу. В них содержались права определенного рода, в частности, освобождение от обязательных прав гильдии, от налогообложения, предоставление земель, беспроцентных займов, дворянских титулов, а также так называемых промышленных привилегий: права на разработку полезных ископаемых, на использование новой техники, созданной в своей стране или за рубежом.

Впервые положение о промышленных привилегиях было принято в 1474 г. в Венецианской Республике и получило название «Парте Венициана». В нем были заложены принципы современных патентов.

Еще ранее, в период XII—XIV столетий, практика выдачи особых привилегий на организацию новых производств на основе импортированной техники и технологии получила развитие в Англии. Такие права предоставлялись королевской властью в виде почетных грамот или «открытых писем», скрепленных печатью. В 1628 г. в Англии было принято «Положение о монополиях», в котором все привилегии о предоставлении монопольных прав объявлялись недействительными, за исключением всех патентных грамот, предоставляемых до 14 лет первому и подлинному изобретателю новых производств. Такие привилегии выдавались на основе предоставления изобретателям подробного «описания» изобретения, что явилось предвестником современных патентов.

Принятие *национальных патентных законов* в странах Западной Европы и США происходило в условиях начавшейся в XVIII в. промышленной революции.

1. Интеллектуальная собственность в мировой инновационной экономике

В Англии, где раньше других началась индустриализация, с 1760 г. резко возросло число выдаваемых национальных патентов. Почти одновременно Соединенные Штаты (1790 г.) и Франция (1791 г.) приняли патентные законы, предусматривающие выдачу патентов всем изобретателям, если выполнялись определенные, установленные в них объективные условия.

С распространением промышленной революции на другие страны произошел количественный взрыв числа патентов. В период 1815—1820 гг. США, Франция и Великобритания выдавали в год более чем по 100 национальных патентов, а в период 1850—1854 гг. не менее чем 1000 патентов в год, а ряд других стран Западной Европы по несколько сот национальных патентов в год. Были введены национальные системы регистрации патентов. Вместе с тем стремительное развитие мировой торговли в XIX столетии привело к тому, что наличие патентного законодательства во многих странах стало восприниматься как препятствие для развития свободной торговли между странами. Решение могло быть найдено либо с помощью отмены национальных патентных законов, либо путем заключения международных и региональных соглашений по проблемам правовой охраны, торговли и использования охраноспособных результатов интеллектуальной деятельности. Проведенная в Париже 20 марта 1883 г. дипломатическая конференция привела к подписанию Конвенции, учредившей Союз по охране промышленной собственности.

Стадия *интернационализации промышленной собственности*, в частности мировой патентной системы, началась с подписания Парижской конвенции. Она послужила основой не только для обеспечения правовой охраны национальных изобретений в других странах, но и для заключения новых международных соглашений и создания организаций, регулирующих межгосударственные отношения в данной области.

На Стокгольмской дипломатической конференции в 1967 г. было заключено соглашение о создании Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), являющейся специализированным учреждением ООН. В последующие годы были подписаны: Договор о патентной кооперации (РСТ), 1970 г.; Европейская патентная конвенция, 1973 г.; созданы Европейское патентное ведомство (ЕПВ), Евразийское патентное ведомство (ЕАПВ). Эти специальные соглашения дают возможность достижения прогресса в ограниченных рамках в тех сферах, где не все государст-

ва — члены Парижского союза испытывают необходимость увеличивать свою вовлеченность в международные обязательства.

История и эволюция товарных знаков

Несмотря на то что название «товарные знаки» появилось лишь в XIX в., их применение в качестве знаков происхождения товаров имеет давнюю историю. Такие знаки проставлялись изготовителями кирпича, кожи, книг, кухонной утвари и других вещей уже в древних культурах. В качестве обозначений использовались буквы, символы, клейма, содержащие указания на изготовителя продукции. Они указывали, как и сегодня, на связь между товаром и его производителем.

Особое значение эти знаки приобрели в период ремесленного производства, основу которого составляли гильдии, представленные в виде корпораций, объединяющих лиц одной профессии (ремесленники, купцы). Цель этих организаций заключалась в том, чтобы установить, соблюдается ли в гильдии профессиональная организация в отношении разделения задач различных профессий. Эти знаки были нацелены на усиление чувства ответственности у ремесленников; запрещалось использование знака, принадлежащего другому. Система гильдий пришла в упадок в конце XVIII — середине XIX столетия в связи с промышленной революцией, появлением машинного производства, созданием крупномасштабных предприятий и быстрым развитием международной торговли.

Товарные знаки стали играть свою современную роль в течение XX столетия. В условиях появления массового производства товаров и роста объемов торговли на внутренних и мировом рынках, усложнения системы прохождения товаров от продавца к покупателю возникла необходимость их идентификации, т.е. получения дополнительных названий к их естественным наименованиям. Возросли копирование и подделка товаров.

Начало охраны товарных знаков связано с британским правом середины XIX столетия. Пользователь товарного знака стал рассматриваться как лицо, имеющее право на исключение других лиц от умышленного использования репутации, приобретенной под этим знаком. Британское право знаменовало рождение знаменитой доктрины «выдачи за иное», согласно которой никто не вправе выдавать свои товары за товары другого лица.

1. Интеллектуальная собственность в мировой инновационной экономике

Конгресс США еще в 1870 г. принял закон о товарных знаках, который просуществовал семь лет и был признан неконституционным. Новый всеобъемлющий закон о товарных знаках в США был принят в 1905 г.

В Западной Европе процесс появления охраны товарных знаков на законодательной основе происходил в XIX — середине XX столетия. Во Франции принятый в 1857 г. закон оставался в силе более 100 лет. В Германии правовая охрана товарных знаков была впервые введена имперским законом в 1874 г., однако сфера его деятельности ограничивалась предметом регулирования и распространялась только на изобразительные товарные знаки. Первый всеобъемлющий закон в Германии о товарных знаках был принят в 1896 г. В 1970 г. был принят закон о товарных знаках в странах Бенилюкса.

На формирование права на товарные знаки в отдельных странах в значительной мере оказало влияние его развитие в международных отношениях. Парижская конвенция в области промышленной собственности распространяла свое действие на товарные знаки. Она была дополнена Мадридским соглашением и Международной регистрацией знаков, подписанными в 1891 г. Влияние Парижского и Мадридского международных соглашений проявлялось прежде всего в том, что в национальных законах о товарных знаках были воплощены основные воззрения этих Конвенций, а также в том, что стандартные положения этих договоров вносились в национальное законодательство в процессе пересмотра этих Конвенций.

История и эволюция авторского права

Появление идеи охраны авторского права связано с изобретением книгопечатания, благодаря которому стало возможным размножать литературные произведения с помощью механических процессов вместо переписывания от руки. Это привело к появлению новой профессии — печатников и продавцов, называемых в Англии торговцами печатной продукцией (*stationers*). Эти предприниматели инвестировали значительные суммы в покупку или изготовление печатных машин, наем рабочей силы, покупку бумаги, производство и реализацию продукции. В этой ситуации для предпринимателей и инвесторов, являющихся инициаторами печатания и продажи книг, становилось опасным появление конкурен-

тов, которые незаконным путем могли бы производить аналогичную продукцию и выходить с ней на тот же рынок, неся при этом значительно меньшие расходы. Потребовалась правовая охрана добросовестных предпринимателей со стороны властей, которая проявилась в форме привилегий. Эти привилегии, выдаваемые в XVI—XVII вв. в Англии и Франции королями, в Германии — князьями, давали бенефициариям исключительные права воспроизведения и распространения на ограниченное время с предоставлением средств защиты путем штрафов, арестов, конфискацией поддельных копий, взыскания убытков. К концу XVII столетия система привилегий, основанная на предоставлении монопольных прав королевской властью, все более подвергалась критике из-за того, что такая система не учитывала права авторов произведений.

В 1709 г. в Англии был принят закон «Статут Анны», признанный первым положением об авторском праве. Основным его действием было обеспечение за автором книги исключительного права на напечатание и опубликование ее в течение 28 лет с даты первой публикации, при этом автор мог продавать и обычно продавал свои права книгопродавцу. Закон делал ударение на охране от несанкционированного копирования опубликованных произведений, причем на практике наибольшую выгоду получали издатели и книгопродавцы.

В настоящее время авторское право в Англии основано на положениях Закона об авторском праве 1911 г.

Во Франции переход от системы привилегий к системе авторского права произошел в конце XVIII столетия, когда Конституционной ассамблеей Франции в 1791 и 1793 гг. были приняты два декрета, заложившие основу французской системы авторского права. Автору предоставлялось исключительное право воспроизведения его сочинений в течение всей жизни, а также в течение 10 лет после его смерти в пользу наследников и правопреемников.

В Германии получили распространение философские концепции, включая Канта, которые видели в авторском праве не просто форму собственности, обеспечивающую их владельцам имущественные выгоды. Они рассматривали литературную и иную творческую деятельность как отражение личности автора, который получал права на свои произведения в силу естественной справедливости.

В США действует принятый в 1790 г. закон об авторском праве, который в значительной степени базируется на первоначальных положениях английского Статута Анны. Он предусматривает срок

1. Интеллектуальная собственность в мировой инновационной экономике

охраны авторских прав в период жизни автора плюс 50 лет, тем самым приводя его в соответствие практически со всеми другими странами, в которых источником происхождения авторского права является Статут Анны 1709 г.

Международный период охраны авторских прав начался с подписания Бернской конвенции об охране литературных и художественных произведений в 1896 г. Последующие пересмотры Бернской конвенции продолжали совершенствовать международную систему охраны авторского права в свете постоянного технологического прогресса, достижений в сфере информационных и коммуникационных технологий, а также ускоренного развития процессов глобализации в мировой экономике, основанной на знаниях.

1.3. Объективный характер и закономерность создания рынка лицензий в мировой экономике

Одно из фундаментальных положений экономической теории состоит в том, что историю развития общества следует рассматривать не как «броуново движение» или сумму случайных явлений, а как закономерный поступательный процесс. При этом любое крупное общественно-экономическое явление или процесс возникают в мире не сразу, а становятся следствием его исторического развития под воздействием объективных закономерностей той общественной формации, в рамках которой это явление возникло и развивалось. Детальное его изучение становится возможным на зрелой стадии «жизненного цикла» этого процесса, когда в достаточно полной мере раскрываются формы его проявления.

В работах классиков экономической теории обоснован метод анализа таких явлений, заключающийся в применении единого исторического и логического подхода к исследованию экономических явлений. Раскрывая его суть, Ф. Энгельс писал: «С чего начинается история, и с того же должен начинаться и ход мыслей, и его дальнейшее движение будет представлять собой не что иное, как отражение исторического процесса в абстрактной и теоретической последовательной форме... Каждый момент может рассматриваться в той точке его развития, где процесс достигает полной зрелости, своей классической формы»¹.

¹ Энгельс Ф., Маркс К. К критике политической экономии // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 13. С. 497.

1.3. Характер и закономерность создания рынка лицензий в мировой экономике

Применительно к международному патентно-лицензионному бизнесу о его полной зрелости стало возможным говорить на рубеже XX—XXI столетий, когда сформировался и получил огромное развитие мировой рынок лицензий и мир вступил в эпоху «интеллектуальной экономики».

В этой связи представляется важным остановиться на вопросах происхождения международного лицензирования, его исторической закономерности.

Процесс познания человечеством сил и закономерностей природы, создания научных открытий, изобретений, накопления технических знаний, опыта и трудовых навыков глубокими корнями уходит в историю разумной деятельности человека по преобразованию природы.

На всех этапах исторического развития изобретательская деятельность служила неперенным условием технического прогресса и развития производительных сил общества, и в этом смысле его природа остается неизменной. Однако формы и методы использования научных открытий, изобретений, опыта и знаний людей складываются и развиваются под воздействием существующих на данном этапе производственных отношений в обществе, т.е. имеют свои закономерности и особенности в разных экономических формациях.

Еще в период первобытного общества, экономику которого составляли присваивающие и затем воспроизводящие хозяйства, были открыты земледелие и скотоводство. Появились такие способы осуществления труда, как пиление, сверление, шлифовка, полировка камня, прядение и ткачество. Были изобретены разнообразные деревянные орудия труда и бытовые изделия из дерева, металлические орудия труда, оружие и украшения, плуг и колесница. Совершенствовались средства водного и наземного передвижения. Производственные отношения первобытно-общинного строя основывались на коллективной собственности на орудия и средства производства, включая технические новинки. Однако технический прогресс в этот период протекал крайне медленно в связи с невысоким уровнем развития производительных сил и общественного разделения труда.

Эпоха перехода к рабовладельческому строю отмечена созданием новых орудий труда и материалов. На основе изобретенных способов получения меди, бронзы, а затем и железа были созданы соха, топор, лопата, кирка, борона, вилы, клещи, серп и т.д. Посте-

1. Интеллектуальная собственность в мировой инновационной экономике

ленно внедрялись более сложные орудия ручного труда: ручной ткацкий станок, тачка, кузнечный мех, ручной жернов, гончарный круг и многие другие. От рабовладельческой эпохи сохранились такие памятники коллективного рабского труда, как египетские пирамиды и сфинксы, греческие и индийские храмы и дворцы, римские театры, каналы, водопроводы, китайская пограничная стена и другие сооружения. В рабовладельческом обществе новые изобретения, навыки и производственный опыт были неотделимы от непосредственных тружеников-рабов, трудом которых создавались технические новшества, а собственность рабовладельцев на людей распространялась и на результаты их творчества.

При феодальном строе изобретательская деятельность поднялась на новую ступень. Объединение ремесленников в цехи способствовало углублению разделения труда и развитию кооперации в производстве, совершенствованию профессионального мастерства, передаче навыков, искусства и опыта мастеров подмастерьям и ученикам. Были созданы токарные, сверлильные, шлифовальные, винторезные станки. Появились простейшие волочильные и прокатные станы. Были изобретены часы, компас, бумага, книгопечатание. В сельском хозяйстве все большее число изобретений использовалось в полеводстве, животноводстве, пастбищном хозяйстве. При феодальном строе под воздействием факторов экономического и внеэкономического принуждения в руки феодалов переходили новые орудия труда и технические усовершенствования, созданные как крепостными крестьянами, так и многочисленной армией свободных крестьян, мастеров и ремесленников.

Безусловно, и в период существования рассмотренных выше экономических формаций проявилась экономическая суть изобретений — способность давать прибавочный продукт производителям при замене ими традиционных орудий и способов труда. Однако вследствие слабого развития процессов общественного разделения труда, низких темпов создания и ограниченного использования новшеств изобретения не играли решающей роли в экономике докапиталистических формаций. Отсутствие необходимых предпосылок для торгового обмена изобретениями в этот период было обусловлено не только невысокими темпами технического прогресса, но главным образом характером общественных отношений в сфере владения и пользования техническими нововведениями.

С переходом к капиталистическому способу производства коренным образом изменилась роль научно-технических достиже-

1.3. Характер и закономерность создания рынка лицензий в мировой экономике

ний в общественном развитии. В условиях формирования товарного производства и обострения конкурентной борьбы на рынке перспективы дальнейшего развития были лишь у тех предпринимателей, которые могли производить товары для рынка с наименьшими затратами, используя передовые методы и опыт. Согласно теории стоимости только товары, индивидуальная стоимость которых ниже рыночной, реализуют добавочную стоимость, или добавочную прибыль, а предприниматель, применяющий для этого улучшенный способ производства, получает эту добавочную прибыль. Получение избыточной прибавочной стоимости стало главным стимулом изобретательской деятельности в условиях рыночных отношений, главной целью технического прогресса. Изобретения, усовершенствования, технические знания и опыт приобрели новое свойство — стали носителями дополнительной прибыли при использовании в хозяйствах с рыночной экономикой, что обусловило их особую роль в конкурентной борьбе товаропроизводителей на местных и международных рынках. Такие условия способствовали широкому применению изобретений и научно-технических достижений в производстве. Промышленная революция в странах Западной Европы и США в конце XVIII — начале XIX в. дала мощный толчок изобретательству и научно-технической деятельности, развитие которых все более ускорялось. С конца XIX — начала XX в. происходило сближение науки и производства, росло их взаимодействие. Поток новейших научных открытий и технических разработок направляется в промышленность, увеличивая ее техническую вооруженность. Углубляется международное разделение труда, которое охватывает не только сферу производства, но и научно-исследовательскую деятельность. Однако расширение масштабов создания и использования нововведений в промышленности в этот период не привело к существенному развитию торговли лицензиями на эти достижения.

Современному уровню развития торговли лицензиями предшествовал довольно длительный этап развития и революционных преобразований в науке, технике, производстве.

В период, предшествующий промышленному перевороту, для предпринимателей было значительно выгоднее использовать изобретения на собственных предприятиях и продавать производимую с их применением продукцию на рынке. Однако на рубеже XVIII и XIX вв. владельцы новых разработок с учетом складывающейся финансовой, производственной и рыночной ситуации все чаще пред-

1. Интеллектуальная собственность в мировой инновационной экономике

почитали продавать предпринимателям право на свои изобретения, заключая с ними лицензионные сделки. Период международной торговли лицензиями с конца XVIII до середины XX в. следует считать эволюционным. В это время происходило постепенное наращивание объемов лицензионной торговли, однако до середины XX в. они оставались на сравнительно невысоком уровне: в начале 50-х годов ежегодные валютные поступления и платежи за лицензии во всем мире не превышали 400 млн долл. в год.

Становление международной торговли лицензиями сопровождалось созданием мировой патентной системы, включающей патентные законодательства практически всех стран мира. Особое свойство изобретений приносить добавочную прибыль может быть обеспечено лишь при сохранении монопольного права собственности на них у продавцов и покупателей лицензий. Поэтому владельцы изобретений и других объектов интеллектуальной собственности могут допустить их выход на рынок в качестве товаров лишь в том случае, если располагают достаточными гарантиями сохранения своих исключительных прав на эту собственность. Правовое средство такой защиты — патентование изобретений и других объектов промышленной собственности, а для разработок типа ноу-хау исключительность прав собственности обеспечивается принятием мер по сохранению секретов производства. Создание национальных систем охраны объектов промышленной собственности в промышленно развитых странах, а в дальнейшем подписание Парижской конвенции по охране промышленной собственности (1883 г.) завершили образование в XIX в. мировой патентной системы. Не меньшую роль в мировой экономике сыграла и сформировавшаяся в XVIII—XIX вв. международная система охраны авторского права, включая Бернскую конвенцию об охране литературных и художественных произведений (1886 г.). Тем самым была создана правовая основа для развития мировой торговли лицензиями.

Мощным стимулом для развития международной торговли лицензиями явилась научно-техническая революция середины прошлого столетия. Взаимосвязь НТР и международного обмена лицензиями подтверждается тем очевидным фактом, что наиболее быстрые темпы роста и самые большие объемы лицензионной торговли характерны для стран с высоким научно-техническим потенциалом (США, страны Западной Европы, Япония) и наукоемких отраслей промышленности.

1.3. Характер и закономерность создания рынка лицензий в мировой экономике

Одновременно с ростом научно-технического потенциала, ставшего мощной материальной базой для интенсификации торговли лицензиями и патентами в послевоенный период, в мировой экономике сложились взаимовыгодные условия их использования как для продавцов, так и для покупателей прав на нововведения. Побудительными причинами для продавцов лицензий стало стремление укрепить свои позиции на зарубежных рынках и получить добавочную прибыль. Покупателям лицензий новейшие научно-технические достижения позволяли экономить время и средства для получения и внедрения нововведений.

Быстрому развитию торговли лицензиями в этот период способствовали и такие процессы, как глобализация мирового хозяйства, специализация и кооперирование в сфере науки, техники и производства, углубление интеграционных процессов, структурные изменения в мировой экономике, развитие технологического обмена по внутрифирменным каналам транснациональных компаний (ТНК). Период высоких темпов послевоенного развития международной торговли лицензиями, непосредственно связанный с научно-технической революцией второй половины XX в., справедливо называют революционным. За этот период в международную торговлю лицензиями включились практически все страны мира, а ежегодный объем валютных поступлений от мировой торговли лицензиями возрос с 350 млн долл. в 1950 г. до 143 млрд долл. в 2005 г., т.е. более чем в 400 раз. В этот же период происходит формирование международного рынка лицензий. Товарная масса рынка лицензий — это громадное количество изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков, ноу-хау, программ для ЭВМ, баз данных, топологий интегральных микросхем и других объектов интеллектуальной собственности, рассредоточенных по многим государственным и общественным организациям, крупным и мелким фирмам, частным предпринимателям и отдельным владельцам, права на использование которых предлагаются на внутренних и международных рынках. Современные международные информационные системы, созданные на базе ЭВМ, позволяют объединять и обрабатывать в единых центрах огромный объем информации об имеющихся в мире предложениях научно-технических достижений, а также о поступающих в эти центры запросах. В сфере лицензионного обслуживания возникла разветвленная сеть посреднических организаций, агентских фирм и брокеров, специализирующихся на предоставлении такой информации, ока-

1. Интеллектуальная собственность в мировой инновационной экономике

зании патентно-лицензионных услуг и торговле лицензиями. Исходя из периодических публикаций Международного валютного фонда и статистики многих стран мира, содержащих сведения об объемах лицензионной торговли, можно в стоимостном выражении оценить масштабы рынка лицензий в границах отдельных стран и мирового рынка, определить закономерности и тенденции его развития. Неполнота этих сведений нередко затрудняет проведение объективного анализа. Но и эти данные свидетельствуют об интенсивном развитии международного рынка лицензий, обусловленном современной научно-технической революцией и интеграционными процессами в сфере науки, техники и производства. Термин «рынок лицензий» часто встречается в отечественных и зарубежных экономических и специальных публикациях, когда речь заходит о коммерческом обмене правами на использование объектов интеллектуальной собственности. Но в отличие от международных или национальных рынков традиционных товаров, имеющих четкие количественные и качественные характеристики, в этих публикациях под понятием «рынок лицензий» не подразумевается, как правило, сложившаяся в процессе исторического развития и имеющая свои закономерности система экономических отношений владельцев и пользователей нововведениями.

В большинстве случаев, когда речь заходит о конкретных практических проблемах лицензионной деятельности, авторы рассматривают частные аспекты организации и техники торговли лицензиями конкретными объектами интеллектуальной собственности в отрыве от рынка лицензий, товарами которого они являются. Некоторые авторы утверждают, что изобретения и другие объекты промышленной собственности не имеют самостоятельного рынка лицензий, а являются товарами соответствующих товарных рынков. Очевидно, что такой подход затрудняет для участников лицензионных сделок решение многих необходимых для заключения договора практических вопросов на взаимовыгодной основе, включая маркетинговые и конъюнктурные исследования, ценообразование, учет рисков, реализацию лицензируемой продукции и др. Попытки ведения лицензионной деятельности без учета состояния и тенденций развития рынков лицензий, в том числе отраслевых, могут привести не только к снижению эффективности коммерческих сделок, но и к значительному ущербу и даже краху фирм. Сформировавшийся во второй половине XX в. мировой рынок лицензий сходен с традиционными товарными рынками и, не-

1.3. Характер и закономерность создания рынка лицензий в мировой экономике

смотря на специфику, отвечает всем критериям, присущим товарным рынкам.

Одно из главных условий рынка — однородность его товаров — представляется, на первый взгляд, чуждой изобретениям, которые в силу своей уникальности, различия характеристик, принципов действия, сфер применения чрезвычайно разнородны и сугубо индивидуальны. Однако при всем различии внешних признаков товаров-изобретения, права на которые предлагаются на рынке, имеют общие существенные признаки своей потребительной стоимости, а именно: новизну, неочевидность, изобретательский уровень, промышленную применимость. Общим является и то, что указанные признаки позволяют изобретениям революционизировать технические процессы труда, выступать носителями научно-технического прогресса и обеспечивать их пользователям дополнительную прибыль. Эти существенные объективные признаки обеспечивают однородность любых товаров-изобретений и их способность к объединению на едином рынке даже при чрезвычайном разнообразии их внешних характеристик.

По аналогии с традиционными товарными рынками мировой рынок лицензий представляет собой систему экономических отношений между продавцами и покупателями прав на использование научно-технических достижений, обладающих общим свойством интенсифицировать процессы труда и средства производства, приносить дополнительную прибыль при их промышленном применении и имеющих единую лицензионную форму обращения на рынке.

С учетом всего вышесказанного экономическая сущность и специфика мирового рынка лицензий проявляются в следующем.

1. Возникновение коммерческого обмена научно-техническими достижениями в лицензионной форме явилось закономерным результатом исторического развития производительных сил и производственных отношений при капитализме, распространения всеобщего характера товарного производства при рыночной экономике на результаты интеллектуальной деятельности людей. Природа и механизм развития этого процесса органически связаны с углублением общественного разделения труда, специализацией и кооперированием в области изобретательства и научно-технической деятельности и по своему содержанию сходны с процессами формирования товарных рынков.

2. Поступающие в сферу обмена объекты лицензий по своей сути отвечают всем признакам товара, т.е. имеют потребительную и

1. Интеллектуальная собственность в мировой инновационной экономике

меновую стоимость. Коммерческий обмен объектами лицензий осуществляется путем заключения сделок особого рода, в которых отражается их специфика как товаров.

3. Экономическую основу объединения на рынке индивидуально различающихся научно-технических достижений составляет их потребительная стоимость, которая по своим существенным признакам является общей для всех научно-технических достижений. Эта потребительная стоимость предопределяет единство правовой (лицензионной) формы реализации научно-технических достижений в сфере обмена.

4. В сфере международной торговли лицензиями сложился и действует рыночный механизм, основными элементами которого являются спрос, предложение и цена. Создание на базе современных достижений информатики международных банков лицензий чрезвычайно интенсифицировало в последние десятилетия рыночные операции с лицензиями и взаимодействие партнеров по сделкам.

Так же, как и рынки традиционных товаров, мировой рынок лицензий имеет количественные характеристики, отраслевую и географическую структуру, свои формы рекламы, методику расчета цен, правовые нормы, базисные разновидности лицензий. Его составными частями являются отраслевые, национальные и региональные рынки лицензий.

5. На состояние и динамику развития мирового рынка лицензий оказывают постоянное воздействие конъюнктурные факторы, общие и специфические. Влияние общих факторов (постоянно действующие и временные, циклические и нециклические) проявляется в основных показателях состояния рынка лицензий в целом. Воздействие специфических конъюнктурообразующих факторов (научно-технические, производственные, правовые, рыночные и торгово-политические) сказывается на условиях реализации конкретных научно-технических достижений на рынке.

6. В послевоенный период в сферу международной торговли лицензиями вошли все промышленно развитые и подавляющая часть развивающихся капиталистических государств, резко увеличились объемы и темпы роста лицензионного обмена. Эти изменения явились результатом непосредственного воздействия современной НТР, масштабного развития интеграционных процессов в мировом капиталистическом хозяйстве, образования транснациональных корпораций. В этот период завершается формирование мирового рынка лицензий.

1.4. Школы, учения и проблемы обеспечения патентно-лицензионного бизнеса

В структуру мирового рынка лицензий входят национальные рынки отдельных стран, где проводятся внутренние лицензионные операции между национальными собственниками научно-технических достижений и заинтересованными предпринимателями. Национальные рынки находятся в постоянном взаимодействии с мировым рынком лицензий и отражают происходящие на нем процессы. В нашей стране до принятия Патентного закона РФ при унитарной планово-распределительной системе ведения хозяйства отсутствовала внутренняя торговля лицензиями и национальный рынок лицензий. Отечественные заинтересованные организации осуществляли операции по закупке и продаже лицензий только на международных рынках. Принятие новых законодательных актов в области охраны объектов интеллектуальной собственности и переход к рыночной экономике предопределили новое значение этих объектов, превращение их в товары, обеспечили условия для развития внутренней торговли лицензиями, формирования российского рынка лицензий и его взаимодействия с мировым рынком лицензий.

1.4. Школы, учения и проблемы методологического обеспечения международного патентно-лицензионного бизнеса

Не следует забывать, что становление и развитие международного патентно-лицензионного бизнеса произошло в условиях мирового капиталистического хозяйства, в рамках которого международная торговля лицензиями сформировалась в крупный сектор мирового рынка. На долю западных ученых и специалистов выпала основная роль в обобщении практики лицензирования, разработке и детализации норм и положений, регулирующих коммерческо-правовые и организационно-технические аспекты международного обмена лицензиями. В рамках этих исследований крупными экономистами и юристами в теоретическом и методологическом плане были рассмотрены разные стороны лицензирования и даны практические рекомендации по таким его аспектам, как охраняемые результаты интеллектуальной деятельности, природа и специфика патентов, лицензий, ноу-хау, лицензионных договоров, их разновидности и условия применения, правовые положения и особенности международного обмена лицензиями, методология расчета цен и эффективности, формы и методы торговли, маркетинга, рекламно-информационной деятельности, тактики переговоров, выбора партнеров и т.д.

1. Интеллектуальная собственность в мировой инновационной экономике

В странах Запада наука достигла заметных результатов в обобщении национального и международного опыта лицензионной деятельности, организации учета и совершенствовании статистики и анализа на этой базе главных направлений развития торговли лицензиями.

Следует признать, что в области исследования рыночных процессов лицензионной деятельности и в создании на базе достижений компьютерной техники рыночного механизма обслуживания международного обмена лицензиями (через «банки лицензий», Интернет, «банки технологий с автоматизированными каналами связи») страны Запада значительно опередили СССР и другие страны, и это позволяет им значительно эффективнее пользоваться преимуществами международной торговли лицензиями.

Однако следует оговориться, что, несмотря на большой опыт международного лицензирования, в экономической теории не сложилась цельная концепция экономической сущности международного лицензирования, его исследование велось преимущественно в рамках хозяйственно-практического подхода к проблеме, приведшего к детальной разработке ее правовых и коммерческих аспектов. Объяснение тому — сравнительная новизна лицензионной формы международного технологического обмена, ставшего крупным сектором мирового рынка лишь к концу XX столетия, и отсутствие в силу ее специфики достаточных статистических данных для изучения общих закономерностей и тенденций ее развития.

На характер и методологию исследования процесса лицензирования оказали безусловное воздействие и объективные закономерности развития лицензионной торговли в мировом хозяйстве. Исторически она явилась детищем капиталистического способа производства, хотя на разных этапах развития лицензионного обмена его воздействие на социально-экономические процессы в обществе происходило далеко не однозначно.

На наш взгляд, в развитии лицензионной торговли при капитализме следует видеть два основных этапа, с которыми связаны характер и направления ее исследования учеными и специалистами.

Первый этап (конец XVIII — середина XX столетия) включает период становления и эволюционного развития лицензионной торговли, который начинался разовыми сделками купли-продажи отдельных изобретений преимущественно в национальных рамках ставших на капиталистический путь развития стран и привел к воз-

1.4. Школы, учения и проблемы обеспечения патентно-лицензионного бизнеса

никновению стабильного международного обмена лицензиями между ведущими промышленно развитыми странами.

На данном этапе создавались необходимые социально-экономические условия для коммерциализации достижений науки и техники через сферу обмена. Однако, несмотря на гигантское развитие науки, техники и производства за более чем полуторавековой период, огромное их воздействие на расширение масштабов изобретательской деятельности и применение ее результатов в различных отраслях промышленности, этот процесс не оказал адекватного стимулирующего воздействия на международную лицензионную торговлю — она развивалась более низкими темпами, чем мировая торговля в целом.

Второй, революционный этап развития международной торговли лицензиями берет свое начало с середины XX столетия. Он был непосредственно связан с вступлением человеческого общества в современную научно-техническую революцию, масштабным развитием интеграционных процессов в мировом капиталистическом хозяйстве, созданием и усилением могущества международных транснациональных корпораций. На данном этапе происходит формирование и быстрое развитие мирового рынка лицензий.

На характер исследования ведущими учеными и специалистами теоретических и методологических аспектов лицензионной торговли на первом этапе несомненное влияние оказала так называемая социально-правовая школа вульгарной политической экономии, утвердившаяся во второй половине XIX столетия (Р. Штаммлер, Р. Штольцман и др.) сначала в Австрии и Германии, а затем и в других странах.

Представители этой школы стремились представить в качестве конечных причин, глубинных основ экономических явлений и процессов правовые отношения людей. Один из ее основоположников Р. Штаммлер утверждал, что «...при анализе осуществления социальной жизни существенной конечной основой всего является понятие правоотношения, понятие юридически урегулированных отношений между людьми». В дальнейшем видный последователь социально-правового подхода к общественно-экономическим процессам К. Диль писал, что «социальная жизнь не протекает с закономерностью эволюции природы: она обусловлена правовыми инструментами, а они являются результатом целесообразной дея-

1. Интеллектуальная собственность в мировой инновационной экономике

тельности людей»¹. Сторонники школы ставили знак равенства между экономическими и правовыми явлениями.

Социально-правовая школа вульгарной политической экономии оказала несомненное влияние на характер и глубину исследования ее представителями международной лицензионной торговли, разработку критериев и норм, регулирующих взаимобмен научно-техническими достижениями в мировом капиталистическом хозяйстве. На основе догматического представления права в качестве основы экономических процессов во главу угла при подходе к лицензированию были поставлены правовые вопросы реализации научно-технических достижений, а сама лицензионная торговля стала рассматриваться как результат коммерческих операций по передаче прав или разрешений на использование изобретений. С позиции юридического толкования сути объектов торговли были сформулированы и нашли применение в практике совершения лицензионных сделок между фирмами основные критерии и нормы регулирования лицензионной торговли, включая понятия лицензии, договора, объем и условия предоставления прав, лицензионное вознаграждение, патентные вопросы и т.д. Наиболее полному и обстоятельному изучению в трудах исследователей этой школы подвергалась патентная система капитализма, становление и развитие которой непосредственно связаны с международной торговлей лицензиями.

Проведение данных исследований и разработка правовых и конкретно-экономических аспектов лицензирования были безусловно необходимы, они решали многие практические вопросы развивающегося лицензионного обмена в мировом капиталистическом хозяйстве. Однако их исследование, как правило, не выходило за рамки хозяйственно-практической функции политической экономии в силу отмеченных выше причин.

Для эволюции исследований учеными этой школы проблем лицензионного обмена весьма характерен первоначальный подход исключительно с позиций права собственности на частный капитал. И лишь затем, когда созданная ими правовая доктрина под воздействием объективных экономических и социальных факторов не выдерживала критики и начинала рушиться, в нее вносились многочисленные дополнения, изменения и усовершенствования

¹ Диль К. Социализм, коммунизм, анархизм. М., 1923. С. 10.

ния экономического характера, «развивающие» доктрину, но не меняющие ее природу. Такой подход легко прослеживается на главной «клеточке» лицензионного обмена — объекте лицензии.

На протяжении многих десятилетий понятие объекта лицензий толковалось западными исследователями исключительно как категория права. Видный французский юрист П. Рубье писал: «Договор о представлении лицензии — это такой договор, по которому владелец монопольного права на эксплуатацию лицензии представляет другому лицу полностью или частично свое право на эксплуатацию. Договор этого вида чаще всего бывает за вознаграждение и предполагает обязанность лицензополучателя передавать определенную сумму денег, как правило, в форме периодической арендной платы»¹.

Позднее, анализируя расширяющуюся практику лицензионной торговли, ученые и специалисты столкнулись с узостью толкования объекта лицензии как категории права. Так, в частности, в практике заключения лицензионных договоров имели место многочисленные случаи, когда от продавца к покупателю передавались изобретения, на которые его владелец еще не оформил патентные права или когда продавались непатентоспособные изобретения. Эти случаи выпадали из схемы, построенной только на правовых категориях.

При рассмотрении эволюции понятия объекта лицензии многие экономисты и юристы обращают внимание на тот факт, что результатам интеллектуальной деятельности, имеющим мощный научно-технический и экономический потенциал (изобретение, усовершенствования, ноу-хау, технические знания и опыт, производственные методы, техническая помощь, промышленные образцы), заранее отводится подчиненная роль, хотя и делается на них ссылка. Когда под воздействием научно-технической революции и расширения практики лицензионной торговли понятие объекта лицензии как «охраняемого законом исключительного права» уже не могло охватить и объяснить все разновидности лицензионных сделок, многие исследователи попытались усовершенствовать правовое понятие объекта лицензии путем конкретизации использования права и увязывания его с реально продаваемым по лицензионному договору интеллектуальным продуктом. Так, западногер-

¹ Roubier P. Le droit La proproete industrielle. Vol. 2. P., 1954. P. 26.

1. Интеллектуальная собственность в мировой инновационной экономике

манский юрист Е. Ланген рекомендовал в самом тексте соглашения указывать о передаче права на изобретение, описанное в прилагаемой патентной заявке¹. И в этом случае объектом лицензионного договора по-прежнему остается право, хотя оно и распространяется на конкретное научно-техническое достижение.

Научная непоследовательность в исследовании вопросов лицензирования нередко проявляется и по проблемам патентования. В начальный период становления мировой патентной системы ее создание аргументировалось необходимостью защиты «естественного права» автора на идеи или «морального права» изобретателя на получение вознаграждения. Когда же изобретения в своей массе перешли от их авторов в распоряжение крупных фирм и монополий, этих аргументов стало недостаточно для защиты права собственности новых владельцев на научно-технические достижения. Потребовался другой подход к патентной системе, который выразил известный американский экономист Э. Пенроуз: «Происхождение патентной системы чисто экономическое... и сегодня основные аргументы за патентную систему — экономические»².

Сторонники патентной системы, выступающие за ее сохранение в капиталистическом мире, например, известные экономисты П. Мейнхард³ и Х. Фокс⁴ отмечали величайший вклад патентования в дело развития промышленности. Американский ученый Б. Уайт⁵ и английские экономисты Д. Джукес, Д. Сойерс и Р. Стиллерман⁶ видят роль патентной системы в стимулировании творческой активности изобретателей, способствующей прогрессу техники в интересах общества.

Напротив, в своих работах многие ученые (Ф. Махлуп, Э. Пенроуз, Дж. Робинсон, С. Эдварде и др.) отрицают пользу влияния патентной системы на научно-технический прогресс. Так, известный американский экономист Ф. Махлуп писал: «Ограничение выпуска продукции есть сущность патентной системы... торможение есть прямой абсолютно достоверный эффект, а стимулирование есть

¹ См.: *Lengen E.* Die Unternational Lezenvertrage. Weinheim, 1958. P. 7.

² *Penrose E.* The Economic of the International System. Baltimore, 1951. P. 223—224.

³ См.: *Meinhardt P.* Inventions and Monopoly. L., 1946. P. 26.

⁴ См.: *Fox H. G.* Monopolies and Patents. L., 1947. P. 212.

⁵ См.: *White B.* Patent for Inventions. L., 1955. P. 1.

⁶ См.: *Jewles J., Sawyers D. and Stillerman R.* The Sourcess of Invention. L., 1955. P. 251.

1.4. Школы, учения и проблемы обеспечения патентно-лицензионного бизнеса

только косвенный эффект и не такой достоверный»¹. Подобной же точки зрения придерживается американский юрист Э. Пенроуз: «Большинство стран осознало, что вред, который нанесет предоставление неограниченной патентной защиты изобретениям, сделанным за рубежом, значительно превысит любую пользу, получаемую от этой защиты...»².

Спор между сторонниками и противниками патентной системы носил не только теоретический характер. В 80-х годах XIX столетия противникам патентной системы удалось добиться ее отмены в Японии и Нидерландах. Однако через несколько лет она была восстановлена в этих странах.

Последовательный подход к патентной монополии, возникшей на определенной стадии капиталистического способа производства под воздействием технического прогресса, развития производительных сил и сложившихся при капитализме новых производственных отношений, исключает правомерность самой постановки вопроса о применении или отказе от патентной системы как в международном, так и национальном масштабах. Как справедливо утверждал российский экономист И. Д. Иванов, патенты явились закономерным продуктом объективного развития капиталистического способа производства и «служат средством легального обеспечения их операций (охрана товаров и производственных процессов от сделок и имитации), орудием конкурентной борьбы и монополистического ценообразования, в качестве непосредственных объектов коммерческих сделок (продажа патентов, торговля лицензиями и т.д.), а также средством юридического закрепления приоритета в науке и технике»³. Функционирующая в мировом капиталистическом хозяйстве патентная монополия имеет многоплановый характер, она складывалась в ходе закономерного исторического развития экономических процессов в обществе. Лишь метафизический подход к проблеме позволяет его сторонникам вопреки исторической логике говорить о «чисто экономическом» происхождении патентной системы и одновременно строить теории относительно правомерности ее применения в странах рыночной экономики.

¹ *Machlup F.* An Economic Review of The Patent System. Washington, 1958. P. 77—78.

² *Penrose E.* Op. cit, 1951. P. 226, 227.

³ *Иванов И. Д.* Патентная система современного капитализма. М. : Комитет по делам изобретений и открытий при Совете Министров СССР, 1966. С. 7.

1. Интеллектуальная собственность в мировой инновационной экономике

Патентное и авторское право вводилось в разных странах, как правило, вслед за тем, как в них побеждал капиталистический способ производства. Закономерность возникновения этого права состоит в том, что в условиях товарного капиталистического производства использование изобретений позволяет предпринимателям получать добавочную стоимость. Это является одним из решающих факторов в конкурентной борьбе на местных и международных рынках, ведущих к получению или потере прибыли, а нередко и к разорению фирм, использующих устаревшую технологию в своих предприятиях.

Для стран с рыночной экономикой было бы неестественно, если бы капитализм не «изобрел» и не санкционировал систему, защищающую право монополий на получение добавочной прибыли от использования сконцентрированных в их руках научно-технических достижений. Владельцы изобретений нередко пользуются ими путем сохранения в секрете информации о своих нововведениях, т.е. в виде ноу-хау, однако этот способ не всегда эффективен, особенно в сфере коммерческой реализации научно-технических достижений, т.е. в лицензионной торговле.

«Быстрый прогресс международной лицензионной торговли на втором революционном этапе ее развития многие ученые связывают, по существу, с единственным фактором — научно-технической революцией, оказавшей действительно большое влияние на развитие процессов общественного разделения труда в области научно-технических исследований и давшей мощный импульс коммерческому обмену достижениями науки и техники в мировой экономике. Игнорирование других факторов, воздействующих на ее развитие, прежде всего социально-экономических, вытекает из получившей в послевоенные годы развитие концепции «социологического детерминизма», абсолютизирующей роль научно-технической революции в общественном развитии.

Основоположников и последователей технократических теорий (Ж. Фуарастье, Дж. Гелбрейт, Д. Белл, У. Огборн, Л. Уайт, З. Бжезинский и др.), стремящихся модернизировать классические и неоклассические доктрины политической экономии в условиях научно-технической революции и новых потрясений мирового хозяйства, объединяет общий взгляд на автономное, независимое развитие производительных сил от социально-экономических условий в обществе. Такой подход к анализу технического прогресса позволяет в этих теориях с завидной легкостью разрешать острой-

шую проблему их конфронтации с производственными отношениями в рамках капиталистического способа производства, которые на деле сдерживают и деформируют поступательное развитие научно-технической революции, углубляют разрыв между научно-техническим и социальным развитием общества.

Один из наиболее маститых идеологов «постиндустриального общества» американский ученый Д. Белл писал: «Корни постиндустриального общества надо искать во влиянии науки на производство... Наука в качестве полуавтономной силы растворяет в себе капитализм»¹. По мнению другого американского экономиста Дж. Гелбрейта, «порождающая себя технология является важнейшим логическим моментом, влияющим на ход событий»². В применении новейшей техники и автоматизации технологических процессов французский экономист Ж. Элгози видит возможность осуществить социальную «революцию без революционеров»³.

Провозглашенный в технократических теориях принцип автономного, независимого развития научно-технической революции автоматически переносится на международную торговлю лицензиями, поскольку, по логике ученых-технократов, она является лишь функцией технического прогресса и не зависит от общественных отношений, в рамках которых этот прогресс происходит.

Теории «нового индустриального» и «постиндустриального общества» во всех случаях исходят из постулата незабываемости капиталистической системы, вечности частнособственнических отношений. А это означает, что на создаваемые в ходе автономного развития науки и техники изобретения, технический опыт и знания, являющиеся предметами лицензионной торговли, полностью распространяется «вечный», незабываемый принцип частной собственности, исчерпывающий, по мнению теоретиков «технотронной эры», политэкономическую сторону происхождения и развития лицензионной торговли в капиталистическом мире.

Для исследований ученых-технократов характерен ограниченный, прагматический подход к объяснению экономических элементов и правовых категорий в лицензионной торговле. Не случайно их толкование в большинстве случаев ведется со ссылками на «деловую практику» капиталистических государств, «опыт» или «анализ прак-

¹ Bell D. The Coming of postindustrial society. N.Y., 1973. P. 378.

² Galbraith J. K. The New Industrial State. Bostone, 1967. P. 20.

³ Elgozi G. Automation Humaisme. P., 1968. P. 22.

1. Интеллектуальная собственность в мировой инновационной экономике

тики» торговли патентами и лицензиями. Авторы многочисленных работ в этой области стремятся, в первую очередь, дать необходимые материалы и рекомендации для практического использования правовых категорий и понятий в торговле патентами и лицензиями без их глубокого теоретического анализа и обобщения.

В рамках конкретно-экономических исследований лицензионной деятельности, выполненных экономистами и юристами разных школ, были разработаны многие коммерческие аспекты торговли лицензиями, включая вопросы расчета цен, эффективности, объемов передаваемых прав, гарантий, техпомощи, рекламы, организационных форм и методов торговли и т.д. Зарубежные исследователи (Ланген, Штумпф, Кардивол и др.) перечисляют 20—30 факторов, когда становится рентабельнее продавать лицензии вместо экспорта товаров или вывоза капитала. Известным американским специалистом в области лицензионных связей Дж. Экстромом был проведен анализ и даны рекомендации по 43 различным лицензионным договорам, широко применявшимся в международной практике¹. Другим американским ученым А. Гельманом была разработана схема маркетинга при продаже лицензий, в которой рассматриваются 13 маркетинговых действий, предшествующих заключению лицензионного соглашения². Опыт лицензионной торговли Японии в послевоенный период стал предметом исследования японского экономиста Терумото Озава³. Фактические материалы и сведения о практике лицензионной деятельности промышленно развитых стран Запада, содержащиеся в таких исследованиях, представляют несомненный интерес не только для анализа современного состояния международной лицензионной торговли, но и для широкого использования их в коммерческих операциях на рынке. С сугубо деловой точки зрения такой подход решает многие вопросы лицензионной практики, однако разработка на его основе теоретической базы лицензионной торговли представляется невозможной.

Международная торговля лицензиями как экономическое понятие более сложная и емкая категория, чем коммерческий обмен научно-техническими достижениями, понимаемый как процесс

¹ См.: *Eckstrom J. D.* Licensing in Foreign and Domestic Operations. 3^d ed. N.Y., 1964.

² См.: *Profiting from technology transfer.* Control Data Corporation. N.Y., 1980. P. 123.

³ *Ozawa T.* Imitation, Innovation and Japanese Exports. The Open Economy. N.Y., 1968.

предоставления разрешений или прав на использование научно-технических достижений за определенное вознаграждение. Она охватывает весь комплекс вопросов, связанных с возникновением социально-экономических условий, при которых лицензионная торговля становится объективно необходимой формой мирохозяйственных связей при капитализме, с процессом превращения изобретений, технических знаний и производственного опыта в товар, с формированием правовых и коммерческих форм, методов и условий их реализации в сферах обмена и производства.

К анализу международной лицензионной торговли как экономического процесса, на наш взгляд, должен применяться метод единства исторического и логического подходов, который требует рассмотрения исследуемого объекта в развитии и взаимодействии всех его сторон и аспектов. В применении к международной торговле лицензиями такой метод должен быть комплексным и охватывать три узловые проблемы:

1) рассмотрение политэкономических аспектов возникновения и формирования торговли лицензиями в процессе исторического развития, включая анализ объектов лицензий в качестве товаров и выяснение их экономической сути, вопросы образования рынка лицензий и закономерности его развития, социально-экономические проблемы лицензионной торговли;

2) исследование правовых вопросов лицензионной торговли, вытекающих из специфики коммерческого обмена научно-техническими достижениями. Обеспечение в международном и национальном масштабах юридических норм и методов охраны собственности на предмет лицензий и разработку правовых форм условий их реализации на мировом рынке;

3) разработку конкретно-экономических положений и рекомендаций для субъектов лицензионной торговли по использованию лицензий в практике их деятельности, включая такие вопросы коммерциализации, как формы и методы вовлечения интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот, обоснование целесообразности продажи и покупки лицензий, их эффективность, расчет цены, условия платежа, объемы передаваемых прав, территория, гарантия, техпомощь, организационные формы и методы торговли, реклама и т.д.

При таком комплексном подходе обеспечивается системность и принцип обратной связи, дающие возможность понять и экономически объяснить процессы в сфере торговли лицензиями.

1. Интеллектуальная собственность в мировой инновационной экономике

Значительный вклад в разработку теории и методологии международного лицензионного обмена внесли советские и российские ученые.

Процесс активных исследований в данной области начался в 60-е годы и был связан с наметившейся в тот период интенсификацией развития торговых и научно-технических связей СССР с капиталистическими странами. Активизация патентно-лицензионной деятельности в стране и широкое участие СССР в международном обмене лицензиями явились стимулом для всестороннего и глубокого изучения отечественными учеными-международниками сложившейся практики торговли лицензиями на мировом рынке в целях передачи необходимых знаний и опыта в этой области отечественным предприятиям и организациям, вступившим в новую и малоизученную ими сферу международных экономических отношений.

К наиболее значительным публикациям этого периода по проблемам международной торговли патентами и лицензиями относятся следующие работы: Городисский М. Л., Иванов И. Д. Лицензионный договор (1961 г.); Карнаух Ю. Я. О методологии расчета лицензионных вознаграждений (1963 г.); Иванов И. Д., Сергеев Ю. А. Патенты и лицензии в международной капиталистической торговле (1962 г.); Богуславский М. М. Правовые вопросы технической помощи СССР иностранным государствам и лицензионные договоры (1963 г.); Карнаух Ю. Я. Торговля лицензиями на мировом капиталистическом рынке (1965 г.); Иванов И. Д. Патентная система современного капитализма (1966 г.); Филипповский Е. Е. Патентная система и научно-технический прогресс (1969 г.).

В последующие годы правовые, коммерческие и организационные вопросы международной торговли лицензиями получили дальнейшее развитие в трудах: Городисский М. Л. Лицензии во внешней торговле СССР (1972 г.); Волынец-Руссет Э. Я. Планирование и расчет эффективности приобретения лицензий (1973 г.); Артемьев Е. И. Технический процесс, изобретательство и патентно-лицензионная работа (1980 г.); Международная передача технологии: правовое регулирование (под ред. М. М. Богуславского, 1985); Медведков С. Ю., Сергеев Ю. А. Международный маркетинг американской технологии (1985 г.); Курносов А. М. Методологические вопросы ценообразования в международной капиталистической торговле лицензиями (1987 г.) и ряде других.

1.4. Школы, учения и проблемы обеспечения патентно-лицензионного бизнеса

Указанные работы главным образом касались коммерческо-правовых и организационно-технических аспектов международной торговли лицензиями, изучения процессов ее развития в послевоенный период. В рамках этих исследований были детально изучены такие вопросы, как виды промышленной собственности, природа и специфика патентов, лицензий, лицензионных договоров, их разновидности и условия, правовые особенности лицензирования, методология расчета цены и эффективности лицензий, даны рекомендации по выбору фирм — партнеров по сотрудничеству, методам и формам торговли, ее организации, тактике переговоров, маркетингу, рекламно-информационной деятельности и т.д. Наиболее глубокий и всесторонний анализ был осуществлен в области патентной системы современного капитализма. Многие положения исследований по экономическим, юридическим и организационно-техническим аспектам патентования имеют важное теоретическое и практическое значение и для сферы международного обмена лицензиями.

Другим важным направлением изучения торговли лицензиями явились ее международные аспекты. Объектами исследования в данной области выступили современные процессы развития лицензионной торговли и формирования на этой основе мирового рынка лицензий, определение роли и места лицензий в системе экономических и научно-технических связей капитализма, анализ лицензионной деятельности ведущих капиталистических государств, проблемы использования лицензий во внешнеэкономической политике монополий и ведущих государств. Рассмотрение этих вопросов нашло отражение в следующих работах: Иванов И. Д., Сергеев Ю. А. Патенты и лицензии в международных экономических отношениях (1966 г.); Маркушина В. И. Международные научно-технические связи в системе современного капитализма (1973 г.); Сорокин В. П. Экономические вопросы международных капиталистических патентно-лицензионных отношений (1971 г.); Артемьев И. Е. Американский капитализм и передача технологии (1980 г.); Малькевич В. Л. Восток — Запад: Экономическое сотрудничество. Технологический обмен (1981 г.); Мухопад В. И. Экономические проблемы лицензионной торговли капиталистических стран (1981 г.); Мухопад В. И. Сквозь барьеры протекционизма (Лицензии в международном технологическом обмене) (1988 г.); Рябов В. А. Международный обмен научно-техническими знаниями (1981 г.); Добровинский В. Н. Научно-техни-

1. Интеллектуальная собственность в мировой инновационной экономике

ческий прогресс и формирование капиталистического рынка знаний (1985 г.); Шитов В. Н. Технологический неокOLONIALИЗМ. Истоки и современная практика (1985 г.) и ряд других. Проблемы технологического обмена развивающихся стран с использованием лицензий были исследованы в работах В. И. Громеки, С. И. Дьяковой, Р. И. Зименкова, С. И. Симановского, М. П. Стрепетовой и других авторов.

Различные аспекты международного обмена научно-техническими достижениями на лицензионной основе в капиталистическом мире освещены непосредственно либо в связи с другими узловыми внешнеэкономическими проблемами и современной НТР в трудах А. В. Астаповича, О. Т. Богомолова, А. Н. Быкова, А. В. Бузуева, В. И. Громеки, И. Н. Герчиковой, П. С. Завьялова, Н. Н. Иноземцева, Д. И. Костюхина, А. Н. Курицина, М. М. Максимовой, А. А. Манукяна, В. Б. Могутина, А. В. Николаева, Р. С. Овчинникова, С. А. Павлова, Б. М. Пичугина, А. Покровского, Ю. А. Савинова, В. Л. Тягуненко, Б. А. Фрумкина, П. А. Хвойника, Ю. В. Шишкова и др.

Новый этап в исследовании проблем лицензирования отечественными авторами относится к концу XX — началу XXI столетия. Он связан с распадом СССР, переводом экономики России на рыночные условия хозяйствования, проведением реформы патентно-лицензионной деятельности в стране, формированием российского внутреннего рынка лицензий, выходом российских предпринимательских структур на международный рынок лицензий и др. Проведение этих мероприятий сопровождалось созданием законодательно-нормативной базы в области правовой охраны и использования объектов интеллектуальной собственности в стране. Она явилась правовой основой для формирования национального рынка интеллектуальной собственности и осуществления патентно-лицензионных операций на российском внутреннем и международном рынках лицензий.

К наиболее значительным публикациям российских авторов этого периода, касающихся методологии и методов проведения патентно-лицензионных операций на внутреннем и международном рынках лицензий, следует отметить следующие работы: Вольнец-Руссет Э. Я. Коммерческая реализация изобретений и ноу-хау на внешних и внутренних рынках (1999 г.); Евдокимова В. Н. Российский рынок лицензий: проблемы становления (1999 г.); Передача технологий: правовое регулирование и правоохранительная прак-

1.4. Школы, учения и проблемы обеспечения патентно-лицензионного бизнеса

тика (1996 г.); Карпова Н. Н. Правовая и коммерческая реализация интеллектуальной собственности в России (1996 г.); Мухопад В. И. Становление российского рынка лицензий (1994 г.); Он же. Маркетинг в лицензионной торговле; Он же. Лицензионная торговля: маркетинг, ценообразование, управление (2002 г.); Он же. Современное состояние и тенденции развития российского и мирового рынка лицензий (2004 г.); Полонская И. В., Мотылева В. Я. Патентование изобретений за рубежом (2001 г.); Самгин Ю. С. Зарубежное патентование, продажа лицензий на изобретения, ноу-хау и оказание услуг типа инжиниринг (1998 г.); Соколов С. А. Стратегия и тактика ведения переговоров при торговле лицензиями и ноу-хау (2000 г.).

Особое внимание в исследованиях российских ученых и специалистов было уделено подходам и методам стоимостной оценки объектов интеллектуальной собственности и лицензий. К наиболее важным работам в этой области относятся: Бромберг Г. В., Хин В. Ю., Лынный Н. В. Рекомендации по определению стоимости объектов промышленной собственности (1993 г.); Козырев А. Н. Оценка интеллектуальной собственности (1997 г.); Козырев А. М., Макаров В. Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности; Конов Ю. П. Стоимость прав на патент и ноу-хау при международном сотрудничестве (2002 г.); Леонтьев Б. Б., Леонтьев Ю. Б. Методические рекомендации по оценке рыночной стоимости нематериальных активов (2003 г.); Леонтьев Б. Б., Мамаджанов А. Х. Принципы и подходы к оценке интеллектуальной собственности и нематериальных активов (2003 г.); Мухопад В. И. Лицензионная торговля: маркетинг, ценообразование, управление (2002 г.); Он же. Роялти и их использование в коммерческих операциях (2004 г.); Азгальдов Г. Г., Карпова Н. Н. Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов (2006 г.).

2

Методологические основы и особенности товарного обмена интеллектуальной собственностью на современном этапе

2.1. Интеллектуальная собственность как объект правовой охраны / 2.2. Интеллектуальная собственность как продукт инновационной деятельности / 2.3. Интеллектуальная собственность как объект мировой торговли / 2.4. Интеллектуальная собственность как объект международного технологического обмена

2.1. Интеллектуальная собственность как объект правовой охраны

Происхождение термина «интеллектуальная собственность» обычно связывают с французским законодательством конца XVIII в., которое опиралось на *теорию естественного права*, получившую наиболее последовательное развитие в трудах французских просветителей (Вольтер, Дидро, Гольбах, Гельвеций, Руссо). Согласно этой теории право создателя творческого результата в любой сфере человеческой деятельности (наука, техника, литература, искусство и др.) является его неотъемлемым, природным правом, возникает из самой природы творческой деятельности и существует независимо от признания этого права государственной властью. Как и право собственности на созданную трудом материальную вещь, право на результат творческой деятельности предоставляет его обладателю исключительную возможность распоряжаться этим результатом по своему усмотрению. При этом третьи лица устраняются от вмешательства в исключительную сферу правообладателя. Указанные теоретические воззрения на природу авторского и патентного прав были последовательно воплощены в XIX в. в большинстве европейских стран и США.

Родиной первых авторского и патентного законов считается Англия. В 1623 г. здесь был принят «Статут о монополиях», в котором провозглашалось исключительное право каждого, кто создаст

2.1. Интеллектуальная собственность как объект правовой охраны

и применит техническое новшество, в течение 14 лет монопольно пользоваться этим новшеством. Вслед за Англией патентные и авторские законы были приняты в ряде других европейских стран и США. В 1883 г. была принята Парижская конвенция по охране промышленной собственности, являющаяся и в настоящее время важнейшим международным документом в области охраны промышленной собственности. Согласно п. 2 ст. 1 Конвенции к объектам промышленной собственности относятся патенты на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования и указания происхождения или наименования места происхождения, а также пресечение недобросовестной конкуренции. Термин «промышленная собственность» иногда применяется и в более узком смысле, означая права лишь на изобретения, полезные модели и промышленные образцы.

Наиболее полным образом понятие «интеллектуальная собственность» раскрывается в п. VIII ст. 2 Конвенции, учреждающей Всемирную организацию интеллектуальной собственности (ВОИС) от 14 июля 1967 г. В ней указывается, что интеллектуальная собственность включает права, относящиеся к:

- литературным, художественным и научным произведениям;
- исполнительской деятельности артистов, звукозаписи, радио- и телевизионным передачам;
- научным открытиям;
- промышленным образцам;
- товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям;
- защите против недобросовестной конкуренции;
- всем другим правам, относящимся к интеллектуальной собственности в производственной, научной, литературной и художественной областях.

Указанный в Конвенции перечень видов исключительных прав носит примерный характер и может быть легко дополнен другими результатами интеллектуальной деятельности. Так, только за последние 10 лет круг охраняемых в Российской Федерации объектов интеллектуальной собственности пополнился отсутствующими в перечне Конвенции ВОИС такими объектами, как полезные модели, наименование мест происхождения товаров, топологии интегральных микросхем, программы для ЭВМ, базы данных, служебная и коммерческая тайна, объекты смежных прав.

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

Напротив, практически лишены охраны такие результаты интеллектуальной деятельности, как открытия и рационализаторские предложения, хотя вопрос о них в законодательном плане окончательно не решен.

В ст. 128 ГК РФ результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них, обозначаются таким собирательным понятием, как *интеллектуальная собственность*. Наряду с другими материальными и духовными благами они относятся к объектам гражданского права, по поводу которых субъекты гражданского права вступают между собой в правовые отношения. В обобщенном виде содержание понятия «интеллектуальная собственность» раскрывается в ст. 138 ГК РФ, в которой указано, что в случаях и в порядке, установленных настоящим Кодексом и другими законами, признается исключительное право (интеллектуальная собственность) гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполненных работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и т.п.).

Таким образом, исходя из рассмотрения современного российского законодательства и международных соглашений, можно утверждать, что под термином *«интеллектуальная собственность»* следует понимать совокупность исключительных прав как личного неимущественного, так и имущественного характера на результаты интеллектуальной и в первую очередь творческой деятельности, а также на некоторые иные приравненные к ним объекты, конкретный перечень которых устанавливается законодательством соответствующей страны с учетом принятых ею международных обязательств¹.

Отношения, связанные с охраной и использованием объектов интеллектуальной собственности, образуют в своей совокупности *особую подотрасль гражданского права*, которую можно именовать правом интеллектуальной собственности. С учетом общности ряда признаков различных объектов интеллектуальной собственности и особенностей их правовой охраны рассматриваемую подотрасль можно классифицировать на четыре относительно самостоятельных института:

- институт авторского права и смежных прав;

¹ См.: *Сергеев А. П.* Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации : учебник. М. : Проспект, 2006. С. 19.

2.1. Интеллектуальная собственность как объект правовой охраны

- институт патентного права;
- институт правовой охраны средств индивидуализации участников гражданского оборота и производимой ими продукции (работ, услуг);
- институт нетрадиционных объектов интеллектуальной собственности.

Классификация этих институтов и входящих в их состав объектов интеллектуальной собственности представлена на рис. 2.1.

Институтом авторского права и смежных прав регулируются отношения, возникающие в связи с созданием и использованием произведений науки, литературы и искусства (авторское право), фонограмм, исполнений, постановок, передач на основе эфирного и кабельного вещания (смежные права). Основными задачами авторского права и смежных прав (далее — авторское право) являются две. С одной стороны, авторское право должно стимулировать деятельность по созданию произведений науки, литературы и искусства, с другой стороны, авторское право должно обеспечивать условия для широкого использования этих произведений в интересах общества.

В основе авторского права лежит ряд *принципов*, используемых для решения этих задач.

Принцип свободы творчества в российском законодательстве реализован в запрете цензуры произведений науки, литературы и искусства. При этом авторское право охраняет все произведения в этих областях независимо от их назначения, достоинств и способа выражения. Творцы произведений свободны в выборе темы, сюжета, жанра, формы воплощения, а также самостоятельно решают вопросы о выпуске своего произведения в свет.

Вторым принципом авторского права является сочетание личных интересов автора с интересами общества. За автором признается монопольное право на использование созданного им произведения, но важно определить разумные границы этой монополии. Права автора не могут быть столь обширными, чтобы полностью игнорировать интересы других граждан и общества в целом. В российском авторском законодательстве за авторами закрепляется широкий круг исключительных личных и имущественных прав и установлено, что произведения могут быть использованы лишь на основе договоров с авторами. В то же время законодательно определены случаи, когда произведения могут свободно использоваться другими лицами.

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

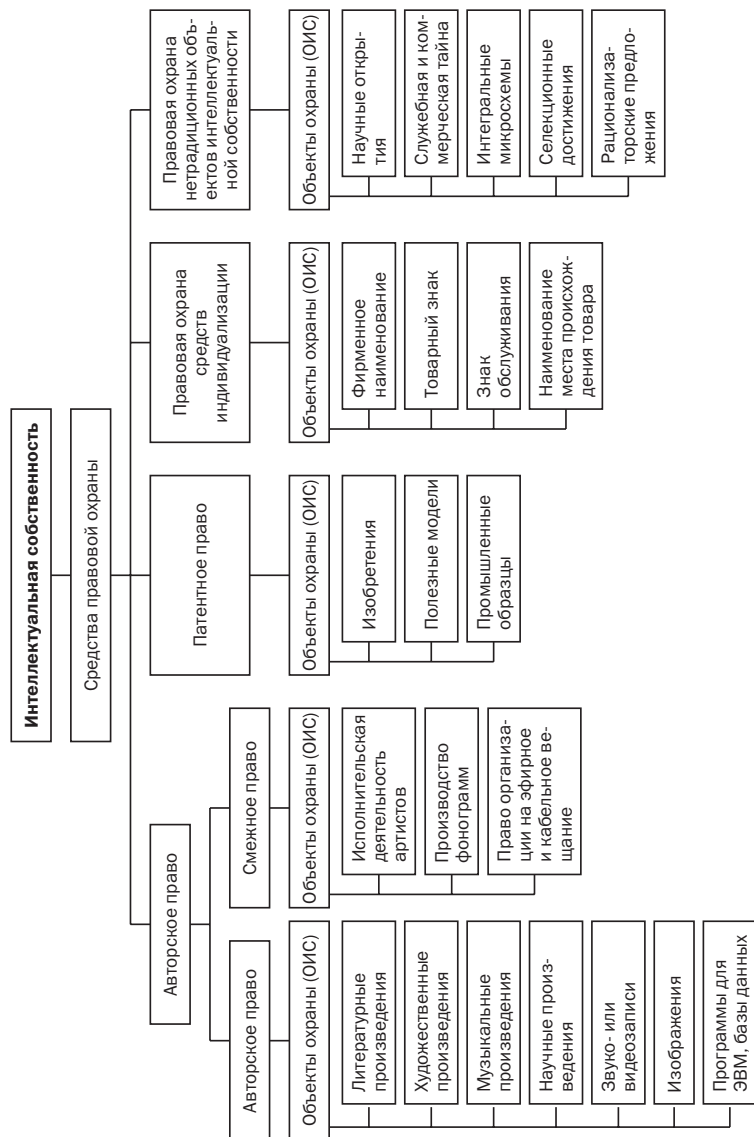


Рис. 2.1. Классификация объектов интеллектуальной собственности с учетом используемых средств (способов) их правовой охраны

2.1. Интеллектуальная собственность как объект правовой охраны

Принцип неотчуждаемости личных неимущественных прав автора по российскому авторскому законодательству означает, что личные неимущественные права автора (право авторства, право на имя и проч.) не могут перейти к другим лицам даже при согласии автора с этим. Право авторства, право на имя автора, право на защиту репутации автора не переходят по наследству. В то же время имущественные права могут передаваться другим лицам по авторскому договору, в порядке наследования, а также в силу закона (служебные произведения).

Принцип свободы авторского договора означает отказ от жесткой регламентации отношений сторон авторского договора и свободу волеизъявления сторон при заключении договоров. Этот принцип заменил ранее действовавший в российском законодательстве принцип нормативной регламентации основных прав и обязанностей сторон по авторским договорам. Обязательным являлось применение так называемых типовых авторских договоров (издательских, сценарных, постановочных и др.), которые имели нормативное значение и подробно регламентировали отношения авторов и пользователей произведений. В новом законодательстве закреплены лишь возможные примерные образцы типовых авторских договоров, а также указываются условия, которые должны быть в обязательном порядке согласованы сторонами.

Институт патентного права регулируются имущественные, а также связанные с ними личные неимущественные отношения, возникающие в связи с созданием и использованием изобретений, полезных моделей и промышленных образцов. Эти объекты обладают значительным сходством, имеют конкретных создателей, и их охрана осуществляется в форме единого документа, называемого патентом. В отличие от авторского права, которым охраняется художественная форма и язык произведений, патентным правом охраняется само содержание тех решений, которые разработаны изобретателями. В отличие от формы авторского произведения, которую фактически нельзя повторить, содержание устройства, способа, вещества или художественно-конструкторского решения, являющихся объектами патентного права, может быть разработано другими лицами совершенно независимо от первого разработчика. В этой связи охрана технических и художественно-конструкторских решений строится на несколько иных принципах. К числу этих принципов относятся:

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

- признание за патентообладателем исключительного права на использование запатентованного объекта. Использование этого объекта другими лицами возможно лишь на основе договора или закона;

- соблюдение разумного баланса интересов патентообладателя и интересов общества. С этой целью патентное право, как правило, ограничивает права патентообладателя путем установления срока и территории действия патента, за пределами которых разработка поступает во всеобщее пользование. Создаются условия для ознакомления любых заинтересованных лиц с новейшими разработками. Законом устанавливаются случаи так называемого свободного использования разработок, в том числе для проведения научных экспериментов, для разового использования лекарств по рецептам врача, при временном нахождении транспортных средств в странах действия патента и др.;

- предоставление правовой охраны лишь тем разработкам, которые по результатам проведенной экспертизы в официальном порядке признаны патентоспособными изобретениями, полезными моделями или промышленными образцами. Для получения патентной охраны заинтересованное правомочное лицо должно подать в Патентное ведомство соответствующей страны патентную заявку с приложением необходимых документов. Большое значение в патентном праве имеет понятие приоритета, которое неизвестно авторскому праву;

- патентным законодательством признаются и охраняются права и интересы не только патентообладателей, но и действительных создателей изобретений, полезных моделей, промышленных образцов. В частности, при разработке сотрудниками работодателя служебных изобретений право на получение патента принадлежит работодателю, а разработчикам гарантируется получение соразмерного вознаграждения за его использование. За разработчиками во всех случаях признаются неимущественные авторские права на созданный ими объект, которые являются бессрочными и непередаваемыми.

Институтом правовой охраны средств индивидуализации участников гражданского оборота и производимой ими продукции (работ, услуг) регулируются отношения, возникающие в связи с созданием и использованием таких объектов промышленной собственности, как фирменные наименования, товарные знаки, знаки обслуживания и наименования мест происхождения товаров.

2.1. Интеллектуальная собственность как объект правовой охраны

Средства индивидуализации, права на которые реализуются в сфере производства, торговли, оказания услуг и т.п., относятся к промышленной собственности. Но правовая охрана этих объектов строится на иных принципах, нежели охрана результатов интеллектуальной собственности.

При плановой экономике и монополии государства на все виды собственности отсутствовало законодательство, регулирующее отношения, связанные с индивидуализацией товаропроизводителей и производимой продукцией. С переходом к рыночной экономике и ростом конкуренции на внутреннем и международных рынках оказалось необходимым обозначить производимые товары, услуги, самих производителей определенными символами или наименованиями и обеспечивать их правовую охрану. При этом правовую охрану средств индивидуализации можно разделить на две взаимосвязанные, но относительно самостоятельные части: субинститут средств индивидуализации *участников гражданского оборота* и субинститут средств индивидуализации *продукции, работ и услуг*.

К первой субстанции следует отнести *фирменное наименование*, являющееся коммерческим именем предпринимателя, неразрывно связанным с его деловой репутацией. Оно определяет доверие к предпринимателю, приносит дивиденды и заслуженное уважение в обществе и признание его заслуг. Использование фирменного наименования выполняет также информационную функцию в отношении третьих лиц, доводя до них сведения о принадлежности, типе и организационной форме предприятия.

Ко второй субстанции относятся: товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товара.

Товарный знак и знак обслуживания применяются для маркировки производимых товаров и оказываемых услуг и играют активную роль в обеспечении связи между изготовителем и потребителем. Популярный товарный знак, и особенно бренд, наряду с отличительной функцией создает представление о качестве продукции, ее сервисном обслуживании, рекламных мероприятиях, долгосрочных вложениях в НИОКР и других «невидимых» конкурентных преимуществах товара. Важнейшей функцией товарного знака является защита выпускаемой продукции на рынке и борьба с недобросовестной конкуренцией. На мировом рынке цена изделия с товарным знаком в среднем на 15—25% выше, чем цена аналогичных, но не имеющих товарного знака изделий.

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

Наименование места происхождения товара выполняет аналогичные функции, что и товарный знак. Наряду с этим это наименование выступает как гарантия наличия в товаре особых, неповторимых свойств, обусловленных местом его производства. Посредством использования наименований мест происхождения товара государство защищает и стимулирует развитие традиционных ремесел и промыслов, продукция которых пользуется большим спросом у потребителей.

К самостоятельному разделу российского права по охране интеллектуальной собственности следует отнести институт нетрадиционных объектов интеллектуальной собственности¹.

В большинстве развитых стран специальной правовой охраной пользуются, в частности, такие результаты интеллектуальной деятельности, как селекционные достижения, секреты производства (ноу-хау), топологии интегральных микросхем.

Специфика указанных объектов интеллектуальной собственности и их отличие от традиционных результатов интеллектуальной деятельности, охраняемых авторским и патентным правом, дали основание отдельным отечественным специалистам объединить их в одну группу и дать условное название — нетрадиционные объекты интеллектуальной собственности.

В законодательно-нормативных актах такое название не применяется, а в четвертой части ГК РФ предусматривается самостоятельное правовое регулирование каждого вида входящих в эту группу объектов интеллектуальной собственности.

По мнению авторов, создание института нетрадиционных объектов интеллектуальной собственности объясняется двумя причинами: во-первых, тем, что входящие в нее объекты являются результатами интеллектуальной деятельности, которые нельзя включить ни в одну из групп с традиционными объектами, и, во-вторых, тем, что каждый из этих объектов обладает особенностями, определяющими специфику их правовой охраны.

Проведение государственной экспертизы и правовой охраны научных открытий не преследует цели их коммерциализации, а решает следующие задачи:

- подтверждение достоверности научных положений, заявленных в качестве открытий;

¹ См.: *Сергеев А. П.* Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации : учебник. М., 2006. С. 29—33.

2.1. Интеллектуальная собственность как объект правовой охраны

- установление авторского и государственного приоритета;
- моральное и материальное стимулирование авторов открытий;
- содействие в решении научно-технических задач;
- государственный учет и информация о научных открытиях для использования в науке и народном хозяйстве.

К этой же группе нетрадиционных объектов интеллектуальной собственности отнесены *объекты служебной и коммерческой тайны, секреты производства*. Правила добросовестной конкуренции предполагают возможность самостоятельного создания другими лицами аналогичных результатов интеллектуальной деятельности, но запрещают использовать чужие технические и коммерческие секреты, приобретаемые путем промышленного шпионажа, подкупа, другими недозволенными средствами. Особую роль среди этих объектов играют используемые в научно-технической и производственной и иных сферах *разработки типа «ноу-хау»*, нередко отвечающие всем признакам патентоспособности изобретений, но не имеющие патентной защиты.

Применение нетрадиционных средств правовой охраны получило широкое применение защиты *интегральных микросхем (ИМС)*, являющихся основой развития современной вычислительной техники. Так, структурно-функциональная и электрическая схемы ИМС, а также способы ее изготовления могут быть защищены в рамках патентного права, поскольку подпадают под понятие «техническое решение» задачи. Что касается топологических схем ИМС (взаимное расположение элементов), связанных со значительными трудовыми затратами, применением дорогостоящего оборудования и творческой деятельностью, то они оказываются бессильными перед копированием и недобросовестными действиями конкурентов. В результате нарушитель получает возможность изготавливать и поставлять на рынок более дешевые кристаллы и недобросовестным путем создавать себе конкурентные преимущества на рынке. Невозможность обеспечить эффективную охрану ИМС нормами авторского и патентного права привела к появлению в гражданском праве особого законодательства о правовой охране интегральных микросхем.

Специфика творческой деятельности и получаемых результатов в области селекции потребовали создания особого режима *правовой охраны селекционных достижений*. И, наконец, в отечественной правоприменительной практике широкое развитие получила правовая охрана *рационализаторских предложений*, призванная

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

стимулировать в рамках конкурентного предприятия творческую инновационную деятельность работников по усовершенствованию производства, технологии и новой техники, разработке предложений организационного и управленческого характера.

Итак, подотрасль гражданского права, регулирующая отношения, связанные с интеллектуальной собственностью, может быть представлена четырьмя рассмотренными выше самостоятельными институтами, образующими соответственно авторское право, патентное право, институт средств индивидуализации участников гражданского оборота и производимой ими продукции (работ, услуг) и институт охраны нетрадиционных объектов интеллектуальной собственности. С учетом вышеизложенного вся система правовой охраны объектов интеллектуальной собственности, как подотрасли гражданского права, показана в виде классификационной схемы (см. рис. 2.1).

Представленные на ней четыре института объектов интеллектуальной собственности образуют цельную систему их правовой охраны, охватывающую практически все результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации участников гражданского оборота, продукции, работ и услуг. Важно подчеркнуть, что в основе этой системы должен быть заложен единый системообразующий принцип, а именно право охраны различных групп объектов интеллектуальной собственности с учетом особенностей, входящих в эти группы объектов охраны.

Нередко приходится сталкиваться с отдельными публикациями и толкованиями специалистов, в которых авторы отходят от этого принципа и пытаются представить систему правовой охраны объектов интеллектуальной собственности с позиций как категорий права, так самих объектов правовой защиты, с учетом их специфики и недостаточной разработанности правовой охраны этих объектов.

Так, оперируя теми же четырьмя инструментами системы правовой охраны, объектами интеллектуальной собственности в подобных публикациях допускается смешение разных толкований самих понятий этих инструментов. В них нередко говорится, что система правовой охраны объектов интеллектуальной собственности включает: институт авторского права, институт патентного права, институт средств индивидуализации участников гражданского оборота, продукции, работ и услуг, институт нетрадиционных объектов интеллектуальной собственности.

2.1. Интеллектуальная собственность как объект правовой охраны

При таком подходе в данную систему, помимо фактора права, вводится второй системообразующий фактор, а именно сами объекты правовой охраны, что приводит к разрушению самой системы правовой охраны ОИС как таковой. Для сохранения системы правовой охраны объектов интеллектуальной собственности в ней должен быть сохранен единый системообразующий принцип — категория права. Таким образом, система правовой охраны объектов интеллектуальной собственности, как особая подотрасль гражданского права, должна включать авторское право, патентное право, право охраны средств индивидуализации участников гражданского оборота, продукции, работ и услуг, право охраны нетрадиционных объектов интеллектуальной собственности.

Любая из этих категорий права имеет исторический характер и разную степень своего развития. Наибольшее развитие в отдельных странах и в мировом хозяйстве в целом получили авторское и патентное право. Правовая охрана средств индивидуализации имеет меньшую историю, но в современных условиях получила бурное развитие в виде различного рода законов о правовой охране товарных знаков, знаках обслуживания, наименованиях мест происхождения товаров, фирменных наименованиях и др. К сожалению, приходится говорить о недостаточном развитии, а иногда и об отсутствии правовых норм, регулирующих вопросы правовой охраны и использования нетрадиционных объектов интеллектуальной собственности, а именно: научных открытий, служебной и коммерческой тайны, ноу-хау, интегральных микросхем, селекционных достижений и др. Многие из этих проблем нередко решаются лишь на национальном уровне в рамках отдельных промышленно развитых стран или их региональных интеграционных союзов.

Представляется неудачным и само название «нетрадиционные объекты интеллектуальной собственности». Как правило, традиционными считаются функционирующие в течение длительного времени и передающиеся из поколения в поколение различные общественные установления, обычаи, нормы, ценности, идеи, обряды и т.п. Разве научные открытия, секреты производства, рационализаторские решения, селекционные достижения и другие объекты не уходят глубокими корнями в историю творческой деятельности человека и не передаются из поколения в поколение? Многие из этих результатов имеют значительно большие традиции, чем многие «традиционные» объекты интеллектуальной собственности, охраняемые авторским и патентным правом. «Нетра-

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

диционный» характер отдельных современных разработок, таких как интегральные микросхемы, современные методы хозяйствования и другие, как правило, являются таковыми лишь временно и наверняка перейдут в категорию традиционных.

Парижской конвенцией по охране промышленной собственности, а также Конвенцией, утверждающей ВОИС, к праву интеллектуальной собственности отнесен и такой институт, как защита против *недобросовестной конкуренции*. Защита против недобросовестной конкуренции не является каким-либо результатом интеллектуальной деятельности, а применяемые формы защиты направлены как раз против посягательств на охраняемые законом объекты интеллектуальной собственности. Это дает основание для не включения института защиты против недобросовестной конкуренции к праву интеллектуальной собственности. Кроме того, российское право о защите против недобросовестной конкуренции находится лишь в зачаточном состоянии, а те немногие правила российского права против недобросовестной конкуренции входят в качестве составных частей в соответствующие институты права интеллектуальной собственности.

2.2. Интеллектуальная собственность как продукт инновационной деятельности

Согласно положениям Конвенции, учреждающей Всемирную организацию интеллектуальной собственности, под *интеллектуальной собственностью* понимается исключительное право гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, продукции, выполняемых работ или услуг. Безусловная роль авторского, патентного права, права охраны средств индивидуализации и нетрадиционных объектов интеллектуальной собственности состоит в том, что они обеспечивают регулирование отношений субъектов интеллектуальной собственности в процессе создания, охраны и использования различных объектов интеллектуальной собственности. Этим определяется и роль институтов интеллектуальной собственности.

Отмечая несомненную роль категорий права в управлении объектами интеллектуальной собственности, следует всегда исходить из того, что решающую роль в социально-экономическом развитии общества играют не эти категории, а сами результаты интеллекту-

альной деятельности, выступающие в виде нововведений в различных сферах деятельности и представленные научными открытиями, изобретениями, усовершенствованиями, ноу-хау, наукоемкими технологиями, программными продуктами, методами, организационно-управленческими и другими новшествами.

Большой шаг именно в таком понимании сущности интеллектуальной собственности был сделан разработчиками и законодателями в части четвертой ГК РФ, ст. 1225, в которой интеллектуальной собственностью признаются «результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, предприятий и информационных ресурсов, которым предоставляется правовая охрана». В данной статье приводится перечень из 17 таких объектов.

Особая роль нововведений в истории человечества определяется прежде всего тем, что во все времена результаты творческой интеллектуальной деятельности благодаря своим новым свойствам выступали основными и мощными двигателями социально-экономического развития общества. Специфика этих объектов состоит в том, что в них заложен мощный потенциал, способный создавать новое или реконструировать действующее производство, выпускать конкурентоспособную продукцию, успешно решать социальные и экономические проблемы на разных уровнях. Простое перечисление результатов интеллектуальной деятельности, входящих в понятие «интеллектуальная собственность», позволяет сделать однозначный вывод о том, что они адекватны понятиям «новшества», «нововведения», «инновации». Для понимания сути объектов интеллектуальной собственности как одного из видов «инноваций» и их особой роли в предпринимательской деятельности на современном этапе следует остановиться на основных понятиях, используемых в инновационной деятельности.

В английских терминологических словарях термин «инновация» является синонимом нововведения или новшества и может применяться наравне с ними. В литературе распространены две точки зрения к определению сущности инноваций: когда в одном случае нововведение представляет собой результат творческой интеллектуальной деятельности в виде новой продукции (техники), технологии, метода и т.д.; а в другом — как процесс введения новых изделий, элементов, подходов вместо действующих. Очевидно, что для того чтобы внедрить новые изделия, технологии, методы и т.п., они должны быть первоначально созданы в виде новых потреби-

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

тельных стоимостей, а процесс их внедрения следует отнести к последующим стадиям жизненного цикла таких инноваций. Именно на таком подходе базируется Методология системного описания инноваций, предусматривающая использование международных стандартов, принятых в г. Осло (Норвегия) в 1992 г. и получивших название «Руководство Осло». На рис. 2.2 дана классификация инноваций как результатов интеллектуальной деятельности, включающая группу традиционных неохранных инноваций и группу охраняемых инноваций, представленных различными объектами интеллектуальной собственности. Международные стандарты разработаны применительно к техническим инновациям и охватывают новые продукты и процессы, а также их значительные технологические изменения¹.

Как видно из представленной на рисунке схемы, различают два типа технологических инноваций: продуктовые и процессные. *Продуктовые инновации* охватывают разработку и внедрение новых усовершенствованных продуктов. *Процессные инновации* — это разработка новых процессов и технологий, освоение новой или значительно усовершенствованной продукции, организация производства. Следует отметить, что в США примерно $\frac{2}{3}$ всех инноваций относятся к продуктовым и $\frac{1}{3}$ — к процессным, а в Японии наоборот — $\frac{2}{3}$ инноваций относятся к процессным.

С учетом научно-технической значимости инноваций и их роли в научно-техническом процессе инновации могут быть базисными, улучшающими и псевдоинновациями. *Базисные инновации* основаны на создании и использовании крупных изобретений, становящихся основой формирования новых поколений и направленный развития техники.

Улучшающие инновации обычно основаны на разработке и применении мелких и средних изобретений, появляющихся в процессе развития и совершенствования базовых разработок. Улучшающие инновации затрагивают уже существующий продукт, качественные или стоимостные характеристики которого были заметно улучшены за счет использования более эффективных компонентов и материалов, частичного изменения одной или ряда технических подсистем.

Псевдоинновации направлены на рационализацию и частичное улучшение устаревших поколений техники и технологий в целях

¹ См.: Статистика науки и инноваций. Краткий терминологический словарь / под ред. Л. М. Гохберга. М. : ЦИСН, 1996.

2.2. Интеллектуальная собственность как продукт инновационной деятельности

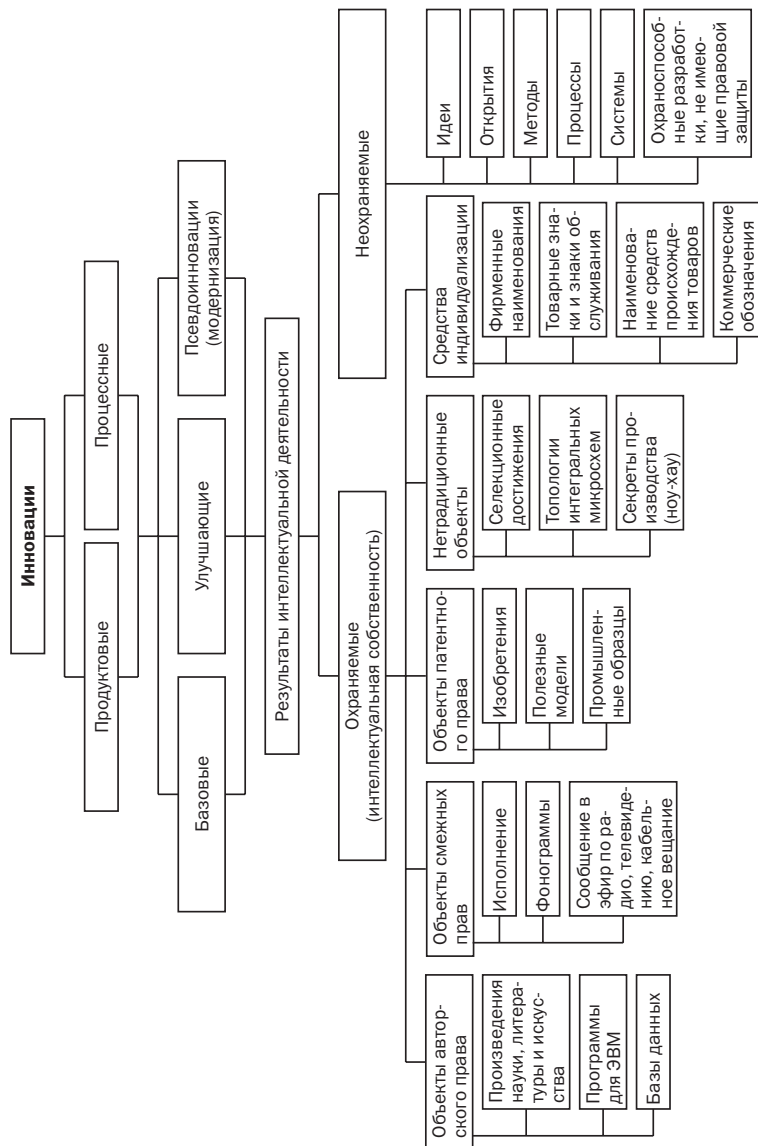


Рис. 2.2. Классификация инноваций по результатам деятельности

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

ускорения технического прогресса. Любая инновация проходит период создания, развития, использования и отмирания, т.е. имеет жизненный цикл, или процесс своего развития, называемый инновационным процессом.

Процесс создания и использования инноваций во всех сферах человеческой деятельности сопровождал всю историю развития общества, а это значит, что группа неохранных инноваций имеет тот же возраст, что и само человечество. Охраняемые инновации (интеллектуальная собственность) имеют значительно более короткий возраст, начало которого связано с принятием, начиная с XVIII столетия, первых национальных патентных законов и законов об авторском праве в ведущих странах мира, а затем и подписанием международных конвенций и соглашений в данной области.

Только ли возрастом и наличием правовой охраны отличаются неохранные и охраняемые инновации как результаты интеллектуальной деятельности? Очевидно, нет. К группе охраняемых инноваций (интеллектуальная собственность) относятся наиболее ценные результаты интеллектуальной деятельности, обладающие признаками патентоспособности, уникальности, новизны, а также правовой защитой, позволяющей в законном порядке использовать эти новшества на монопольных началах, тем самым создавая огромные преимущества их пользователям в конкурентной борьбе на национальном и мировых рынках. Такие преимущества охраняемых инноваций (интеллектуальная собственность) определили их особую ценность в качестве новых товаров рынка, особый спрос и предложение на которые привели к созданию и интенсивному развитию в мировой экономике международного рынка интеллектуальной собственности, или рынка лицензий.

Деление всего многообразия имеющихся в мировой экономике идей, знаний, научно-технического потенциала на неохранные и охраняемые инновации по признаку их ценности для общества, очевидно, не в полной мере раскрывает накопленный в мире потенциал идей и знаний. На представленной на рис. 2.3 диаграмме показано, что в группу незащищенных идей и знаний входят и те из них, которые отвечают требованиям охраноспособных инноваций, но по разным причинам не имеют такой защиты. При этом все идеи и знания в мире делятся на:

- те, которые нельзя защитить;
- те, которые можно защитить, но они не защищены;

2.2. Интеллектуальная собственность как продукт инновационной деятельности



Рис. 2.3. Идеи и интеллектуальная собственность

- те, которые защищены и представляют собой интеллектуальную собственность.

Несмотря на высокую ценность входящих во вторую группу знаний, они, в отличие от объектов интеллектуальной собственности, являются общедоступными, а следовательно, их владельцы и пользователи лишены монопольных преимуществ на рынке.

Общая природа и специфика неохранных и охраняемых инноваций (интеллектуальная собственность) особенно ярко проявляются при сравнении их жизненных циклов, или инновационных процессов.

Инновационный процесс — это процесс преобразования научного знания в инновацию, который можно представить как последовательность событий, в ходе которых инновация вызревает от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется при их практическом использовании. В отличие от понятия «научно-техническая деятельность» (НТД) инновационный процесс не заканчивается внедрением новшества в производство и его доведением до проектной мощности. Этот процесс не прерывается и после внедрения, ибо по мере распространения новшество совершенствуется, делается более эффективным, приобретает ранее не известные потребительские свойства. Общая роль в инновационном процессе, или жизненном цикле конкретного новшества, принадлежит рыночному этапу его использования. Именно на рынке происходит компенсация всех расходов, связанных с жизненным циклом нововведения, получением прибыли, и, по суще-

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

ству, именно в рыночных условиях происходит оценка научно-технической и коммерческой значимости конкретного новшества.

Общую природу и различия инновационных процессов неохранных (традиционных) и охраняемых (интеллектуальная собственность) инноваций можно показать на основе сравнения этапов и стадий их жизненных циклов, которые соответственно представлены на рис. 2.4 и 2.5.

Инновационный процесс, или жизненный цикл неохранным нововведения, в его классическом виде представлен на рис. 2.4. Он включает пять основных этапов: разработка и внедрение новшества, выведение товара на рынок, освоение рынка и обеспечение роста объемов продаж, насыщение рынка, спад продаж в связи с моральным и физическим устареванием продуктовой или процессной инновации.

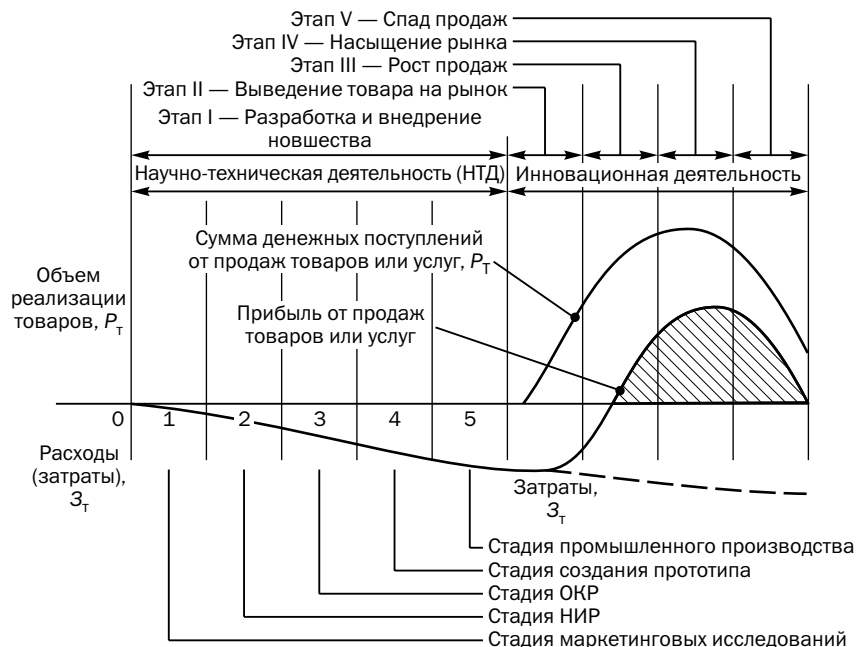


Рис. 2.4. Инновационный процесс, или этапы жизненного цикла неохранных инноваций

Этап I — разработка и внедрение новшества включает пять его основных стадий: маркетинговые исследования, НИР, ОКР, созда-

ние прототипа продукции, внедрение и промышленное производство.

1. *Стадия маркетинговых исследований* включает в себя изучение разработчиком нужд и потребностей в новых товарах, анализ товаров-аналогов и выявление не удовлетворяющих эти потребности свойств аналогов, исследование требований к конкурентоспособности новых товаров и условий их реализации на отраслевых рынках. Учету подлежат такие факторы, как производственные возможности фирм, устойчивость спроса с использованием нововведений и прогноз на ближайшие годы, позиции партнеров на рынках данной продукции в различных странах, степень защищенности научно-технических достижений от фирм-конкурентов, наличие на рынке товаров-аналогов, финансовые и производственные связи партнеров по коммерческим сделкам и ряд других.

По результатам маркетинга дается реальная оценка конъюнктуры рынка, внутренних возможностей фирмы, что позволяет ей рассчитывать на максимальную прибыль от внедрения нововведения и укрепления своих позиций на рынке. Напротив, неполноценные маркетинговые исследования и ошибки в оценке конъюнктуры и перспектив развития рынка могут привести к значительным финансовым потерям и даже разорению фирм.

В современных условиях практически все крупные, средние и малые фирмы занимаются систематическим сбором, изучением и обобщением данных об инновациях в интересующей их области, которые сосредоточиваются в подразделениях маркетинга, отделах новой техники и технологии, инновационных службах.

2. *Стадия научно-исследовательских работ (НИР) и разработка «идеи» новшества* включает в себя анализ результатов маркетинговых и научных исследований, который может привести к положительному или отрицательному решению относительно разработки товара. Принятие решения о разработке и выходе на рынок с новым товаром связано с немалым риском. В мировой практике есть много примеров того, как созданная известными фирмами новая продукция не нашла спрос на рынке, и фирмы несли крупные финансовые потери или даже терпели крах. Например, сотни миллионов долларов были напрасно затрачены на создание французского авиалайнера «Конкорд», автомобиля среднего класса «Эдзел» фирмы «Форд», компьютеров фирмы «Ксерокс». По данным западных экспертов, на рынке товаров широкого потребления терпит неуда-

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

чу 40% всех предлагаемых новинок, на рынке товаров промышленного назначения — 20%, а на рынке услуг — 8%.

При положительном решении по результатам маркетинговых и патентных исследований приступают к разработке товара.

Разработка нового товара начинается с поиска идей. Существует множество источников для ее создания. К ним относятся: потребители, за нуждами и потребностями которых можно следить с помощью опросов, обсуждений, поступающих писем и жалоб; ученые и специалисты, изобретающие новые изделия и материалы или открывающие их новые свойства; конкуренты, реализующие на рынках новые товары; агенты и дилеры фирмы, постоянно контактирующие с потребителями. К числу наиболее активных источников идей относятся изобретатели, патентные поверенные, лаборатории университетов и вузов, консультационные и рекламные агентства, фирмы, занимающиеся маркетинговыми исследованиями, отраслевые союзы и ассоциации. Отбор идей имеет цель выявить оптимальный вариант и отсеять непригодные идеи.

На стадии научно-исследовательских работ разрабатываются идея товара, его замысел и образ. Идея товара дает общее представление о новинке, замысел — это проработанный вариант идеи, выраженный в понятных для потребителя характеристиках, образ товара — конкретное представление потребителей о реально существующем или потенциальном товаре. Идею товара воспринимают на трех уровнях: товар по замыслу, товар в реальном исполнении и товар с подкреплением. В товаре по замыслу разработчик стремится реализовать результаты проведенных маркетинговых исследований. Реальный товар обладает определенными характеристиками, набором свойств, качеством, специфическим оформлением и упаковкой, названием. Товар с подкреплением означает предоставление дополнительных услуг и выгод покупателю, таких, как монтаж, гарантии, послепродажное обслуживание, поставки в кредит. Подкрепление товара позволяет обеспечить покупателя комплексом услуг не только при продаже, но и в процессе его использования и является одним из существенных элементов конкурентоспособности товара на рынке. Следует предусмотреть проверку замысла товара путем его опробования на соответствующих группах потребителей, которым предоставляются проработанные варианты всех замыслов.

3. *Стадия опытно-конструкторских работ (ОКР)* включает в себя работы, необходимые для воплощения замысла в реальный товар. На этой стадии разрабатывается конструкция или технологиче-

ский процесс, создается конструкторская и техническая документация, изготавливаются, испытываются и дорабатываются различные варианты нового товара. При этом свойства, научно-технические, экономические, экологические и эстетические характеристики и параметры создаваемого товара должны соответствовать условиям конкурентоспособности, определенным по результатам маркетинговых и патентных исследований. На стадии ОКР дается ответ на вопрос: поддается ли идея нового товара воплощению в изделие, рентабельное с технической и коммерческой точек зрения.

4. *Стадия создания и внедрения прототипа товара.* Полученные на этой стадии один или несколько образцов товара должны удовлетворять следующим критериям:

- 1) отвечать потребностям и нуждам потребителей, выявленным в результате маркетинговых исследований;
- 2) безопасно и надежно работать при использовании в обычных условиях;
- 3) себестоимость товара должна быть в рамках расчетной.

Созданный прототип подвергается функциональным испытаниям в лабораториях и в условиях эксплуатации. После их завершения проводятся испытания прототипа в рыночных условиях на основе разработанной для этих целей маркетинговой программы. По результатам функциональных и рыночных испытаний осуществляется доработка прототипа.

5. *Стадия промышленного освоения* означает подготовку производства и коммерческой реализации нового товара. Эта стадия связана с большими расходами на строительство или аренду помещений, приобретение оборудования, проведение монтажных и пусконаладочных работ, внедрение новых технологических процессов, рекламу, создание или расширение сбытовой сети и другие мероприятия. Программа маркетинга нового товара должна предусматривать определение своевременности выхода на рынок, территорий сбыта товара и последовательности их освоения, профиля первостепенных по значимости сегментов рынка, а также другие мероприятия комплексного маркетинга. При этом нужно учитывать сложившуюся общехозяйственную и отраслевую конъюнктуру в странах реализации нового товара, а также тенденции развития рынка.

По завершении первого этапа жизненного цикла инноваций, включающего рассмотренные пять стадий его разработки, новшество, как и любой товар рыночной новизны, проходит традицион-

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

ные этапы своего развития — выведения на рынок, роста продаж, насыщения рынка, спада и ухода с рынка¹.

Этап II — выведение товара на рынок начинается с момента его поступления в продажу. Сбыт товара растет медленно, фирма несет убытки в связи с незначительными продажами и высокими расходами по организации распространения товара и стимулированию сбыта. Производитель выпускает только основные варианты товара, поскольку рынок еще не готов к принятию его модификаций. Цены на этом этапе обычно повышенные, поэтому фирмы фокусируют свои усилия на представителях групп населения с высоким уровнем доходов.

Этап III — рост продаж связан с увеличением спроса, расширением территории сбыта и сегментацией рынка. Примеру первых покупателей следуют обычные потребители, особенно если о товаре распространяются благоприятные отзывы. Растет число конкурентов, предлагающих товар с новыми свойствами, что стимулирует продолжение периода роста товара. С этой целью производители стремятся повысить качество новинки, выпустить ее новые модели, проникнуть на новые сегменты рынка, расширить каналы сбыта товаров, своевременно снизить цены для привлечения дополнительного числа покупателей. Прибыль растет, поскольку издержки производства и стимулирования сбыта на этом этапе значительно ниже поступающих денежных средств от реализации большого объема продаж.

Этап IV — этап насыщения рынка (зрелости). На этом этапе достигаются максимальные объемы продаж, ориентированные на емкость рынка. Одновременно наблюдается замедление темпов сбыта, поскольку товар воспринят большинством потенциальных покупателей и резервы его дальнейшего роста сокращаются. Прибыль стабилизируется или снижается в связи с ростом затрат на защиту товара от конкурентов. По времени этот этап обычно протяженнее предыдущих, на первое место здесь выходит проблема маркетинга. На этапе зрелости у многих производителей скапливаются запасы непроданных товаров, что ведет к обострению конкуренции. Растут расходы на рекламу, модификацию товаров, предоставление льгот, снижаются цены. Проводятся активные маркетинговые исследования и мероприятия для удержания товара на рынке.

¹ См.: Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 1990. С. 340.

На этапе зрелости фирме следует принимать наиболее энергичные меры по модификации товара, его совершенствованию и проведению комплекса маркетинговых исследований. Модификация товара предусматривает поиск новых пользователей и сегментов рынка, стимулирование более интенсивного потребления товара существующими клиентами. Совершенствование товара включает улучшение качества, свойств и внешнего оформления. Комплекс маркетинговых исследований направлен на привлечение новых покупателей и переманивание клиентов конкурирующих фирм, в том числе за счет снижения цены, усиления рекламы, предоставления льгот, распространения сувениров и др.

Этап V — этап спада и ухода с рынка характеризуется резким падением сбыта и снижением прибыли. Падение сбыта связано с рядом причин, в том числе с появлением новых товаров и технологий, изменением моды и вкусов потребителей, обострением конкуренции со стороны отечественных и зарубежных производителей. Поддержание сбыта устаревающего товара становится нерентабельным, отвлекает фирму от принятия энергичных мер по поиску замены для них. Вступление товара в стадию упадка необходимо отслеживать посредством регулярного анализа показателей сбыта товаров, доли рынка, уровня издержек и рентабельности.

Как видно из представленной на рис. 2.5 другой схемы — «Инновационный процесс, или этапы жизненного цикла охраняемых инноваций (интеллектуальная собственность)», их объекты (ОИС) включают в себя те же этапы и стадии развития, что и неохранные инновации.

Однако имеются и существенные различия на этапе I — разработка и внедрение ОИС, а также в период инновационной деятельности.

На этапе I — разработка и внедрение ОИС появляются две новые обязательные стадии: «патентные исследования» и «экспертиза и правовая защита» ОИС.

Стадию «*патентные исследования*» следует рассматривать как составную часть маркетинговых исследований при разработке товаров с использованием объектов интеллектуальной собственности. Патенты несут не только функцию защиты изобретений от использования их другими фирмами, но и являются средствами оперативной информации о новейших научно-технических достижениях. Патентные исследования позволяют создавать не только конкурентоспособные научно-технические достижения, но и уни-

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

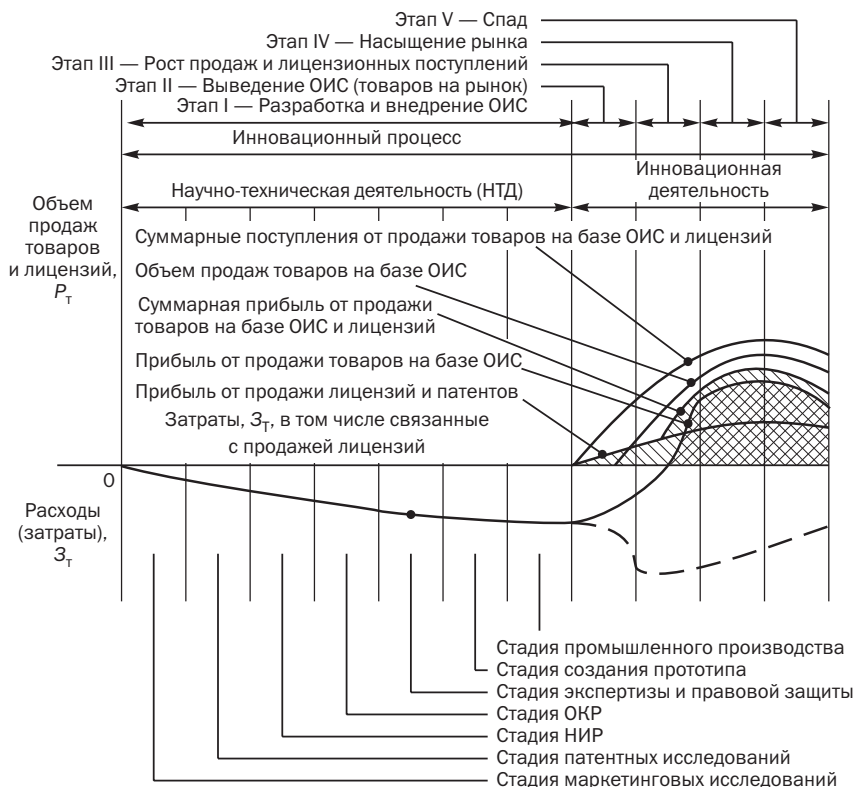


Рис. 2.5. Иновационный процесс, или этапы жизненного цикла охраняемых инноваций (интеллектуальная собственность)

кальные, не имеющие аналогов в соответствующей отрасли. Патентные фонды позволяют легальным путем собирать новейшую научно-техническую информацию, относящуюся к разрабатываемым товарам, анализировать изменения и тенденции в области научно-технических исследований.

Широко используются патентные исследования для целей маркетинга новых товаров в практике зарубежных фирм. Практически все фирмы имеют патентные фонды и накапливают в досье информацию об изобретениях в интересующей их сфере деятельности или пользуются услугами специализированных организаций. По утверждению одного из руководителей Национального патентного

2.2. Интеллектуальная собственность как продукт инновационной деятельности

ведомства Франции, 80% информации, содержащейся в патентах на изобретения и необходимой для маркетинговых исследований нововведений, невозможно найти ни в одном другом источнике¹.

Совсем иная ситуация с маркетинговыми исследованиями с использованием патентной информации складывается в Российской Федерации. Хотя сам патент и является инструментом маркетинга и служит мощным оружием в конкурентной борьбе, до настоящего времени патентная информация за редким исключением не рассматривалась специалистами-маркетологами как инструмент анализа рынка. В этой связи представляются чрезвычайно важными проводимые с 1990 г. Российским институтом интеллектуальной собственности (РИИС) исследования, в результате которых его специалистами была разработана концепция маркетинговых исследований на основе патентной информации². В концепции рассматриваются факторы, определяющие конкурентоспособность новой продукции, и предлагаются различные виды информационных технологий для их системного анализа. К числу этих факторов отнесены: технический уровень продукции, соответствие качества товара требованиям покупателей, соответствие товара тенденциям развития рынка продукции данного вида, условия конкуренции на рынке данной продукции, патентно-правовые показатели продукции.

«Огромный опыт в проведении экспертизы и патентных исследований новейших разработок в различных отраслях производства накоплен в Федеральном институте промышленной собственности Роспатента, а в системном виде законодательно-нормативная база, методологическая база и порядок проведения этих исследований нашли детальное отражение в учебнике В. Е. Китайского³.

Стадия патентной защиты имеет место в тех случаях, когда в товаре реализованы объекты интеллектуальной собственности, обладающие признаками патентоспособности, т.е. имеющие новизну, изобретательский уровень и промышленную применимость. Под патентованием понимается комплекс мер по обеспечению правовой охраны изобретений в различных странах, который

¹ См.: L'Usine Nouvelle. P., 1983. 5 mai.

² См.: Скорняков Э. П. Маркетинговые исследования на основе патентной информации. М. : РИИС, 1995; *Он же*. Информационные технологии для продвижения интеллектуальной собственности на рынок // Коммерциализация интеллектуальной собственности: проблемы и решения. М. : АНХ при Правительстве РФ, 1996.

³ См.: *Китайский В. Е.* Патентная экспертиза : учебник. М. : РГИИС, 2005.

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

включает в себя отбор объекта для патентования, выбор стран и процедур патентования, а также необходимые действия по оформлению заявок и получению патентов в патентных ведомствах соответствующих стран. Основой для проведения этих мер, способствующих эффективному коммерческому использованию изобретений в предпринимательской деятельности, служат маркетинговые исследования, выполненные как на первых двух стадиях этапа разработки товара, так и при определении целей патентования. Основные цели патентования — получение исключительных прав на объекты промышленной собственности и их защита от конкурентов на территории стран, представляющих для патентообладателя интерес с точки зрения поставки в эти страны новых товаров и продажи лицензий. При отборе изобретений для патентования учитываются результаты прогнозирования потребностей потенциальных покупателей и возможности патентообладателя удовлетворить эти потребности путем предложения соответствующих промышленных изделий или технологий. Предлагаемый для патентной защиты объект должен обладать более высокими технико-экономическими показателями по сравнению с лучшими отечественными и зарубежными образцами. При решении вопроса о патентовании необходимо определить технический уровень объектов, в которых изобретение будет использовано, с учетом имеющихся запатентованных разработок фирм-конкурентов и прогноза направлений их исследований. При отборе изобретений для патентования в целях продажи лицензий необходимо учитывать степень готовности объекта техники как условие для быстреего освоения его в промышленности. При всех условиях отбора изобретений должна учитываться возможность обеспечения надежной, достаточно широкой патентной охраны, когда изобретение характеризуется принципиально новыми особенностями, имеет основополагающее значение, перспективу и возможность дальнейшего усовершенствования.

Целесообразность патентования изобретений в каждой конкретной стране зависит от многих факторов: политического и экономического положения в стране, состояния торгово-экономических связей, возможности продажи новых товаров и лицензий, особенностей патентной системы и др. Важнейшим критерием для выбора страны патентования является уровень развития и сложившаяся конъюнктура в промышленности, направления технико-го и промышленного развития. Необходимо также учитывать дан-

ные о перспективах развития соответствующих отраслей промышленности и техники, важность и актуальность сделанных технических разработок для развития отраслей. В ряде случаев возможность или целесообразность патентования в стране определяется особенностями патентного законодательства и практикой его применения.

Соответствующие процедуры патентования выбираются в зависимости от предполагаемых рынков сбыта объекта техники и действующих правовых и нормативных актов относительно условий подачи заявки на патенты и получения патентов, участия страны в международных и региональных договорах по охране промышленной собственности, затрат средств на патентование и др. Традиционная процедура предусматривает патентование изобретений в соответствии с требованиями национальных законодательств. Она осуществляется, как правило, при выявленной перспективе реализации этих изобретений в странах, которые не являются участницами международных или региональных соглашений по охране промышленной собственности, и с учетом количества стран патентования.

Патентование изобретений за границей по процедуре Договора о патентной кооперации (РСТ) связано с дополнительными расходами по уплате международной пошлины, однако использование данной процедуры дает ряд преимуществ:

- возможность получения конвенционного приоритета при условии подачи одной заявки в патентное ведомство своей страны с указанием нескольких стран патентования — участниц РСТ;
- возможность получения более раннего приоритета при невозможности использования конвенционного приоритета;
- возможность проведения дополнительных исследований по перспективным изобретениям, включая испытания, определение работоспособности, технико-экономических характеристик, выяснение перспектив их коммерческой реализации.

Процедура получения европейского патента также дает определенные преимущества заявителю в сравнении с традиционной процедурой патентования: подготовка и подача одной заявки на одном языке в Европейское патентное ведомство через одного патентного поверенного с получением охранного документа на изобретение на несколько стран — участниц Европейской патентной конвенции.

Наряду с инновациями, инновационным процессом в деловом мире широко применяются термины «инновационная деятель-

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

ность» и «научно-техническая деятельность», временные рамки которых определены на этапах жизненного цикла неохранных и охраняемых инноваций (см. рис. 2.4 и 2.5).

Инновационная деятельность — это деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции (товаров и услуг), совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и зарубежном рынках. Именно такое понимание термина «инновационная деятельность» соответствует и ее определению, данному в «Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998—2000 годы», утвержденной постановлением Правительства РФ от 24 июля 1998 г. № 832¹.

Инновационная деятельность предполагает целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в совокупности приводят к социально-экономическому эффекту от применения инноваций.

Как видно из приведенных на рис. 2.4 и 2.5 схем жизненных циклов неохранных и охраняемых инноваций, они включают в себя разделенные по времени два вида деятельности: научно-техническую и инновационную. При этом при плановой экономике инновационный процесс ограничивается только научно-технической деятельностью из-за отсутствия рынка, а в рыночной экономике инновационный процесс включает в себя как научно-техническую, так и инновационную деятельность.

В основе инновационной деятельности лежит предшествующая ей научно-техническая деятельность (НТД). Понятие НТД введено в обращение ЮНЕСКО и широко применяется в качестве базовой категории при разработке международных стандартов в статистике науки и техники. В соответствии с рекомендациями ЮНЕСКО в качестве объектов статистики предусматривается три вида НТД: научные исследования и разработки; научно-техническое образование и подготовка кадров; научно-технические услуги.

Различие научно-технической и инновационной деятельности проявляется также в том, что НТД составляет расходную часть ин-

¹ Концепция инновационной политики Российской Федерации на 1998—2000 годы. См.: Постановление Правительства РФ от 24 июля 1998 г. № 832 // Российская газета. 1998. 19 авг.

новационного процесса, а инновационная деятельность — его доходную часть.

В условиях рыночной экономики невозможно для предпринимательских структур осуществлять научно-техническую деятельность в отрыве от инновационной, поскольку только на этапах инновационной деятельности проходит не только возмещение всех затрат на этапе НТД, но и обеспечивается прибыль и эффективность всего инновационного процесса.

Сопоставление представленных на диаграммах рис. 2.4 и 2.5 этапов «инновационная деятельность» для неохранных и охраняемых инноваций убедительно показывает преимущества интеллектуальной собственности по сравнению с неохранными инновациями.

Преимущества неохранных инноваций проявляются не только в том, что благодаря монопольному положению на рынках кривые денежных потоков от реализации товаров и услуг значительно выше, чем соответствующие кривые для неохранных инноваций. Эффективность ОИС повышается и в связи с тем, что наряду с продажей товаров и услуг для охраняемых инноваций существует возможность продать лицензии на использование ОИС, благодаря чему дополнительно увеличиваются денежные потоки. Происходит суммирование денежных потоков от реализации товаров и услуг и лицензионных поступлений за весь период инновационной деятельности, что наглядно видно на диаграмме рис. 2.5.

Из сопоставительного анализа жизненных циклов неохранных инноваций и инноваций ОИС можно говорить о конкурентных преимуществах последних. Они проявляются в следующем:

- монопольное положение правообладателей и лицензиатов на товарных рынках продуктов и услуг на территории действия охраняемых документов, что позволяет владельцам и пользователям интеллектуальной собственностью обеспечивать максимальные объемы продаж, высокие цены и наивысшую прибыль из-за отсутствия на рынке конкурентов;

- избегать ограничений, связанных с применением антимонопольного законодательства на территории стран действия охраняемых документов. Действующие в разных странах антимонопольное и антитрестовское законодательство, а также законы о недобросовестной конкуренции не распространяются на монопольные преимущества в отношении использования результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации, охраняемых за-

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

конодательством о патентном и авторском праве и в режиме коммерческой тайны;

- более высокая конкурентоспособность реализуемых на рынке товаров и услуг на основе ОИС с учетом изобретательского уровня, новизны, оригинальности и качества продукции и услуг, формирующих потребительский спрос на рынке;

- применение охраняемых инноваций (интеллектуальная собственность) обеспечивает быстрый рост деловой репутации (гудвилл) корпораций, их имиджа, популярности товарных знаков и фирменных наименований компаний, их превращение в «бренды» и быстрый рост рыночной стоимости компаний за счет нематериальных активов;

- на основе использования охраняемых инноваций получили развитие в ведущих странах мира и являются перспективными для России такие новые формы предпринимательской деятельности, как франчайзинг (коммерческая концессия), производственная кооперация на лицензионной основе, создание совместных предприятий с использованием собственных или приобретенных ОИС и др.

Если на ранней стадии формирования системы правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности ее целью становилась защита этих объектов от конкурентов, то современная система правовой охраны этих результатов позволяет создать синергетический эффект от комплексного использования вышеуказанных конкурентных преимуществ.

По существу, лишь практическая деятельность по реализации потенциала ОИС в качестве инноваций для производства конкурентоспособной продукции и перевооружения производства подводит итог другим направлениям управления интеллектуальной собственностью, включая процессы ее создания, экспертизы, правовой охраны, стоимостной оценки и учета, вовлечения в хозяйственный оборот и др. Очевидно, что без получения итогового результата все эти виды деятельности, связанные с большими затратами средств, не принесут положительного эффекта и не могут быть признаны экономически оправданными. Системный подход к управлению интеллектуальной собственностью на разных уровнях должен предусматривать систему подготовительных и обеспечивающих мер, связанных с разработкой, правовой охраной и учетом результатов интеллектуальной деятельности, но обязательным и приоритетным условием функционирования этой системы долж-

ны стать получение конечного экономического и/или социального эффекта от их реализации.

В современной мировой экономике непрерывно развивается процесс усиления доли охраняемых инноваций по сравнению с не охраняемыми «нетрадиционными» инновациями. Этому способствуют происходящие в мире процессы глобализации, создание и внедрение новых наукоемких технологий, интенсификация международного патентно-лицензионного обмена, которые ведут к непрерывному росту объемов и повышению роли объектов интеллектуальной собственности в развитии национальных экономик и мировой экономики в целом.

Вместе с тем не следует отвергать роли и значения «традиционных» инноваций, не подпадающих под понятие «объекты интеллектуальной собственности». О современной экономике можно говорить как об «инновационной», имея в виду, что она рассчитана на одновременное использование не охраняемых инноваций и объектов интеллектуальной собственности при приоритетном развитии последних.

К не охраняемым инновациям следует отнести такие новшества, которые по тем или иным причинам нельзя отнести к категории «интеллектуальная собственность». Они также могут быть «базисными», «улучшающими» и «псевдоинновациями», безусловная роль которых в развитии всех сфер деятельности человека остается приоритетной.

Даже многие охраноспособные результаты интеллектуальной собственности по тем или иным причинам не имеют правовой охраны и на законных основаниях могут быть использованы конкурирующими фирмами. Во-первых, правовая охрана ОИС имеет временные и территориальные ограничения, за пределами которых они могут использоваться как «традиционные» инновации. Большой объем инноваций относится к категории ноу-хау, значительный объем охраноспособных разработок по тем или иным причинам не охраняются их авторами.

При одновременном использовании «традиционных» и «интеллектуальных» инноваций в современной мировой экономике все более остро встает вопрос об их роли в инновационном процессе и качественно новом подходе к использованию интеллектуальной собственности в бизнесе. Новые возможности для решения социально-экономических задач общества возникли в связи с образованием и бурным развитием в современном мировом хозяйстве наря-

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

ду с товарными рынками наукоемкой продукции национального и мирового рынков интеллектуальной собственности.

2.3. Интеллектуальная собственность как объект мировой торговли

Подход к проблеме происхождения международного обмена охраняемых результатов интеллектуальной деятельности с исторических позиций лишь подтверждает закономерность его появления в товарной форме, но не дает детального представления об экономическом содержании коммерческих сделок. Первоочередное значение для их характеристики имеет вопрос об объектах лицензий как основных товарах этих сделок.

В силу специфики товара в лицензионном договоре объединены и выступают в различных сочетаниях как элементы сделки, имеющие экономическое содержание (изобретения, усовершенствования, полезные модели, программы ЭВМ, ноу-хау, продукция, изготовленная по лицензии, технические знания, производственные методы, опыт, произведения литературы и искусства и т.д.), так и правовые категории, которые, с одной стороны, подтверждают наличие у продавцов исключительных прав на объекты лицензии (патенты, свидетельства, авторские права), с другой стороны, обеспечивают предоставление покупателям прав на использование этих объектов на согласованных в договоре условиях. В рамках лицензионного договора экономические элементы и правовые категории тесно взаимосвязаны и органически дополняют друг друга. Однако значение их в лицензионной сделке неодинаково, и фактически определение сущности объекта лицензии как товара сводится к ответу на вопрос: что же является его первоосновой — экономические элементы или правовые категории.

В специальной литературе лицензия определяется как разрешение или право, выдаваемое на использование защищаемых охраняемыми документами или авторским или смежными правами изобретений, полезных моделей, ноу-хау, промышленных образцов, товарных знаков, программ ЭВМ, баз данных, литературных, художественных произведений и других объектов интеллектуальной собственности. Международная торговля лицензиями, таким образом, понимается как осуществление торговых сделок, по которым лицензиар (продавец) предоставляет лицензиату (покупателю) право (лицензию) на использование объектов интеллектуаль-

2.3. Интеллектуальная собственность как объект мировой торговли

ной собственности на согласованных коммерческих условиях, т.е. речь идет о торговле правами, а по договору передается не имущество, а имущественные права, т.е. нематериальные категории. Такой подход к толкованию лицензионного договора скрывает экономическое содержание коммерческой сделки, оставляемой в тени юридических аспектов, детально оговариваемых в договоре. В этой связи отдельными авторами ставится под сомнение товарный характер лицензионных сделок, поскольку в теории стоимости товар рассматривается прежде всего как «внешний предмет», т.е. вещь, которая благодаря своим свойствам удовлетворяет какие-либо человеческие потребности.

Вместе с тем экономические аспекты лицензионной сделки всегда выходят на первое место, когда решаются такие глубинные интересы партнеров по сделке, как ее эффективность, конкурентоспособность продукции, цены, спрос и предложение на рынке, инвестиции, прибыль. Объем и средства правовой защиты, предусмотренные в договоре, должны в первую очередь обеспечивать экономические интересы сторон по лицензионному договору.

В научной литературе вопрос о первичности экономического начала в истории развития общества решен вполне однозначно. «Не надо забывать, — писали К. Маркс и Ф. Энгельс, — что право... не имеет своей собственной истории... Всякий раз, когда развитие промышленности и торговли создавало новые формы общения... право вынуждено было их санкционировать как новые виды приобретения собственности»¹.

В применении к мировой лицензионной торговле это означает, что в конце XVIII в. в результате развития науки, промышленности и производства впервые стали складываться условия для коммерческого обмена научно-техническими достижениями между странами как «новой формы общения». Для передачи наиболее ценных результатов интеллектуальной собственности оказались непригодными известные юридические средства торговли традиционными товарами и потребовались новые правовые формы защиты и передачи таких результатов в условиях мирового хозяйства, учитывающие специфику и характер данных нововведений как особых товаров в мировом хозяйстве. Вследствие этого появились привилегии, национальные и мировая патентные системы, система авторского

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Немецкая идеология // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 3. С. 64.

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

и смежных прав, а также особая правовая (лицензионная) форма передачи охраняемых результатов интеллектуальной собственности на мировом рынке. Тем самым подтверждается первичность экономических начал в процессе возникновения международного обмена этими достижениями и вторичность правовой базы и юридических средств, обеспечивающих справедливые правила и условия осуществления международных лицензионных операций.

Реализуемые в качестве объектов лицензий изобретения и другие объекты интеллектуальной собственности представлены на предприятиях их владельцев в виде имеющих материальную форму устройств, веществ, технологических процессов, селекционных достижений, штаммов микроорганизмов и других нововведений, обладающих определенными экономическими характеристиками. В таком виде они воспроизводятся у покупателей лицензий. Включаемые в лицензионные договоры документация, ноу-хау, технические знания и производственный опыт представляют собой как бы опосредованную форму передачи научно-технических достижений для их воспроизводства покупателем лицензии в том виде и с теми характеристиками, с которыми объект лицензии реализован на предприятии его владельца. Конечный результат от продажи знаний и опыта на основе лицензионного договора или при передаче изобретения в натуральной, вещной форме один и тот же — лицензиат получает нововведение в том же виде и теми свойствами, в каком оно имеется у лицензиара. Получаемые покупателем объекты лицензий, как и в случае с обычными товарами, представляют собой предметы, вещи, характеризующиеся формой, конструкцией, материалами, технико-экономическими показателями и т.п. и удовлетворяющие определенные человеческие потребности. Принципиально суть дела не меняется и в том случае, когда техническое решение продается в недоработанном виде, на стадии идеи, пилотного проекта, лабораторного исследования и т.п. В этом случае доработку решения до производственной реализации принимает на себя его покупатель, а связанные с этим расходы учитываются в цене лицензии.

Выступающие на мировом рынке объекты интеллектуальной собственности, как и любые товары, имеют потребительную стоимость и меновую стоимость. При этом принятые в классической теории стоимости подходы к этим категориям имеют прямое отношение к участвующим в международной лицензионной торговле объектам интеллектуальной собственности (изобретения, про-

2.3. Интеллектуальная собственность как объект мировой торговли

мышленные образцы, усовершенствования, ноу-хау, селекционные достижения, программы для ЭВМ, базы данных, другие результаты НИОКР) и средствам индивидуализации интеллектуальной собственности (товарные знаки, фирменные наименования, знаки обслуживания и др.). Определяющим фактором в мировой торговле объектами лицензий является их потребительная стоимость, поскольку, как и любые товары, они покупаются покупателем не потому, что имеют стоимость, а потому, что они есть «потребительная стоимость» и употребляются для удовлетворений потребностей человека и общества.

Такие достижения представляют собой значительный интерес для покупателей, поскольку уже технически решены вопросы их возможного применения, созданы действующие образцы и прототипы новых орудий труда, в той или иной степени освоены технологические процессы. На этой стадии более точно может быть определен технико-экономический эффект от их применения, в полной мере сохраняется новизна нововведений, они далеки от начала морального старения. Можно сказать, что охраняемые результаты интеллектуальной деятельности в период их технического освоения очень ценны с точки зрения перспективы их использования. Однако для владельцев нововведений продажа лицензий на разработки, находящиеся в стадии идеи или технического решения, как правило, не представляет большого интереса, поскольку их освоение на собственном предприятии и продажа готовой продукции позволяют предпринимателям получать значительно более высокую прибыль и укреплять свои позиции в борьбе с конкурентами. Продавцами лицензий на такие изобретения выступают, как правило, владельцы, не имеющие достаточных материальных возможностей для их внедрения в производство, или фирмы, создавшие сопутствующие изобретения, не соответствующие профилю их основной деятельности. Продажа лицензий целесообразна в те страны, где существуют протекционистские барьеры на импорт продукции, а также действуют взаимные обязательства по обмену изобретениями на межгосударственном и межфирменном уровне и т.п. Вместе с научно-техническим прогрессом растут темпы вовлечения в сферу мировой торговли лицензиями научно-технических разработок, находящихся в стадии технического решения.

При продаже лицензий на стадии «технического решения» покупателю передается ограниченный объем технологических и экономических знаний, опыта в отличие от международного лицензи-

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

онного соглашения на реализованное в производстве научно-техническое достижение. В состав лицензии при продаже технических разработок на нововведение могут входить техническая документация на образцы устройства, технологический процесс, отработанный на пилотной установке, патенты и патентные заявки, частично ноу-хау. На этой стадии, как правило, еще не могут быть переданы вместе с лицензией такие элементы, как полностью готовая конструкторская и технологическая документация на производство предметов лицензий, производственный опыт и знания, не может быть оказана достаточная техническая помощь при их освоении. В большинстве случаев покупателю лицензии самому приходится дорабатывать изобретение и внедрять его на своем предприятии.

На стадии продажи лицензий на освоенные и внедренные в производство (стадия «промышленное освоение») результаты интеллектуальной деятельности или известные средства индивидуализации появляются возможности для более широкого международного коммерческого обмена лицензиями и их использования в системе «наука—техника—производство—рынок», в полной мере раскрывается потребительная стоимость научных открытий и разработок, которые развиваются, дополняются и в результате промышленного освоения приобретают форму, в которой они могут удовлетворять те или иные потребности человека и общества. На этой стадии научно-технические достижения выходят на рынок в их завершенном виде — вместе со всеми экономическими элементами и правовыми категориями, присущими международной лицензионной сделке.

В применении к объектам лицензий это означает, что потребительная стоимость объектов интеллектуальной стоимости должна определяться научно-технической, коммерческой и социальной значимостью этих объектов при их практическом применении в определенных целях. По результатам такого использования они должны оцениваться, т.е. должна определяться их рыночная стоимость в качестве товаров мирового рынка объектов интеллектуальной собственности.

Одним из существенных свойств товаров, объединяемых на едином мировом рынке объектов интеллектуальной собственности, является идентичность или однородность потребительной стоимости этих товаров, способных удовлетворить определенные потребности человека или общества. Это относится, например, к мировым товарным рынкам станочного оборудования, автомоби-

2.3. Интеллектуальная собственность как объект мировой торговли

лей, робототехники, продовольственных товаров, медикаментов, сырья и др. Специфика объектов интеллектуальной собственности состоит в том, что однородность потребительной стоимости этих объектов как товаров единого мирового рынка лицензий внешне не выглядит столь очевидной.

На эту сторону потребительной стоимости нововведений обращают внимание многие авторы исследований, справедливо подчеркивая, что «потребительная стоимость изобретений всегда уникальная»¹ и что вряд ли можно придумать совокупность более разнородных потребительных стоимостей, чем изобретения. С этим, очевидно, можно согласиться, если подходить к определению изобретений с теми же измерениями, что и к традиционным товарам, т.е. оценивать их «видимую» сторону. Но этими критериями нельзя ограничивать потребительную стоимость охраняемых результатов интеллектуальной деятельности, поскольку они не отражают внутреннюю, сущностную природу этих товаров.

В отличие от обычных товаров потребительная стоимость изобретения определяется не только внешним видом и технико-экономическими характеристиками. Заложенные в них новизна, изобретательский уровень, способность революционизировать и поднимать на новую ступень процессы труда и обеспечивать на этой основе получение дополнительной прибыли составляют важную сторону их потребительной стоимости. Понять ее, на наш взгляд, становится проще на примере особо значимых изобретений.

В 1773 г. в Англии была изобретена первая рабочая машина — ткацкий станок. Она имела необычный внешний вид, оригинальную и сложную по тем временам конструкцию, высокие технико-экономические характеристики. Но не это обеспечило ей великое будущее. В ней было заложено более важное качество — способность начать механизацию производства, революционизировать процессы в машинной технике, стать началом промышленного переворота в XIX в. Значение созданной и запатентованной в 1784 г. паровой машины Уатта заключалось главным образом не в необычном виде и особых технических характеристиках, а в том, что она стала универсальным двигателем для будущей тяжелой промышленности, основой промышленной революции.

¹ Николаев А. Б. Общественное воспроизводство и развитие научных исследований при капитализме. М. : Мысль, 1976. С. 52.

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

Вторая половина XX в. ознаменовалась созданием различного рода автоматических устройств, компьютерной техники, электроники, информационных технологий, которым человек отныне передает функции управления машинами и технологическими процессами. Можно назвать множество абсолютно новых, пионерных изобретений современного периода, таких, как ЭВМ, промышленные роботы, гибкие производственные системы, радары, телевидение, ультразвук, лазеры, антибиотики, генная инженерия, атомные электростанции, нанотехнологии и др. И пионерные, и создаваемые на их основе многочисленные изобретения и усовершенствования, различные по своему назначению и масштабу, обладают общим свойством оказывать стимулирующее воздействие на развитие научно-технического, экономического и социального прогресса. Это общее свойство изобретений состоит в том, что каждое из них, обладая новизной и изобретательским уровнем в сравнении с достигнутым уровнем техники, способно революционизировать технические процессы труда, а в условиях острой конкуренции на мировом рынке — сокращать необходимый и увеличивать прибавочный труд, давая возможность использующим их предпринимателям получать избыточную прибавочную стоимость.

Выступающими на мировом рынке объектами лицензий могут быть и средства индивидуализации интеллектуальной собственности в виде товарных знаков, фирменных наименований, знаков обслуживания и др. Они не являются техническими разработками, однако содержат ряд общих с изобретениями существенных элементов их потребительной стоимости, включая новизну, исключительность права собственности, способность получения дополнительной прибыли при промышленном использовании и реализации на рынке. Такое сходство результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации интеллектуальной собственности выводит их в сфере обмена на общий мировой рынок объектов интеллектуальной собственности.

Таким образом, анализ потребительной стоимости объектов лицензий позволяет раскрыть две стороны данного объекта. В сфере обмена, во-первых, проявляются конкретные индивидуальные свойства результатов интеллектуальной деятельности, благодаря которым они чрезвычайно отличаются друг от друга. К этим свойствам относятся внешняя форма, состав, назначение, технико-экономические характеристики и т.д. С другой стороны, в той же сфере обмена проявляются общие, наиболее существенные свойства

2.3. Интеллектуальная собственность как объект мировой торговли

этих объектов, которые характеризуются новизной, изобретательским уровнем, исключительным правом собственности, монополией на рынке, способностью приносить дополнительную прибыль. Указанные общие свойства объектов интеллектуальной собственности создают экономическую основу для их объединения на самостоятельном мировом рынке этих объектов. По существу, в данном случае, как, например, и при торговле машинами, оборудованием, сырьем, продовольствием и т.д., объединение товаров на общем рынке происходит не по конкретным, индивидуальным их свойствам, а по наиболее общим, существенным признакам, носящим абстрактный характер.

Другой неотъемлемой стороной товара — объекта интеллектуальной собственности является его стоимость, т.е. его оцененная на рынке потребительная стоимость. Специфика потребительной стоимости этих объектов, естественно, влияет на выбор подхода к определению стоимости объектов интеллектуальной собственности и метода их ценообразования.

Согласно теории стоимости величина стоимости товара должна определяться общественно необходимым временем на его создание. Однако специфика реализуемых в виде лицензий изобретений и других объектов интеллектуальной собственности состоит в том, что в отличие от обычных товаров они создаются, как правило, в единственном числе и не воспроизводятся другими предпринимателями. Очевидно, что в данном случае не представляется возможным измерить рабочим временем общественно необходимый труд конкретного автора объекта интеллектуальной собственности, поскольку созданная им уникальная потребительная стоимость не повторяется в общественном труде других авторов. Но тогда, может быть, индивидуальный характер труда изобретателей и других авторов и уникальность создаваемых ими разработок дают основание для оценки труда автора в сфере обмена по затраченному им фактическому индивидуальному времени? Но такой подход противоречил бы объективным законам товарного производства и самому понятию стоимости товара. Кроме того, здесь не учитывается специфика потребительной стоимости охраняемого результата интеллектуальной деятельности, ценность которого определяется не временем на его создание, а его научной и коммерческой значимостью и размером получаемой прибыли от его использования. К примеру, талантливый ученый или изобретатель в период «озарения» может быстро создать пионерное изобретение в своей области, в то время как способный разработчик

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

или коллектив специалистов могут потратить многие годы на менее значимое нововведение.

С учетом специфики товаров — объектов интеллектуальной собственности определение их стоимости должно базироваться не на расходах на их создание и охрану, а на оценке степени реализации научно-технического и коммерческого потенциала этих объектов их пользователями, т.е. установлении экономического эффекта (дохода, прибыли) при практическом использовании нововведений. Величина такого эффекта определяется как разность между суммарными поступлениями денежных средств от использования нововведения и суммарными расходами на приобретение, внедрение и использование объекта интеллектуальной собственности за определенный период. Из этого следует, что служащий материальной базой для определения стоимости объектов интеллектуальной собственности экономический эффект (доход, прибыль) от их использования можно оценить лишь на основе предварительного согласования конкретных условий промышленного применения этих объектов его пользователями.

Такой подход к определению стоимости объектов интеллектуальной собственности обусловлен природой и спецификой этих объектов как товаров рынка. Однако и здесь необходимо учитывать законы конкуренции рынка, регулирующие предельные размеры стоимости.

Несмотря на монопольное право владельцев изобретений на свою собственность, они не имеют возможности устанавливать экономически необоснованные цены на объекты лицензий вопреки закону стоимости. Даже в условиях исключительной монополии на изобретения существует предел стоимости, который обусловлен тем обстоятельством, что цена лицензии именно в силу закона стоимости должна соизмеряться с ценами и эффективностью использования обществом известных технических решений-аналогов. Очевидно, что у покупателя изобретения интерес к объекту интеллектуальной собственности возникает лишь в том случае, если его использование позволит не только покрыть издержки производства на приобретение и внедрение нововведения, но и превысить прибыль, которую он получает от использования других технологий-аналогов. В сфере обмена можно сравнить изобретение с известными техническими разработками, получившими распространение и используемыми в тех же областях производства. Большинство научно-технических разработок, как правило, основаны

2.3. Интеллектуальная собственность как объект мировой торговли

на прежних достижениях, и даже при создании принципиально новых изобретений в мире всегда имеются аналоги для такого сравнения. Например, металлургическая фирма, рассчитывающая увеличить производство конкурентоспособной продукции и снизить издержки производства стали на своих предприятиях, рассматривает ряд вариантов достижения своей цели. Такими вариантами могут быть: расширение производственных мощностей на базе существующей технологии, покупка новых машин и модернизация оборудования, выполнение собственных НИОКР в целях разработки новой технологии или, наконец, покупка лицензии на запатентованный способ производства стали. Каждое из этих решений может служить базой при расчете прибыли от использования лицензии и определения ее стоимости.

В процессе эволюционного развития каждое научно-техническое достижение проходит длительный путь. На базе открытых человеком закономерностей природы и приобретенного опыта осуществляются прикладные разработки и создаются принципиально новые предметы и средства производства, что находит отражение и в сфере мировой лицензионной торговли. Изобретение может стать объектом лицензии на различных стадиях его жизненного цикла — от научной идеи до промышленного применения на стадиях производства и реализации на рынке. Складывающиеся на рынке условия конкуренции определяют дифференцированный подход к их коммерческой оценке, которая основана прежде всего на прибыли от их использования.

На стадии фундаментальных научных исследований в области естественных наук стремление к коммерциализации их результатов не проявляется столь ярко, так как еще не прослеживаются четко все возможные пути использования глобальных, крупномасштабных научных открытий для получения сверхприбыли. Чаще они носят общечеловеческий или национальный характер и не могут быть объектами частного присвоения. Примерами таких открытий могут служить электричество, магнетизм, ультразвук, строение атома, элементарные частицы, таблица химических элементов, генетическая наследственность, законы космического пространства и др. На стадии научных исследований могут создаваться и менее масштабные результаты, имеющие ограниченное применение в той или иной отрасли науки и производства. Прежде чем стать объектами частнособственнического присвоения и выйти на рынок, такие исследования должны пройти стадию прикладных техниче-

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

ских разработок применительно к тому или иному производству или группе производств и в конечном счете к потребностям отраслевых рынков.

Результаты научного труда на стадии теоретических исследований (стадия «идея») выражаются в различных формах — научные отчеты, результаты НИР, лабораторные исследования, патенты, регламенты, методика и др. Возможности лицензионной торговли такими объектами ограничены. Коммерческая ценность их на рынке сравнительно невысока. В этом случае на рынок объектов интеллектуальной собственности попадают, как правило, лишь патенты на изобретения, которые по тем или иным причинам не могут быть доведены их владельцами до стадий технических разработок и внедрения в производство. Следует отметить, что продажа патентов на мировом рынке объектов интеллектуальной собственности занимает сравнительно небольшую долю.

Гораздо большим спросом на мировом рынке пользуются научно-технические разработки, явившиеся результатом прикладных опытно-конструкторских и технических разработок (стадия «техническое решение»). На поступающие в сферу международного обмена такие разработки растет взаимная заинтересованность продавцов и покупателей лицензий, увеличивается спрос и предложение на объекты лицензий, растут объемы международных коммерческих операций с ними на мировом рынке.

В действительности развивающийся в мире процесс формирования мировой экономики знаний развивается в мире намного сложнее. Творческие научные разработки и теоретические поиски осуществляются не только в тиши кабинетов и в лабораториях ученых. Они продолжаются в проектно-конструкторских бюро и на испытательных стендах, в производственных цехах и вычислительных центрах, при разработке образцов и массовом выпуске продукции. Встречный поток научно-технических новинок идет со стороны производства. Нередки случаи, когда созданное в производстве изобретение не вписывается в известные теоретические исследования и не находит научного объяснения. Такое изобретение служит стимулом для новых теоретических разработок. Система «наука—техника—производство—рынок» находится в динамическом равновесии и взаимосвязи. Мировой рынок лицензий непрерывно пополняется научно-техническими достижениями, создаваемыми на производстве.

В период становления и развития коммерческого обмена научно-техническими достижениями в мировой торговле существовало много различных форм и методов его ведения. Однако этот обмен не пошел по пути использования уже готовых правовых форм торговли, а избрал свою — лицензионную для обмена изобретениями и другими объектами промышленной собственности.

Анализ условий возникновения лицензионной торговли и ее объектов в качестве товаров показывает, что экономическая суть лицензионных сделок заключается в передаче потребительной стоимости изобретения от продавца к покупателю лицензии и ее адаптации в новом производстве у последнего.

Благодаря лицензионному обмену происходит распространение охраняемых патентным или авторским правом достижений в масштабах всего общества, что обеспечивает решение социально-экономических задач и прогресс в мировой экономике.

Особый характер этой потребительной стоимости предопределяет общий подход и специфику правовой формы торговли научно-техническими достижениями.

Специфика охраняемых научно-технических достижений как товаров не позволяет проводить коммерческие сделки с ними в тех формах, которые применяются в торговле обычными товарами. Лицензионная форма коммерческих сделок по купле-продаже изобретений, ноу-хау, технических знаний и производственного опыта позволяет обеспечивать монопольное право их использования в промышленности и торговле только для партнеров этих сделок и не допускать их свободного применения конкурентами. Только при этом условии может быть сохранено главное с точки зрения предпринимателя свойство потребительной стоимости изобретений — способность приносить избыточную прибавочную стоимость только владельцу изобретения или его партнерам, приобретающим у него эту способность за определенное вознаграждение.

Владелец объекта интеллектуальной собственности не допустит выхода его на рынок до тех пор, пока не будет располагать достаточными гарантиями того, что в сфере обмена за ним будет сохранено исключительное право собственности на это нововведение. И только при наличии таких гарантий он будет стремиться к передаче прав на этот объект другим лицам, если по его расчетам коммерческая выгода от продажи изобретения на установленных им условиях будет выше, чем если бы он продолжал пользоваться научно-техническими достижениями в своем производстве. В не

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

меньшей мере интересуется состояние правовой охраны изобретения и покупателя лицензии. Ее отсутствие или преждевременная утрата в равной мере лишает монопольных преимуществ перед конкурентами продавца и покупателя изобретения.

Такой правовой формой, которая обеспечила сохранение исключительного права на использование изобретений, ноу-хау, технических знаний и производственного опыта при товарообмене, стала лицензионная форма торговли научно-техническими достижениями.

В правовом смысле лицензионная форма торговли нововведениями базируется на существующем в странах с рыночной экономикой юридическом закреплении права собственности на объекты интеллектуальной собственности.

Благодаря сложившейся в XIX в. в мировом хозяйстве патентной системе права собственности на изобретения и другие результаты интеллектуальной деятельности защищаются не только на территориях отдельных стран, но и на международной арене. При продаже беспатентных разработок права собственности на ноу-хау оговариваются участниками в двустороннем лицензионном договоре, по которому покупатель объекта лицензии признает права продавца и принимает обязательства использовать его в тех объемах и на тех условиях, которые определены в договоре. При разных способах и степени защищенности научно-технического достижения сущность коммерческой сделки при купле-продаже запатентованного или неохраняемого изобретения остается одной и той же. В обоих случаях предметом сделки является изобретение, на ценность которого на рынке влияет и степень его защищенности. В этом плане предпочтение отдается запатентованным изобретениям, стоимость которых, как правило, выше.

Торговые сделки на продажу лицензий оформляются в лицензионных соглашениях как сделки на передачу прав на использование изобретений их покупателями, и это находит отражение не только в специальной литературе по лицензионным вопросам, но и в практических рекомендациях, методиках, в типовых лицензионных договорах. На этом основании многие авторы считают, что по лицензионному договору «вообще не передается право собственности, а предоставляется лишь право использования»¹. Данное об-

¹ *Богуславский М. М.* Правовые вопросы технической помощи СССР иностранным государствам и лицензионные договоры. М. : Изд-во Академии наук СССР, 1983. С. 174.

стоятельство, а также тот факт, что владелец изобретения может многократно продавать одну и ту же лицензию целому ряду покупателей, а по истечении срока действия соглашений ему возвращаются права на изобретение, дают основание для того, чтобы рассматривать лицензионные сделки как своеобразный вид аренды.

Неправомерность такого подхода состоит, на наш взгляд, в том, что столь серьезный вывод о сущности лицензионной сделки, имеющей экономическое содержание, делается лишь на основе анализа правовой формы лицензионного договора, без рассмотрения его экономических аспектов.

Владелец изобретения действительно может продать несколько лицензий на одно и то же изобретение, но каждый раз объем прав на него уменьшается в том объеме, в каком он уже предоставил эти права предыдущим покупателям лицензий. Продав, например, исключительную лицензию на право пользования изобретением на определенной территории, владелец изобретения не вправе не только продать ее повторно на той же территории, но и сам лишается права пользоваться на ней своим изобретением. При продаже неисключительной лицензии владелец изобретения может заключать сделки на одной и той же территории с несколькими лицензиатами. Но и в этом случае он уменьшает ценность своего изобретения по сравнению с монопольным использованием его на рынке, поскольку создает себе конкуренцию со стороны покупателей лицензий. Таким образом, при продаже лицензий у владельца изобретения сокращается объем прав на него. Происходит ущемление, потеря прав на проданную часть собственности на изобретение. При продаже исключительной лицензии во все страны мира он полностью лишается права на использование изобретения и не может больше продавать его.

Продажа и покупка лицензий на объекты интеллектуальной собственности не ограничивается передачей прав на их использование при сохранении прав владения, распоряжения и использования этими объектами у их владельцев. Вместе с изобретением или другим объектом интеллектуальной собственности в результате торговой операции по покупке-продаже лицензий передается их потребительная стоимость. Как было показано ранее, она состоит в способности революционизировать или усовершенствовать то или иное производство, поднимать на более высокую ступень развития производительные силы. Причем эта потребительная стоимость нововведения в отличие от предмета аренды передается покупате-

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

лю лицензии не во временное пользование, а используется им полностью, до полного морального старения.

Действительно, разве вновь созданное или реконструированное производство на базе купленного нововведения не остается на новом уровне после истечения срока лицензионного договора? Разве после его окончания производство лицензиата возвращается к старым методам или прежнему уровню? В экономическом смысле в результате лицензионной сделки лицензиат покупает не только право пользования, но и само изобретение или другое научно-техническое достижение и, используя их потребительную стоимость, внедряет и применяет его в своем производстве за пределами первоначально оговоренного в лицензионном договоре срока. Это возможно лишь в том единственном случае, если при покупке лицензии в собственность покупателя окончательно переходят вещные элементы лицензионной сделки вместе с ноу-хау, которые адаптируются в новом производстве и не возвращаются их прежнему владельцу. Еще более очевидна невозможность возврата ноу-хау, опыта и навыков, переданных по лицензионному договору.

Несмотря на фиксирование в лицензионном соглашении срока его действия, покупатель лицензии располагает многими средствами для того, чтобы обеспечить полное использование купленного им изобретения для достижения его целей, в том числе за пределами первоначально оговоренного в соглашении срока. Как показывает мировой опыт, есть ряд способов решения этой проблемы, которые обычно применяет покупатель лицензии, чтобы гарантировать использование нововведения за пределами оговоренного в лицензионном договоре срока, а именно:

- в лицензионном договоре предусматривается возможность его продления по взаимному согласию сторон;
- в договоре оговаривается право лицензиата производить и использовать продукцию по лицензии после истечения срока лицензионного договора без выплаты лицензиару какого-либо вознаграждения;
- в антимонопольном законодательстве многих стран мира, а также в международных экономических соглашениях, например в рамках Европейского союза, предусматривается прямой запрет на включение в лицензионные договоры положений, обязывающих лицензиата прекращать производство продукции по лицензии и выплачивать вознаграждение после истечения срока лицензионно-

го договора. Включение таких пунктов в лицензионный договор считается незаконным, а договор признается недействительным;

- при установлении срока лицензионного договора стороны должны учитывать оставшийся срок действия патента, а также то обстоятельство, что многие патентообладатели отказываются от поддержания своих патентов спустя 3—4 года после их получения. Это лишает их права требовать от лицензиатов прекращения производства и выплаты вознаграждения по окончании срока действия лицензионного договора.

При определении срока действия лицензионной сделки стороны учитывают возможный срок морального старения изобретения, конкурентные разработки, включая собственные, оценивают перспективу внедрения других изобретений взамен приобретенного по лицензии. То есть во всех случаях этот период устанавливается с учетом того, насколько долго будет сохраняться возможность использования покупателем потребительной стоимости изобретения для получения дополнительной прибыли, которая ограничивается жизненным циклом технических достижений, процессом их морального старения. Не случайно в тех отраслях производства, в которых технический прогресс развивается быстрее, а процесс смены нововведений происходит более динамично, лицензионные договоры имеют более короткие сроки действия.

Из сказанного следует, что при реализации лицензионного договора фактически происходит передача лицензиату права пользования научно-техническими достижениями не на определенный срок, как в случае аренды, а окончательная передача части прав, знаний и опыта в пользование покупателя, как в случае договора купли-продажи. В полном объеме лишь продажа патента отвечает условиям договора купли-продажи, поскольку в этом случае происходит передача объекта интеллектуальной собственности его новому владельцу (право владения, распоряжения, пользования). В лицензионном же договоре мы имеем дело с отдельными элементами договора аренды и договора купли-продажи. В лицензионной сделке нетрудно найти общие признаки и с другими видами коммерческих сделок — договорами об оказании услуг, вывозе капитала, найма, товарищества.

Реализация лицензионных договоров нередко связана с осуществлением лицензиаром услуг типа инжиниринга, в которые по просьбе лицензиата могут включаться дополнительные исследовательские и проектные работы, консультации, экспертные заключе-

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

ния по вносимым лицензиатом изменениям в техническую документацию, техническая помощь, обучение и др. Эти виды инженерных услуг, как правило, отражаются в тексте лицензионного договора.

Предоставление лицензий зарубежным фирмам в ряде публикаций рассматривается и как разновидность вывоза за границу капитала в форме передачи научно-технического потенциала. Особенно широко этот вид деятельности используется в международной внутрифирменной торговле лицензиями, когда передача передовой технологии материнскими компаниями ТНК своим родственным фирмам за рубежом осуществляется путем заключения международных лицензионных договоров.

Имеет место и сходство лицензионных соглашений с договорами товарищества. Так, Имперский суд и Федеральная судебная палата Германии отмечают такие общие признаки в обоих договорах, как совершение действий для достижения общей цели и долгосрочное переплетение интересов, условия о выплате вознаграждения, обмене усовершенствованиями, взаимная поддержка при защите патентных прав, консультации, снабжение материалами и т.п.

Из краткого анализа следует, что лицензионный договор по правовой сущности нельзя отнести ни к одному из рассмотренных видов коммерческих сделок, хотя в нем отражены многие основные их признаки. Лицензионный договор представляет собой соглашение о передаче и условиях использования объектов интеллектуальной собственности на основе особой правовой (лицензионной) формы отношений продавцов и покупателей лицензий, определяемой спецификой предметов лицензий как товаров и гарантирующей исключительность прав на предмет договора участникам сделки.

Лицензионная форма договора предусматривает использование многих правовых условий других видов коммерческих сделок, включая договоры купли-продажи, аренды, об оказании услуг, инвестировании капитала, займа, товарищества, которые находят отражение в структуре и содержании лицензионных соглашений. Правовая форма лицензионного договора, отражающая ограничительный характер использования в обществе охраняемых объектов интеллектуальной собственности, нередко скрывает экономическую сущность лицензионных сделок. В конечном счете лицензионный договор следует рассматривать не как правовой акт, ограничивающий усло-

2.4. Интеллектуальная собственность как объект международного технологического обмена

вия использования нововведений определенными лицами, а как механизм распространения новейших научно-технических достижений в обществе. Благодаря лицензионным договорам международная и внутренняя лицензионная торговля становится главным средством продвижения нововведений в различные отрасли производства и обеспечивает ускорение научно-технического прогресса и социально-экономическое развитие общества. Она не смогла бы выполнить эту функцию, если бы посредством лицензионных договоров нововведения передавались лишь во временное пользование, а не окончательно, с полной их адаптацией и применением до полного морального старения на предприятиях покупателя.

2.4. Интеллектуальная собственность как объект международного технологического обмена

Специфика международной торговли лицензиями состоит в том, что, имея дело с коммерческим обменом результатами интеллектуальной деятельности на национальных и международных рынках и выполняя экономическую функцию, она вовлекает в товарообмен особый товар — научно-технические достижения и несет тем самым другую важную функцию в обществе — активно участвует в современном мировом технологическом обмене.

Под *международным технологическим обменом* в широком смысле понимают различные формы распространения любых научно-технических знаний и производственного опыта на национальном и международном уровне, в узком смысле — передачу методов обработки, изготовления, изменения состояния, свойств, формы сырья, материала или полуфабрикатов в процессе производства продукции¹.

Современные каналы международного технологического обмена делятся на две большие группы: некоммерческие и коммерческие, для которых характерны свои методы, формы, средства передачи технологии. При этом выбор средств и методов передачи технологии зависит от научно-технической значимости разработок, стадии их жизненного цикла, наличия или отсутствия правовой охраны. На рис. 2.6 дана схема современных форм и средств международного технологического обмена в зависимости от цели, значи-

¹ См.: Советский энциклопедический словарь. М. : Советская энциклопедия, 1987.

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

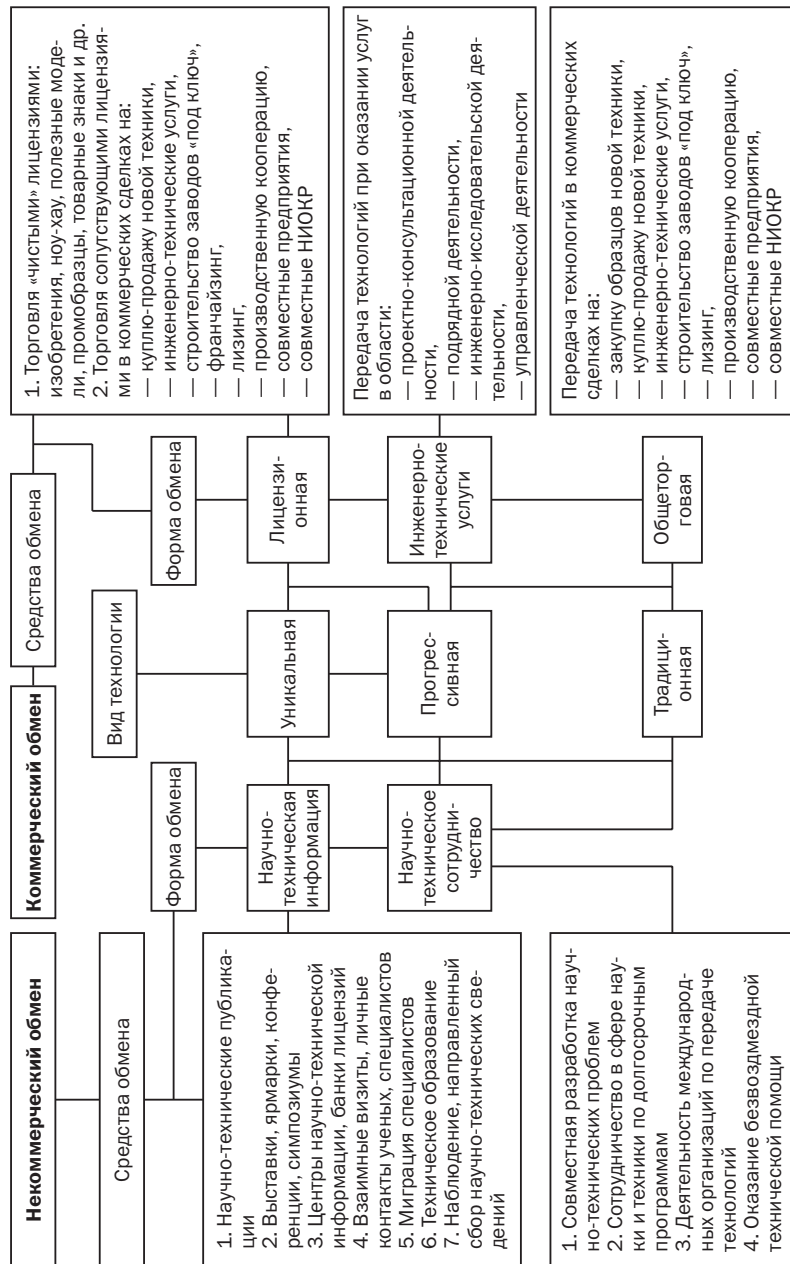


Рис. 2.6. Современные средства и формы международного технологического обмена

2.4. Интеллектуальная собственность как объект международного технологического обмена

мости и вида участвующих в обмене результатов интеллектуальной деятельности.

Некоммерческий международный технологический обмен

Некоммерческие средства передачи технологии относятся преимущественно к технологическому обмену в широком его понимании и реализуются при передаче научно-технической информации или в научно-техническом сотрудничестве. По каналам некоммерческого обмена передаются знания и сведения научно-технического, информационного и рекламно-технического характера, которые позволяют обучать и готовить специалистов в определенных отраслях производства, ориентироваться в направлениях развития науки и техники, анализировать состояние и перспективы развития науки, техники и производства. Под некоммерческий обмен научно-технической информацией подпадают различного рода сведения, материалы и публикации общедоступного характера, а также сведения о технологиях, которые позволяют привлечь к ним интерес, понять их технико-экономические преимущества, но которых недостаточно для использования в производстве без получения дополнительных данных о технологии на коммерческой основе. Некоммерческий обмен распространяется и на научные открытия, раскрывающие новые теоретические принципы науки, объективно существующие в природе закономерности, свойства и силы материального мира. Открытия не могут быть переданы в частную собственность их авторам или стать предметом купли-продажи, поскольку, во-первых, они являются общечеловеческим достоянием и, во-вторых, для них еще не разработаны конкретные способы их технического применения, способные приносить прибыль.

Международный технологический обмен в некоммерческой форме происходит с использованием следующих средств:

- научно-технические публикации (книги, обзоры, рефераты, статьи, патентные фонды, сборники и т.д.);
- проведение выставок, ярмарок, конференций, симпозиумов, семинаров;
- Интернет;
- создание центров научно-технической информации, национальных и международных банков лицензий;
- техническое обучение в системе образования и повышения квалификации, переподготовка кадров;

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

- взаимные визиты и деловые контакты ученых и специалистов;
- миграция ученых и специалистов, «утечка умов»;
- передача знаний, технологий на безвозмездной основе;
- наблюдение, направленный сбор научно-технической информации у конкурирующих фирм и организаций;
- обмен информацией по каналам научно-технического сотрудничества компаний и организаций в соответствующих областях науки и техники на некоммерческой основе.

Получаемые по некоммерческим каналам научно-техническая информация и знания, как правило, не содержат сведений, касающихся обработки, изготовления и применения конкретной продукции, передачи прав на пользование технологией, технической документации, производственного опыта, оказания технической помощи. По мнению ряда экономистов, применение коммерческих средств обмена для передачи знаний, опыта и сведений научно-технического и информационного характера могло бы чрезвычайно усложнить процесс накопления и передачи знаний, застопорить технический прогресс и образование в обществе. Поэтому при некоммерческих формах передачи не учитывается реальная стоимость передаваемых знаний, а лишь оцениваются издержки, связанные с подготовкой, публикацией, копированием, пересылкой передаваемых материалов.

Коммерческий международный технологический обмен

Коммерческие средства технологического обмена связаны с операциями по торговле научно-техническими знаниями и применяются при передаче технологий изготовления продукции и совершенствования производства. В качестве товаров здесь выступают продукты интеллектуального труда в виде изобретений, ноу-хау, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, товарных знаков, знаков обслуживания, технической документации, программ для ЭВМ, баз данных, топологий интегральных микросхем. В коммерческий оборот эти товары поступают на основе соглашений купли-продажи либо на основе предоставления временных прав на пользование, а также оказания услуг типа инжиниринга. При этом передача научно-технических знаний происходит как посредством прямых сделок, когда условия передачи и использования конкретных научно-технических дости-

жений оговариваются в самостоятельном договоре, так и в составе различных коммерческих сделок, когда передача технологии осуществляется как сопутствующая операция.

Торговля научно-техническими знаниями осуществляется путем применения системы различных форм и методов, наиболее распространенные из которых следующие.

1. *Торговля лицензиями* является главной формой международного научно-технического обмена, получившей чрезвычайно быстрое развитие во второй половине XX в. под воздействием современной научно-технической революции и усиливающейся конкурентной борьбы на мировом рынке. С ростом протекционизма, препятствующего свободному товарообмену между странами, международное лицензирование стало выступать одним из наиболее перспективных и действенных способов проникновения и завоевания труднодоступных рынков. Лицензионная торговля широко используется во внутренних коммерческих операциях в отдельных странах в качестве эффективного средства подъема экономики и повышения конкурентоспособности собственных товаров на внешних рынках. По каналам лицензионной торговли осуществляется передача прав и необходимого объема научно-технических знаний для использования покупателями изобретений, ноу-хау, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем и других научно-технических достижений как в одной, так и нескольких странах. Предметами лицензионной торговли являются и средства индивидуализации интеллектуальной собственности, включая товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров, а также объекты авторского права, включая базы данных и программы для ЭВМ. Предметами лицензионной торговли могут быть «чистые» и сопутствующие лицензии. При торговле «чистыми» лицензиями передача прав на использование предмета лицензии осуществляется на основе заключения отдельных лицензионных договоров, имеющих самостоятельное значение. При передаче в лицензионной форме прав на использование объектов промышленной собственности, ноу-хау или объектов авторского права в составе других коммерческих сделок лицензии выступают как их составные части и являются сопутствующими.

2. *Закупка образцов новой техники за рубежом* применяется в целях проведения испытаний различных машин, приборов, изделий, материалов, сопоставления их с отечественными аналогами и при

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

необходимости доработки собственной продукции до уровня передовых образцов. Другой целью покупки образцов может быть их копирование для создания собственного производства, при этом, однако, не должны допускаться нарушения прав владельцев интеллектуальной собственности. Следует также учитывать, что организация производства изделий на базе образцов требует больших расходов на НИОКР, а скопированные изделия по своим техническим и экономическим параметрам оказываются, как правило, хуже оригиналов.

3. *Торговля инженерно-техническими услугами.* Выделение инжиниринга в самостоятельный вид предпринимательской деятельности было обусловлено необходимостью обобщения и привлечения научно-технических знаний и мирового опыта в определенные отрасли современного производства для комплексного решения научно-технических и производственных проблем, в том числе находящихся на стыке смежных отраслей. Инжиниринг предполагает предоставление на основе договора комплекса или отдельных видов инженерно-технических услуг, связанных с исследованиями, проектированием, строительством, вводом в эксплуатацию, разработкой новых технологических процессов на предприятии заказчика, усовершенствованием имеющихся производственных процессов вплоть до внедрения изделия в производство.

Инжиниринговая деятельность подразделяется на проектно-консультационную, подрядную и управленческую.

Проектно-консультационная деятельность заключается в выполнении заказов на технико-экономические исследования и обосновании развития новых производств, сооружении и реконструкции промышленных объектов. Инжиниринговые компании осуществляют разработку проектов, технических условий международных торгов, проводят экспертизу и испытания образцов, консультируют заказчиков при выборе поставщиков, контролируют процесс выполнения подрядчиками контрактных обязательств и участвуют в принятии готовых объектов.

Подрядная деятельность — это выполнение инжиниринговыми фирмами роли генеральных поставщиков и генеральных подрядчиков при поставках комплектного оборудования и при сооружении объектов. В рамках контрактных обязательств они разрабатывают проекты с применением самых современных технологических процессов, новейшего оборудования и материалов.

Управленческая деятельность инжиниринговых компаний включает в себя оказание услуг на основе мирового опыта по организации производственной структуры и административного управления, планированию производства, маркетинговым исследованиям рынков, организации статистического учета и отчетности и др.

Договором на инжиниринг может предусматриваться выполнение полного комплекса услуг и поставок, необходимых для строительства нового объекта. Комплексный инжиниринг включает в себя три отдельных вида инженерно-технических услуг, каждый из которых может быть предметом самостоятельного договора:

- консультативный инжиниринг, связанный с интеллектуальными услугами в целях проектирования объектов, разработки планов строительства и контроля за проведением работ;
- технологический инжиниринг, включающий предоставление заказчику технологий, необходимых для строительства промышленного объекта и его эксплуатации, разработку проектов по энергоснабжению, водоснабжению, транспорту и др.;
- строительный и/или общий инжиниринг, состоящий преимущественно в поставках оборудования, техники, выполнении монтажных работ.

Инжиниринговые компании подразделяются на четыре основные группы: инженерно-консультационные, инженерно-строительные, консультационные по вопросам организации и управления и инженерно-исследовательские.

4. *Купля-продажа новой техники* включает в себя поставки комплектного или разрозненного оборудования и машин. В договоре может предусматриваться предоставление сопутствующих лицензий на использование изобретений, ноу-хау, товарных знаков и промышленных образцов, дополнительной информации о технологическом процессе, конструкторская документация для возможного изготовления изделий и запасных частей для ремонта оборудования. Такая форма обмена позволяет покупателям быстро осваивать передовую наукоемкую технику и, используя ее преимущества, получать экономический эффект. Однако закупка такой техники, как правило, связана со значительными затратами средств. В связи с быстрым моральным старением обеспечить поддержание закупленной техники на современном уровне достаточно сложно.

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

5. *Строительство заводов «под ключ»*. При такой форме обмена технологией передающая сторона берет на себя обязанности генерального подрядчика и отвечает за весь цикл строительства объекта, включая предпроектные изыскания, проектирование, предоставление лицензий, поставку комплектного оборудования, монтаж и пусконаладочные работы, техническое консультирование, вопросы организации и управления производством и т.п. Строительство завода «под ключ» является высокоэффективной формой передачи технологии с точки зрения внедрения технических новшеств и ликвидации отставания в определенных отраслях техники. Однако создание таких объектов связано со значительными единовременными платежами.

При строительстве объектов «под ключ» составной частью общего договора (контракта) или дополнением к нему может быть лицензионная часть, касающаяся передачи патентных прав и ноу-хау, входящих в проект, объект строительства, технологию, оборудование этого промышленного предприятия (сопутствующая лицензия), и проведение проектных работ типа инжиниринга.

6. *Франчайзинг* происходит от французского слова franchise и означает льготное предпринимательство.

Франчайзинг — это специальная форма лицензирования, представляющая собой систему по продаже товаров, услуг и/или технологии, основанную на тесном сотрудничестве независимых в юридическом и финансовом отношениях предприятий. По договору о франчайзинге франчайзер (продавец) предоставляет франчайзанту (покупателю) право использовать свое фирменное наименование и/или товарный знак, знак обслуживания, ноу-хау, технологические методы и другие виды интеллектуальной собственности и одновременно обязывает его осуществлять свою деятельность в соответствии с концепцией франчайзера. За предоставленные права и оказание технической помощи франчайзант обязан прямо или косвенно возместить франчайзеру его расходы и выплатить обусловленное вознаграждение. Операции по франчайзингу получили наибольшее распространение в ресторанах быстрого обслуживания, в гостиницах, службах по аренде автомобилей, в химчистке, ателье мод и др.

7. *Лизинг* представляет собой передачу в долгосрочную аренду (более одного года) дорогостоящих товаров длительного пользования.

Предметами лизинга являются бытовая техника, конторское и полиграфическое оборудование, средства вычислительной техни-

ки, транспортные средства, подъемно-транспортное и дорожно-строительное оборудование промышленного назначения и др. Суть лизинговой операции состоит в предоставлении одной стороной (лизингодателем) другой стороне (лизингополучателю) товара в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение на основе лизингового договора. Лизингополучатель, испытывающий потребность в оборудовании, либо получает его со склада лизингодателя, либо заказывает его у выбранного им производителя за счет лизингодателя. По лизинговому договору право собственности на товар сохраняется за лизингодателем, лизингополучателю предоставляется временное право пользования товаром. Договор предусматривает оказание лизингополучателю постоянной технической помощи со стороны лизингодателя путем оказания услуг по обслуживанию предмета аренды и проведения консультаций. Благодаря лизингу предприниматель, не имеющий значительных свободных средств на покупку оборудования и его обслуживание, получает возможное (!) право за меньшую плату пользоваться в течение определенного срока современным оборудованием и передовой технологией. Однако при длительной аренде общие затраты на оплату аренды могут превысить стоимость оборудования.

8. *Производственная кооперация* выступает как наиболее распространенный вид производственно-технических связей между юридически независимыми национальными или зарубежными фирмами и компаниями. По договору о производственной кооперации партнеры создают совместное производство. При этом в рамках общей производственной программы единой технологии каждый участник специализируется либо на изготовлении отдельных компонентов продукции, либо ограниченного количества готовых изделий, а остальную часть компонентов или изделий может получать от партнера. Важнейшей особенностью производственного кооперирования является то, что его участники на основе маркетинговых исследований и предварительного согласования условий приспособливают свое производство под совместную деятельность. В этой связи партнерам приходится перестраивать производственные мощности или осваивать новые, углублять специализацию производства, внедрять новую технологию. Одним из важнейших условий успешной производственной кооперации является высокая конкурентоспособность производимой партнерами продукции. Поэтому основой такой кооперации, как правило,

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

является либо передовая технология одного из партнеров, охраняемая патентами и содержащая ноу-хау, либо приобретаемая у третьих фирм современная технология. С учетом этого созданию производственной кооперации нередко предшествует подписание лицензионных договоров на приобретение прав на объекты интеллектуальной собственности у одного из партнеров по кооперации либо у других владельцев нововведений. Нередко производственная кооперация партнеров дополняется кооперацией в сфере сбыта изготавливаемой ими продукции.

9. *Совместные предприятия.* Как правило, они являются ассоциацией самостоятельных предприятий и предполагают совместное управление, собственность на капитал и распределение прибыли и рисков. Совместные предприятия часто создаются для осуществления какой-либо комплексной научно-технической и производственной программы. В уставный фонд совместных предприятий в качестве своего вклада стороны нередко вносят изобретения, ноу-хау и другие научно-технические разработки.

10. *Совместные НИОКР на коммерческой основе* позволяют сотрудничающим партнерам снизить затраты на решение тех или иных научно-технических и производственных проблем. Указанная форма может применяться: 1) для выполнения совместных НИОКР до стадии решения технической проблемы и 2) для выполнения совместных НИОКР до стадии промышленного внедрения результатов.

В первом случае стороны на возмездных условиях обмениваются конфиденциальной научно-технической информацией, производственным опытом, ноу-хау, лицензиями на изобретения, патентами и т.п. При положительных итогах сотрудничества стороны получают возможность совместно или раздельно использовать результаты НИОКР.

Во втором случае стороны не ограничиваются решением технической задачи, а предпринимают совместные меры по внедрению полученных результатов в производство.

В Российской Федерации вопросы законодательства по регулированию технологического обмена на коммерческой основе достаточно полно отражены в Гражданском кодексе РФ.

В табл. 2.1 систематизированы каналы передачи и получения технологии, указаны соответствующие главы, в которых регламентированы порядок и условия передачи конкретных видов технологий. Эти каналы в целом соответствуют рассмотренным выше ком-

2.4. Интеллектуальная собственность как объект международного технологического обмена

мерческим средствам передачи технологий на мировом рынке и предусматривают их передачу в материализованном виде в составе различных коммерческих сделок, а также прямую передачу интеллектуального продукта на основе отдельных лицензионных и иных договоров в зависимости от цели и вида этих продуктов.

Таблица 2.1. **Каналы передачи и получения технологий**

В материализованном виде	В виде непосредственно интеллектуального продукта
1. Экспорт — импорт продукции. Договор купли-продажи (гл. 30 ГК РФ) на компенсационной основе	1. Проектные и изыскательские работы. Договор подряда на выполнение проектных и изыскательских работ (§ 4 гл. 37 ГК РФ)
2. Поставка комплектного оборудования. Договор поставки (§ 3 гл. 30 ГК РФ)	2. НИОКР. Договоры на выполнение научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских и технологических работ (гл. 38 ГК РФ)
3. Бартер (товарообменные операции). Договор мены (гл. 31 ГК РФ)	3. Договор об отчуждении исключительных прав (ст. 1233, 1234 ГК РФ)
4. Строительство предприятий «под ключ». Договор строительного подряда (§ 3 гл. 37 ГК РФ)	4. Лицензионный договор (ст. 1233, 1235—1239 ГК РФ)
5. Лизинг (финансовая аренда). Договор аренды (§ 6 гл. 34 ГК РФ)	5. Опционные соглашения
	6. Оказание инжиниринговых и консалтинговых услуг. Договор возмездного оказания услуг (гл. 39 ГК РФ)
	7. Договор коммерческой концессии (гл. 54 ГК РФ)
	8. Договор доверительного управления имуществом (гл. 53 ГК РФ)
	9. Договор о совместной деятельности (простого товарищества) (гл. 55 ГК РФ)
	10. Инвестиционный договор

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

Роль и место лицензий в международном технологическом обмене

Анализ отечественной и международной практики технологического обмена показывает, что наиболее эффективными и широко используемыми являются те виды сделок, которые ориентированы на установление постоянных и устойчивых связей между партнерами, обеспечивают оптимальное решение актуальных технических и производственных проблем и получение партнерами максимальной прибыли от сотрудничества.

В рассмотренных выше видах коммерческих сделок участвует особый товар — технология, в том числе объекты интеллектуальной собственности, имеющие различную научно-техническую, правовую и коммерческую значимость. Поэтому выбор используемых при передаче технологии форм коммерческого обмена — лицензионной, оказания инженерно-технических услуг и общеторговой — не может осуществляться без анализа и оценки новизны, уровня, научно-технической значимости передаваемой технологии, а также без учета стадии ее развития. По этим критериям участвующую в технологическом обмене технологию можно разделить на виды, соответствующие этапам ее жизненного цикла: уникальную, прогрессивную, традиционную и морально устаревшую.

На рис. 2.6 во взаимосвязи представлены виды технологии, формы и средства ее обмена.

К *уникальным технологиям* относятся научно-технические разработки, которые обладают новизной и изобретательским уровнем и могут быть использованы в производстве на основе монополии. Указанные свойства таких технологий, как правило, подтверждают выдаваемые их владельцам в результате проведения экспертизы в патентных ведомствах охранные документы. К уникальным технологиям могут относиться разработки типа ноу-хау, отвечающие упомянутым свойствам, но не имеющие патентной защиты. Такие технологии создаются в результате НИОКР и изобретательской деятельности специалистов. При использовании уникальной технологии ее пользователи, как правило, получают дополнительную прибыль, и это учитывается в цене при продаже такой технологии на рынке. Права третьим лицам на использование уникальной технологии предоставляются на основе лицензионных договоров.

К *прогрессивным технологиям* относятся разработки, обладающие новизной и технико-экономическими преимуществами в

сравнении с технологиями-аналогами, используемыми различными фирмами в соответствующих отраслях производства. В отличие от уникальной технологии, обладающей абсолютным превосходством над любой технологией в соответствующей отрасли, преимущества прогрессивной технологии имеют относительный характер. Прогрессивность той или иной технологии проявляется в зависимости от страны, фирмы и условий ее применения. Указанные технологии не имеют патентной защиты и ярко выраженного ноу-хау, но обеспечиваемые такими технологиями существенные производственные преимущества гарантируют их покупателям получение добавочной или сверхприбыли. К прогрессивным технологиям могут быть отнесены не только созданные в результате научно-технической и изобретательской деятельности ученых и инженеров, но и постепенно утратившие свою новизну и защиту от использования конкурентами уникальные нововведения.

Традиционная технология представляет собой разработки, отражающие средний уровень производства, достигнутый большинством производителей продукции в данной отрасли. Такая технология не обеспечивает ее покупателю существенных технико-экономических преимуществ в сравнении с ведущими производителями аналогичной продукции, он не может рассчитывать на добавочную или сверхприбыль при ее использовании. Ее преимущества состоят в сравнительно невысокой стоимости и возможности приобрести проверенную в производственных условиях технологию. Традиционная технология, как правило, создается не путем проведения научно-технических исследований, а за счет устаревания и широкомасштабного распространения прогрессивной технологии. Такая технология обычно продается по ценам, компенсирующим продавцу издержки на ее подготовку и получение средней прибыли.

Морально устаревшая технология относится к разработкам, не обеспечивающим производство продукции среднего качества и технико-экономических показателей производства, имеющих у большинства производителей аналогичной продукции. Использование таких разработок закрепляет технологическое отставание ее владельцев.

В рамках данной классификации рассмотренные виды технологий не имеют резко очерченных границ. Если уникальность технологии может быть проверена с помощью механизма, существующего в патентных ведомствах многих стран мира, и ее исключительность защищена охранными документами и получает на-

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

циональное или международное признание, то преимущества прогрессивной технологии, как правило, не столь очевидны. Они носят относительный характер и проявляются при сравнении уровней и условий производства ведущих и второстепенных фирм, промышленно развитых и развивающихся стран. Вследствие этого при передаче одной и той же технологии может использоваться как лицензионная, так и общеторговая форма технологического обмена. Поэтому при ведении переговоров о продаже-покупке конкретных технологий важно доказать наличие ноу-хау у передаваемой технологии и существенных технико-экономических преимуществ перед конкурирующими технологиями, дающих ее покупателю возможность получать дополнительную прибыль. При отсутствии таких компонентов технология реализуется по общеторговым каналам.

В ряде стран, например Бразилии, законодательство разрешает применять лицензионную форму торговли только к запатентованным технологиям. Однако на практике при покупке-продаже прогрессивной технологии в этих странах применяются основные условия международных лицензионных соглашений, хотя используется другая терминология (соглашения о технической помощи, контракты на ноу-хау и т.п.).

Лицензионная форма технологического обмена охватывает не только продажу «чистых» лицензий, но и многочисленные, указанные на рис. 2.6 каналы передачи уникальной и прогрессивной технологии в виде так называемых сопутствующих лицензий¹. По этим каналам передается передовая технология при заключении сделок на новую наукоемкую технику, предоставлении инженерно-технических услуг, строительстве заводов «под ключ», долгосрочном сотрудничестве в рамках соглашений о франчайзинге, лизинге, производственной кооперации, создании совместных предприятий и проведении совместных НИОКР. При этом в рамках традиционных контрактов передача сопутствующей передовой

¹ К «чистым» лицензиям следует относить продажу-покупку технологий, имеющих целевое самостоятельное назначение. К сопутствующим лицензиям относятся такие технологии, передача которых осуществляется в составе других объектов и имеет зависимый, сопутствующий характер. Некоторые авторы к «чистым» лицензиям относят продажу технологии, если она не сопровождается поставками какого-либо оборудования, материалов. На наш взгляд, определяющим фактором отнесения лицензий к «чистым» или сопутствующим должна быть их самостоятельная или вспомогательная (сопутствующая) роль в коммерческой сделке.

технологии (запатентованные разработки или ноу-хау) оформляется как самостоятельный раздел этого контракта на условиях лицензионных договоров. Интенсивность развития упомянутых направлений технологического обмена подчеркивает ведущую роль лицензионной формы в международном технологическом обмене.

В приведенной выше классификации инженерно-технические услуги выделены в качестве самостоятельной формы международного технологического обмена с учетом особой роли инжиниринга в инновационной и предпринимательской деятельности. Инжиниринг — это новый вид специализации в области научно-технических и производственных работ, связанных с выполнением консультаций, разработкой технологий, проектированием, поставкой и монтажом оборудования, пусконаладочными работами и строительством и имеющих цель оптимизировать капитальные затраты при создании и реконструкции производственных объектов или их отдельных участков. Не случайно понятие «инжиниринг» нередко используется как название целой отрасли промышленности (США, Франция) или означает услуги по выполнению вышеуказанных работ (Англия, ФРГ, Италия). Вместе с тем торговый (и внешнеторговый) характер инженерно-технических услуг вытекает из природы инжиниринга, поскольку специализирующиеся в этом виде деятельности фирмы и организации производят свою продукцию не для собственных нужд, а преимущественно для удовлетворения растущего спроса на инженерно-консультационные, инженерно-строительные и исследовательские работы со стороны третьих фирм как внутри страны, так и за рубежом. Это предопределило коммерческую природу инжиниринга, закономерность его реализации через сферу обмена.

Распространение в сфере международного обмена услуг типа инжиниринга по времени приблизительно совпадает с периодом становления международной лицензионной торговли на мировом рынке. Однако, если уникальный характер и специфика объектов интеллектуальной собственности как товаров привели к созданию принципиально новой формы технологического обмена — лицензионной, то в отличие от них осуществляемый инженерными фирмами инжиниринг обычно содержит комплекс стандартных работ, выполнявшихся ранее по аналогичным заказам. Это значит, что в период становления инжиниринга составные элементы этого комплекса уже имели выработанные международной практикой каналы их коммерческой реализации в сфере обмена. По этой причине

2. Методологические основы и особенности товарного обмена на современном этапе

фирмам не потребовалось изобретать какие-либо новые формы продажи перечисленных выше услуг, включая передачу технологии. Например, в контракте на разработку и реализацию инвестиционного проекта уникальная и прогрессивная технология, входящая в состав инженерно-технических услуг, передается на условиях лицензионных соглашений, поставка оборудования и строительные работы — на условиях контрактов и мировых цен для этого вида работ. Существуют многочисленные методы расчета вознаграждения за инжиниринг, но во всех случаях его цена состоит из суммы цен входящих в него видов работ и поставляемых товаров.

Представленная на рис. 2.6 классификация позволяет оценить самостоятельную роль и особое место лицензий среди многообразия современных форм и методов международного технологического обмена. Из схемы видно, что торговля лицензиями связана с коммерческими операциями по обмену технологиями, что она имеет дело не с любой, а уникальными и частью прогрессивными технологиями, что в торговле такой технологией используется особая правовая (лицензионная) форма обмена, обеспечивающая сохранение исключительных прав на технологию только участникам коммерческих сделок, что торговля лицензиями может осуществляться в виде «чистых» и сопутствующих лицензий, причем в последнем случае каналами передачи технологии являются многие традиционные виды коммерческих сделок.

Вывод о самостоятельной роли лицензионной формы в торговле уникальными и прогрессивными технологиями независимо от каналов, по которым она происходит, имеет важное практическое значение для российских участников инновационной деятельности. Он подтверждает правомерность получения ими от отечественных и зарубежных фирм лицензионного вознаграждения не только при продаже «чистых» лицензий, но и при использовании любых каналов международной торговли, если в состав передаваемых товаров попадает уникальная и прогрессивная технологии.

3

Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

3.1. Рынок лицензий как качественно новый сектор мировой торговли / 3.2. Масштабы, динамика и тенденции развития международного рынка лицензий. Его главные центры / 3.3. Универсальный характер и отраслевая структура международной торговли лицензиями / 3.4. Международная внутрифирменная торговля лицензиями как приоритетное развитие мирового рынка лицензий

3.1. Рынок лицензий как качественно новый сектор мировой торговли

Несмотря на появление первых международных лицензионных сделок в Европе и США еще в конце XVIII в. и последующий длительный эволюционный период развития лицензионной торговли между странами, формирование международного рынка лицензий в качестве самостоятельного сектора мировой торговли началось лишь во второй половине XX в. По окончании Второй мировой войны под воздействием научно-технической революции, интеграционных процессов и структурных сдвигов в мировой экономике длительный эволюционный период развития технологического обмена в мире сменился резкой интенсификацией и быстрым ростом его объемов. В первую очередь это сказалось на темпах роста торговли научными знаниями, опытом, промышленными образцами, товарными знаками и другими объектами интеллектуальной собственности и вовлечением в ее орбиту практически всех стран мира. Если за весь эволюционный период развития международной торговли лицензиями (конец XVIII — середина XX столетия) годовой объем валютных поступлений приблизился в 1950 г. к сумме 350 млн долл. в год, то в 2004 г. он составил 131,2 млрд долл., т.е. увеличился более чем в 350 раз. Пожалуй, нельзя назвать другую область мировой торговли со столь стремительными темпами ее роста.

В послевоенный период в мировом хозяйстве завершилось формирование мирового рынка лицензий как системы междуна-

3. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

родных экономических отношений между продавцами и покупателями объектов интеллектуальной собственности, обладающих общим свойством революционизировать средства и процессы труда в сфере производства и имеющих единую лицензионную форму их обращения в сфере обмена. По аналогии с рынками традиционных товаров мировой рынок лицензий имеет количественные характеристики, отраслевую и географическую структуру, свои формы рекламы, принципы ценообразования, правовые нормы, лицензии-аналоги. В сфере лицензионной торговли сложился и действует рыночный механизм, основными элементами которого являются спрос, предложение и цена на предметы лицензий.

Современное развитие мирового рынка лицензий характеризуется следующими особенностями:

1. Среднегодовые темпы роста международной торговли лицензиями в три-четыре раза превышают темпы развития торговли традиционными товарами. Это ведет к устойчивому росту объемов лицензионной торговли и доли общего и отраслевых рынков лицензий в мировом товарообороте.

2. К характерным особенностям развития рынка лицензий на современном этапе относятся ускорение процесса распространения лицензионной торговли на новые страны, увеличение ее концентрации в промышленно развитых странах и наукоемких отраслях производства, обострение борьбы на мировом рынке лицензий между главными центрами — США, Западной Европой, Японией, усиление влияния международных транснациональных корпораций в этой области, относительный рост расходов во многих странах на покупку лицензий в сравнении с затратами на НИОКР, повышение значения лицензионной торговли с развивающимися странами.

3. На международном рынке лицензий действует закон о циклическом характере рыночного производства, который влияет на темпы развития лицензионной торговли. Во второй половине XX в. под воздействием кризисных процессов в странах с рыночной экономикой темпы роста объемов лицензионной торговли снижались, однако объемы ее в сравнении с предшествующими годами не падали. Следует отметить, что мировой и финансовый кризис, начавшийся в 2008 г., негативно отразится на объемах и темпах роста мировой торговли лицензиями в ближайшие годы. Однако по мере выхода из кризиса следует ожидать резкий всплеск в первую очередь на мировом рынке лицензий.

4. Международная торговля лицензиями сосредоточена преимущественно в промышленно развитых странах, на долю которых в 2005 г. приходилось более 90% всех продаж и около 78% всех закупок лицензий.

Под воздействием политических, экономических и географических факторов в мировом хозяйстве сформировались основные центры международной торговли лицензиями. Это США, страны Западной Европы, Япония, Австралия и Новая Зеландия, развивающиеся страны.

5. Отличительной чертой международного рынка лицензий в сравнении с другими товарными рынками является его универсальность, органическая связь со всеми отраслями производства. Однако развитие отраслевых рынков лицензий происходит неравномерно, при этом наиболее высокие темпы наблюдаются в наукоемких отраслях производства — таких, как электроника, машиностроение, химия, ресурсосберегающие и нанотехнологии, геновая инженерия, ракетно-космическая отрасль, легкая и пищевая промышленность и др.

6. На развитие современной торговли лицензиями возрастающее воздействие оказывают процессы монополизации и международной интеграции производства, создание широкой сети транснациональных корпораций. Под их влиянием произошло формирование нового направления обмена лицензиями — международной внутрифирменной лицензионной торговли, доля которой составляет более 60% всех операций на международном рынке лицензий.

Наряду с ростом объемов лицензионных операций происходят глубокие качественные изменения в отраслевой структуре лицензирования, формируются новые формы и методы лицензионного обмена. Создание новых наукоемких отраслей производства и их динамичное развитие предопределили преимущественное развитие лицензионной торговли в машиностроении, электротехнике, химии, транспортном машиностроении, а позднее — в электронике, информатике, автоматизации, атомной промышленности, ракетно-космической отрасли, ресурсосберегающих технологиях, геновой инженерии, нанотехнологии, экологии и др. В сферу лицензионной торговли оказались вовлеченными не только охраняемые патентами объекты промышленной собственности, но и объекты авторского права, результаты НИОКР, техническая документация, другие нововведения типа ноу-хау. Усложнились формы и методы лицензионного обмена, который внедрился практически

3. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

во все виды коммерческих сделок на мировом рынке в виде сопутствующих лицензий. Преимущества лицензионного обмена были в полной мере использованы образовавшимися в послевоенный период транснациональными корпорациями, что послужило импульсом для развития международной внутрифирменной торговли лицензиями.

Образование мирового рынка интеллектуальной собственности означает качественно новое состояние международной торговли лицензиями, позволившее резко усилить ее воздействие на социально-экономическое развитие отдельных стран и мировое хозяйство в целом.

Мировой рынок лицензий представляет собой систему экономических отношений, определяющую движение объектов интеллектуальной собственности и взаимоотношения продавцов и покупателей в сфере обмена. Как и любой товарный рынок, международные и национальные рынки лицензий имеют количественные и качественные показатели, характеризуются закономерностями, объемами, динамикой и тенденциями развития, отраслевой и географической структурой, имеют специфические формы рекламы, ценообразования, маркетинга, организации и техники коммерческих операций и другие особенности, обусловленные спецификой объектов интеллектуальной собственности как товаров. Особая роль рынка лицензий в сравнении с другими товарными рынками состоит в том, что он имеет дело с охраноспособными товарами, обладающими общим свойством интенсифицировать процессы труда и средства производства, приносить максимальную прибыль при их промышленном применении и являться наиболее эффективным средством решения социально-экономических задач в обществе. В XXI в., объявленном веком мировой экономики, основанной на знаниях, мировой рынок лицензий приобретает особую роль в развитии процессов глобализации производства на основе применения наукоемких технологий.

При анализе закономерностей и тенденций развития лицензионной торговли возникает вопрос о критериях определения ее количественных характеристик. В какой-то мере объемы лицензионной торговли могут быть охарактеризованы количеством заключаемых лицензионных договоров, их коммерческими условиями, объемами производимой по лицензиям продукции. Однако даже при наличии полных сведений о договорах невозможно рассчитать конечные коммерческие результаты от использования лицензий,

3.1. Рынок лицензий как качественно новый сектор мировой торговли

их суммарную стоимость, размеры годовых платежей. Это связано с тем, что в общей массе лицензионных сделок лишь часть платежей составляют фиксированные суммы, основная же их доля выплачивается как ежегодные отчисления от стоимости производимой по лицензиям продукции (роялти). Кроме того, фиксируемые в лицензионных договорах платежи, как правило, осуществляются с рассрочкой и нередко корректируются в зависимости от условий, складывающихся при реализации лицензий лицензиатами. Следовательно, объемы лицензионной торговли должны определяться не по ценам, указанным в заключенных лицензионных договорах, а по фактически выплачиваемым суммам в период их действия. В этих условиях обобщающим показателем, объективно отражающим размеры, структуру, динамику и направления развития рынка лицензий, являются ежегодные совокупные лицензионные поступления (экспорт) и платежи (импорт), приведенные в статистической отчетности разных стран.

В настоящее время статистические сведения о ежегодных платежах и поступлениях по международным лицензионным договорам, публикуемые промышленно развитыми странами, приобретают все более полный, систематизированный характер. В основном приводимые в статистике цифры характеризуют поступления и платежи по международным лицензионным договорам в области научных, конструкторских и технологических разработок. В ряде стран в эту статистику включены выплаты средств за предоставление ноу-хау в области управления и организации производства (США), а также за использование авторских прав и прокат кинофильмов (Бельгия, Люксембург, Нидерланды, Испания, Швеция). Указанные различия должны учитываться при сравнительном анализе лицензионной торговли в отдельных странах.

При оценке объемов международной лицензионной торговли помимо статистики увеличивались и другие присущие ей факторы. Во-первых, при различном уровне продаж и покупок лицензий в отдельных странах суммарные ежегодные поступления и платежи за лицензии в мире в целом совпадают, и, во-вторых, подавляющая часть продаж лицензий приходится на незначительное число промышленно развитых стран (США, страны Западной Европы, Япония). Поэтому публикуемые в этих странах достаточно полные сведения о лицензионных поступлениях и платежах позволяют судить о состоянии и тенденциях развития международного лицензионного обмена в целом. Выполненные на основе публикаций Между-

3. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

народного валютного фонда (МВФ) расчеты дают возможность оценить масштабы и показать динамику развития международного обмена лицензиями за период 1960—2005 гг., представленную в табл. 3.1. Более сложную проблему представляет проведение анализа отраслевой структуры рынка лицензий, поскольку данные о лицензионной торговле в различных отраслях производства в обобщенном виде не публикуются, а в статистике отдельных стран приводятся не всегда регулярно и в полном объеме. Для эффективной работы на рынке лицензий требуется системное и постоянное изучение конъюнктуры рынка, в первую очередь соответствующих отраслевых рынков лицензий, и перспектив его развития на основе маркетинговых и патентных исследований.

3.2. Масштабы, динамика и тенденции развития международного рынка лицензий. Его главные центры

Выполненные на основе публикаций Международного валютного фонда расчеты позволяют оценить масштабы и показать динамику развития международного обмена лицензиями за период 1960—2004 гг. По учтенным в международной статистике данным число стран — участников лицензионного обмена увеличилось с 22 в 1960 г. почти до 100 стран в 2005 г., при этом, если число стран — продавцов лицензий возросло с 19 до 35, то число импортеров лицензий увеличилось на 75 стран.

Приведенные в табл. 3.1 данные свидетельствуют о том, что международная торговля лицензиями в 1960—2005 гг. развивалась быстрыми темпами и достигла больших объемов. В 2005 г. продажи лицензий составили 140 500 млн долл., причем доля 18 ведущих промышленно развитых стран ОЭСР составила 90% всех валютных поступлений за лицензии. Расчеты, выполненные на основе статистических данных, показывают, что США, Япония, Великобритания, Швейцария, Германия, Франция и Нидерланды продали более 74% всех лицензий на мировом рынке.

В экспорте лицензий просматривается тенденция некоторого роста доли развивающихся стран, но его абсолютные показатели остаются незначительными — 14 050 млн долл. в 2005 г. (10%).

Развивающиеся страны (Аргентина, Колумбия, Бразилия, Мексика, Марокко, Корея и др.) лишь в начале 70-х годов начали осуществлять продажу передовой технологии в другие страны, которую покупают преимущественно соседние развивающиеся страны. Значи-

3.2. Масштабы, динамика и тенденции развития международного рынка лицензий

Таблица 3.1. Динамика и объемы международной торговли лицензиями за период 1960—2005 гг.

Показатели лицензионной торговли	Объемы лицензионной торговли												
	1960 г.		1970 г.		1980 г.		1990 г.		2000 г.		2004 г.		2005 г. (оценка)
	Сумма, млн долл.	Уд. вес, %	Сумма, млн долл.	Уд. вес, %	Сумма, млн долл.	Уд. вес, %	Сумма, млн долл.	Уд. вес, %	Сумма, млн долл.	Уд. вес, %	Сумма, млн долл.	Уд. вес, %	Сумма, млн долл.
Валютные поступления от продажи лицензий — всего	1182	100,0	3505	100,0	12 520	100,0	35 500	100,0	85 115	100	131 240	100,0	140 500
В том числе: промышленно развитые страны ОЭСР, включая развивающиеся	1182	100,0	3479	99,3	12 391	99,0	31 297	93,4	82 231	96,6	117 833	90,0	126 450
Валютные платежи от покупки лицензий — всего	—	—	26	0,7	129	1,0	2203	6,6	284	3,4	13 407	10,0	14 050
В том числе: промышленно развитые страны ОЭСР,	643	54,2	2096	59,8	8865	710,8	27 305	81,5	67 052	78,7	101 899	77,6	109 030

3. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

Окончание табл. 3.1

		Объемы лицензионной торговли												
		1960 г.		1970 г.		1980 г.		1990 г.		2000 г.		2004 г.		2005 г. (оценка)
Показатели лицензионной торговли	Сумма, млн долл.	Уд. вес, %	Сумма, млн долл.	Уд. вес, %	Сумма, млн долл.	Уд. вес, %	Сумма, млн долл.	Уд. вес, %	Сумма, млн долл.	Уд. вес, %	Сумма, млн долл.	Уд. вес, %	Сумма, млн долл.	Уд. вес, %
		включая развивающиеся	539	45,8	1409	40,2	3655	29,2	6195	18,5	18 063	21,3	29 341	22,4
Оборот лицензионной торговли (поступления и платежи) — всего	2364	100,0	7010	100,0	25 040	100,0	67 000	100,0	170 230	100,0	262 480	100,0	281 000	
В том числе: промышленно развитые страны ОЭСР	1825	78,0	5575	79,5	21 256	84,9	58 602	87,5	149 283	87,7	219 732	83,7	235 197	
остальные страны, включая развивающиеся	539	22,0	1435	20,5	3784	15,1	8602	12,5	20 947	12,3	42 748	16,3	45 803	

Источники: Balance of Payments Yearbook. N.Y., IMF, 1965—1976; Balance of Payments Statistics. N.Y., IFM, 1960—2006. Представлены данные по 18 из 27 стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Это наиболее активно участвующие в лицензионной торговле страны: США, Швейцария, Великобритания, Италия, Германия, Франция, Япония, Нидерланды, Бельгия, Люксембург, Швеция, Испания, Норвегия, Португалия, Финляндия, Австрия, Австралия, Ирландия.

тельную часть этих продаж составляют сублицензии на патентные разработки и ноу-хау, которые экономически более сильные развивающиеся государства ранее приобрели у промышленно развитых стран.

В международной торговле лицензиями значительно больше стран являются покупателями лицензий. Анализ статистики по импорту показывает, что в 2005 г. более 77% платежей за лицензии приходилось на 18 указанных выше промышленно развитых стран, в то время как доля развивающихся стран в импорте лицензий составляет 23%. На мировом рынке лицензий прослеживается ярко выраженная тенденция опережающих темпов роста закупок лицензий промышленно развитыми странами, доля которых с 1960 по 2005 г. увеличилась с 54,2 до 77,6%, при этом доля развивающихся стран сократилась с 45,8 до 22,4% соответственно.

Приведенные в табл. 3.1 и 3.2 сведения дают представление об объемах и динамике валютных поступлений и платежей от продажи и покупки лицензий по 44 странам мира, на долю которых приходится подавляющая часть мировой торговли лицензиями. С учетом степени участия различных стран в экспорте и импорте лицензий, а также по географическому признаку можно выделить следующие основные центры международной торговли лицензиями: США, страны Западной Европы, Япония, Австралия и Новая Зеландия, развивающиеся страны.

Представленные в табл. 3.2 данные характеризуют главные центры международной торговли лицензиями и тенденции развития мирового рынка лицензий в 1960—2005 гг.

На протяжении многих десятилетий *США* занимают ведущее место в мире по обороту лицензионной торговли, однако с 1960 по 2005 г. их доля несколько снизилась — с 38,6 до 29%. Это произошло преимущественно за счет снижения удельного веса США в экспорте лицензий с 70,8 до 40,1%. В последние годы Соединенные Штаты заметно изменили свою политику в отношении закупки зарубежных технологий и вышли на первое место среди всех импортеров на рынке лицензий, впервые опередив по этому показателю Японию.

В 1960—2005 гг. наиболее динамично развивающимся центром мировой торговли лицензиями оставалась *Западная Европа*. В 2005 г. ведущие места по обороту лицензионной торговли после США (80 900 млн долл.) и Японии (31 480 млн долл.) заняли (млн долл.): Великобритания — 21 500; Ирландия — 19 200; Герма-

3. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

Таблица 3.2. Годовые валютные поступления от продажи и покупки лицензий по основным центрам мировой торговли лицензиями за период 1960—2005 гг.

Центры торговли лицензиями	Объемы лицензионной торговли												
	1960 г.		1970 г.		1980 г.		1990 г.		2000 г.		2004 г.		2005 г. (оценка)
	Сумма, млн долл.	Уд. вес, %	Сумма, млн долл.	Уд. вес, %	Сумма, млн долл.	Уд. вес, %	Сумма, млн долл.	Уд. вес, %	Сумма, млн долл.	Уд. вес, %	Сумма, млн долл.	Уд. вес, %	Сумма, млн долл.
США, оборот	912	38,6	2556	36,5	7744	30,9	19 780	29,5	59 700	35,1	75 640	28,8	80 900
В том числе: поступления от продаж	837	70,8	2331	66,5	6976	55,7	16 640	49,7	43 230	50,8	52 640	40,1	56 340
платежи за покупки	75	6,8	225	6,4	756	6,0	3140	9,4	16 470	19,4	23 000	17,5	24 560
Страны Западной Европы, оборот	813	34,4	2972	42,4	11 670	46,6	28 050	41,9	57 521	33,8	104 206	39,7	111 560
В том числе: поступления от продаж	340	28,8	1085	31,0	5030	40,2	11 461	34,2	22 734	26,7	45 909	35,0	49 200
платежи за покупки	473	40,0	1887	53,6	6640	53,0	16 589	50,0	34 787	40,9	58 297	44,4	62 360
Япония, оборот	100	4,2	468	6,7	1679	6,7	8920	13,3	21 240	12,5	29 340	11,2	31 480
В том числе: поступления от продаж	5	0,4	55	1,6	351	2,8	2870	8,6	10 230	12,0	15 700	12,0	16 840

3.2. Масштабы, динамика и тенденции развития международного рынка лицензий

платежи за покупки	95	8,0	413	11,8	1328	10,6	6050	18,0	11 010	12,9	13 640	10,4	14 640
Австралия и Новая Зеландия, оборот	—	—	190	2,7	490	2,0	1273	2,0	1425	0,8	2100	0,8	2250
В том числе: поступления от продаж	—	—	18	0,5	120	1,0	197	0,6	408	0,5	663	0,5	725
платежи за покупки	—	—	172	4,9	370	3,0	1076	3,2	1017	1,2	1437	1,1	1525
Развивающиеся страны, оборот	539	22,8	824	11,7	3459	13,8	8602	13,3	30 344	17,9	51 194	19,5	54 800
В том числе: поступления от продаж	—	—	21	0,6	45	0,3	2203	6,6	8513	10,0	16 328	12,4	17 400
платежи за покупки	539	45,7	804	23,0	3414	27,3	6195	18,5	21 831	25,6	34 866	26,6	37 400
Всего оборот (поступления и платежи)	2364	100,0	7010	100,0	5040	100,0	67 000	100,0	170 230	100,0	262 480	100,0	281 000
Поступления от продаж	1182	100,0	3505	100,0	2520	100,0	33 500	100,0	85 115	100,0	131 240	100,0	140 500
Платежи за покупки	1182	100,0	3505	100,0	2520	100,0	33 500	100,0	85 115	100,0	131 240	100,0	140 500

Источники: Balance of Payments Yearbook N.Y., IMF, 1980—2006; Balance of Payments Yearbook. N.Y., IFM, 1965—1976; Industry Scoreboard, Paris : OECD, 2005.

3. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

ния — 13 800; Франция — 8800; Нидерланды — 7800; Швеция — 5175; Бельгия и Люксембург — 2700. Значительный рост государственных средств и расходов частных фирм на НИОКР и увеличение инвестиций зарубежного капитала позволили ведущим западноевропейским странам добиться быстрого роста продаж и закупок лицензий.

Развитие процессов специализации в проведении научных исследований и интеграции в промышленном использовании их результатов содействовали развитию лицензионной торговли между странами региона, а также с США и Японией. Вслед за США западноевропейские страны заняли ведущие позиции по продажам лицензий. В 2005 г. их объемы составили (млн долл.): Великобритания — 12 500; Германия — 8200; Нидерланды — 4400; Франция — 5100; Швейцария — 7200; Бельгия и Люксембург — 12 500.

Еще более прочные позиции западноевропейские страны занимают в импорте лицензий. По объемам закупок лицензий они занимают первое место среди промышленно развитых стран — 62 360 млн долл., значительно опережая Японию (13 640 млн долл.) и США (24 560 млн долл.). В 2005 г. платежи за лицензии западноевропейских стран составляли (млн долл.): Германия — 3500; Италия — 2100; Великобритания — 8860; Франция — 3700; Нидерланды — 1620; Бельгия и Люксембург — 1350.

Одним из главных центров международной торговли лицензиями является Япония. В 1960—2005 гг. Япония увеличила закупки лицензий почти в 145 раз. Приобретенные лицензии японские фирмы используют не только для перевооружения ведущих отраслей своей экономики, но и как потенциал для развития собственных научно-технических исследований. Увеличение расходов на НИОКР и доработку приобретаемых по лицензиям разработок позволило Японии в 90-е годы значительно активизировать экспорт лицензий и выйти по этому показателю на уровень ведущих стран мира.

Заметное место в международной торговле лицензиями занимают Австралия и Новая Зеландия. Географическая удаленность этих стран от промышленно развитых районов мира создает предпочтительные условия для активной лицензионной торговли и сравнении с экспортом и импортом товаров. Достаточно высокий научно-технический и производственный потенциал этих стран позволяет постоянно расширять операции по закупке и продаже лицензий. С 1970 по 2005 г. экспорт и импорт лицензий в этих странах возросли в 22 и 8 раз соответственно.

3.2. Масштабы, динамика и тенденции развития международного рынка лицензий

Самую большую группу на мировом рынке лицензий составляют *развивающиеся страны* Азии, Африки и Латинской Америки, которых объединяет сравнительно низкий уровень развития экономического и научно-технического потенциала, не позволяющий в существенных объемах вести продажу лицензий и ограничивающий возможности их покупки и использования. Этим объясняется сравнительно низкий удельный вес развивающихся стран в экспорте лицензий, который в 2005 г. составил 12,4% всех продаж на рынке лицензий. Вместе с тем следует отметить положительную тенденцию роста доли развивающихся стран в экспорте лицензий на мировом рынке в последние годы.

Развивающиеся страны в основном импортируют лицензии, покупка которых осуществляется преимущественно в составе комплексных предприятий, поставляемых в экономически более сильные из них. Это Индия, Бразилия, Мексика, Аргентина, Иран и др. Значительная часть лицензий приобретается развивающимися странами через расположенные на их территории филиалы, дочерние фирмы и совместные компании международных монополий. Несмотря на определенный рост закупок лицензий развивающимися странами, объем которых с 1960 по 2005 г. вырос с 539 до 37 400 млн долл., удельный вес этих стран в импорте за указанные годы сократился с 45,7 до 26,6%. Это объясняется более высокими темпами закупок лицензий промышленно развитыми странами.

Современный рынок лицензий отличаются опережающие темпы роста международной внутрифирменной торговли в рамках транснациональных корпораций (между материнскими компаниями и их родственными фирмами за рубежом) в сравнении с торговлей лицензиями между независимыми фирмами. Этот вид торговли регулируется теми же национальными законодательно-нормативными актами, что и лицензионная торговля между независимыми фирмами. Специфика ее состоит в наличии единого капитала у продавцов и покупателей лицензий транснациональных корпораций. В начале XX столетия на долю ТНК приходилось около 80% всех патентов на новую технику и технологию и более 60% всех валютных поступлений от продажи лицензий.

Анализ динамики лицензионной деятельности стран мира, приведенный на базе статистических данных послевоенного периода, позволяет условно разделить все страны на шесть групп:

- 1) промышленно развитые страны с доминирующим экспортом лицензий;

3. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

- 2) промышленно развитые страны с преимущественным экспортом лицензий;
- 3) промышленно развитые страны с преимущественным импортом лицензий;
- 4) развивающиеся страны с импортно-экспортной направленностью лицензионной торговли;
- 5) развивающиеся страны с импортной направленностью лицензионной торговли;
- 6) развивающиеся страны, в которых лицензионные сделки не заключаются или носят случайный характер.

В странах, относящихся к этим группам, указанные тенденции сохраняются в течение нескольких последних десятилетий.

К первой группе относится одна страна — США. Экспортная направленность лицензионной торговли США имеет исторический характер. Она базируется на высоком научно-техническом потенциале страны и отражает ту роль, которая отводится лицензионной торговле в американской внешнеэкономической политике. США сохраняют большой отрыв в экспорте лицензий от других промышленно развитых стран, несмотря на стремление последних усилить свои позиции на международном рынке лицензий. Немаловажную роль в этом играет государство, которое берет на себя подавляющую часть расходов на проведение фундаментальных научных исследований, результаты которых реализуются в основном частными фирмами.

Ко второй группе стран относятся Великобритания, Германия, Франция, Швеция, Дания, Нидерланды и Япония, имеющие положительное сальдо в торговле лицензиями. Проводя активную лицензионную политику, направленную на преимущественное развитие экспорта лицензий, они добиваются этого различными средствами. Около $\frac{4}{5}$ валютных поступлений Великобритании от продажи лицензий приходится на развивающиеся страны и $\frac{1}{5}$ — страны Западной Европы, США и Японию.

Положительное сальдо в торговле лицензиями таких стран, как Германия, Франция, Швеция, Дания, Нидерланды и Япония, было достигнуто лишь в начале XXI столетия, эти страны проводили политику опережающих закупок лицензий по сравнению с их продажами на мировом рынке.

Третья группа является наиболее многочисленной — это Канада, Италия, Испания, Бельгия, Ирландия, Австрия, Люксембург, Финляндия, Ирландия, Китай, Норвегия, Австралия, Россия.

Страны этой группы широко используют зарубежный опыт и технические знания для постоянного оснащения ведущих отраслей промышленности передовой технологией, а также для повышения эффективности и ускорения собственных научно-исследовательских работ. Одновременно лицензионная политика направлена на ограничение деятельности зарубежных фирм, в первую очередь ТНК, путем применения антитрестовского законодательства и других законодательно-нормативных актов. Указанные страны не стремятся сбалансировать поступления и платежи по лицензионным сделкам, справедливо полагая, что определенное ухудшение торгового и платежного балансов из-за превышения расходов над доходами от лицензионной торговли может быть компенсировано другими статьями бюджета, в частности ростом экспорта товаров, производимых с использованием зарубежных лицензий. Особое место в реализации политики масштабной закупки иностранных лицензий принадлежит Японии и Германии, которые являются примером успешного использования государством лицензионной торговли для решения коренных проблем развития национальной экономики в послевоенный период.

Лицензионная политика развивающихся стран, с одной стороны, определяется стремлением эффективно использовать передовой зарубежный опыт для подъема национальной экономики, а с другой — на нее оказывают растущее воздействие международные монополии по каналам внутрифирменной торговли лицензиями со своими филиалами в этих странах.

Развивающиеся страны четвертой группы (Аргентина, Бразилия, Гватемала, Колумбия, Индия, Мексика, Турция и др.) все больше используют закупки иностранной технологии для решения экономических проблем, организации производства новых товаров, сокращения импорта и расширения экспортных возможностей. Правительство Индии, например, введя запрет на импорт в страну тракторов и ряда сельскохозяйственных машин, оказало содействие национальным фирмам в создании на базе иностранных лицензий заводов по производству сельскохозяйственной техники. Бразильское правительство принимает меры по решению энергетических проблем, оказывая поддержку национальным фирмам в приобретении лицензий на способы переработки древесины в этиловый спирт, использования торфа, горючих сланцев и подземную газификацию угля. Страны этой группы все больше стремятся к расширению экспорта лицензий преимуще-

3. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

ственно в соседние страны. Базой для его развития служит растущий национальный научно-технический потенциал, а также продажа сублицензий на нововведения, приобретенные в промышленно развитых странах.

Развивающиеся страны пятой группы (Алжир, Эквадор, Ямайка, Марокко, Панама, Филиппины, Таиланд и др.) и шестой (Бирма, Камерун, Чад, Конго, Египет, Сальвадор, Эфиопия, Гамбия, Гана, Индонезия, Кения, Ливия, Кувейт, Мадагаскар, Малайзия, Мальта, Мавритания, Нигер, Пакистан, Парагвай, Перу, Саудовская Аравия и др.) осуществляют закупку научно-технических достижений в виде сопутствующих лицензий при строительстве промышленных объектов, приобретаемые ими нововведения применяются лишь на объектах и, как правило, не воспроизводятся.

При всем различии лицензионной политики в указанных группах стран и многообразии влияющих на нее политических, экономических и научно-технических факторов можно говорить о наличии общего для них механизма государственного регулирования лицензионной деятельностью, важнейшими звеньями которого является правовое регулирование, финансирование и оперативная деятельность государственных органов в сфере патентно-лицензионного обмена.

Статистические данные табл. 3.3 позволяют проследить динамику развития лицензионной торговли 44 стран мира за период 1960—2004 гг., которая составлена по материалам Международного валютного фонда.

3.3. Универсальный характер и отраслевая структура международной торговли лицензиями

Характерной особенностью мирового рынка лицензий является его универсальность, органическая связь со всеми отраслями производства. Это проявляется в том, что, во-первых, на рынок лицензий выходят научно-технические достижения из разных сфер науки и техники и он обслуживает все отрасли производства, и, во-вторых, созданное в какой-либо отрасли изобретение может иметь универсальный характер и применяться в различных отраслях. Например, колесо нашло применение почти во всех сферах производства, лазерные приборы используются в медицине, авиации, судостроении, связи, полиграфии, контрольно-измерительной технике, сельскохозяйственном производстве и строительстве.

3.3. Характер и отраслевая структура международной торговли лицензиями

Таблица 3.3. Динамика развития мирового и национального рынка лицензий в период 1960—2004 гг.

№ п/п	Страна	Объемы лицензионной торговли, млн долл.											
		1960 г.			1980 г.			2000 г.			2004 г.		
		Поступления	Платежи	Торговый баланс	Поступления	Платежи	Торговый баланс	Поступления	Платежи	Торговый баланс	Поступления	Платежи	Торговый баланс
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	Всего	1182	1182	—	12 520	12 520	—	85 115	85 115	—	131 240	131 240	—
1	США	837	45	792	6937	768	6169	43 230	16 470	26 760	52 640	23 000	29 640
2	Япония	5	95	-90	351	1 328	-977	10 230	11 010	-780	15 700	13 640	2060
3	Великобритания	76	66	10	1 203	927	276	8150	6640	1510	12 020	8370	3650
4	Германия	43	153	-110	612	1 445	-833	3800	5670	-1870	7880	5760	2720
5	Швейцария	80	10	70	1 046	263	783	3071	1927	1144	7049	7238	-189
6	Франция	37	89	-52	496	1 028	-532	2310	2040	270	5070	3130	1940
7	Нидерланды	44	32	12	418	643	-225	2171	2505	-334	4148	3443	705
8	Швеция	5	—	5	92	225	-133	1275	900	375	3459	1420	2039
9	Канада	—	—	—	—	—	—	2259	3768	-1509	3019	5528	-2509
10	Дания	10	—	10	—	—	—	1170	1131	39	2593	1171	1422
11	Южная Корея	—	—	—	—	30	-30	688	3221	-2533	1791	4450	-2659
12	Бельгия и Люксембург	26	44	-18	185	353	-168	779	918	-139	1172	1176	-4

3. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

Окончание табл. 3.3

№ п/п	Страна	Объемы лицензионной торговли, млн долл.											
		1960 г.			1980 г.			2000 г.			2004 г.		
		Поступления	Платежи	Торговый баланс	Поступления	Платежи	Торговый баланс	Поступления	Платежи	Торговый баланс	Поступления	Платежи	Торговый баланс
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
13	Италия	21	48	-27	808	1222	-415	560	1200	-640	770	1750	-980
14	Финляндия	—	—	—	4	89	-85	886	565	321	629	710	-81
15	Австралия	—	—	—	34	130	-96	358	1017	-659	565	1437	-872
16	Венгрия	—	—	—	—	—	—	112	259	-147	509	858	-349
17	Израиль	—	—	—	12	2	10	496	353	143	493	464	290
18	Китай	—	—	—	—	—	—	187	1742	-1555	490	4497	-400
19	Испания	9	19	-10	36	171	-135	421	1681	-1260	486	3032	-254
20	Россия	—	—	—	—	—	—	59	69	-10	256	1094	-838
21	Норвегия	—	—	—	90	95	-5	161	439	-278	242	485	-243
22.	Сингапур	—	—	—	—	—	—	89	4204	-4115	224	5647	-542
23.	Ирландия	—	—	—	—	—	—	638	8329	-7691	221	18 444	-1822
24.	Индонезия	—	—	—	—	—	—	—	—	—	211	990	-77
25.	Парагвай	—	—	—	—	—	—	203	—	203	194	—	19

3.3. Характер и отраслевая структура международной торговли лицензиями

26.	Австрия	—	—	—	36	152	-116	162	566	-404	170	1241	-100
27.	Бразилия	—	—	—	12	—	12	125	1415	-1290	114	1197	-108
28.	Египет	—	—	—	—	—	—	59	401	-342	100	708	-608
29.	Новая Зеландия	—	—	—	86	—	86	50	—	50	98	—	-98
30.	Мексика	—	—	—	—	462	-462	43	407	-364	92	805	-715
31.	Аргентина	—	—	—	—	102	-102	33	562	-525	58	483	-42
32.	Чехия	—	—	—	—	—	—	44	82	-38	57	172	-115
33.	Словакия	—	—	—	—	—	—	16	—	16	55	—	55
34.	ЮАР	—	—	—	4	202	-196	49	246	-197	48	381	-333
35.	Чили	—	—	—	—	29	-29	10	297	-287	48	283	-235
36.	Польша	—	—	—	—	—	—	—	555	-555	—	880	-880
37.	Малайзия	—	—	—	—	38	-38	—	546	-546	—	740	-740
38.	Индия	—	—	—	—	—	—	—	282	-282	—	500	-500
39.	Греция	—	—	—	—	—	—	—	203	-203	—	466	-466
40.	Турция	—	—	—	—	—	—	—	173	-173	—	362	-362
41.	Украина	—	—	—	—	—	—	—	663	-663	—	268	-268
42.	Филиппины	—	—	—	—	14	-14	—	197	-197	—	270	-270
43.	Венесуэла	—	—	—	—	—	—	—	184	-184	—	219	-219
44.	Хорватия	—	—	—	—	—	—	—	61	-61	—	146	-146

Источники: Balance of Payments Yearbook, Washington : IMF, 1980—2005; OECD Science, Technology and Industry Scoreboard, Paris : OCEI, 2005.

3. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

Универсальность лицензионного обмена не означает, однако, его равномерного развития во всех областях производства. Динамика и отраслевые направления развития международного рынка лицензий определяются тенденциями и структурными изменениями в мировой экономике, процессами специализации и темпами развития ведущих отраслей производства. Поэтому при анализе структурных изменений на рынке лицензий следует учитывать их органическую взаимосвязь с отраслевыми сдвигами в промышленности. С другой стороны, следует принять во внимание, что отраслевая специализация международной торговли лицензиями базируется на 50—55 макротехнологиях, применяемых для производства высокотехнологической продукции, созданных и контролируемых в США (39%), Японии (30%), Германии (16%).

В настоящее время на долю США приходится 30,5% мирового экспорта продукции высшего уровня наукоемкости; Японии — 11,0; Великобритании — 10,0; ФРГ — 9,3; Франции — 8,1; Нидерландов — 5,0; Швеции — 2,3; Италии — 2,3%. Нетрудно заметить, что существует определенная связь между позициями и объемами их участия в международной торговле лицензиями.

Формирование отраслевой структуры рынка лицензий непосредственно связано с процессами международной специализации производства. В исследованиях российских и зарубежных экономистов подчеркивается, что на современном этапе для международной специализации характерны высокая динамичность, непрерывное изменение ее форм, направлений, переход к более сложным, прогрессивным формам, порождаемым глубинными изменениями в общественном производстве и структуре мировых потребностей под воздействием научно-технической революции. Под влиянием таких изменений происходит концентрация НИОКР преимущественно в прогрессивных наукоемких отраслях, что имеет решающее значение для производства товаров с высокими потребительскими свойствами.

По данным ОЭСР, страны этой организации израсходовали в 2001 г. 645 млрд долл. на научно-исследовательские работы. Свыше 90% этой суммы пришлось на три центра мирового хозяйства, в млрд долл.: США и Канада — 299,7; Европейский союз — 186,3; Япония — 103,8. Расходы на НИОКР в крупнейших странах, не входящих в состав ОЭСР, составили, в млрд долл.: Китай — 59,3; Тайвань — 10,9; Индия — 19,4; Бразилия — 13,7; Россия — 11,6¹.

Расходы большинства развитых стран на науку составляют от 2 до 3% от ВВП, в России эта доля не превышает 1,5%.

3.3. Характер и отраслевая структура международной торговли лицензиями

В современных условиях наука и техника воздействуют на развитие производства преимущественно по трем направлениям: совершенствуются технологии производства и способы использования традиционных товаров; происходит непрерывная замена старых товаров более совершенными; разрабатываются принципиально новые товары, приводящие к созданию неизвестных ранее отраслей производства.

Первое направление развивается в рамках традиционных отраслей производства. Его основные цели — снижение издержек выпуска продукции и повышение ее конкурентоспособности. Традиционные отрасли производства, такие как металлургия, машиностроение, металлообработка, автомобилестроение, химия, фармацевтика, горнодобывающая промышленность, строительство и многие другие, по-прежнему составляют основу производства, но коренным образом изменился уровень применяемых средств труда, возросла эффективность. Совершенствование этих отраслей происходит за счет развития механизации и автоматизации производства, технологии производства, снижения энергоемкости и материалоемкости продукции, повышения ее качества. Развитие этого направления тесно связано с использованием новых машин и материалов, заменой ручного труда машинным.

Постоянно развивающееся производство ставит перед наукой и техникой не только задачу совершенствования существующих технологий, но и замены старых, изживших себя технологий новыми. Атомная энергия сменила традиционные источники сырья, исчезли паровозы и пароходы, вместо электронных ламп внедрены транзисторы, примитивная счетно-решающая техника вытеснена сложнейшими ЭВМ новых поколений и т.д. В металлургии получает все большее распространение непрерывная разливка стали, благодаря которой исключены операции разлива стали в слитки, их нагрев, прессование, прокатка и другие трудоемкие операции. Замена мартеновского производства стали конвертерным, бездоменным процессом электроплавки позволила резко повысить производительность труда и снизить себестоимость производства. Истощение запасов нефти вновь привлекло внимание ученых и инженеров к совершенствованию технологии угледобычи, поиску других альтернативных источников энергии. В результате их уси-

¹ См.: Клинов В. Г. Мировой рынок машин и оборудования. М. : МГИМО, 2005. С. 119.

3. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

лий разработаны и основаны новые способы подземной гидродобычи и подземной газификации угля, использования энергии солнца, ветра, тепла морских глубин и др.

Воздействует научно-технический прогресс на мировое хозяйство и путем создания и внедрения в производство новых товаров, благодаря которым расширяются сферы действия традиционных отраслей или создаются новые крупные производства. Примерами такой продукции могут служить ракетно-космическая техника, реактивные самолеты, радиорелейная связь, компьютерная, копировальная и лазерная техника, робототехника, бесчелночные ткацкие станки и др. Еще в середине XX в. мало кто знал о существовании упомянутых разработок. Сейчас же в производстве этих товаров заняты миллионы людей, а производимая продукция оценивается многими триллионами долларов. С середины 70-х годов человечество столкнулось с новой, ранее не возникавшей в столь крупных масштабах социально-экономической проблемой — защита окружающей среды. Для преодоления современного экологического кризиса, ставшего реальной угрозой не только протекающим в природе естественным процессам, но и тормозящего экономическое развитие многих стран, потребовались коллективные усилия многих ученых и специалистов из разных стран для создания надежных средств борьбы в целях защиты природы от загрязнения и уничтожения. Интенсификация научно-исследовательских работ в этой области и широкий обмен их результатами привели к созданию и динамичному развитию нового отраслевого направления лицензионной торговли.

Указанные направления научно-технического прогресса получили преимущественное развитие в обрабатывающей промышленности, и прежде всего в машиностроении. В США, странах Западной Европы и Японии более 80% всех НИОКР приходится на эту отрасль, а также химию и нефтехимию. Ускоренное развитие этих отраслей, интенсивный процесс создания и отмирания нововведений и растущая потребность в обмене изобретениями в наукоемких отраслях производства создали благоприятную почву для быстрого развития международной лицензионной торговли.

Для рынка лицензий в промышленно развитых странах характерно преимущественное развитие лицензионных связей в электротехнической и электронной промышленности, общем машиностроении, приборостроении, автомобильной, авиаракетной промышленности, химии и нефтехимии и др. Новые возможности

интенсификации международной торговли лицензиями связаны с успехами в сфере создания нанотехнологий.

На перечисленные отрасли, в которых ускоренными темпами разрабатывается новая технология и продукция, что приводит к быстрому устареванию используемых процессов, продуктов и к замене их новыми, приходится основная часть расходов на НИОКР. Интенсивный процесс насыщения научно-техническими достижениями прогрессивных отраслей промышленности непосредственно влияет на рынок лицензий, укрепляя его материальную базу и значительно ускоряя темпы лицензионной торговли.

Но существует и обратная зависимость. Реализуемые на рынке лицензий изобретения и другие научно-технические достижения влияют на темпы и масштабы развития отдельных видов производства, и их применение в производстве в конечном счете приводит к структурным изменениям в мировой экономике. Международная торговля лицензиями раздвигает границы использования изобретений, увеличивая тем самым свое воздействие на характер и темпы международного разделения труда в мировом хозяйстве. Рынок лицензий, через который проходят все коммерчески реализуемые научно-технические достижения, как в зеркале отражает не только количественные, но и качественные сдвиги в мировом производстве.

Можно сказать, что отраслевую специализацию лицензирования определяют владельцы или продавцы научно-технических достижений, выступающие в качестве юридических или физических лиц. В научно-техническом развитии своей отрасли продавцы лицензий, как правило, идут впереди покупателей лицензий, определяя его направления и темпы роста.

Поэтому отраслевая структура международной лицензионной торговли зависит прежде всего от масштабов и специализации НИОКР, которые выполняются крупнейшими фирмами и научно-исследовательскими организациями. Между проводимыми ими исследованиями и торговлей лицензиями существует прямая связь, она проявляется, в частности, в росте числа международных лицензионных сделок по мере увеличения промышленно развитыми странами расходов на НИОКР; в структурных изменениях в сфере лицензионного обмена, соответствующих отраслевой специализации проводимых исследований; в лицензионной политике государств, координирующих продажу и закупку лицензий с на-

3. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

циональными исследованиями. Наличие такой связи отражается и в сложившейся специализации отдельных стран на международном рынке лицензий.

По понятным причинам воздействие НИОКР на лицензионную торговлю проявляется не сразу, а через определенный период времени (чаще 2—5 лет), необходимый для освоения и использования изобретения его владельцем, выхода на рынок и внедрения новой технологии покупателем лицензии. В области фундаментальных исследований реализация их результатов в форме лицензий занимает еще более длительный срок. Вместе с тем создание и период использования крупных научно-технических достижений, определяющих новые направления науки и техники, как правило, занимают не одно десятилетие. В течение этого времени они становятся базой для создания целой серии менее значимых изобретений и усовершенствований в различных отраслях производства, имеющих более короткий период внедрения на предприятиях владельцев и покупателей лицензий.

Количественная характеристика отраслевой структуры рынка лицензий представляет значительные трудности из-за отсутствия полных публикаций по лицензионным поступлениям и платежам в различных отраслях производства. Вместе с тем такая оценка возможна, поскольку около 85% всех продаж лицензий приходится на 17 ведущих промышленно развитых стран, многие из которых публикуют в национальных источниках сведения о платежах и поступлениях за лицензии по отраслевому признаку.

В табл. 3.4 и 3.5 показаны позиции ведущих промышленно развитых стран на отраслевых рынках лицензий и отраслевая структура международного рынка лицензий. В них дается количественная оценка основных отраслевых рынков лицензий в динамике за 1985—2000 гг. За данный период при общем росте объема международной торговли лицензиями в 8,6 раза объемы лицензионных операций на отраслевых рынках возросли: в области электротехники и электроники — в 10,7 раза, в общем машиностроении — в 9,4, химии и нефтехимии — в 5,7, в текстильной и пищевой промышленности — в 9,0 раза. Более низкие темпы роста лицензионного обмена наблюдались в металлургии, металлообработке, строительстве, сельскохозяйственном производстве и ряде других производств, что привело к снижению их доли в структуре международного лицензионного обмена. В 2004 г. наиболее интенсивно развивалась международная лицензионная торговля в электротехнической и

3.3. Характер и отраслевая структура международной торговли лицензиями

Таблица 3.4. Динамика изменения позиций ведущих стран — продавцов лицензий на основных отраслевых рынках

Страна	Объемы лицензионной торговли, млн долл.											
	Все отрасли		Химическая		Общее машиностроение		Электротехническая и электронная		Транспортное машиностроение		Текстильная и пищевая	
	1985 г.	2004 г.	1985 г.	2004 г.	1985 г.	2004 г.	1985 г.	2004 г.	1985 г.	2004 г.	1985 г.	2004 г.
Все страны	15 214 (100,0)*	131 240 (100,0)	2644 (17,4)	24 542 (18,7)	2853 (18,8)	26 900 (20,5)	2892 (19,0)	30 970 (23,6)	1455 (10,2)	12 860 (9,8)	943 (6,2)	8530 (6,5)
В том числе:												
США	8575 (56,4)	63 390 (48,3)	1158 (43,8)	9448 (38,5)	2032 (71,2)	16 678 (62,0)	1801 (62,3)	18 737 (60,5)	875 (60,1)	7086 (55,1)	504 (53,4)	3455 (40,5)
Великобритания	1183 (7,8)	13 255 (10,1)	371 (14,0)	3730 (15,2)	105 (3,7)	13 990 (5,2)	163 (5,6)	2013 (6,5)	76 (5,2)	707 (5,5)	134 (14,2)	1475 (17,3)
Германия	631 (4,1)	380 (2,9)	163 (6,2)	2086 (8,5)	78 (2,7)	1210 (4,5)	86 (3,0)	1672 (5,4)	73 (5,0)	913 (7,1)	19 (2,0)	298 (3,5)
Франция	511 (3,4)	3810 (2,9)	95 (3,6)	687 (2,8)	22 (0,8)	350 (1,3)	30 (1,0)	557 (1,8)	61 (4,2)	578 (4,5)	29 (3,1)	384 (4,5)
Италия	1068 (7,0)	919 (0,7)	324 (12,3)	245 (1,0)	105 (3,7)	135 (0,5)	116 (4,9)	247 (0,8)	131 (9,0)	193 (1,5)	80 (8,5)	85 (1,0)
Япония	728 (4,8)	17 060 (13,0)	95 (3,6)	1792 (7,3)	33 (1,1)	995 (3,7)	108 (3,7)	1610 (5,2)	87 (6,0)	1183 (9,2)	18 (1,9)	256 (3,0)
Прочие страны	2516 (16,5)	2720 (22,1)	438 (16,6)	6553 (26,7)	478 (16,8)	6220 (22,8)	881 (30,4)	6134 (19,88)	152 (10,5)	2200 (17,1)	159 (16,9)	2576 (30,2)

* В скобках указан удельный вес в процентах.

Источники: по данным Balance of Payments Statistics; Survey of Current Business. США; Trade and Industry; British Business, Великобритания; Statistische Beihfte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank, Германия; Караку гидзюцу еран, Япония; БИКИ. М. : ВНИКИ МБЭС РФ, 1985—2005.

3. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

Таблица 3.5. Отраслевая импортная структура международного рынка лицензий и позиции ведущих стран — покупателей лицензий на отраслевых рынках

Страна	Объемы лицензионной торговли, млн долл.											
	Все отрасли		Химическая		Общее машино- строение		Электротехниче- ская и электронная		Транспортное машиностроение		Текстильная и пищевая	
	1985 г.	2004 г.	1985 г.	2004 г.	1985 г.	2004 г.	1985 г.	2004 г.	1985 г.	2004 г.	1985 г.	2004 г.
Все страны	15 214 (100,0)*	131 240 (100,0)	2644 (17,4)	24 542 (18,7)	2853 (18,8)	26 904 (20,5)	2892 (19,0)	30 973 (23,6)	1555 (10,2)	12 862 (9,8)	943 (6,2)	9666 (6,5)
В том числе: Германия	1320 (8,7)	14 043 (10,7)	172 (6,5)	1742 (7,1)	108 (3,8)	1426 (5,3)	396 (13,7)	4553 (14,7)	53 (3,4)	540 (4,2)	139 (14,7)	1498 (15,5)
Япония	2390 (15,7)	27 552 (21,0)	363 (13,7)	4049 (16,5)	244 (8,6)	3094 (11,5)	786 (27,2)	9136 (29,5)	402 (25,9)	3614 (28,1)	122 (12,9)	1373 (14,2)
Великобритания	991 (6,5)	11 152 (8,5)	233 (8,8)	2331 (9,5)	114 (4,0)	1237 (4,6)	321 (11,1)	4738 (15,3)	13 (0,8)	154 (1,2)	10 (1,1)	145 (1,5)
Франция	971 (6,4)	9840 (7,5)	235 (8,9)	2479 (10,1)	57 (2,0)	942 (3,5)	393 (13,6)	4398 (14,2)	56 (3,6)	579 (4,5)	54 (5,7)	58,7 (6,1)
Прочие страны	9542 (62,7)	68 618 (52,3)	1641 (62,1)	13 939 (56,8)	2330 (81,6)	20 202 (75,1)	996 (34,4)	8209 (26,5)	1031 (66,3)	7975 (62,0)	618 (65,6)	6061 (62,7)

* В скобках указан удельный вес в процентах.

Примечания: 1. Подсчитано по источникам табл. 3.3.

2. Итоговые цифры импортной структуры принять равными соответствующим итоговым цифрам экспортной структуры, исходя из равенства ежегодных платежей всех стран мира по мировому и отраслевым рынкам лицензий.

3.3. Характер и отраслевая структура международной торговли лицензиями

электронной промышленности, общем машиностроении и химии, на долю которых приходилось соответственно 23,6; 20,5 и 18,7% ее оборота.

В табл. 3.4 отражены позиции ведущих стран — продавцов лицензий в основных отраслях международной торговли лицензиями. В мировом экспорте лицензий в 1985—2004 гг. в пяти отраслях лицензионной торговли (химия и нефтехимия, общее машиностроение, электротехника и электроника, транспортное машиностроение, текстильная и пищевая промышленность) доля шести ведущих стран — США, Великобритании, Германии, Франции, Японии и Италии — в целом сократилась с 83,5 до 77,9%. Это произошло главным образом за счет существенного сокращения доли США практически на всех рассмотренных отраслевых рынках лицензий. В то же время Япония, Германия, Великобритания, Франция и Италия, а также остальные страны Западной Европы, Канада и Австралия значительно увеличили объемы коммерческих операций по продаже объектов интеллектуальной собственности, производственного назначения, хотя в отдельных отраслях наблюдалось снижение их удельного веса на рынке лицензий.

Несмотря на сокращение доли в ведущих отраслях лицензионного обмена, США продолжают опережать своих конкурентов по объемам валютных поступлений от продажи нововведений.

На рынке лицензий в области *химии* и связанных с ней отраслей промышленности ведущие места занимают США, Великобритания и Италия, им значительно уступают Франция, Япония, Германия и другие страны. Продажа лицензий в области химии и нефтехимии является одной из немногих сфер лицензионной торговли, где Соединенные Штаты получают менее 40% всех валютных поступлений на отраслевых рынках. Значительно укрепили свои позиции на данном рынке Великобритания, Германия, Япония, доля которых к 2004 г. возросла с 23,8 до 31,0%.

На рынке лицензий в области *общего машиностроения* наблюдался интенсивный рост операций по продаже нововведений и их реализации в производстве, что привело не только к увеличению удельного веса лицензионной торговли в этой области с 18,8 до 20,5%, но и появлению новых объектов лицензий на этом рынке. Наряду с продажей лицензий на производство традиционных видов машин и оборудования лицензионная торговля оказала воздействие на развитие новых направлений в машиностроении, получивших развитие в последние десятилетия XX в., таких как производство автоматиче-

3. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

ских манипуляторов (промышленных роботов), систем автоматического управления с использованием микропроцессоров, многофункциональных и перенастраиваемых типов машин и оборудования, приборов и аппаратуры с модульным принципом использования унифицированных узлов и агрегатов, создание автоматизированных цехов и заводов и ряд других.

На данном рынке доля США снизилась с 71,2 до 62%, а страны Западной Европы существенно увеличили продажу лицензий. Более чем втрое возрос удельный вес Японии как продавца лицензий на производство новых видов машин и оборудования, однако ее роль на этом рынке более заметно проявляется в качестве импортера лицензий.

В 1985—2004 гг. наиболее высокими темпами развивалась торговля лицензиями в области *электротехники и электроники*, которая по объему валютных поступлений возросла в 10,7 раза, а ее удельный вес достиг 23,6%. Позиции США за указанный период ослабли, однако удельный вес американских монополий и фирм в этой области достаточно высок — 60,5% (1985 г. — 62,3%). Следующие места на этом рынке заняли: Великобритания — 6,5%; Германия — 5,4%; Япония — 5,2%.

Торговля лицензиями в области *транспортного машиностроения* в 1985—2004 гг. возрастала ежегодно в среднем на 9,5%, что примерно соответствовало среднегодовым темпам роста лицензионной торговли в целом за тот же период. Это привело лишь к незначительному изменению доли отраслевого рынка, которая в 2004 г. составила 9,8%. Заметные изменения произошли в позициях отдельных стран. Так, удельный вес США в экспорте лицензий в области транспортного машиностроения сократился с 60,1 до 55,1%. Япония, Германия и Франция достигли высоких темпов продаж на данном рынке преимущественно за счет автомобильной промышленности. Удельный вес этих стран как экспортеров лицензий в транспортном машиностроении к 2004 г. вырос и составил соответственно 9,2; 7,1 и 4,5%.

Обмен торговли лицензиями в *текстильной и пищевой промышленности* был менее активным в сравнении с другими рынками. За десятилетие доля отраслевого рынка лицензий в этой области практически не изменилась и составила 6,5%. Ведущие места на нем по-прежнему удерживали США — 40,5%, Великобритания — 17,3%. Однако значительно расширили продажу лицензий в этой области Япония, Германия и Франция.

3.3. Характер и отраслевая структура международной торговли лицензиями

В импорте лицензий участвует значительно большее число промышленно развитых и развивающихся государств, однако из-за отсутствия статистических данных о закупке лицензий в отдельных отраслях не представляется возможным показать позиции и влияние стран — покупателей лицензий на формирование отраслевой импортной структуры международной торговли лицензиями. Вместе с тем имеющаяся статистика позволяет определить роль ведущих импортеров в образовании отраслевой структуры международного рынка лицензий. В 2004 г. на долю Германии, Японии, Великобритании и Франции приходилось 47,7% всего импорта лицензий. Удельный вес платежей за лицензии в химической, электротехнической, электронной, текстильной и пищевой промышленности в общем и транспортном машиностроении в 2004 г. составил около 80% стоимости закупаемых этими странами лицензий.

В импортной структуре рынка лицензий в 1985—2004 гг. четко прослеживается тенденция опережающего роста закупок лицензий в электротехнической промышленности и электронике для всех промышленно развитых стран. В 2004 г. удельный вес лицензий этой отрасли на национальных рынках лицензий составил (в %): для Франции — 14,2; Великобритании — 15,3; Японии — 29,5 и Германии — 14,5.

Устойчивые тенденции опережающих темпов импорта лицензий в химической промышленности и общем машиностроении привели к увеличению доли этих отраслей на рынке лицензий соответственно с 17,4 до 18,7% и с 18,8 до 20,5%.

На формирование отраслевой структуры международного рынка лицензий в дальнейшем будут оказывать влияние новые тенденции развития мирового хозяйства. Ведущее место на нем по-прежнему будут занимать наукоемкие отрасли производства. Но будет меняться и само содержание этих отраслей.

В настоящее время под влиянием глубинных процессов в мировой экономике возникли новые направления, развитие которых окажет непосредственное воздействие на отраслевую структуру лицензионной торговли в XXI в. Одним из наиболее перспективных направлений в мировой экономике знаний становится нанотехнология, продукция которой на мировом рынке составит более 2,5 трлн долл. Доля России на этом рынке превысит 3%.

К новым направлениям относится ускорение и постоянно расширяющееся проникновение в производство средств автоматизации, и прежде всего вычислительной техники. Разработанные в

3. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

70—90-е годы топологии интегральных микросхем позволили реализовать новые решения в производстве станков с программным управлением, высокоэффективных как в массовом, так и в мелкосерийном производстве. На базе совместного применения многоцелевых станков с программным управлением, промышленных роботов и гибких производственных систем уже сейчас ведущими машиностроительными фирмами создаются «заводы XXI века» — комплексно-автоматизированные производства на базе единых транспортных систем и централизованного управления на базе ЭВМ. В этих комплексах предусматривается автоматизация не только основных и вспомогательных производственных процессов, но и систем обеспечения контроля и качества продукции. Получают все большее развитие производство бытовой техники с использованием мини- и микроЭВМ, а также оснащение ее программным управлением.

На развитие международной торговли лицензиями в условиях энергетического кризиса, несомненно, окажет влияние ускоренный процесс создания и внедрения в производство новых ресурсосберегающих технологий и менее энергоемких материалов. Разработка и внедрение новых видов пластмасс, полимеров, композитных материалов, специальных синтетических тканей и расширение областей их использования будут и в дальнейшем обеспечивать высокий удельный вес международной торговли лицензиями в области химии и нефтехимии. Особое место на мировом рынке лицензий занимают нанотехнологии.

На структурные изменения в международном обмене лицензиями будут оказывать усиленное воздействие научно-технические разработки и промышленное производство в атомной и космической промышленности, использование новых видов энергии, средств связи, экологически чистых материалов и технологий, генной инженерии и др.

Значение международных отраслевых рынков лицензий для мировой экономики заключается прежде всего в том, что их функционирование обеспечивает в рамках соответствующих отраслей мирового производства прямую передачу передовой технологии. Возникнув в послевоенный период преимущественно в наукоемких отраслях производства, эти рынки явились действенным механизмом, ускорившим распространение достижений научно-технического прогресса во всех сферах мирового хозяйства.

3.4. Международная внутрифирменная торговля лицензиями как приоритетное развитие мирового рынка лицензий

Бурное развитие появившихся в послевоенный период гигантских транснациональных корпораций (ТНК) не могло не оказать влияния на характер и масштабы международной торговли лицензиями. Материнские компании транснациональных корпораций с большим размахом осуществляют передачу своим филиалам и дочерним фирмам за рубежом передовых технологий на основе лицензионных договоров, используя их в качестве главного средства конкурентной борьбы с местными и зарубежными фирмами.

К началу XXI в. ТНК контролировали более $\frac{1}{3}$ мирового промышленного производства, более $\frac{1}{2}$ внешней торговли и владели почти 80% патентов на новую технику и технологию. В настоящее время около 20% производимой заграничными предприятиями ТНК промышленной продукции выпускается с использованием лицензий материнских компаний. Торговля лицензиями между материнскими компаниями ТНК и их многочисленными зарубежными филиалами, дочерними фирмами и смешанными компаниями значительно превышает объемы международной торговли лицензиями между независимыми фирмами. В настоящее время международная внутрифирменная торговля лицензиями в рамках ТНК составляет более 63% всех операций на мировом рынке лицензий, а в Соединенных Штатах, где преимущественно сконцентрированы материнские компании международных монополий, их поступления по лицензионным соглашениям со своими дочерними фирмами и филиалами составили около 80% всего экспорта лицензий США.

При исследовании внутрифирменной лицензионной торговли многие зарубежные и отечественные авторы подчеркивают ее особый характер. Специфика состоит в том, что обмен объектами промышленной собственности и ноу-хау осуществляется как бы между составными частями производственно-хозяйственных комплексов, где реализуются единые интересы, политика и капитал, а благодаря единому технологическому циклу обеспечиваются устойчивость и долговременность производственных связей и грузопотоков. В связи с этим нередко можно встретить высказывания о том, что передача новых технических решений и передовой техники материнскими компаниями ТНК их родственным фирмам за рубежом представляет собой не лицензионные сделки, а «снабжение»

3. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

ские операции». Однако такой подход к внутрифирменной лицензионной торговле некорректен.

Коммерческий характер внутрифирменного лицензионного обмена определяется тем, что деятельность филиалов, дочерних фирм и смешанных компаний ТНК регулируется национальным законодательством тех стран, в которых они расположены.

Практически во всех промышленно развитых и развивающихся государствах производственная и коммерческая деятельность предприятий со 100%-ным или долевым иностранным капиталом регулируется юридическими нормами, принятыми для местных компаний, и специальным законодательством, определяющим правовой режим для иностранных инвестиций. Специальное законодательство вводит, как правило, определенные правовые ограничения для компаний, использующих иностранный капитал. Антитрестовское законодательство, например, препятствует созданию для филиалов на местном рынке более благоприятных условий в сравнении с национальными фирмами, в том числе запрещает им заключать с материнскими компаниями коммерческие сделки по заниженным ценам. Это значит, что и лицензии родственным фирмам не могут предоставляться на более благоприятных условиях, включая более низкие цены, чем местным независимым фирмам.

Внешнеторговое законодательство этих стран определяет, что коммерческие операции филиалов ТНК, имеющих, как правило, статус самостоятельных юридических лиц в странах их базирования, с их материнскими компаниями должны вестись как с иностранными партнерами, т.е. путем заключения внешнеторговых сделок. Этот же принцип действует и в отношении лицензионных договоров.

Таким образом, при заключении лицензионных договоров в рамках международной внутрифирменной торговли лицензиями следует руководствоваться теми же законодательно-нормативными актами, что и при заключении лицензионных договоров с независимыми фирмами. В то же время в таких сделках должны учитываться положения специального законодательства стран — партнеров по лицензионным сделкам, определяющего правовой режим для иностранных инвестиций. По структуре, содержанию и условиям лицензионные договоры между материнскими компаниями ТНК и их родственными фирмами за рубежом аналогичны соответствующим лицензионным договорам между независимыми партнерами.

3.4. Международная внутрифирменная торговля лицензиями

Вместе с тем интересы монополий, безусловно, находят отражение в их внешнеэкономической и лицензионной политике. Это проявляется в том, что материнские компании, продавая лицензии родственным фирмам за рубежом, могут отказываться в их продаже национальным независимым фирмам, передавать своим компаниям больший объем прав (исключительные и полные лицензии), расширять территорию договора, в большем объеме предоставлять техническую помощь, поставлять специальное оборудование, узлы, материалы, необходимые для быстрого освоения и эффективного производства продукции по лицензии.

Однако не это определяет интенсивное развитие международной внутрифирменной торговли лицензиями. Если при продаже транснациональными компаниями лицензий независимым фирмам эффективность лицензионного договора определяется размером лицензионного вознаграждения, полученного от партнера, то при продаже лицензий родственным фирмам за рубежом она не ограничивается платежами за лицензию.

Главные цели лицензионных операций с родственными фирмами — поддержание посредством передачи новейших разработок высокой конкурентоспособности производимых за рубежом товаров и укрепление позиций филиалов и дочерних фирм на зарубежных рынках. Получаемая родственными компаниями ТНК прибыль от реализации товаров, изготовленных с использованием таких лицензий, многократно превышает размеры лицензионного вознаграждения.

Вопрос о товарном характере внутрифирменного обмена технологией является частью теоретической проблемы, касающейся всего международного обмена материальными ценностями в рамках ТНК. Проблема внутрифирменных связей затрагивает и сферу обмена технологией между родственными фирмами транснациональных корпораций, на долю которых приходится $\frac{2}{3}$ объема международной торговли лицензиями капиталистических стран¹.

Масштабы и возрастающее воздействие внутрифирменного обмена транснациональных корпораций на мировую экономику и международные экономические отношения со всей актуальностью поставили перед учеными многих стран вопрос об исследовании экономической сущности этого процесса.

¹ См.: Мухонад В. И. Экономические проблемы лицензионной торговли капиталистических стран // БИКИ. Приложение. М., 1981. № 6. С. 42.

3. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

Для исследований этой проблемы многими экономистами характерно настойчивое стремление показать особую природу внутрифирменного обмена, якобы не подвластного правилам и обычаям международной торговли. Они пытаются доказать, что характер экономических взаимоотношений материнских фирм и многочисленных зарубежных филиалов должен базироваться лишь на единстве национального капитала, объединяющего, регулирующего и контролирующего производственно-хозяйственную деятельность всего материала ТНК, в том числе и грузопотоки продукции между звеньями, в разных странах. Такие грузопотоки, по мнению ряда ученых, проистекают из общности технологических процессов в рамках производственно-хозяйственных комплексов, регламентирующих направления, объемы, качество и ритм поставок необходимой продукции, и, следовательно, носят характер снабженческих операций. Далее делается вывод о неправомерности распространения действующих в странах национальных внешнеторговых и валютно-финансовых законов, а также правил и обычаев, используемых в международной торговле.

Применение на практике тезиса о нетоварном, снабженческом характере внутрифирменного обмена позволяет кооперациям добиваться более благоприятного режима, чем при внешнеторговых поставках, и преодолевать протекционистские барьеры в принимающих странах. Поэтому попытка ряда государств, в первую очередь развивающихся, поставить внутрифирменный обмен под строгий контроль своих национальных внешнеторговых и валютно-финансовых органов встречает резкое сопротивление со стороны монополий. А их идеологи заявляют, что в применении к внутрифирменным обменам являются «абсурдом общепринятые теории международной торговли»¹, что «ни существующая теория, ни практика не приспособлены к этому новому феномену»², что «теория международной торговли должна быть радикально пересмотрена или возможно полностью отброшена»³. Принимая такую позицию за исходную, исследователям несложно строить взамен «существующей» новую «теорию» экономических связей между звеньями ТНК, закрепляющую практику бесконтрольного обмена продукцией с зарубежными филиалами, поскольку они представ-

¹ *Christopher Tugendhat*. The Multinationals. L., 1971. P. 108.

² *John P. Dunning*. Economic Analysis and the Multinational Enterprise. L., 1974. P. 265.

³ *Ibid.* P. 208.

3.4. Международная внутрифирменная торговля лицензиями

ляют собой лишь производственные звенья единых хозяйственных комплексов.

Проблеме выяснения экономического содержания внутрикорпорационного обмена товарами между расположенными в разных странах подразделениями международных монополий отводилось много места в отечественной экономической литературе¹. В последние годы анализ этой проблемы распространился и на внутрикорпорационный технологический обмен в рамках ТНК². В указанных работах отмечается, что характер и специфика внешнеэкономического обмена ТНК, которые национальны по капиталу и контролю, но международны по сфере своей деятельности, во многом не отражают традиционного понимания международной торговли как обмена товарами между независимыми партнерами в разных странах на базе цен мирового рынка. Но и в этих работах внимание обращается на «квазимеждународный», «псевдовнешнеторговый» характер внутрикорпорационных поставок и ставится под сомнение их товарная основа. При аргументации этой точки зрения многие авторы едины в том, что внутрифирменные поставки осуществляются «при фактическом отсутствии рыночного обмена, независимых самостоятельных сторон, без реальной смены собственности, при фиктивной цене...», а «все происходящее (при внутрифирменном обмене, ВМ) не имеет отношения к общественной стоимости и обмену, а продукт не является товаром, как им еще не являются отдельные заготовки, соединяемые внутри одного предприятия»³. Совокупность этих признаков означает, что современный внутрифирменный обмен по своему содержанию носит характер не торговых, а снабженческих операций в рамках единых хозяйственных комплексов международных монополий.

Классическая теория о мировом капиталистическом хозяйстве четко определила возможные пути реализации экономических свя-

¹ См., в частности: *Иванов И. Д.* Международные корпорации в мировой экономике. М. : Мысль, 1976. С. 39; *Кириченко Э. В.* Корпорации США в борьбе за внешние рынки сбыта. М. : Наука, 1981. С. 42—43; *Панченко В. И.* Интернационализация производства и эволюция мировых товарных рынков. М. : Международные отношения, 1980. С. 160, 169—174; *Хвойник П. И.* Международная капиталистическая торговля. М. : Мысль, 1977.

² См.: *Артемьев И. Е.* Американские капитализм и передача технологии. Международно-экономические аспекты. М. : Наука, 1980.

³ *Хвойник И. И.* Международная капиталистическая торговля. М. : Мысль, 1977. С. 175.

3. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

зей между странами. Они осуществляются посредством международного движения капиталов, товаров, рабочей силы и золотовалютных ресурсов. Следует ли в связи с вышеизложенным, что развитие транснациональных корпораций на современном этапе создало новый вид экономических связей в рамках мирового хозяйства, а именно неторговые грузопотоки между странами в рамках единых хозяйственных комплексов ТНК?

Есть основание полагать, что некоторые стороны этой проблемы еще недостаточно отражены в научной литературе, а рассмотрение упомянутых выше признаков с иных позиций позволяет сформулировать несколько отличную точку зрения на экономическую сущность внутрикорпорационного обмена в рамках международных монополий.

Нельзя не согласиться с точкой зрения, что зарубежные филиалы являются составными частями производственно-хозяйственных комплексов ТНК и руководствуются в своей деятельности политикой, диктуемой штаб-квартирами международных монополий. Зарубежная сеть таких филиалов, создаваемых в ключевых отраслях экономики принимающих стран и связанных, как правило, единством технологического цикла, обеспечивает устойчивость и долговременность как производственных связей между ними, так и грузопотоков, возрастающих по мере развития процессов глобализации в мировой экономике. Всесторонняя поддержка монополиями своих родственных предприятий за рубежом обеспечивает им прочные позиции на рынке, высокую конкурентоспособность товаров, гарантируя стабильный характер внутрифирменного обмена с материнской компанией и филиалами в других странах.

Подчеркивая определяющую роль капитала во внутрифирменных связях этих комплексов, не следует, однако, не замечать существенного различия в правовых режимах его использования материнскими фирмами и их многочисленными филиалами за рубежом. В первом случае правовой основой производственно-хозяйственной деятельности ТНК является местное законодательство страны базирования, во втором — национальное законодательство принимающих стран.

В разных государствах, безусловно, существуют различия в регулировании правового режима иностранных инвестиций. Для одних стран характерны лишь незначительные ограничения на производственную и торговую деятельность иностранных филиалов (США, ФРГ, Великобритания, Франция, Бельгия, Япония и др.), в

3.4. Международная внутрифирменная торговля лицензиями

других устанавливаются правовые нормы, сужающие сферу приложения иностранного капитала и предусматривающие защиту национального предпринимательства. Последнее касается, в первую очередь, развивающихся государств. Монополии тщательно изучают инвестиционные режимы и на базе сделанного анализа определяют масштабы, направления и организационные формы своей производственной и торговой деятельности за рубежом. Экспертами компаний составляются специальные списки стран с оценкой условий капиталовложений в баллах¹. К «неблагоприятным» странам относятся прежде всего те, чье законодательство предусматривает обязательную передачу части собственности и контроля над предприятиями монополий местным организациям (Индия, Нигерия, Мексика и др.), запрет прямого инвестирования в отдельные важнейшие отрасли экономики (оборона, связь, энергетика, банки, средства массовой информации, страхование — Индия, Колумбия, Ливия, Гана, Мексика, Малайзия и др.). Понятно, что во внимание принимается степень государственного контроля над экспортом, ценообразованием, передачей технологии, переводом валюты, применяемые соответствующими органами правила учета и отчетности, и др.

Распространение государственной юрисдикции принимающих стран на деятельность филиалов ТНК на их территории вытекает из принципа национального суверенитета этих государств, и это не может не признаваться монополиями еще на стадии создания их предприятий за рубежом. На наш взгляд, не следует принижать значение национальных систем контроля за деятельностью подразделений ТНК за рубежом, несмотря на откровенные, а точнее — циничные высказывания отдельных руководителей международных монополий о том, что в принимающих странах «работа правительства состоит в создании правил, а наша — в том, чтобы находить в них лазейки»².

«Феномен ТНК» во внешнеэкономических связях, как западные экономисты называют международный внутрифирменный обмен, во многом определяется двойственным положением подконтрольных фирм за рубежом. Право собственности ТНК на капитал и государственное право принимающих стран одновременно воз-

¹ См.: *Иванов И. Д.* Международные монополии во внешней политике империализма. М.: Международные отношения, 1981. С. 95.

² *Christopher Tugendhat.* The Multinationals. L., 1971. P. 131.

3. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

действуют на формы и характер их деятельности за рубежом, однако сферы этого воздействия различны. При этом именно сфера, регулирующая внешние отношения материнских компаний и их зарубежных филиалов, попадают под юрисдикцию национального государственного права. Под его воздействием происходит как бы «отчуждение» инвестированного капитала от ТНК с передачей его в оперативное управление фирм, функционирующих в принимающих странах в качестве самостоятельных юридических лиц. При этом материнские компании и филиалы, владеющие «отчужденным капиталом» ТНК за рубежом, выступают как самостоятельные торговые партнеры, заключающие между собой сделки в соответствии с правилами и обычаями международного рынка. В этой связи представляется не столь уж правомерным категорически утверждать об отсутствии при внутрифирменном обмене «независимых сторон» и «смены собственности».

Материнские фирмы и их зарубежные филиалы, как правило, оформляют свои договорные обязательства путем подписания внешнеторговых контрактов с использованием так называемых трансфертных цен, которые, как отмечает доктор экономических наук С. М. Никитин, представляют собой «определенные формы расчетных цен в рамках внутрифирменных поставок»¹. Но и в этом случае существует их прямая связь с мировыми ценами, поскольку их движение подчиняется закону стоимости.

На формирование трансфертных цен, по которым осуществляются взаимные поставки товаров между местными и заграничными подразделениями ТНК, воздействуют многие факторы, в том числе и нередко используемые монополиями обходные пути и возможные злоупотребления в применении регулирующих этот обмен национальных законов в принимающих странах². Но, безусловно, ценообразование на внутрифирменную продукцию, ориентированное на мировые цены и находящееся под двойным контролем внешнеторговых и валютно-финансовых органов стран — продавцов и покупателей, не может рассматриваться лишь в качестве «внутреннего дела» монополий, «системы материально-технического снабжения внутри единого хозяйственного механизма», в

¹ Никитин С. М. Ценообразование на мировом капиталистическом рынке. М.: Мысль, 1982. С. 7.

² См.: Никитин С. М. Монополистическое ценообразование: проблемы и закономерности. М., 1980. С. 114—119.

3.4. Международная внутрифирменная торговля лицензиями

рамках которого устанавливаются «фиктивные цены», диктуемые штаб-квартирами материнских компаний. В данном случае это не отвечало бы интересам самих монополий.

Глобальная ценовая политика монополий состоит не в том, чтобы открыто устанавливать наиболее устраивающие их цены в торговле со своими филиалами, обнажая тем самым экспансионистский характер своей деятельности за рубежом. Она направлена, главным образом, на то, чтобы, используя механизм внешней торговли, функционирующей на базе мировых цен, добиваться укрепления позиций своих филиалов в экономике принимающих стран, расширения экспансии и подавления конкуренции на новых рынках, повышения конкурентоспособности продукции и ее реализации по монопольно высоким ценам. Главную цель ценовой политики монополий составляет извлечение максимальной прибыли на монополизированных рынках от реализации конечной продукции независимыми покупателями.

Монополии, безусловно, стремятся к извлечению прибыли и от торговых операций между самими структурными звеньями ТНК, расположенными в разных странах. В большинстве принимающих стран условия функционирования филиалов ТНК таковы, что получение прибыли от торгового обмена с ними достигается преимущественно за счет создания устойчивых грузопотоков между подразделениями ТНК с учетом цен мирового рынка. Законодательством многих принимающих стран предусматриваются различные налоги, ограничения или запрет на перевод прибыли в инвестирующие капитал страны, поэтому поставка, например, товаров из стран базирования монополий своим зарубежным предприятиям по заниженным ценам означало бы для ТНК, по существу, прямую потерю части прибыли. Поставка же товаров филиалам по завышенным ценам снижала бы конкурентоспособность производимой ими продукции и ослабляло позиции на местных рынках.

На наличие товарного обмена при внутрифирменных связях указывает доктор экономических наук П. С. Завьялов, который в составленной им классификации относит их к одному из видов международного производственного кооперирования¹. Рассматривая механизм такого кооперирования, он пишет, что его «нельзя сводить только к производственному моменту или, напротив, к

¹ См.: *Завьялов П. С.* Кооперация в мире капитала. М.: Мысль, 1979. С. 31.

3. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

чисто обменным процессам». Оно включает как собственно производственный процесс, так и товарообмен...¹

Авторы, отрицающие товарный характер внутрифирменного обмена и трактующие его как снабженческие поставки внутри единого хозяйственного механизма, апеллируют к единству производственного процесса в рамках международных компаний. Этот подход не вполне согласуется с марксистским пониманием различия между общественным и технологическим разделением труда.

Влияние вывоза капитала на международную торговлю — не новое явление, оно начало проявляться на стадии формирования индустриального капитализма, т.е. задолго до возникновения современных транснациональных корпораций. Еще в начале XX столетия и особенно в предвоенный период вывоз капитала привел к созданию и развитию в колониальных и зависимых странах преимущественно отраслей производства, поставляющих товары для нужд метрополий. Сколько будет куплено товаров и по каким ценам — решали монополии. То же относилось и к продаже производимых в метрополиях промышленных товаров. Таким путем посредством капитала предопределялись объемы, структура и направления движения товаров в мировом капиталистическом хозяйстве.

Возникшие в этот период международные монополии функционировали преимущественно на основе объединения капиталов разной национальной принадлежности в отличие от современных ТНК, национальных по капиталу и контролю, но международных по сфере своей деятельности. Союзы монополистов предвоенного периода, так же как и современные ТНК, осуществляли в мировом капиталистическом хозяйстве регулирование размеров производства, ограничивали конкуренцию, создавали искусственный «голод» на монополизированные товары, устанавливали монопольно высокие или низкие цены.

По существу, здесь мы видим знакомую картину, сравнимую с международным внутрифирменным обменом: те же устойчивые грузопотоки товаров, объемы, структура и ценовые показатели которых определялись не спросом и предложением на мировом рынке со стороны независимых торговых партнеров, а складывались под воздействием того же капитала, который функционировал лишь в иной форме.

¹ См.: *Завьялов П. С.* Указ. соч. С. 128.

3.4. Международная внутрифирменная торговля лицензиями

Внутрифирменные поставки современных транснациональных корпораций, включая передачу научно-технических достижений на основе лицензий, очевидно, следует относить к международному товарному обмену в монополизированном секторе мирового рынка, образование которого связано с переходом к империалистической стадии развития капитализма. Для товарного обмена этого сектора, осуществляемого как монополиями довоенного периода (картели, синдикаты, тресты, корпорации), так и современными ТНК, в равной мере характерны признаки, отличающие его от внешней торговли независимых партнеров в период домонополистического капитала. Транснациональные корпорации в рамках международного внутрифирменного обмена или торговых сделок с третьими фирмами, такие как монополии довоенного периода, в известной мере могут диктовать цены при заключении внешнеторговых сделок. При этом в сфере обмена не происходит свободного ценообразования под воздействием спроса и предложения со стороны независимых фирм. Господство ТНК затрудняет межотраслевую миграцию капиталов, так как они препятствуют притоку новых капиталов в зоны своей деятельности.

Благодаря широкому внедрению в экономику принимающих стран транснациональные корпорации имеют возможность добиваться более продолжительного и значительного отклонения цен товаров в рамках внутрифирменного обмена от их стоимости, чем это имело бы место при сохранении монополий старого типа. Однако основой ценообразования при внутрифирменном обмене по-прежнему остается движение товарных стоимостей. Господство ТНК хотя и подрывает, но не ликвидирует систему отношений товарного производства, которая продолжает функционировать в модифицированном виде, а следовательно, продолжает действовать и закон стоимости. В частности, когда филиалы ТНК используют технологию материнских фирм путем закупки на них лицензий, это приводит к сокращению издержек производства на предприятиях филиалов и повышению монопольной прибыли. Подчиненность внутрифирменного обмена действию всеобщего закона стоимости проявляется и в том, что транснациональные компании нередко осуществляют закупки нужных им товаров не у своих филиалов, а у фирм-конкурентов, если последние предлагают эти товары по более низким ценам, чем родственные компании ТНК.

3. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

Характер внешнеторговых операций между родственными фирмами монополий, безусловно, имеет свою специфику. Среди наиболее существенных факторов, отличающих операции в рамках внутрифирменного обмена от внешнеторговых сделок между независимыми партнерами, следует отметить:

- целевой и зависимый характер грузопотоков при внутрифирменном обмене в основном определяется единством национально-го капитала, технологического процесса и производственных операций, под воздействием которых формируются номенклатура, объемы, ритм и адресность поставок в рамках хозяйственного комплекса ТНК;

- внутрифирменный обмен в рамках монополистических комплексов носит, как правило, замкнутый характер, не допускающий вмешательства третьих фирм в эти отношения. Такой порядок исключает или крайне ограничивает конкуренцию со стороны этих фирм на ход реализации коммерческих связей между звеньями ТНК. Но поскольку монополии испытывают острую конкуренцию со стороны третьих фирм на конечную продукцию комплексов, конкурентоспособность выпускаемых филиалами товаров, включая цену, технический уровень и качество, должна отвечать требованиям и условиям мирового рынка;

- объемы, динамика и отраслевая структура внешнеторговых операций при внутрифирменном обмене формируются под воздействием потребностей в продукции отдельных звеньев монополий, существующих в рамках хозяйственного комплекса ТНК. Влияние конъюнктуры мирового рынка на производство и сбыт продукции филиалов опосредуется спросом и предложением на конечную продукцию монополий.

Из сказанного следует, что внутрифирменный обмен ТНК не является какой-либо новой «неторговой» формой международного обмена, который не объясняют «ни существующая теория, ни практика». Его нельзя считать каким-либо новым видом экономических связей в мировом капиталистическом хозяйстве, выходящим за рамки известных в марксистской теории четырех путей их осуществления (международное движение капиталов, товаров, рабочей силы и золотовалютных ресурсов). Внутрифирменный обмен между подразделениями транснациональных корпораций в различных странах, очевидно, следует рассматривать как дальнейшую ступень и новую форму монополизации внешней торговли при империализме, возникновение которой происходит из самого

3.4. Международная внутрифирменная торговля лицензиями

факта образования и особенностей внешнеэкономической деятельности ТНК на современном этапе.

Вывод о внешнеторговом характере внутрифирменного обмена ТНК, безусловно, относится и к международному обмену уникальной и прогрессивной технологией между материнскими и родственными фирмами транснациональных корпораций, осуществляемому, как правило, в лицензионной форме. Он протекает под влиянием общих закономерностей процесса развития мировой торговли лицензиями на современной стадии развития капитализма. Не случайно международная и национальная статистика капиталистических стран включает платежи и поступления по лицензионным внутрикорпорационным сделкам в общие данные по лицензионной торговле соответствующих стран. Проведенный анализ тем самым подтверждает, что, несмотря на специфику, международный внутрифирменный лицензионный обмен является по своей сущности и формой составной и наиболее динамично развивающейся частью мирового рынка лицензий.

4

Становление и развитие российского рынка лицензий

4.1. Рынок лицензий как новая реальность в российской экономике / 4.2. Современное состояние, особенности и тенденции развития российского рынка лицензий

4.1. Рынок лицензий как новая реальность в российской экономике

Становление российского рынка лицензий связано с переходом народного хозяйства к рыночным условиям его ведения и принятием нового законодательства в области правовой охраны и использования интеллектуальной собственности. Вступление в силу в 1992 г. Патентного закона РФ означало введение в стране патента как единой формы охраны изобретений, полезных моделей и промышленных образцов и закрепление за их владельцами исключительного права на владение, распоряжение и пользование этими объектами.

В последующие годы были приняты подобные законы и в отношении закрепления исключительных прав собственности на другие результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации. В наиболее полном виде вопросы охраны и использования прав на эти объекты нашли отражение в принятой Государственной Думой в 2006 г. части четвертой Гражданского кодекса РФ. Согласно ст. 1225 Кодекса к результатам интеллектуальной собственности и средств индивидуализации, которые в условиях рынка могут стать его товарами, относятся их следующие виды:

- произведения науки, литературы и искусства;
- программы для ЭВМ;
- базы данных;
- результаты исполнения;
- фонограммы и видеозаписи;

4.1. Рынок лицензий как новая реальность в российской экономике

- сообщения в эфир или по кабелю радио или телевизионных передач;
- изобретения;
- полезные модели;
- промышленные образцы;
- селекционные достижения;
- топологии интегральных микросхем;
- секреты производства (ноу-хау);
- фирменные наименования;
- товарные знаки и знаки обслуживания;
- наименования мест происхождения товаров;
- коммерческие обозначения;
- доменные имена.

На эти результаты интеллектуальной деятельности/средства индивидуализации признаются интеллектуальные права, включая исключительное имущественное и неимущественное право (авторство, право следования, право доступа и др.), и они как объекты интеллектуальной собственности выступают в качестве товаров на рынке лицензий.

В принятом в 1992 г. Патентном законе РФ не было упоминания о внутренней торговле лицензиями в стране. Однако в ст. 13 (п. 1) Закона говорилось, что любое лицо, не являющееся патентообладателем, вправе использовать изобретение, полезную модель, промышленный образец, защищенные патентом лишь с разрешения патентообладателя на основе лицензионного договора. Об этом же говорится и в отношении других объектов интеллектуальной собственности в ст. 1233 «Распоряжение исключительным правом» части четвертой Гражданского кодекса РФ. Императивный характер указанных положений означает, по существу, законодательное введение в Российской Федерации обязательного порядка внутренней торговли лицензиями. Это новое явление в отечественной экономике, свидетельствующее о ее рыночном характере. Лицензионная форма коммерческого обмена в силу законов рынка распространилась на область торговли правами на все результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации, участвующие в формировании внутреннего рынка лицензий. Очевидно, что до принятия Патентного закона РФ в стране не могло быть внутренней торговли лицензиями, поскольку права на изобретения, охраняемые авторскими свидетельствами, находя-

4. Становление и развитие российского рынка лицензий

лись в руках одного собственника — государства и не могли стать предметами коммерческого обмена внутри страны.

В условиях рынка формируется спрос не только на получение права использования ОИС заинтересованными лицами на основе лицензионного договора, но и спрос на получение права собственности на эти объекты на основе договора купли-продажи. Приобретение такого права предусмотрено в ст. 10 п. 6 Патентного закона РФ на основе договора об уступке патента и в ст. 1234 части четвертой ГК РФ на основе договора об отчуждении исключительного права. Таким образом, в настоящее время следует говорить о становлении и развитии в Российской Федерации двух разновидностей национальных рынков, связанных с коммерческими операциями по трансферу объектов интеллектуальной собственности: «рынка лицензий» и «рынка купли-продажи объектов интеллектуальной собственности».

Понятие национального рынка объектов интеллектуальной собственности следует толковать более широко.

Под *национальным рынком объектов интеллектуальной собственности* следует понимать систему экономических отношений, возникающих при коммерческом обмене правами на использование охраняемых объектов интеллектуальной собственности (лицензии), а также правами собственности на охраняемые объекты интеллектуальной собственности и неохраняемые результаты интеллектуальной деятельности (результаты НИОКР, техническая документация, рационализаторские предложения, информация и др.). Несмотря на самостоятельный характер и специфику коммерческих операций с предметами лицензий, рынок лицензий следует рассматривать как составную часть национального рынка интеллектуальной собственности. Строго говоря, начало формирования внутреннего рынка лицензий в России следует относить не к дате принятия Патентного закона, а к более раннему сроку — дате введения в силу с 1 июля 1991 г. Закона «Об изобретениях в СССР», преемственность основных положений которого отражена в российском патентном законодательстве. По этой причине с августа 1991 г. Роспатент начал осуществлять регистрацию лицензионных договоров, краткие сведения о которых публикуются в журнале «Патенты и лицензии».

Период становления внутренней торговли лицензиями в России, безусловно, связан с созданием в начале 90-х годов XX столетия законодательно-нормативной базы для ее развития. Однако ее не следует отождествлять с началом торговли лицензиями в Рос-

4.1. Рынок лицензий как новая реальность в российской экономике

сии. Понятие национального рынка лицензий имеет два аспекта: внутренний и внешний. Это значит, что национальный рынок лицензий каждой страны включает все лицензионные операции, осуществляемые гражданами и юридическими лицами данной страны с национальными и зарубежными контрагентами. Более того, во многих случаях зоной действия лицензионных договоров, даже заключаемых с отечественными лицензиатами, становится территория зарубежных стран. Если начало становления внутренней торговли лицензиями в России относится к 90-м годам, то отсчет опыта участия России в международной торговле лицензиями следует относить к концу 60-х годов XX столетия.

Формирование и особенности развития лицензионной торговли в советский период

Говоря о формировании современного рынка лицензий в Российской Федерации, нельзя не учитывать ее внешний аспект, в том числе длительный период участия СССР в международной торговле лицензиями. Значение этого периода состоит не только в реальных достижениях по формированию системы патентно-лицензионной деятельности в стране и установлению прочных связей с зарубежными фирмами во многих сферах лицензионной торговли, но и в использовании накопленного опыта, знаний и деловых связей при создании механизма управления внутренней торговлей лицензиями в Российской Федерации. На этой базе происходит, по существу, овладение российскими предпринимателями различных форм собственности необходимыми знаниями, опытом и навыками в вопросах патентования, маркетинговых исследований, рекламы и анализа информации о предметах лицензионных сделок, стратегии и тактики переговоров, ценообразования, условий лицензионных договоров, выбора партнеров по сотрудничеству и других проблемах лицензирования. Положительные стороны и негативный опыт централизованного управления лицензионной деятельностью в советский период, безусловно, должны быть проанализированы и в полной мере использованы в новых условиях становления российского рынка лицензий.

Как видно из публикуемых Международным валютным фондом данных¹, в середине XX столетия ведущие страны мира актив-

¹ См.: Balance of Payments Statistics за 1965—2006 гг.

4. Становление и развитие российского рынка лицензий

но включились в международную торговлю лицензиями. В 1960 г. объемы валютных поступлений от продажи лицензий этими странами составляли более 1180 млн долл., а к 2005 г. они возросли до 150 млрд в год, т.е. почти в 130 раз. Несмотря на высокий научно-технический потенциал и созданные в стране научно-технические достижения мирового уровня в различных отраслях науки и техники, Советский Союз долгое время оставался в стороне от этого быстро развивающегося в мире процесса. В начале 60-х годов можно было говорить лишь о единичных лицензионных сделках в стране. Понимание значимости активного участия в международной торговле лицензиями пришло лишь к концу 60-х годов, когда были приняты решительные меры по созданию системы управления патентно-лицензионной деятельностью в стране. Основными законодательными актами, которые легли в основу данной системы, были постановления Совета Министров СССР от 19 мая 1967 г. № 449 и от 12 декабря 1968 г. № 979, регулирующие вопросы лицензионной деятельности в стране, а также инструкции Государственного комитета по науке и технике (ГКНТ) (1968 г.) и Госкомизобретений (1979 г.) о порядке работы по продаже и закупке лицензий. Реализация этих постановлений привела к созданию разветвленного структурного механизма, в состав которого вошли патентно-лицензионные отделы и службы на предприятиях, в отраслевых министерствах и ведомствах, союзных республиках, Академии наук СССР, Минвнешторге, Государственном комитете по экономическим связям (ГКЭС), Торгово-промышленной палате, Госкомизобретений, внешнеторговых организациях. На рубеже 60—70-х годов было введено централизованное финансирование и государственное планирование продаж и закупок лицензий для министерств, ведомств и советов министров союзных республик. Созданная на базе указанных постановлений система управления лицензионной деятельностью в стране была основана на жестком централизме, разрешительном порядке и детальном регламентировании работы, директивных адресных заданиях и бюджетном финансировании.

Монополия внешней торговли в стране в области международного лицензионного обмена осуществлялась через специализированное внешнеторговое объединение «Лицензинторг», другие объединения Минвнешторга и Государственного комитета по экономическим связям, специализированную внешнеторговую орга-

низацию «Внештехника» Государственного комитета по науке и технике.

Следует отметить, что, несмотря на позднее включение СССР в международный обмен лицензиями в сравнении с ведущими странами мира, в 70—80-е годы прошлого столетия лицензионная торговля в стране развивалась высокими темпами. Среднегодовые темпы роста объемов валютных поступлений составляли более 30% и в 2—3 раза превышали аналогичные показатели ведущих промышленно развитых стран мира. В 70-е годы активизировалась торговля лицензиями со странами Восточной Европы и развивающимися странами благодаря включению в операции по лицензионной торговле внешнеторговых организаций Государственного комитета по экономическим связям. Партнерами отечественных внешнеторговых организаций по лицензионному обмену были фирмы 40 промышленно развитых и развивающихся стран. К концу 80-х годов ежегодные объемы валютных поступлений от продажи лицензий на отечественные изобретения находились на уровне 150—200 млн долл. в год. Примерно на таком уровне осуществлялись закупки лицензий на передовые зарубежные технологии. Только по линии внешнеторгового объединения «Лицензинторг» было продано и закуплено более 5000 лицензий.

Наиболее высокие результаты от продажи лицензий на отечественные разработки были получены в области металлургии, машиностроения, химии, медицины, освоения космоса, транспорта, строительства, пищевой промышленности и сельского хозяйства. Так, в области металлургического производства было продано в Японию, Европу и США более 120 лицензий, включая такие, получившие мировую известность разработки, как непрерывная разливка стали, установка сухого тушения кокса, система испарительного охлаждения доменных печей, способ факельного торкретирования, технология высокоэффективного извлечения полезных веществ из металлургических руд и др. В области машиностроения были проданы лицензии на производство таких изделий мирового уровня, как автоматический фильтр-пресс ФПАКМ (ф. «Цукисима Кикай» — Япония, «Эберхард Хеш» — Германия, «Ларокс» — Финляндия), конусные инерционные дробилки (ф. «Раса Индастриз» — Япония, «Рекснорд» — США), забойные двигатели для бурения нефтяных и газовых скважин (ф. «Дрилекс Интернешенел» — Франция), установка автоматизированной сварки труб большого диаметра (ф. «Мак Дермот» — США), утилизационная

4. Становление и развитие российского рынка лицензий

турбина ГУБТ (ф. «Финсидер» — Италия), массообменные аппараты для разделения воздуха (ф. «Кенсецу Кикай» — Япония), установки для нанесения детанационного покрытия (ф. «Бабкок Хитачи» — Япония), скороморозильные аппараты (ф. «Ханкия» — Финляндия), конверторы большой емкости (ф. «Крупп Индистритехник Гмбх» — Германия), хирургические инструменты (ф. «Евроленс» — Великобритания) и многие другие. В рамках лицензионного соглашения с Индийской организацией космических исследований в 1988 г. состоялся запуск индийского искусственного спутника зондирования Земли с помощью отечественной ракеты-носителя «Протон».

К числу наиболее прогрессивных разработок, закупленных у западных фирм по лицензиям и получивших широкое применение в народном хозяйстве, следует отнести технологию производства судовых двигателей (ф. «Бурмайстер и Вайн» — Дания), железнодорожных путеукладных машин (ф. «Тис» — Германия), авиатренажеров (ф. «Томпсон-ЦСФ» — Франция), сварочных роботов (ф. «Кука» — Германия), мельничного оборудования (ф. «Бюллер» — Швейцария), малогабаритных тракторов и монокультураторов (ф. «Гольдони» — Италия), дождевальных установок фронтального типа (ф. «Вальмонт» — США), окрасочных агрегатов высокого давления (ф. «Вагнер» — ФРГ), кварцевых резонаторов для наручных часов (ф. «ССИХ менеджмент сервис С. А.» — Швейцария), стеклопластиковых труб (ф. «Верок Текнолоджи» — Норвегия), синтетических моющих средств (ф. «Мира Ланца» — Италия) и ряд других.

На основе закупленных лицензий получила существенное развитие производственная кооперация между отечественными предприятиями и западными фирмами. В середине 80-х годов были заключены десятки кооперационных соглашений с фирмами Германии, Японии, Швеции, Финляндии и ряда других стран. Такая форма сотрудничества дала возможность не только получить доступ к передовой зарубежной технологии, поднять технический уровень и качество продукции, но и поддерживать с фирмами долгосрочные кооперационные отношения, обеспечивая взаимную поставку деталей и узлов, необходимых каждому из партнеров для производства продукции по лицензиям.

Немаловажную роль в развитии лицензионной торговли с промышленно развитыми и развивающимися странами играла созданная за рубежом обширная сеть агентских фирм в/о «Лицензинторг» для выполнения посреднических функций при продаже лицензий.

4.1. Рынок лицензий как новая реальность в российской экономике

Она включала более 50 агентских фирм и 6 смешанных обществ более чем в 20 странах мира. Об эффективности работы этой сети говорит тот факт, что около 70% всех советских лицензий в страны Запада было продано с использованием зарубежных агентов.

Динамичное развитие внешней торговли лицензиями СССР в 60—80-е годы базировалось в основном на использовании экстенсивных факторов. На базе мощного научно-технического потенциала страны была расширена предлагаемая зарубежным фирмам лицензионная тематика, возросло число внешнеторговых объединений, подведомственных отраслевым министерствам и ведомствам организаций, самостоятельно участвующих в продажах и закупках лицензий, увеличив бюджетные ассигнования на импорт лицензий. Несмотря на это участие СССР в международном лицензионном обмене оставалось незначительным, не отвечающим возможностям его научно-технического потенциала. Доля СССР в ежегодных суммарных поступлениях и платежах за лицензии не превышала 1,0% мирового уровня, что намного ниже аналогичных показателей многих стран Запада.

На рубеже 70—80-х годов темпы развития лицензионной торговли в стране заметно сократились, стал увеличиваться разрыв в объемах торговли лицензиями не только с ведущими, но и малыми промышленно развитыми странами, эффективность лицензионной торговли упала. Стагнация лицензионной торговли в стране в эти годы мало зависела от внешних факторов. Внешнеторговым организациям за четверть века своей деятельности удалось установить прочные деловые связи с ведущими фирмами 40 стран мира, создать мощную агентскую сеть за рубежом, был накоплен огромный опыт международной деятельности. Зарубежные фирмы проявляли большой интерес к отечественным разработкам мирового уровня в различных отраслях производства. Причинами стагнации и падения активности в сфере международной торговли лицензиями были преимущественно внутренние факторы, негативное воздействие которых усиливалось.

На снижении активности в сфере лицензионной торговли не могло не отразиться наметившееся отставание в научно-техническом развитии советской экономики от стран Запада, развернувших в широких масштабах структурную перестройку экономики с упором на ресурсосбережение, использование новейших технологий и других достижений науки и техники. Это отставание проявилось в том, что в целом ряде наукоемких отраслей производства,

4. Становление и развитие российского рынка лицензий

включая электронику, компьютерную технику, радиотехнику, машиностроение, химию, транспортное машиностроение, легкую и пищевую промышленность и некоторые другие. Проявился нарастающий дефицит освоенных в народном хозяйстве прогрессивных технологий мирового уровня, которые представляли интерес для быстро прогрессирующих производств на Западе, а созданные отечественными научно-техническими центрами технические решения на стадии НИОКР или лабораторных исследований, как правило, пользовались небольшим спросом и могли быть реализованы по невысоким ценам. Даже в таких приоритетных для отечественной лицензионной торговли отраслях, как металлургия, энергетика, медицина, значительно снизились продажи лицензий в страны Запада.

Застойные явления в экономике страны отразились и на импорте лицензий. Невосприимчивость отечественной экономики проявлялась в отношении как российских, так и зарубежных научно-технических достижений. Многие закупленные по лицензиям передовые западные технологии не были внедрены. Созданная в СССР система централизованного управления патентно-лицензионной деятельностью и ведения внешнеторговых операций по продаже и закупке лицензий лишь на первом этапе (60—70-е годы) обеспечила высокие темпы развития лицензионной торговли в стране.

Однако в последующие годы по мере роста масштабов лицензионной торговли и включения в этот процесс новых участников громоздкий и жестко регламентированный порядок отбора, рекламы, переговоров, заключения и контроля за лицензионными операциями обнаружил неспособность внешнеторговых организаций справиться с объектами находящимися на проработке тысячами лицензионных тем и новыми требованиями мирового рынка в отношении динамизма и гибкости работы с лицензионной тематикой.

В новых условиях на рубеже 80-х годов стали более проявляться застойные явления в развитии планово-распределительной экономики, оказавшие негативное влияние на дальнейший рост торговли лицензиями с зарубежными фирмами, объемы которой практически стабилизировались на уровне конца 70-х годов. Несоостоятельность действующего в СССР механизма централизованного управления патентно-лицензионной деятельностью особенно рельефно обнаружилась в условиях реформирования экономики и перехода к рыночным условиям ведения хозяйства в России.

4.1. Рынок лицензий как новая реальность в российской экономике

В этот же период особенно остро проявилось противоречие между настойчивыми требованиями отечественных научно-исследовательских организаций, вузов и производственных предприятий допустить их к самостоятельному ведению коммерческих операций по продаже и покупке лицензий с зарубежными фирмами и ограниченными возможностями специализированных внешнеторговых организаций Минвнешторга и ГКНТ выполнять на монопольных началах посреднические функции на мировом рынке лицензий. Так, в СССР за период 1981—1985 гг. было зарегистрировано свыше 400 тыс. новых изобретений, т.е. примерно в 1,8 и 2,3 раза больше, чем в Японии и США соответственно, однако лишь ничтожная доля этих изобретений была предложена зарубежным фирмам.

Строгий централизованный порядок работы с лицензионными темами, требующий многих усилий и времени от патентно-лицензионных служб предприятий, организаций, министерств и ведомств, не гарантировал полной квалифицированной проработки лицензионной тематики в организациях Минвнешторга как по обмену, так и по профессиональному уровню проводимых работ. Работавшие на монопольных началах внешнеторговые организации Минвнешторга и Государственного комитета по внешнеэкономическим связям «Лицензинторг» и «Внештехника», а затем включившиеся в международную торговлю лицензиями другие внешнеторговые организации не справлялись с рекламно-информационной и коммерческой проработкой поступающих в их «портфель» лицензионных тем. Так, в начале 80-х годов в экспортном портфеле в/о «Лицензинторг» находилось около 3000 лицензионных тем, в то время как возможности объединения позволяли вести активную работу на рынке лицензий не более чем с 300 темами, при этом сами владельцы других изобретений в условиях монополий внешней торговли не могли самостоятельно вступать в переговоры с зарубежными фирмами по продаже на них лицензий.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что в условиях жесткой централизации рекламно-информационной, коммерческой и правовой работы по продаже и закупке лицензий в стране сложилась ситуация, когда основные звенья советской экономики — предприятия, а также научно-исследовательские и проектные организации фактически оказались изолированными от мирового рынка лицензий.

4. Становление и развитие российского рынка лицензий

В условиях господства государственной собственности на изобретения и другие научно-технические достижения в России и других союзных республиках полностью отсутствовала законодательная база для развития внутренней торговли лицензиями.

В этот период торговля лицензиями в стране ограничивалась объемами коммерческих операций, осуществляемых специализированными внешнеторговыми организациями с зарубежными фирмами. Вместе с тем не следует приуменьшать роли накопленного опыта международной торговли в советский период для современного развития российского рынка лицензий. Значение этого опыта в период 60—80-х годов прошлого столетия состоит не только в создании базы для перехода на новый уровень сотрудничества с зарубежными странами в области лицензирования, но и в возможности его полномасштабного использования в новой для России сфере инновационной деятельности — внутренней торговле лицензиями.

Лишь в 90-е годы XX столетия стало возможным говорить о российском рынке лицензий в его полном понимании, т.е. включающем внешнюю и внутреннюю торговлю лицензиями.

Распад СССР, политический и экономический кризис, падение производства и разрыв хозяйственных связей между предприятиями оказали глубокое негативное воздействие на лицензионную деятельность в стране. Действовавший в рамках бывшего СССР плановый, строго регламентированный, но излишне громоздкий и малоэффективный механизм государственного регулирования лицензионной деятельностью в конце 80-х годов оказался разрушенным. Были ликвидированы или сокращены государственные управленческие структуры, патентно-лицензионные службы предприятий и организаций. Отменены действовавшие в этой области законодательные акты, оказалось нарушенным единое патентное пространство на территории входивших в СССР республик. В этих условиях оказались невостребованными уникальный опыт, знания и деловые связи таких специализированных организаций в области лицензионной торговли, как в/о «Лицензинторг» и «Внештехника», по существу, переключившиеся на другие направления коммерческой деятельности. Как следствие этих процессов резко упали объемы лицензионной торговли России с зарубежными странами и одновременно вырос неконтролируемый вывоз отечественных наукоемких технологий по линии прямых контрактов разработчиков с иностранными фирмами.

Несмотря на негативные показатели и кризисные явления в отечественной лицензионной торговле, нельзя не видеть новых условий для его развития и первых итогов формирующегося рынка лицензий в Российской Федерации.

Особенности формирования внутреннего рынка лицензий России на этапе перехода от плановой экономики к рыночной

Проведенное в 90-е годы прошлого столетия реформирование патентно-лицензионной деятельности в стране было реализовано по двум основным направлениям:

- Либерализация международного лицензионного обмена путем ликвидации монополии государственных организаций в сфере внешнеэкономической деятельности и передачи права всем юридическим и физическим лицам на ведение экспортно-импортных операций в сфере внешней торговли результатами интеллектуальной деятельности, включая торговлю лицензиями.
- Разработка и внедрение новой системы правовой охраны и использования результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации, ликвидация монополии государства на объекты интеллектуальной собственности и создание условий для формирования внутреннего рынка лицензий в стране.

Основными законодательно-нормативными актами для реализации *первого направления* явились: Указ Президента РСФСР «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» (1991 г.), Закон РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» (1995 г.), постановления Правительства РФ по вопросам внешнеэкономической деятельности, в том числе по вопросам экспортного контроля, лицензирования, таможенного регулирования, налогообложения и др.

Был отменен ранее действовавший в стране разрешительный порядок продажи и покупки лицензий за рубежом, прекращены государственное планирование и централизованное финансирование продаж и покупок лицензий, операций по патентованию отечественных разработок за рубежом. Право на ведение прямых переговоров с зарубежными фирмами и заключение с ними лицензионных договоров получили все юридические и физические лица независимо от формы собственности на интеллектуальный продукт.

Однако подавляющая часть российских предприятий, получивших право на самостоятельную продажу и покупку лицензий за ру-

4. Становление и развитие российского рынка лицензий

бежом, к сожалению, не имела необходимых профессиональных знаний, опыта и деловой культуры в области международной торговли объектами интеллектуальной собственности, в то время как им противостояли зарубежные партнеры, досконально знающие специфику, методы, тактику и приемы ведения коммерческих дел в этой непростой форме бизнеса. Общим итогом проведенных преобразований в этот период из-за их неподготовленности явилось резкое снижение объемов международной торговли лицензиями России с другими странами, потеря ряда рынков, утрата деловых связей со многими зарубежными фирмами и нанесенный огромный ущерб стране в результате неконтролируемого со стороны государства вывоза наукоемких технологий за рубеж по демпинговым ценам.

Второе направление реформирования патентно-лицензионной деятельности в стране было осуществлено на основе принятия в период 1992—1995 гг. Патентного закона РФ, законов РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров», «О правовой охране программ для ЭВМ и баз данных», «О правовой охране топологий интегральных микросхем», «О селекционных достижениях», «Об авторском праве и смежных правах», ст. 138 и 139 части первой Гражданского кодекса РФ. Завершением этих преобразований явилось принятие и введение в силу с 1 января 2008 г. части четвертой ГК РФ, которая в обобщающем виде воплотила положения и опыт применения вышеуказанных законов и стала основным правоустанавливающим документом по вопросам правовой охраны и использования интеллектуальной собственности в стране.

Процесс становления и развития российского рынка лицензий можно проследить по статистическим данным, содержащимся в годовых отчетах Роспатента о числе ежегодно заключаемых лицензионных договоров и договоров об уступке (отчуждении) патентов. Эти сведения достаточно достоверно отражают количественную сторону и динамику развития внутреннего рынка лицензий в стране, поскольку они ориентированы на соблюдение обязательного порядка регистрации этих договоров в Роспатенте. Незарегистрированные договоры по закону не имеют силы и не могут подлежать учету и включаться в ежегодную статистическую отчетность Роспатента. Кроме того, краткие сведения об этих договорах публикуются в ведомственном журнале Роспатента «Патенты и лицензии».

4.1. Рынок лицензий как новая реальность в российской экономике

На рис. 4.1 представлена диаграмма, характеризующая динамику становления и развития российского рынка лицензий за период 1991—2009 гг. Из диаграммы виден стабильный и быстрый рост лицензионной торговли в стране в период 1991—2000 гг. и достаточно резкое замедление темпов ее роста в последующие годы (2000—2009 гг.). При этом здесь нельзя не заметить определенные парадоксы.

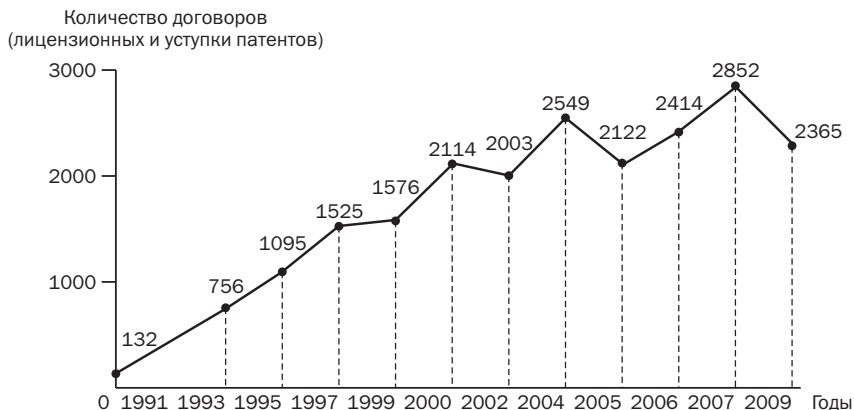


Рис. 4.1 Динамика развития российского (внутреннего) рынка лицензий в период 1991—2009 гг.

Прежде всего это касается 90-х годов прошлого столетия (1991—2000 гг.), когда наблюдался интенсивный и стабильный рост внутренней торговли лицензиями в Российской Федерации, впервые приведший к образованию российского национального рынка лицензий. Парадокс заключается в том, что именно в эти годы после распада СССР страна переживала глубокий экономический кризис. Были разорваны экономические связи между входившими в состав СССР республиками, валовой внутренний продукт (ВВП) и промышленное производство в России сократились вдвое, гиперинфляция, дефолт 1998 г., прекращение централизованного финансирования науки, падение сельскохозяйственного производства и ряд других. По существу, в этот период нельзя найти области экономики, не переживавшей глубокий спад.

И в этих условиях чуть ли, если не единственная, связанная с наукоемким производством область экономики, в которой имеет

4. Становление и развитие российского рынка лицензий

место стабильный и быстрый рост, — внутренняя торговля лицензиями, приведшая к формированию национального рынка лицензий. Неестественность данной ситуации усиливается тем обстоятельством, что развитие лицензионной торговли в любой стране всегда связано с ее научным потенциалом, состоянием и темпами развития экономики страны в целом и ее отдельных отраслей.

«Российский парадокс» формирования внутреннего рынка лицензий имеет свое объяснение. Во-первых, он связан с условиями проведения реформы патентно-лицензионной деятельности в стране и принятыми законодательно-нормативными актами в этой области. Согласно этим актам исключительными собственниками результатов интеллектуальной деятельности стали физические и юридические лица разных форм собственности, а единственным способом продажи или приобретения прав на их использование явилось заключение лицензионных договоров или договоров об уступке патентов. По существу, на основании этих законов в стране был введен обязательный порядок внутренней лицензионной торговли, предопределивший формирование национального рынка лицензий.

Во-вторых, в российской экономике, даже в период ее кризисного состояния в 90-е годы, для ряда предприятий, особенно в наукоемких конкурентоспособных отраслях производства, сохранялся спрос и предложение на новейшие охраняемые результаты интеллектуальной деятельности, без использования которых эти предприятия не могли поддерживать или укреплять свои позиции на рынке. Именно спрос и предложение на эти разработки и обязательный характер лицензионной формы их приобретения или продажи явились правовой и экономической основой для формирования и динамичного развития российского рынка лицензий. Кризисное состояние российской экономики в этот период существенно тормозило развитие внутренней торговли лицензиями, но даже в этих условиях оно не могло остановить объективный процесс формирования национального рынка лицензий. Его поступательное развитие в этот период определялось преимущественно не экономическими, а правовыми факторами.

Из диаграммы видно, что начиная примерно с 2000 г. процесс роста объемов лицензионной торговли затормозился, и ежегодные количества лицензионных сделок стабилизировались на уровне 2100—2800 единиц в год.

4.2. Состояние, особенности и тенденции развития российского рынка лицензий

Причиной этого явился тот факт, что на рубеже XX—XXI столетий количество заключаемых договоров на рынке лицензий в России пришло в соответствие с уровнем развития ее экономики и сложившимися на рынке спросом и предложением на наукоемкие технологии. Быстрый рост лицензионной торговли в 90-е годы был обусловлен преимущественно не экономическими, а правовыми факторами, действие которых определялось принятыми в стране патентным и авторским законодательством, а в дальнейшем частью четвертой ГК РФ. Влияние этих факторов носило временный характер, в дальнейшем развитие российского рынка лицензий будет определяться в основном экономическими факторами, т.е. состоянием и темпами развития российской экономики и ее наукоемких отраслей.

Следует отметить, что масштабы и уровень современного развития российского рынка лицензий не отвечают провозглашенному курсу по переводу российской экономики на инновационный путь развития, и на его современном состоянии не может быть реализована принятая Правительством «Концепция долгосрочного развития Российской Федерации до 2020 года». Реализация такого курса предполагает масштабное развитие российского рынка лицензий.

4.2. Современное состояние, особенности и тенденции развития российского рынка лицензий

В качестве объектов лицензионной торговли на российском и мировом рынках лицензий выступает интеллектуальная собственность, представленная охраняемыми результатами интеллектуальной деятельности и приравненными к ним средствами индивидуализации. Все создаваемые творческим трудом объекты интеллектуальной собственности (ОИС) в разных сферах человеческой деятельности могут быть классифицированы в зависимости от применяемых способов их правовой охраны. На рис. 4.2 дана классификация ОИС согласно части четвертой ГК РФ, из которой видно, что исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации охраняются законодательством в области авторского и смежного права, патентного права и нетрадиционными средствами охраны.

Объектами авторского права являются произведения науки, литературы и искусства, программы ЭВМ и базы данных.

Объектами смежного права выступают исполнительская деятельность, фонограммы, эфирное и кабельное вещание.

4. Становление и развитие российского рынка лицензий

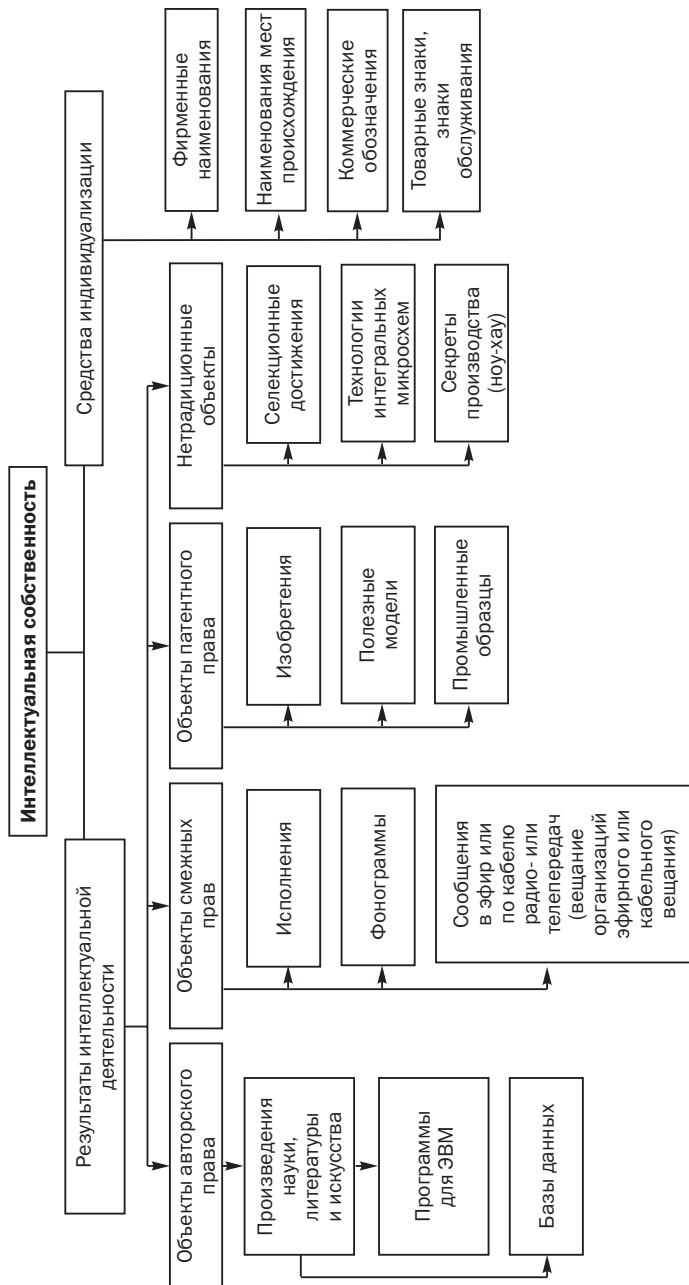


Рис. 4.2. Классификация ОИС согласно части четвертой ГК РФ

4.2. Состояние, особенности и тенденции развития российского рынка лицензий

Объекты патентного права на рынке представлены изобретениями, полезными моделями, промышленными образцами, относящимися к результатам интеллектуальной деятельности, а также товарными знаками, знаками обслуживания, наименованиями мест происхождения товаров, фирменными наименованиями и коммерческими обозначениями, относящимися к средствам индивидуализации.

К *нетрадиционным объектам* правовой охраны ОИС относятся селекционные достижения, топологии интегральных микросхем и ноу-хау. Их охрана обеспечивается законодательством, учитывающим специфику этих объектов. Масштабное применение в предпринимательской деятельности и в сфере обмена получили «секреты производства» (ноу-хау), охрана исключительных прав собственности, которая не подпадает под действия патентного и авторского законодательства и должна обеспечиваться принятием мер самими владельцами этих секретов по закрытию доступа к знаниям со стороны конкурирующих компаний. На практике это достигается путем издания приказов и инструкций о допуске к конкретным ноу-хау ограниченного числа лиц, маркировки документации грифом «конфиденциально», запрета на публикацию в открытой печати, показа на выставках и др.

В табл. 4.1 приведены данные о количестве и видах лицензионных договоров и договоров об уступке патентов на изобретения, заключенных на российском рынке лицензий в период 1991—2009 гг.

Представленные данные свидетельствуют о высоких темпах развития внутреннего рынка лицензий в России за период 1991—2009 гг., в течение которого было заключено и зарегистрировано в Роспатенте более 33 230 лицензионных договоров об уступке патентов. Это почти в 35 раз превышает количество лицензионных договоров с зарубежными фирмами, подписанных за весь период активной лицензионной деятельности в бывшем СССР с 1960 по 1990 г. Товарную массу этого рынка прежде всего составляют охраняемые объекты промышленной собственности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы). На долю договоров об уступке патентов приходится около 53% всех вышеуказанных договоров, доля лицензионных договоров составляет 47%, из которых 81% приходится на неисключительные лицензии и лишь около 19% — на исключительные.

Подобная практика лицензирования существенно отличается от опыта стран с развитой рыночной экономикой и во многом объ-

4. Становление и развитие российского рынка лицензий

Таблица 4.1. Данные о зарегистрированных лицензионных договорах и договорах об уступке (отчуждении) патентов на российском рынке лицензий за период 1991—2009 гг.

Виды договоров и показатели роста их числа	Год																
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Всего договоров, ед.	132	629	756	1135	1095	1313	1521	1616	1576	2114	2003	2549	2122	2416	2852	2744	2365
В том числе:																	
Неисключительные лицензии	67	433	579	820	702	809	649	650	629	805	625	649	674	751	902	1005	1083
Договоры об уступке патента	26	98	97	214	292	422	756	851	781	1130	1131	1194	1484	1892	1281	1451	1764
Прирост всех видов договоров по отношению к предыдущему году	—	497	127	379	-40	218	208	95	-40	538	-19	276	-427	292	438	-108	-379
Прирост к предыдущему году, %	—	37,0	20,2	15,0	-3,3	12,0	11,6	10,6	-2,8	13,4	-1,1	6,8	-16,8	11,3	11,8	-3,8	-13,8

4.2. Состояние, особенности и тенденции развития российского рынка лицензий

яняется специфическими условиями формирования российского рынка лицензий.

В настоящее время наиболее активно на российском рынке лицензий совершаются коммерческие операции с товарными знаками, о чем свидетельствуют данные табл. 4.2.

В странах с развитой рыночной экономикой товарный знак нередко называют «безмолвным продавцом», поскольку он не только позволяет индивидуализировать и идентифицировать товары и услуги и дифференцировать их от аналогичных предложений конкурентов, но и способствует росту их продаж на внутреннем и внешнем рынках. К концу XX столетия в мире насчитывалось около 20 млн товарных знаков, в Западной Европе — более 3 млн, в России — около 200 тыс.

В табл. 4.2 приведены данные о регистрации товарных знаков и знаков обслуживания в 1998—2009 гг. в России.

Таблица 4.2. **Данные о регистрации товарных знаков и знаков обслуживания в 1998—2009 гг.**

Количество зарегистрированных знаков	Год					
	1998	2005	2006	2007	2008	2009
Всего	17 701	29 447	29 199	30 724	36 617	36 436
В том числе: на имя российских заявителей	7791	14 389	13 694	14 993	19 895	19 585
на имя иностранных заявителей	9910	15 058	15 505	15 731	16 722	16 851
из них по международной регистрации	6691	10 185	10 240	9537	8518	8101
Продлены сроки действия товарных знаков	1236	3475	4419	8015	6431	6690
В том числе: на имя иностранных заявителей	502	1930	2176	3855	2881	2447
на имя российских заявителей	734	1545	2243	4160	3550	4243
Число регистраций на конец года	107 561	186 352	197 055	207 562	222 208	246 607

Составлено по: годовым отчетам Роспатента. М.: Роспатент, ФИПС, 1998—2009 гг.

Товарные знаки и знаки обслуживания выполняют многие функции, основными из которых являются различительная, гарантийная, рекламная, защитная и информативная.

4. Становление и развитие российского рынка лицензий

Различительная функция позволяет покупателям отличать товары и услуги одних лиц от аналогичных товаров и услуг других производителей.

Гарантийная функция символизирует высокое качество и конкурентоспособность предлагаемых товаров, и если они подтверждаются в течение длительного времени, то товарный знак приобретает мировую известность и превращается в бренд.

Рекламная функция товарного знака обеспечивает постоянную взаимосвязь между производством, торговлей и потребителями. Потребитель может не знать производителя товара, но благодаря положительному предшествующему опыту использования товарного знака проявляет интерес к рекламируемым под этим знаком новым товарам и услугам.

Защитная функция товарного знака обеспечивает охрану товаров от подделки и фальсификации.

Информативная функция товарного знака дает сведения об авторе и производителях товара, а также о продукте, помещая на товарном знаке образные элементы, изображения, которые порождают желаемое представление об изделии.

Большой спрос на наиболее известные товарные знаки, охраняемые свидетельствами о регистрации, определил интенсивное развитие лицензионной торговли в сфере обмена. При этом масштабы и темпы роста торговли лицензиями и уступкой товарных знаков на российском рынке в 3—5 раз превышали соответствующие показатели лицензионной торговли изобретениями, полезными моделями и промышленными образцами. Это подтверждается данными табл. 4.3.

Таблица 4.3. **Динамика торговли лицензиями и уступкой прав на товарные знаки в период 1995—2009 гг.**

Виды договоров о передаче прав на использование товарных знаков	Год							
	1995	2000	2003	2005	2006	2007	2008	2009
1. Всего лицензионных договоров и договоров об уступке товарных знаков	1125	5974	8556	10 114	13 136	17 007	15 574	15 278

4.2. Состояние, особенности и тенденции развития российского рынка лицензий

Окончание табл. 4.3

Виды договоров о передаче прав на использование товарных знаков	Год							
	1995	2000	2003	2005	2006	2007	2008	2009
В том числе: 1.1. Лицензионных договоров, всего	111	2799	4101	5574	8097	9288	8807	9157
Из них: • российские правообладатели (лицензиары)	91	2216	3024	4310	6142	6438	6367	5902
• иностранные правообладатели (лицензиары)	20	583	1077	1264	1955	2850	2440	3255
1.2. Договоры об уступке товарных знаков, всего	1014	3175	4155	4540	5039	7719	6767	6121
Из них: • российские правообладатели	709	2485	3104	3524	4061	5748	5222	4888
• иностранные правообладатели	305	690	1051	1016	978	1971	1545	1231
2. Прирост за год, количество договоров	—	1336	-73	—	3022	3871	-1433	-296
3. Прирост по отношению к предыдущему году, %	—	-8,7	0,9	—	30,0	30,0	-8,5	-2,1

Составлено по данным годовых отчетов Роспатента за 1999—2009 гг.

Все более широкое распространение на российском рынке лицензий получают коммерческие операции с программами для ЭВМ, базами данных и топологиями интегральных микросхем. Нередко договоры на предоставление прав на использование указан-

4. Становление и развитие российского рынка лицензий

ных объектов интеллектуальной собственности носят иное название — авторский договор, или договор о передаче имущественных прав на объект интеллектуальной собственности. Однако по правовой форме и экономической сущности эти сделки не отличаются от лицензионных договоров, и их следует относить к рынку лицензий.

Анализ опубликованных данных позволяет сделать оценку отраслевой структуры формирующегося рынка лицензий России, сведения о котором представлены в табл. 4.4.

Рассчитанные по представленным данным среднестатистические показатели за период 2001—2009 гг. позволяют не только оценить отраслевую структуру российского рынка лицензий, но и сравнить ее с соответствующими показателями мирового рынка лицензий.

Таблица 4.5. Доля отраслей промышленности на российском рынке лицензий в 2001—2007 гг.

№ п/п	Наименование отрасли	Доля отрасли на российском рынке лицензий, %
1	Легкая и пищевая промышленность	11,5
2	Машиностроение, станкостроение, инструменты	16,6
3	Медицина	11,7
4	Электротехника и энергетика	9,2
5	Химия и нефтехимия	11,7
6	Электроника, вычислительная техника, приборостроение	6,8
7	Металлургия	4,6
8	Нефтегазодобывающая промышленность	7,2
9	Строительство, строительные материалы	6,9
10	Прочие	13,8

Из приведенных данных видно, что значительная доля лицензионной торговли в России приходится на ненаукоемкие отрасли производства, включая легкую и пищевую промышленность, строительство и строительные материалы, металлургию, нефтегазоперерабатывающую промышленность при явном отставании ли-

4.2. Состояние, особенности и тенденции развития российского рынка лицензий

Таблица 4.4. Распределение лицензионных договоров и уступки патентов по отраслям промышленности

№ п/п	Наименование отрасли производства	Количество лицензионных договоров и договоров об уступке патентов									
		2001 г.		2002 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.		
		Число	Доля, %						Число	Доля, %	
1	Легкая и пищевая промышленность	268	13,2	266	105	160	211	186	173	7,3	
2	Машиностроение, станкостроение, инструменты	312	15,4	323	417	414	366	373	250	10,6	
3	Медицина	288	14,2	289	249	295	120	110	76	3,2	
4	Электротехника и энергетика	117	5,8	141	223	220	390	264	247	10,4	
5	Химия и нефтехимия	270	13,5	181	268	500	120	94	94	4,0	
6	Электроника, вычислительная техника, приборостроение	104	5,1	147	165	157	137	101	73	3,1	
7	Металлургия	62	3,1	87	69	181	245	186	133	3,3	
8	Нефтегазодобывающая промышленность	131	6,5	91	136	100	434	449	338	14,3	
9	Строительство, строительные материалы	110	5,7	81	108	160	423	266	272	12,8	
10	Прочие	354	17,5	397	382	227	406	585	709	30,0	
	Всего	2022	100,0	2003	2122	2414	2852	2744	2365	100,0	

Составлено по данным годовых отчетов Роспатента за 2001—2010 гг.

4. Становление и развитие российского рынка лицензий

цензирования в таких наукоемких отраслях, как электроника и электротехника, машиностроение, химия и нефтехимия, транспортное машиностроение и др.

Небезынтересно сравнить отраслевую структуру российского и мирового рынка лицензий, составленную с использованием статистических данных, публикуемых в ежегодных сборниках МВФ *Survey of Current Business*, Нью-Йорк, 2000—2009 гг.; *Trade and Industry, British Business*, *Statistische Beihefte zu den Monatsrihtender Deutschen Bundesbank*, Германия, а также в годовых отчетах Роспатента.

Таблица 4.6. **Отраслевая структура российского и мирового рынка лицензий**

Наименование отрасли	Мировой рынок, %	Российский рынок, %
Электроника и электротехника	21,0	14,0
Машиностроение	19,0	16,6
Химия и нефтехимия	17,0	11,7
Транспортное машиностроение	10,2	2,7
Легкая и пищевая промышленность	6,2	11,5

Из-за существенных различий в отраслевой структуре российского и мирового рынков лицензий возникают определенные трудности для продажи отечественных разработок на внешнем рынке. Высоким спросом на рынках промышленно развитых стран пользуются лицензии в наукоемких отраслях производства, а российские патентообладатели могут в основном предложить лицензии в средне- и низкотехнологичных отраслях производства. Отраслевая структура внешней торговли лицензиями России должна существенно отличаться от структуры российского внутреннего рынка лицензий. Из-за отсутствия регистрации и учета внешних лицензионных договоров в Российской Федерации не представляется возможным дать количественную оценку структуры внешней лицензионной торговли.

Основными субъектами коммерческих операций на российском рынке лицензий выступают государственные, частные юридические и физические лица, а также посреднические организации, оказывающие им услуги при заключении лицензионных договоров. Долевое участие упомянутых хозяйствующих субъектов в лицензионных операциях в период 1993—2009 гг. видно из табл. 4.7.

4.2. Состояние, особенности и тенденции развития российского рынка лицензий

Таблица 4.7. Долевое участие субъектов лицензионной торговли на российском рынке лицензий в период 1993—2009 гг.

№ п/п	Субъекты лицензионных договоров	Количество и доля заключенных лицензионных договоров и уступка патента							
		Передающая сторона (лицензиары и продавцы патентов)				Принимающая сторона (лицензиаты и покупатели патентов)			
		1993 г.	2005 г.	2008 г.	2009 г.	1993 г.	2005 г.	2008 г.	2009 г.
1	Государственные предприятия, НИИ, КБ, вузы	181 (24%)	176 (8,3%)	208 (7,6%)	210 (8,9%)	456 (60%)	85 (4,0%)	74 (2,7%)	111 (4,7%)
2	Негосударственные частные коммерческие предприятия	136 (18%)	1246 (58,7%)	1602 (58,4%)	1376 (58,2%)	272 (36%)	1833 (86,4%)	2378 (87,1%)	2074 (87,7%)
3	Физические лица	439 (58%)	700 (33,0%)	934 (34,0%)	778 (32,9%)	30 (4%)	203 (9,6%)	208 (10,2%)	180 (7,6%)
	Итого	756	2122	2744	2365	756	2122	2744	2365

4. Становление и развитие российского рынка лицензий

Из представленных в табл. 4.7 данных видно, что в процессе развития рынка лицензий в России существенно изменились позиции трех основных групп субъектов лицензионной торговли. Так, в 1993 г. в качестве продавцов лицензий (лицензиаров) ведущее место занимали физические лица (58%), затем государственные организации (24%), весьма скромные позиции принадлежали частным структурам (18%), несмотря на передачу им в собственность большого объема действующих предприятий. Основными покупателями лицензий (лицензиатами) в 1993 г. выступали государственные организации (60%), далее — частные коммерческие структуры (36%) и малозаметную роль играли физические лица (4%).

В начале XXI столетия произошло кардинальное изменение позиций указанных групп субъектов лицензионной торговли на российском рынке лицензий. Так, в 2009 г. ведущие позиции на рынке заняли корпоративные коммерческие структуры как по продажам лицензий (58,2%), так и по покупкам (94,4%). Доля государственных организаций по продажам сократилась с 24 до 8,9%, а по покупкам — с 60 до 4,7%. Физические лица потеряли свою ведущую роль на рынке по продаже прав на интеллектуальную собственность, сократив свою долю с 58 до 32,9%, а по покупкам лицензий увеличили свою долю с 4,0 до 7,6%. Настораживает сам факт резкого снижения участия государственных организаций в лицензионной торговле на российском рынке.

5

Роль и средства реализации конкурентных преимуществ интеллектуальной собственности на рынках наукоемкой продукции

5.1. Суть и содержание конкуренции, ограничительной деловой практики и антимонопольного регулирования в международном бизнесе / 5.2. Применение антимонопольного законодательства в международной практике заключения лицензионных договоров / 5.3. Патентование и «патентные войны» в стратегии и тактике международного патентно-лицензионного бизнеса

5.1. Суть и содержание конкуренции, ограничительной деловой практики и антимонопольного регулирования в международном бизнесе

Конкуренция в мировом хозяйстве является основой функционирования рыночного механизма и мирового хозяйства в целом. Она стимулирует процессы производства и повышения качества продукции, приспособления ее к потребностям потребителей и способствует развитию предприятий на базе международного разделения труда¹. Рынок и конкуренция выступают мощными стимуляторами повышения качества, обновления продукции и технологии, действенным средством контроля за движением издержек производства и его эффективностью. По существу, конкуренция — это соперничество хозяйствующих субъектов рынка с целью добиться конкурентных преимуществ у потребителей ради увеличения объема продаж, завоевания или удержания доли рынка, получения максимальной прибыли².

На протяжении многих веков естественной основой конкуренции различных предпринимательских структур на отраслевом,

¹ См.: Правила рынка / под ред. В. Д. Шетинина. М. : Международные отношения, 1993. С. 51.

² См.: Герчикова И. Н. Регулирование предпринимательской деятельности. М. : Изд-во «Консалт банкир», 2002. С. 464.

5. Роль и средства реализации конкурентных преимуществ

межотраслевым, национальном и международном уровнях в процессе разработки и производства конкурентоспособной продукции всегда оставались новейшие достижения изобретательской и научно-технической деятельности, включая охраняемые результаты интеллектуальной деятельности. Их роль особенно возросла в процессе развития мирового хозяйства и его перехода в XXI столетии к мировой «экономике знаний».

В зависимости от применяемых методов различают три основные формы конкурентной борьбы: ценовую, неценовую и свободную конкуренцию.

Ценовая конкуренция применяется преимущественно в отношениях между фирмами-монополиями и компаниями-аутсайдерами и бывает двух видов: открытая и скрытая.

Открытая ценовая конкуренция предполагает снижение цен. При этом для фирм-аутсайдеров снижение цен нередко становится единственным средством конкурентной борьбы, поскольку они не располагают достаточными средствами для неценовой конкуренции. Крупные фирмы часто прибегают к временному снижению цен для создания монопольных позиций на рынках и для последующего роста цен.

Методы открытого снижения цен при выходе на новые рынки широко используются фирмами Японии, Республики Корея, Тайваня, Китая, в частности, при экспорте судов, телевизоров, автомобилей, бытовой техники в США и страны Западной Европы. Патентная защита изобретений на международном рынке в определенной мере сдерживает открытую ценовую конкуренцию на рынке, что характерно для автомобильной, фармацевтической, электронной и химической промышленности.

Скрытая ценовая конкуренция реализуется в основном путем предоставления различных скидок с цены и лучших условий продажи. К числу таких скидок могут относиться простые скидки с официальной цены, предоставляемые при установлении длительных и устойчивых отношений с покупателями, скидки на количество и достигнутый оборот, постоянным партнерам, характер отношений с ними и др. Предоставление лучших условий продаж может осуществляться путем повышения качества товара при неизменной цене, удлинения срока гарантийного обслуживания, сокращения сроков поставки, предоставления кредита, отсрочки платежа и др.

Нецензовая конкуренция проводится в основном крупными фирмами с использованием широкого диапазона законных средств конкуренции, полулегальных методов борьбы с конкурентами, методов ограничения действий конкурентов с использованием государственных рычагов регулирования конкуренции.

Законные средства конкуренции включают:

- создание новых продуктов, обладающих более высокими потребительскими свойствами;
- конкуренцию за объем и качество услуг, связанных с использованием и обслуживанием проданных товаров, особенно при продаже машин и оборудования. В комплекс таких услуг входят обеспечение рекламными материалами, технической документацией, техническое обслуживание, обучение, предоставление гарантий. Особое значение для покупателей имеет наличие патентов, ноу-хау, лицензий, выступающих в качестве эффективных средств защиты от конкурентов.

К полулегальным формам конкурентной борьбы относятся:

- скрытое наблюдение и экономический шпионаж;
- подкуп должностных лиц в государственных структурах и в конкурирующих фирмах;
- практика заключения нелегальных сделок;
- ограничение конкуренции путем принятия национальных и международных стандартов, правил, оговорок и положений, отражающих интересы отдельных компаний или их групп.

Свободная (совершенная, чистая) конкуренция выступает как механизм стихийного регулирования общественного производства и характерна для домонополистической стадии развития капитализма. Означала состязательность большого числа мелких и средних продавцов и покупателей, которые обладали достаточной информацией о рынке, но ни один из них не мог контролировать рыночный спрос, поставку товаров на рынок и их цены. Для рынка совершенной конкуренции характерно:

- большое количество производителей однотипной продукции, большой объем предложений со стороны различных производителей;
- однородность предлагаемой продукции, сходной по цене, качеству и свойствам, минимум уникальных товаров;
- отсутствие барьеров для вхождения и выхода из отрасли новых и действующих производителей;

5. Роль и средства реализации конкурентных преимуществ

- информационная прозрачность рынка о характеристиках продуктов, ценах, технологии, объемах производства, конкурирующих фирмах;

- рациональное поведение участников рынка, исключение сговора в различных формах.

В современных условиях свободная конкуренция имеет ограниченное использование и может проявляться в следующих формах:

- на рынках новых изделий, на начальных этапах создания производства конкретных изделий, пользующихся высоким спросом (в 50-е годы — ЭВМ, в 60-е — видеотехника, в 70-е — роботы, в 80-е — компьютеры, на рубеже XX—XXI столетия — био- и нанотехнологии), когда еще не были защищены патентами или иными барьерами, препятствующими переливу капиталов;

- на этапе зрелости товаров, когда истекают сроки действия патентов (15—20 лет), и фирмы-аутсайдеры получают право на производство этих товаров.

В условиях монополистического капитализма свободная конкуренция все более трансформируется под воздействием политики крупнейших монополий.

Главными субъектами международной конкуренции в современных условиях стали транснациональные корпорации, превратившиеся в крупнейшие многоотраслевые комплексы, доминирующие в конкурентной борьбе одновременно на многих товарных рынках. Монопольное положение таких транснациональных корпораций позволяет им целенаправленно и планомерно подавлять других не только аутсайдеров, но вполне конкурентоспособных по выпускаемой продукции соперников. Усилиями монополий создаются барьеры, труднопреодолимые для конкурирующих компаний, в том числе:

- создание оптимальных размеров производственных комплексов, основанных на использовании новейшей техники: роботов, гибких производственных систем, автоматизации производства;

- ориентация на производство наукоемкой продукции, включая электронное машиностроение, нано- и биоиндустрию, компьютерную технику;

- патентная монополия, обеспечивающая исключительные права на производство и экспорт продукции на охраняемой патентной территории;

- внутрифирменный обмен, предполагающий предоставление подконтрольным предприятиям особых условий на конкретных

5.1. Суть и содержание конкуренции, ограничительной деловой практики

рынках, способствующих эффективности инвестирования своих компаний и препятствующих переливу капиталов конкурентов. Результатом этих действий является ограничение конкуренции, которое получило название ограничительной деловой практики (ОДП).

Под *ограничительной деловой практикой* — ОДП (Restrictive Business Practice — RBP) понимается поведение или действия отдельных фирм либо формы и методы хозяйственного взаимодействия группы фирм, которые путем злоупотребления своим господствующим положением на рынке ограничивают конкуренцию, не допуская или вытесняя с рынка своих конкурентов, тем самым исключая или серьезно ограничивая конкурентную деятельность на рынках. ОДП ведет к нарушению нормальной рыночной конкуренции, под которым подразумевают такое воздействие на состояние рынка и создание таких договорных и хозяйственных условий, когда на основе применения методов недобросовестной конкуренции ограничивается свобода предпринимательства, создаются препятствия и устраняются конкуренты и происходит монополизация рынка.

Различают индивидуальную и групповую ограничительную деловую практику.

Индивидуальная ОДП проводится одной фирмой по отношению к другим участникам рыночных отношений в целях доминирования на рынке и получения более выгодных условий сделок. К числу таких методов недобросовестной конкуренции, применяемых отдельными фирмами, относятся: поглощение или слияние двух или нескольких фирм; установление демпинговых цен; включение в тексты контрактов условий, ограничивающих действия контрагента по установлению продажных цен, территории продаж, выбору поставщиков, навязыванию встречных закупок и др.

Групповая ОДП предполагает проведение фирмами коллективных или согласованных действий, ограничивающих ущерб другим участникам рыночных отношений. К числу таких действий относятся: образование картелей и синдикатов, предписывающих ограничительные нормы и правила деятельности конкурирующих компаний; заключение межфирменных соглашений, включающих разделы об объемах производства и установлении квот, об объемах капиталовложений, соблюдении стандартов, обмене технической и коммерческой информацией; патентами и лицензиями; заключение негласных, тайных и джентльменских соглашений в целях объединения действий против конкурентов для достижения господствующего положения на рынке; скоординированные действия,

5. Роль и средства реализации конкурентных преимуществ

основанные на «сговоре», не содержащем формализованных юридических обязательств.

В 1980 г. на 35-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН был принят «Комплекс согласованных на многосторонней основе принципов и правил по контролю за ограничительной деловой практикой», призванный содействовать устранению барьеров, искусственно возводимых фирмами. По оценке ЮНКТАД ООН, ограничительная деловая практика, вероятно, приобрела такое же значение, как официальные торговые барьеры. Комплекс принципов и правил призван способствовать развитию законодательства и проведению политики контроля в области на национальном и региональном уровнях.

Антимонопольное регулирование международного бизнеса направлено на ограничение злоупотреблений монопольным положением фирм на рынке и определяет характер производственных и рыночных отношений. Первые антимонопольные (антитрестовские) законы появились в конце XIX столетия в США: Закон Шермана, Закон Клейтона, Закон о Федеральной торговой комиссии. В странах Западной Европы первые антимонопольные законы были приняты после Второй мировой войны: в Англии в 1948 г., во Франции в 1953 г., в Дании и Швейцарии в 1955 г., в Голландии в 1956 г., в Германии в 1957 г., в Бельгии в 1960 г., в Италии в 1964 г. Государственная антимонопольная политика нацелена на разработку законодательства и системы мер, направленных на поощрение конкуренции на рынке, стимулирование деловой активности, поддержание и соблюдение принципа равных возможностей и свободы деятельности хозяйственных субъектов.

При наличии в странах Европы национальных антимонопольных законов для стран Европейского сообщества все большее значение приобретает единое европейское законодательство. Статьи 85 и 86 Римского договора определяют действия, препятствующие свободной конкуренции и запрещенные для компаний стран — участниц ЕС. К перечню этих действий отнесены прямое или косвенное установление закупочных или продажных цен; ограничение или контроль в отношении производства, сбыта, технического развития или капиталовложений, распределение рынков; применение к торговым партнерам неравных условий при равноценных обязательствах.

Особенно широкое развитие государственная антимонопольная практика получила развитие в последней четверти XX столетия

5.1. Суть и содержание конкуренции, ограничительной деловой практики

в связи с процессом интенсивной транснационализации производства и капитала стремлением ТНК к монополизации мировых товарных рынков и отраслей мирового хозяйства, в первую очередь связанных с наукоемким производством.

В западных странах антимонопольное законодательство направлено на предотвращение негативных последствий концентрации производства и капитала и образования фирм-монополистов, а также против проведения фирмами групповой ограничительной деловой практики. Антимонопольная политика государства осуществляется по следующим направлениям:

- создание барьеров для образования монопольных структур путем проведения жесткого государственного контроля за процессом централизации капитала, применения финансовых санкций, ликвидации фирм-монополистов, которые разрушают рыночные механизмы и подавляют конкуренцию;

- проведение либерализации рыночных отношений и создание такой ситуации на рынке, когда монополизация рынка становится экономически невыгодной. Это достигается путем отмены или снижения таможенных пошлин и импортных ограничений; улучшения климата для иностранных инвесторов; диверсификации производства; поддержки малого бизнеса и венчурных фирм; оказания содействия фирмам в разработке и применении новых технологий, включая интеллектуальную собственность.

В антимонопольном законодательстве многих стран особое внимание уделено вопросам поддержания рыночных цен и предотвращения или запрещения снижения цен. Таким образом, фирмам навязывают ограничения на минимальный, а не на максимальный уровень цен. Тем самым фирмы получают государственную поддержку от сильных конкурентов, способных к монополизации рынков за счет снижения цен.

Антимонопольное законодательство по-разному именуется в различных странах.

В США — это антitrustовское законодательство, в Японии — антимонопольное, в большинстве стран ЕС — борьба с ограничительной деловой практикой, в Германии, Австрии, Швейцарии — картельное законодательство. В настоящее время, исходя из принципов запрета, контроля и управления ОДП, в мировой практике сложились две системы регулирования антимонопольной деятельности: американская и европейская.

5. Роль и средства реализации конкурентных преимуществ

1. Американская система, действующая в США, Германии и некоторых других странах, исходит из принципа запрещения, т.е. формального юридического запрета монополистической практики как таковой, признания незаконными горизонтальных и некоторых вертикальных соглашений независимо от оценки реальных результатов и эффекта их воздействия на рыночную конкуренцию.

2. Европейская система, принятая в странах ЕС, Японии и ряде других стран, в основу которой положен принцип контроля и регулирования. Здесь допускается заключение горизонтальных и вертикальных соглашений в отношении монополистической деятельности, но при условии, что она не нарушает установленных в законе условий.

Антитрестовское законодательство США опирается на принятый в 1890 г. Конгрессом США Закон Шермана, именуемый антитрестовским законом. Он запрещает любые контракты, объединения и тайные сделки, направленные на ограничения торговли между штатами, и любые попытки монополизировать какую-либо часть этой торговли. Чтобы помочь судам в применении норм Закона Шермана, Конгресс в 1914 г. принял дополнительные законы — Закон Клейтона и Закон о федеральной торговой комиссии как экспертного органа, которому было предписано поддерживать конкуренцию и пресекать различные виды монополизма. Закон Клейтона запрещает любые слияния фирм, которые могут значительно ослабить конкуренцию.

Борьба против, слияния фирм получила развитие и нашла отражение в принятом в 1950 г. акте «Селлера-Кефопера», в котором определены меры противодействия даже объединению малых фирм. В 80-е годы американская антитрестовская политика была существенно пересмотрена, и в современных условиях практически не существует барьеров для слияния различных видов компаний.

В антимонопольные законодательства Германии, Франции, Голландии, Швеции и некоторых других странах были введены нормы, определенные Комплексом принципов и правил по ОДП, принятых ЮНКТАД ООН в 1980 г.

В *Германии* национальная политика в области конкуренции основана на принципе максимального расширения сферы деятельности рыночного механизма и сокращения вмешательств государства в экономику. С этой целью властями Германии проводится курс на разгосударствление экономики, ослабление административного механизма воздействия на предпринимательскую деятель-

5.2. Применение антимонопольного законодательства в международной практике

ность, совершенствование законодательства в сфере поддержания конкуренции, включая сферу услуг. В 80-е годы Федеральным управлением по делам картелей Германии были аннулированы ряд соглашений и слияний, имевших антиконкурентную направленность, а с их участников взысканы крупные штрафы.

Во *Франции* в 1986 г. принят Закон о либерализации цен и конкуренции. В Законе четко определен перечень запрещаемых согласованных действий фирм, имеющих антимонопольную направленность. Законом предусматривается ликвидация государственного контроля за ценами; приватизация предприятий госсектора; ослабление контроля со стороны государства в ряде отраслей экономики; расширение функций государства по контролю за недобросовестной конкуренцией.

В *Японии* антимонопольное законодательство действует с 1947 г. и преследует цели недопущения монопольного положения на рынке одного производителя или узкого круга фирм, предотвращения несправедливого ограничения деловых операций, запрещения недобросовестной деловой практики. Действующее законодательство не распространяется на объединение мелких предпринимателей и потребителей. Исключения предусмотрены также для случаев ухудшения конъюнктуры в связи с кризисами и угрозой банкротства значительного числа фирм отрасли; для межфирменного взаимодействия, направленного на стимулирование научно-технического прогресса для повышения качества и эффективности производства. Разрешение на такое взаимодействие в Японии фирмы получают в Комиссии по справедливым сделкам.

Антимонопольное законодательство Японии предполагает предоставление *ряда изъятий* (исключений), под которые попадают, в частности, «естественные монополии — электроэнергетика, водопровод и газоснабжение, железные дороги, а также реализация прав, гарантируемых законами о патентах, лицензиях и товарных знаках.

5.2. Применение антимонопольного законодательства в международной практике заключения лицензионных договоров

В зарубежной и российской практике заключения лицензионных договоров широко используются в качестве правовой базы патентное и авторское законодательство и законы о смежных правах. При этом подходы, методы и содержание международных лицензион-

5. Роль и средства реализации конкурентных преимуществ

ных договоров, заключаемых российскими компаниями с национальными и зарубежными фирмами, как и аналогичные договоры, заключаемые в других странах, как правило, идентичны. Это вытекает из того, что при разработке в 90-е годы прошлого столетия российских национальных законов в области охраны и применения результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации был широко использован опыт и законодательно-правовая база в данной области ведущих стран мира.

В то же время следует отметить, что российская правоприменительная практика не восприняла зарубежный опыт правового регулирования в сфере заключения и исполнения лицензионных договоров на основе применения антимонопольного законодательства. В российском антимонопольном законодательстве отсутствуют положения и нормы, касающиеся регулирования условий заключения лицензионных договоров, на которые можно было бы сослаться, если в процессе переговоров с зарубежными фирмами предлагаются условия недобросовестной конкуренции.

В связи с этим целесообразно рассмотреть зарубежный опыт применения антимонопольного законодательства в качестве эффективного средства регулирования международной торговли лицензиями и возможного его использования для совершенствования собственных отечественных законов в данной области. Это важно знать и для современной практики, поскольку в процессе согласования российскими лицензиарами и лицензиатами международных договоров с иностранными партнерами последние могут ссылаться на положения антимонопольного законодательства в части регулирования лицензионной деятельности в своих странах. Это можно сделать на примере охраняемых патентами объектов промышленной собственности, включая изобретения, полезные модели и промышленные образцы.

Патентное право, устанавливающее временную монополию на объекты интеллектуальной собственности, играет весьма важную роль в техническом развитии общества. Суть монопольного или исключительного права состоит в том, что владелец патента на определенный срок получает право на полное распоряжение нововведением. Он может использовать его в собственном производстве, продавать, предлагать к продаже, применять, в то время как на всех третьих лиц возлагается обязанность воздержаться от использования изобретения без согласия патентообладателя. Патент как форма охраны предоставляет патентообладателю почти неограни-

ченные права, позволяющие ему занимать монопольное положение на рынке и получать преимущества в конкурентной борьбе.

Наряду с патентным законодательством почти во всех развитых странах действует законодательство о недобросовестной конкуренции и антимонопольное законодательство. Первое устанавливает запрет на недобросовестную конкуренцию и регулирует отношения между отдельными производителями, второе направлено на ограничение злоупотреблений монопольным положением на рынке и устанавливает правила для различных отраслей производства. Эти законы чрезвычайно важны для производственных и рыночных отношений, часто обновляются и, как и патентное право, весьма динамичны. В Германии, например, действуют Картельный закон, в США — несколько антитрестовских законов, определяющих разные аспекты конкурентных отношений (закон Шермана, закон Клейтона, Закон о федеральной торговой комиссии). Наряду с тем, что почти в каждой из европейских стран имеется национальное законодательство, защищающее свободу конкуренции, для стран Европейского союза все большее значение приобретает единое европейское законодательство — Римский договор, включающий детально разработанные положения о свободе конкуренции и ее ограничении в странах ЕС.

Определяющие направления научно-технического развития и устанавливающие правовые гарантии рыночных отношений патентное и антимонопольное законодательство нередко вступают в противоречие при практическом применении. Принципы патентного права и свободной конкуренции в значительной мере не согласуются между собой, что порождает неясность и неоднозначность толкования действий лицензиаров, лицензиатов, третьих лиц и общества в целом.

Действительно, патентное право дает возможность передавать изобретение по лицензии в полном объеме, причем в лицензионном договоре согласно патентному праву допускается установление самых разных условий, влияющих на права партнеров. Напротив, эти же условия могут быть запрещены законом о конкуренции. К примеру, в конкурентном праве многих стран, в том числе и в российском законодательстве, содержится запрет на такие действия, как изъятие товаров из обращения в целях создания или поддержания дефицита на рынке или повышения цен; навязывание контрагенту условий договора, невыгодных для него или не относящихся к предмету договора (необоснованные требования пере-

5. Роль и средства реализации конкурентных преимуществ

дачи финансовых средств, сырья, материалов, изделий, жилых домов, рабочей силы контрагента и др.); включение в договор дискриминирующих условий, которые ставят контрагента в неравное положение по сравнению с другими конкурентами; выдвижение в качестве условия заключения договора требования о внесении в него положений, касающихся товаров, в которых потребитель не заинтересован; препятствование доступу на рынок других предприятий и др.

Анализ законов о недобросовестной конкуренции показывает, что большинство действий, запрещенных этими законами, легальны применительно к лицензионным договорам, при этом патентные законы, как правило, не содержат положений, увязывающих лицензионные положения с конкурентным правом.

Правовая доктрина США исходит из того, что противоречие между патентным и антимонопольным законодательством носит поверхностный характер. Объект патентной монополии должен быть новым и неочевидным, поэтому предоставление исключительных прав его владельцу не лишает общество того, чем оно уже обладало. К тому же действие патента, ограниченное по времени (17 лет) и по существу (пределами формулы изобретения), охватывает лишь незначительную часть научно-технической сферы. Напротив, по мнению американцев, наличие патента способствует развитию конкуренции.

Согласно закону Шермана предоставление патентной лицензии не должно быть направлено на ограничение торговли. Следовательно, установление в лицензионном договоре фиксированных цен может быть признано нарушением антимонопольного законодательства. В этом же законе признается неправомочной монополизация любой области торговли США, и здесь проявляется потенциальный конфликт между антитрестовским законодательством и патентным правом. Однако при применении этого положения учитываются конкретные обстоятельства. Признается правомерным сосредоточение патентов в одних руках независимо от количества, однако если создание доминирующего положения на рынке сопровождалось обманными действиями по приобретению патентов, то речь идет о незаконной монополизации.

Законом Клейтона запрещаются соглашения, в которых одна сторона обязуется не использовать или не иметь дело с товарами конкурента, что признается ограничением свободы торговли. В применении к лицензионной торговле это означает, что патенто-

обладатель не может ставить условием подписания лицензионного соглашения внесение в него обязательства лицензиата приобретать незапатентованные товары у него, а не у конкурентов.

Страны Европейского экономического сообщества не имеют единого законодательства в области конкурентного права, однако его основополагающие статьи содержатся в Римском договоре (ст. 85 и 86). Указанные статьи устанавливают действия, запрещенные для предприятий стран — участниц договора как препятствующие свободной конкуренции. К перечню этих действий отнесены прямое или косвенное установление закупочных или продажных цен, ограничение или контроль в отношении производства, сбыта, технического развития или капиталовложений, распределение рынков, применение к торговым партнерам неравных условий при равноценных обязательствах. Согласно ст. 86 деятельность одного или нескольких предприятий признается противоречащей свободе конкуренции, если они занимают доминирующее положение на рынке и если в результате такого положения может пострадать торговля между государствами — членами ЕС. Доминирующим признается положение, когда предприятие удерживает около 60% и более доли рынка.

Ведущую роль в оценке конкурентных действий предприятий и толковании положений конкурентного права в рамках ЕС играют две структуры: во-первых, Европейская комиссия (КЕС), являющаяся административным органом ЕС, и, во-вторых, Европейский суд, решающий вопросы применения законодательства в области конкурентных отношений производителей.

Значительная часть включаемых в лицензионные договоры положений противоречит принципам свободной конкуренции и относится к действиям, запрещенным законодательством ЕС. Такое противоречие между патентной монополией и свободной конкуренцией не могло оказаться вне поля зрения КЕС и Европейского суда. В этой связи КЕС был принят ряд постановлений, направленных на смягчение запретительных мер в отношении лицензионных договоров.

В сфере лицензионной торговли могут быть применены постановления КЕС № 2349 от 23 июня 1984 г. о патентных лицензиях, № 418 (1985 г.) о научных исследованиях и техническом развитии и № 556 (1989 г.) о передаче ноу-хау. Постановление о патентных лицензиях предусматривает полное или частичное освобождение предприятий от предусмотренных в картельном законодательстве

5. Роль и средства реализации конкурентных преимуществ

запретительных мер. Так, в случае заключения договора о предоставлении патентной или смешанной (с включением ноу-хау) лицензии, в котором участвуют только два партнера, запретительные положения ст. 85(1) Римского договора не применяются. В этом случае речь идет об исключительной лицензии, и лицензиару лишь запрещается предоставление лицензий другому партнеру на всей или части территории общего рынка, где изготавливается продукт по лицензии, охраняемой патентом. Лицензиат лишен права предоставления сублицензий. Он должен не проводить активной политики по сбыту продукции, изготовленной по лицензии, на территории, закрепленной за другим лицензиатом, не заниматься рекламой, не открывать филиалов предприятия, не создавать экспортных складов, если на этих территориях продукция, изготовленная по лицензии, охраняется патентами-аналогами. На лицензиата возлагается также обязанность не вводить в оборот продукцию, изготовленную по лицензии, на территориях, закрепленных за другим лицензиатом в пределах общего рынка, в течение пяти лет с момента первого ввода этой продукции из данной территории, пока там действуют патенты-аналоги. Требуется обязательная маркировка продукции товарными знаками лицензиара.

Вопреки традиционным требованиям картельного законодательства, запрещающего в договорах устанавливать для партнеров связывающие условия, в лицензионных соглашениях они широко распространены. Речь идет о так называемом белом списке обязательств, согласно которому в лицензионное соглашение может быть внесено обязательство лицензиата заказывать у лицензиара или указанного им лица продукцию или услуги, необходимые для эксплуатации изобретения. К связывающим условиям относится также обязательство лицензиата приобретать комплектующие изделия, сырье и материалы у определяемого лицензиаром лица. Эти правила связаны с необходимостью сохранять высокое качество и иные показатели продукции, выпускаемой лицензиатом по лицензии.

Связывающим условием может быть также обязанность осуществить выплату минимальных платежей, произвести определенное минимальное количество продукции. Возможно также ограничить использование продукции, производимой по лицензии, одной или несколькими областями техники, которые охватываются патентами.

Применение части четвертой ГК РФ «Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации» и Закона РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической

5.2. Применение антимонопольного законодательства в международной практике

деятельности на товарных рынках», служащих правовой базой для ведения лицензионных операций на внешнем и внутреннем рынках, вызывает противоречия, поскольку заложенные в них принципы патентной монополии и свободы конкуренции на рынке во многом несовместимы. Так, в российском антимонопольном законодательстве запрещен ряд действий, которые нарушают права предприятий на свободную конкуренцию. В то же время эти же действия согласно российскому патентному законодательству правомерны в отношении лицензионных договоров и составляют их основу. Большинство промышленно развитых стран уже прошли эту стадию «детской болезни» в развитии своего национального рынка лицензий, разрешив противоречия между патентным и картельным правом путем принятия специальных актов в данной области. Эти акты надежно защитили национальных предпринимателей от включения в лицензионные договоры условий, благодаря которым иностранные лицензиары могут занять доминирующее положение на внутреннем рынке лицензиата, а также создали условия для продажи лицензий отечественными патентообладателями за рубежом с максимальной выгодой.

Наиболее интересен опыт применения антимонопольного законодательства в практике лицензионной деятельности в Японии. Японское правительство в течение многих десятилетий последовательно проводит политику полной либерализации торговли лицензиями с другими странами и одновременно уделяет большое внимание проблемам ее законодательного регулирования. В сфере лицензионной деятельности Япония имеет одну из наиболее разработанных систем правового регулирования и многолетний опыт применения патентного и антимонопольного законодательства.

В 1968 г. Торговая палата Японии выпустила первое руководство, регулирующее вопросы заключения японскими и иностранными фирмами лицензионных договоров на охраняемые изобретения и ноу-хау. За два десятилетия после его публикации обстоятельства сильно изменились. Японские фирмы, оставаясь постоянными покупателями новой технологии за рубежом, стали в состоянии предлагать свои лицензии зарубежным фирмам, использовать в производстве национальные и зарубежные разработки. Большие масштабы приобрела внутренняя торговля лицензиями. В связи с этими изменениями Торговая палата Японии разработала и опубликовала 15 февраля 1989 г. новые положения о лицензионных договорах, которые изложены в «Руководстве по ре-

5. Роль и средства реализации конкурентных преимуществ

гулированию недобросовестной деловой практики в отношении патентных и беспатентных (на передачу ноу-хау) лицензионных договоров».

Руководство применяется как для внутренних, так и для международных патентных и беспатентных лицензионных договоров и касается часто употребляемых статей договора, которые нарушают добросовестную деловую практику путем каких-либо ограничений. Эти статьи подразделяются на три категории.

К *первой категории* относятся статьи, которые в принципе законны, и лишь особые обстоятельства делают их необоснованными.

Ко *второй категории* относятся статьи, которые считаются незаконными в зависимости от обстоятельств. Для этой категории нет презумпции законности или незаконности. Законность или незаконность этих статей определяется после анализа различных факторов, таких, как относительная сила партнеров, условия конкуренции на соответствующем рынке, конъюнктура рынка, срок договора и др.

К *третьей категории* относятся статьи, которые считаются незаконными в принципе до тех пор, пока не появятся особые обстоятельства, реабилитирующие их.

Положения данного руководства применяются ко всем лицензионным договорам, действующим на японском рынке. Поэтому, если даже какая-либо сторона смогла навязать ограничительное условие, которое относится к недобросовестной деловой практике, то Торговая палата может признать его незаконным, если оно негативно влияет на японский рынок. Например, японский лицензиар налагает на иностранного лицензиата обязательство покупать узлы и детали у лицензиара для производства продукции, производимой по лицензии, а другие японские фирмы таким образом исключаются из поставщиков. Это расценивается как удар по японскому рынку, и вполне вероятно запрещение такого условия.

Прежнее руководство применялось только к тем договорам, в которых японские партнеры выступали как лицензиаты, и ограничительные условия вводились японскими фирмами. Прежнее законодательство предназначалось для защиты местных предприятий от мощных иностранных компаний. Новое руководство исходит из того, что зарубежные и национальные предприятия должны находиться в равных условиях. Регулирование недобросовестной деловой практики применительно к патентным лицензионным договорам и договорам на ноу-хау существенно различается.

Ниже приведена классификация положений, статей и условий, которые согласно японскому антимонопольному законодательству должны учитываться при заключении лицензионных договоров с японскими компаниями.

I. Положения и статьи, включение которых в лицензионные договоры является незаконным.

1. Установление розничных цен на продукцию, выпускаемую по лицензии, на местном рынке. Это ограничение подавляет конкуренцию в оптовой и розничной торговле.

2. Установление продажных цен лицензиата на продукцию, выпускаемую по лицензии, на местном рынке. Это ограничивает конкурентоспособность лицензиата.

3. Запрещение лицензиату иметь дело с конкурентными товарами или применять освоенную конкурентную технологию по истечении срока действия лицензионного договора.

4. Запрещение лицензиату использовать переданную по лицензии технологию или ограничивать ее использование по истечении срока действия патента либо требование к лицензиату уплачивать роялти за использование переданной по лицензии технологии по истечении срока действия патента.

5. Запрещение или ограничение проведения исследований и разработок самим лицензиатом или совместно с другими фирмами в отношении предмета патентной лицензии или конкурентной технологии.

6. Требование к лицензиату передавать лицензиару созданные им усовершенствования или изобретения или предоставлять исключительную лицензию на них.

II. Положения и статьи, включение которых в лицензионные договоры в принципе является законным.

1. Предоставление патентной лицензии только на производство, использование или продажу.

2. Предоставление лицензии только на определенный период в пределах срока действия патента.

3. Предоставление лицензии на ограниченную территорию, где действует патент.

4. Предоставление лицензии только в отношении определенной технической области.

5. Установление минимальных объемов производства или продаж запатентованной продукции, выпускаемой по лицензии, или минимального времени использования запатентованного способа.

5. Роль и средства реализации конкурентных преимуществ

6. Требование к лицензиату информировать лицензиара о вновь полученных лицензиатом знаниях и опыте в отношении лицензируемой технологии или предоставить лицензиару неисключительную лицензию на созданные усовершенствования или изобретения, при условии, что права и обязанности сторон сбалансированы.

7. Требование к лицензиату поддерживать определенный уровень качества продукции, выпускаемой по лицензии, сырья или деталей с тем, чтобы обеспечить эффективность использования лицензии (при условии, что лицензиар гарантирует лицензиату определенную степень эффективности использования лицензируемого патента) или поддерживать репутацию торговой марки или других объектов промышленной собственности (при условии, что лицензиар предоставил лицензию на их использование).

8. Требование к лицензиату покупать сырье, детали и соответствующие узлы у лицензиара или у указанной им фирмы, если только при установленных требованиях к качеству сырья, деталей или соответствующих узлов трудно поддерживать репутацию торговой марки и других объектов промышленной собственности или эффективность использования лицензируемой технологии.

9. Ограничение правомочия лицензиата экспортировать запатентованную продукцию в следующие зоны:

а) зону, в которой лицензиар зарегистрировал патент, охраняющий запатентованный продукт;

б) зону, в которой лицензиар постоянно продает запатентованную продукцию;

в) зону, в которой лицензиар предоставил третьей стороне исключительное право продавать запатентованную продукцию.

10. Требование к лицензиату ввести ограничения в отношении экспортной цены и количества или экспортировать продукцию через лицензиара или сторону, указанную лицензиаром, в тех случаях, когда экспортные зоны, упомянутые в пп. а), б) или в), теряют свое значение, при условии, что ограничения и обязательства являются обоснованными.

11. Использование для удобства в расчетах количества производимой или продаваемой готовой продукции или ее стоимость в качестве базы для подсчета роялти в тех случаях, когда лицензируемый патент относится к части производственного процесса или к компонентам, или использование для удобства в расчетах количества сырья или компонентов, необходимых для производства запатентованного продукта, как основу для подсчета роялти.

12. Требование к лицензиату приобретать по лицензии несколько патентов (пакетом) с целью обеспечить эффективность использования лицензии на патент.

13. Требование к лицензиату уплачивать роялти по истечении срока действия патента, если только такие продленные платежи будут уплачиваться в качестве очередных или отсроченных платежей в счет патентных роялти.

14. Возможность аннулирования лицензионного договора в случае оспаривания лицензиатом действительности лицензируемого патента.

15. Требование к лицензиату делать все возможное для использования лицензируемой технологии.

III. Положения и статьи, включение которых в лицензионные договоры могут быть признаны законными или незаконными при определенных условиях.

1. Запрещение лицензиату в течение срока действия лицензионного договора использовать конкурентную продукцию или конкурентную технологию.

2. Требование к лицензиату продавать продукцию, произведенную по лицензии, через лицензиара или назначенную им сторону или не продавать ее стороне, указанной лицензиаром.

3. Требование к лицензиату сообщать о полученных им знаниях и опыте в отношении лицензируемой технологии или предоставить лицензиару неисключительную лицензию на созданные усовершенствования или изобретения, за исключением случаев, когда обязательства лицензиара аналогичны и обязательства сторон сбалансированы.

4. Требование к лицензиату использовать товарный знак или другие объекты промышленной собственности, указанные лицензиаром, на изготовленной по лицензии продукции, если это ограничивает деятельность лицензиата.

5. Установление стандартов на сырье, компоненты или производимой на основании патента продукции, за исключением случаев, когда такое ограничение необходимо, чтобы поддержать репутацию товарного знака или эффективность лицензируемой технологии.

6. Требование к лицензиату покупать сырье, материалы или детали у лицензиара или у назначенной им стороны, за исключением случаев, когда из-за установленных требований к качеству сырья или материалов и других подобных ограничений трудно поддержи-

5. Роль и средства реализации конкурентных преимуществ

вать репутацию товарного знака или эффективность использования лицензии.

7. Ограничение зоны экспорта лицензиата, за исключением случаев, когда такими зонами являются:

- а) зона, в которой лицензиар зарегистрировал патент;
- б) зона, в которой лицензиар осуществляет постоянные продажи запатентованной продукции;
- в) зона, в которой лицензиар предоставил третьей стороне исключительное право продажи.

8. Установление экспортной цены или количества продукции, изготовленной по лицензии, для лицензиата или требования к нему экспортировать через лицензиара или указанную им фирму, за исключением случаев, когда экспортные зоны, упомянутые в пп. а), б) и в), теряют свое значение и такое ограничение обоснованно.

9. Требование к лицензиату уплачивать роялти за продукты, не являющиеся продукцией, изготовленной по лицензии, за исключением случаев, когда количество производимой или продаваемой готовой продукции или стоимость производимой или продаваемой продукции используются для удобства расчетов в качестве базы для начисления роялти, а используемый в лицензии патент относится к части производственного процесса или к компонентам, необходимым для производства продукции по лицензии.

10. Требование к лицензиату приобретать по лицензии несколько патентов (пакетом), за исключением случаев, когда такое обязательство является гарантией эффективности использования лицензии.

11. Установление условия расторжения лицензионного договора в одностороннем порядке, невыгодного для лицензиата, например немедленное расторжение без предоставления лицензиату какой-либо отсрочки по иным причинам, нежели неспособность лицензиата выполнить договор из-за банкротства или других обоснованных причин.

12. Требование к лицензиату не оспаривать действительность патента.

5.3. Патентование и «патентные войны» в стратегии и тактике международного патентно-лицензионного бизнеса

В обращении участников Всероссийской научно-практической конференции «Интеллектуальная собственность в экономике

предприятий» к Президенту РФ и Федеральному Собранию РФ, подписанному его сопредседателями академиками РАН Е. М. Примаковым и В. В. Осиповым, говорится о качественно новых основах социально-экономического развития в мире. В нем отмечается, что на современном этапе «мир вступил в эпоху «интеллектуальной» экономики и главным источником благосостояния становятся не природные ресурсы, а творческие достижения людей, идеи и основанные на них нововведения». Уровень научно-технического развития определяет сегодня границы между странами-лидерами и странами-аутсайдерами, является важнейшим фактором становления и укрепления центров силы в современном мире. И на первых ролях сегодня страны, экономики которых основаны на знаниях.

При этом самыми ценными знаниями стали те, что обретаются форму охраняемой законом интеллектуальной собственности¹.

Уже сейчас в основе производства высокотехнологичной продукции в мире, оцениваемой в сумме 2300 млрд долл. в год, лежат 50—55 макротехнологий, созданных и контролируемых ведущими промышленно развитыми странами. По данным Минпромнауки России, мировые рынки высокотехнологичной продукции на 39% контролируются компаниями США, на 30% — Японии, на 16% — Германии. Доля России на этих рынках крайне мала, не превышает 0,5%, хотя наличие в стране высокого научно-технического потенциала и 12% ученых и специалистов мира позволяет России претендовать на контроль производства высокотехнологичной продукции на основе 12—17 макротехнологий.

Проведенные исследования показывают, что роль и место той или иной страны на мировых рынках товаров и услуг определяются не только наличием национального научно-технического потенциала, но и уровнем решения управленческих вопросов для получения максимального эффекта от использования этого потенциала.

Наиболее успешно проблемы вовлечения в хозяйственный оборот и эффективного использования интеллектуальной собственности в странах Запада решены на уровне транснациональных корпораций. Ими широко используется стратегия совмещения экономических процедур наднационального контроля с политическими инструментами, которые при их совместном использовании

¹ См.: Всероссийская научно-практическая конференция «Интеллектуальная собственность в экономике предприятий». Москва, 9—10 октября 2002 г. // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2002. № 9. С. 4—9.

5. Роль и средства реализации конкурентных преимуществ

достаточно быстро трансформируются в политико-силовые инструменты регулирования мировых товарных рынков.

В эпоху «интеллектуальной» экономики в мире транснациональные корпорации достаточно четко определили роль и место интеллектуальной собственности в стратегии усиления своих позиций на мировых рынках. Идет активный процесс концентрации интеллектуальной собственности в портфелях материнских компаний и родственных фирм транснациональных корпораций. Действия мировых лидеров, получающих до тысячи и более патентов в год, по монополизации отраслевых товарных рынков и услуг реализуются по определенному, имеющему системный характер сценарию. 1) Сначала формируется мощный портфель патентов, с помощью которого блокируются научно-технические разработки конкурирующих компаний. 2) Затем по результатам НИОКР и экспериментальных исследований формируются международные стандарты и технологии лицензирования, в рамках которых должна выпускаться вся поступающая на рынок наукоемкая техника, при этом существенно ограничиваются возможности других конкурентов по свободному выходу на товарные рынки из-за возникающих трудностей сертификации такой техники в соответствии с международными и национальными стандартами. 3) В условиях отсутствия или ослабления конкуренции на товары, защищаемые патентами или несоответствующие действующим в странах-импортерах стандартам монополии приступают к массовой экспансии наукоемкой продукции в выбранные секторы товарного рынка. При этом подавляются как разработчики наукоемкой продукции, так и их производители.

Не приходится удивляться, когда российские компании с достаточно высоким научно-техническим потенциалом и 12%-ной долей ученых и специалистов в мире занимают столь скромное место на рынках высокотехнологичной продукции. Очевидно, что причиной этого являются прежде всего управленческие проблемы, выражающиеся в неумении использовать современную стратегию монополизации товарных рынков наукоемкой продукции на основе системного подхода к патентованию интеллектуальной собственности.

Как показывает опыт ведущих промышленно развитых стран, использование продуманной патентной стратегии на мировых рынках позволяет обеспечивать компаниям и фирмам ряд преимуществ:

- занять благоприятные рыночные позиции, используя современные технологии в производстве своей продукции, активизируя

НИОКР, повышая эффективность маркетинговых мероприятий и предвидя возможные коммерческие и технологические изменения;

- повысить отдачу от капиталовложений в НИОКР и обеспечить непрерывность инновационного процесса;
- совершенствовать финансовую деятельность, выявляя нематериальные активы для получения новых доходов путем сокращения расходов и поддержания на должном уровне общекорпоративных стоимостных оценок;
- повысить конкурентоспособность предприятий посредством применения в технологиях альтернативных решений, использования новых рыночных возможностей и сокращения угроз, исходящих от конкурентов;
- получить дополнительные доходы на основе продажи лицензий;
- использовать интеллектуальную собственность в роли валюты при слиянии, приобретении предприятий и совместном предпринимательстве.

В последнее время компании-лидеры разработали и успешно применяют высокоэффективные стратегии ведения «патентных войн». Они перешли от патентной защиты конкретных изделий к агрессивным формам защиты перспективных секторов рынка наукоемкой продукции. При этом предусматривается использование технологий патентной агрессии и патентного давления на конкурентов в целях их вытеснения из приоритетных секторов товарного рынка. Фирмы-патентообладатели искусно пользуются своими исключительными правами на распоряжение, производство и использование новой продукции для нанесения конкурирующим фирмам максимального финансового ущерба и обеспечения условий эффективного торможения их научно-исследовательских разработок. Наиболее ощутимо результаты патентной стратегии транснациональных корпораций проявляются в том, что они достигают монополизации мировых и национальных рынков высокотехнологичной продукции без нарушения действующего в разных странах антимонопольного законодательства. На этой основе фактически происходит трансформация ограниченной монополии в естественную.

В зависимости от целей, принципов и механизма проведения «патентных войн» для освоения и передела рынков высокотехнологичной продукции транснациональными компаниями используются три основные патентные стратегии:

- 1) стратегия простого большинства патентов;

5. Роль и средства реализации конкурентных преимуществ

- 2) стратегия патентного наводнения;
- 3) стратегия патентного блокирования.

Стратегия простого большинства патентов предполагает проведение конкурентной борьбы на определенном рынке и завоевание на нем ведущих позиций на основе формирования портфелей патентов. Предполагается, что наличие большего числа патентов в разных сферах производства в сравнении с конкурирующими фирмами обеспечивает их доминирующее положение в патентном пространстве соответствующего рынка наукоемкой продукции. Применение этой стратегии требует крупных инвестиций в научно-технические разработки и привлечения десятков и сотен специалистов, что доступно лишь крупным корпорациям. Получила широкое распространение практика привлечения дочерних компаний ТНК к проведению НИОКР и участию в патентной конкуренции.

Стратегия патентного наводнения также предполагает привлечение значительного числа средств и разработчиков для проведения НИОКР и патентование их результатов применительно к деятельности только одной фирмы. Концентрация научно-технических усилий данной фирмы состоит в наводнении патентами данного направления предпринимательской деятельности фирмы и ограничение возможностей конкурентов продвигаться вперед в этом направлении.

Стратегия патентного блокирования представляет собой наиболее сложный вариант патентной стратегии, сочетающий элементы стратегии патентного наводнения со стратегией получения простого большинства патентов.

Эволюция указанных стратегий все более происходит в направлении перехода от патентной охраны конкретных изделий к агрессивным формам защиты перспективных секторов рынка наукоемкой продукции. Фактически речь идет о существенном обострении «патентной войны» между транснациональными корпорациями, в наибольшей степени характерной для рынков компьютерной техники и телекоммуникации.

Наиболее остро «патентная война» ведется на рынках наукоемкой продукции между американскими и японскими корпорациями, в частности, между компаниями IBM, Toshiba, Intel, Hitachi и др. Так, американская корпорация IBM наряду с получением более тысячи собственных патентов в год в различных странах стремится использовать совместные научно-технические разработки дружественных ей компаний, в том числе путем проведения с ними

5.3. Патентование и «патентные войны» в стратегии и тактике бизнеса

совместных НИОКР и получения совместных патентов на патентоспособные разработки. В отличие от стратегии простого большинства патентов в максимальном числе научно-технических направлений, применяемой, как правило, американскими компаниями, японские фирмы реализуют преимущественно стратегию патентного наводнения и стратегию патентного блокирования. В результате такой стратегии конкурирующие с японцами фирмы-лидеры в определенных отраслях науки и техники оказываются лишенными возможности совершенствовать созданные ими оригинальные продукты и технологии. Следует отметить пассивное участие корпорации стран Западной Европы в проведении «патентных войн» на рынках высокотехнологичной продукции.

Еще менее значимую роль в реализации патентных стратегий на рынках наукоемкой продукции играет Россия, изобретательская активность которой за последние 10 лет снизилась в 10—12 раз. Вместе с тем Россия все более становится ареной проведения «патентных войн» со стороны зарубежных транснациональных корпораций, деятельность которых не просто ограничивает возможности российских производителей наукоемкой продукции, но и существенно воздействует на принципы формирования новых секторов российских товарных рынков. Эти компании стремятся не только участвовать в переделе сложившихся секторов высокотехнологической продукции на российских товарных рынках, но и активно подавляют российских производителей на данном рынке.

Так, в результате проведенных российским холдингом «Группа компаний НИКА» патентных исследований был установлен факт патентной агрессии со стороны американской корпорации Motorola в целях блокирования российских научно-технических разработок в области создания перспективных телекоммуникационных систем с использованием космических средств¹. По данным Роспатента, число выдаваемых иностранным компаниям эффективных патентов Российской Федерации за последние пять летросло в среднем на 20% в год. И в 2009 г. эта цифра составила по изобретениям 8530 патентов². Это существенно усиливает позиции зарубежных фирм на отечественных рынках наукоемкой продукции.

¹ См.: Ковалев М. Б. Роль интеллектуальной собственности в экономике предприятий // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2002. № 9. С. 22.

² См.: Годовой отчет Роспатента за 2009 г. С. 14.

6

Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

6.1. Роль, особенности и содержание маркетинга на рынках интеллектуальной собственности / 6.2. Маркетинговые исследования на основе патентной информации / 6.3. Маркетинг в торговле лицензиями / 6.4. Конъюнктура рынка и прогнозирование лицензионного обмена / 6.5. Поступательное и циклическое развитие мирового рынка интеллектуальной собственности / 6.6. Информационное обслуживание на мировом рынке интеллектуальной собственности

6.1. Роль, особенности и содержание маркетинга на рынках интеллектуальной собственности

В наиболее общем виде один из создателей теории маркетинга Ф. Котлер определяет маркетинг как «вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена»¹.

Постоянно растущие потребности и спрос на результаты интеллектуальной деятельности, включая неохранные и охраняемые (интеллектуальная собственность) инновации, привели к формированию во второй половине XX столетия мирового рынка интеллектуальной собственности и способствовали вовлечению в сферу его деятельности практически всех стран мира. В XXI в., по мнению многих экспертов, происходит быстрый процесс перехода мировой экономики в качественно новое состояние — мировую экономику знаний. Сфера обмена интеллектуальной собственностью в мировой экономике в условиях роста потребностей в новых знаниях становится приоритетной и органично связанной с проблемами маркетинга.

Термин «маркетинг» появился в экономической литературе США на рубеже XIX—XX вв. Первоначально понятие и содержание

¹ Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / пер. с англ. М. : Вильямс, 2004. С. 21.

маркетинга означали вид деятельности в условиях товарно-денежных отношений, связанные с процессами обмена, формами сбыта и взаимодействия производителя с потребителями товаров и услуг.

В начале XX в. под маркетингом понимали метод сбыта, цель которого состояла в поиске покупателя для продукции, которую производитель намерен выпускать. С середины XX в. маркетинг рассматривается как ведущая функция управления, определяющая рыночные и производственные стратегии предприятия, направленные на изучение потребительского спроса и его удовлетворение.

С 1995 г. термин «маркетинг» стал широко использоваться в Японии, при этом в понятие «маркетинговая деятельность», по мнению японских исследователей, следует вкладывать иное содержание, чем это делается на Западе (американская модель).

По американской модели маркетинговая деятельность в первую очередь должна быть направлена на достижение организационных целей и задач компании и уже во вторую очередь — на удовлетворение запросов потребителей.

По японской модели маркетинговая деятельность должна в первую очередь удовлетворять желания потребителей, как сам производитель удовлетворил бы собственные желания. Главная цель в японском маркетинге — услужение покупателю, тогда как в американском маркетинге предполагается не только удовлетворение потребностей покупателей, но и навязывание ему сбыта тех товаров, потребность в которых для покупателя еще не стала очевидной. При этом допустимыми считаются приемы манипулирования, уговоров и убеждения.

В п. 2.2 «Интеллектуальная собственность как продукт инновационной деятельности» на рис. 2.5 показаны этапы и те стадии жизненного цикла объектов интеллектуальной собственности, которые связаны с их маркетингом. К ним в первую очередь относятся стадии маркетинговых и патентных исследований, экспертизы и правовой защиты на этапе «Разработка и внедрение ОИС», а также на последующих традиционных этапах этого цикла, связанных с выведением товара на рынок и его последующими продажами. Очевидно, что такой подход ориентирован на использование японской модели маркетинга, основанной на предварительном изучении потребностей предпринимателей в новых товарах и технологиях, места и способа их правовой защиты.

Вместе с тем создание новых продуктов и технологии имеет место не только в связи с потребностями и запросами рынка, но и на

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

основе фундаментальных и прикладных разработок самой науки, которая может предложить неведомые до этого практикам новые товары, процессы, произведения в различных отраслях экономики и культуры. Пионерные разработки в сфере радио и телевидения, электроники, полупроводников, синтетических материалов, нанотехнологии и других появились как результаты интеллектуальной деятельности в сфере науки и техники и были как бы «навязаны» рынку. Такой подход в большей мере отвечает американской модели маркетинга с той лишь разницей, что здесь речь идет не о манипулировании и уговорах потребителя, а о создании новых, ранее не известных конкурентоспособных товаров. Маркетинг интеллектуальной собственности предполагает тем самым применение американской и японской модели в инновационном процессе.

Понятие *маркетинга интеллектуальной собственности с позиций предприятия* следует рассматривать как систему организации и управления хозяйственной деятельностью, которая на основе комплексного изучения рынка и реальных запросов покупателей максимально ориентирована на разработку, правовую защиту и использование собственных объектов интеллектуальной собственности, а также приобретаемых у других правообладателей для удовлетворения потребностей и запросов потребителей через рыночную конкуренцию. Удовлетворение таких потребностей может происходить за счет применения интеллектуальной собственности в своем производстве, а также путем реализации объектов этой собственности (ОИС) на мировом и национальном рынках интеллектуальной собственности.

Проблема маркетинговых исследований при использовании объектов интеллектуальной собственности всегда встает перед их владельцами и пользователями. Прежде чем принять решение об их применении в собственном производстве или предоставить права на использование другим лицам, владелец нововведения, как и его потенциальный покупатель, должны оценить не только новизну, изобретательский уровень, технико-экономические преимущества нововведений и коммерческую эффективность сделки от их использования. Учету подлежат такие факторы, как производственные возможности фирм, устойчивость спроса и требования потребителей на выпускаемую продукцию с использованием ОИС и прогноз на ближайшие годы, позиции партнеров на рынках данной продукции в различных странах, степень защищенности интеллектуальной собственности от фирм-конкурентов, наличие на рынке

изобретений-аналогов, финансовые и производственные связи партнеров по коммерческой сделке и ряд других. Реальная оценка конъюнктурных факторов позволяет продавцу и покупателю ОИС получить дополнительную прибыль от промышленного внедрения нововведения и укрепить свои позиции на рынке. Напротив, ошибки в их оценке могут привести к значительным финансовым убыткам и даже к разорению фирм — покупателей прав на интеллектуальную собственность.

В современный период практически все крупные, средние и малые фирмы занимаются систематическим сбором, изучением и анализом данных о нововведениях в интересующей их области, которые сосредотачиваются в отделах интеллектуальной собственности, патентно-лицензионных подразделениях фирм, отделах новой техники и технологии, отраслевых научно-исследовательских организациях и на специализированных фирмах. Для оценки конъюнктурных факторов при принятии решения о продаже и покупке ОИС и определения условий сделки привлекаются наиболее квалифицированные специалисты и руководители фирм.

В ряде работ российских и зарубежных ученых-экономистов фундаментально изучены вопросы маркетинга рынков традиционных товаров и разработана комплексная методология проведения их исследования в современных условиях. В то же время в экономической литературе не нашли освещения проблемы, касающиеся маркетинговых исследований применительно к торговле патентами и лицензиями. В связи с отсутствием экономических исследований, обобщающих практику маркетинговых исследований в этой области, образовался определенный разрыв между теорией и практикой. Развитие практики таких исследований в российских предпринимательских структурах, участвующих в международном технологическом обмене, в создавшихся условиях пошло по пути использования традиционных подходов к маркетингу, не всегда учитывающих специфику коммерческого обмена интеллектуальной собственностью.

Причина сложившегося отставания в разработке теоретических вопросов маркетинга интеллектуальной собственности, на наш взгляд, состоит не только в сравнительной новизне этого рынка в начальной стадии его исследования. Специфика используемой для торговли охраняемыми инновациями лицензионной формы передачи прав на нововведения скрывает экономическую сущность коммерческой сделки при обмене лицензиями и затрудняет проведение

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

маркетинговых исследований. В экономической и специальной литературе пока не нашли должного освещения экологические аспекты международной торговли патентами и лицензиями. В большинстве случаев она рассматривается лишь с правовых позиций как предоставление разрешений (лицензий) на пользование нововведениями. Выхолащивая экономическую основу объекта лицензии, нельзя найти его связь с экономическими процессами в сферах производства и обмена, т.е. проводить маркетинговые исследования в области коммерческого использования нововведений.

В действительности, постановка вопроса о маркетинге интеллектуальной собственности является естественной с учетом особого характера потребительной стоимости этих товаров. Перед исследователями возникают естественные вопросы: почему в условиях жесткой конкуренции на товарных рынках владельцы ОИС идут на юридически добровольную передачу своим конкурентам прав, знаний и опыта, касающихся использования изобретений, новой технологии, секретов производств и т.п., тем самым укрепляя их позиции и лишаясь монопольных преимуществ на рынке? Не противоречит ли такая позиция принципам конкурентной борьбы в условиях рынка?

Очевидно, разгадку этого «противоречия» следует искать прежде всего в конъюнктурных факторах, оценке внутренних и внешних возможностей условий реализации ОИС на основе маркетинговых исследований.

Специфика маркетинговых исследований при коммерческом использовании интеллектуальной собственности проявляется в различии подходов к созданию и сбыту ее объектов в сравнении с традиционными товарами. Производство и реализация традиционных товаров непосредственно связаны с рынком, на котором сосредоточены одинаковые или взаимозаменяемые товары. Исторически сложившийся рыночный характер мировой экономики обусловил неизбежную ориентацию производимых в разных странах товаров на рынок. Для любых традиционных товаров не существует вопроса о том, направлять их на рынок или нет. В условиях острой конкуренции на рынке главными целями предпринимателей являются создание конкурентоспособной продукции и использование наиболее благоприятной конъюнктуры для ее реализации.

Необходимость продажи или покупки объектов интеллектуальной собственности не столь очевидна для их владельцев и потенциальных покупателей. В первоначальном виде научно-технические

достижения создаются фирмами преимущественно не для продажи, а для применения в собственном производстве. Исключение составляют лишь те изобретения и другие ОИС, владельцы которых лишены возможности осуществить их производственное освоение и использование или у них отсутствует заинтересованность в их применении, если данные ОИС не соответствуют профилю их деятельности. Крупные фирмы и монополии, владеющие научно-техническими достижениями, получают прибыль прежде всего от реализации изготовленной с их использованием продукции. Вопрос о продаже этих достижений в форме лицензий или патентов встает для них позднее, когда под воздействием конъюнктурных факторов возникнут благоприятные условия. Преждевременный выход с объектом интеллектуальной собственности на рынок или опоздание с продажей могут лишить владельцев нововведений значительных прибылей и ухудшить его позиции в борьбе с конкурентами.

Реализуемые на рынке охраняемые результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальная собственность), как и любой товар, в своем развитии проходят этапы жизненного цикла, которые детально были рассмотрены в главе 2 (п. 2.2. рис. 2.4 и 2.5).

Из представленной на рис. 2.5 схемы «Инновационный процесс, или этапы жизненного цикла охраняемых инноваций (интеллектуальная собственность)» видно, что после завершения этапа «научно-техническая деятельность», приведшего к созданию ОИС, перед их владельцами встает вопрос о выборе оптимального пути его использования в условиях рынка.

В соответствии с патентным законодательством различных стран, включая Российскую Федерацию, оформление прав на получение патента принадлежит автору изобретения, работодателю при создании служебных изобретений, а также юридическим или физическим лицам, указанным в заявлении автора на получение патента. Кроме того, другие юридические и физические лица могут стать патентообладателями на основе заключения с прежним владельцем патента соглашения об уступке патента. Работодатели становятся патентообладателями созданных на их предприятиях служебных изобретений в соответствии с действующим патентным законодательством, однако, в отличие от неслужебных изобретений, они должны заключить с авторами изобретений договоры о платежах и выплачивать им вознаграждение в согласованном объеме от получаемой прибыли или платежей за лицензии. На рис. 6.1 пока-

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

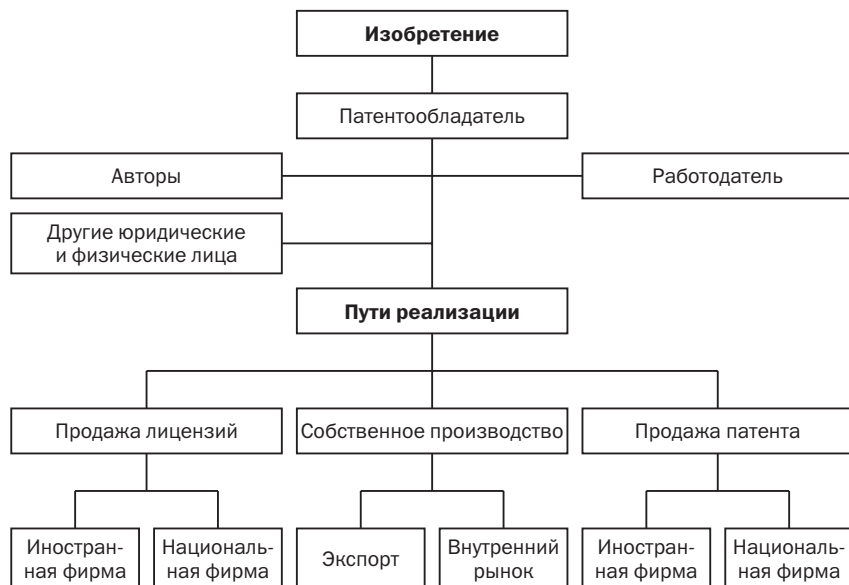


Рис. 6.1. Пути использования изобретения

заны основные пути использования патентообладателями своих исключительных прав на охраняемые объекты интеллектуальной собственности.

Как видно из представленной схемы, основными путями использования правообладателями своих исключительных прав на охраняемые объекты интеллектуальной собственности являются три.

1. Использование объектов интеллектуальной собственности в собственном производстве для выпуска товарной продукции или оказания услуг и их реализация на внутреннем и внешнем рынках.

2. Предоставление лицензий заинтересованным юридическим или физическим лицам на основе лицензионных договоров с национальными или зарубежными партнерами.

3. Продажа (отчуждение) патентов зарубежным или национальным юридическим или физическим лицам.

На практике часто бывает целесообразным одновременное использование патентообладателем двух путей: производство товаров на собственных предприятиях и их реализация на перспективных для компании рынках и продажа лицензий на часть территории

своей страны, другие страны и регионы, в которые по тем или иным причинам поставки производимых компанией товаров не могут осуществляться или являются малоэффективными.

Для решения вопроса о выборе оптимального варианта коммерческого использования объекта интеллектуальной собственности должны проводиться маркетинговые исследования. Они включают:

- 1) изучение и анализ факторов конкурентоспособности разработанных новых товаров с использованием изобретений и других ОИС;
- 2) исследование конъюнктурообразующих факторов рынка и перспектив его развития в течение жизненного цикла товаров-изобретений.

Сравнительные оценочные расчеты вариантов коммерческого использования изобретений и других объектов интеллектуальной собственности показывают, что при прочих равных условиях экономически выгоднее использовать новые разработки в собственном производстве, чем при продаже лицензий.

В первом случае вся прибыль от продажи товаров, изготовленных с использованием изобретения, остается у патентообладателя, во втором случае она распределяется между лицензиаром и лицензиатом, как показывает международная практика, в соотношении 10—30% : 70—90%. Это значит, что прибыль патентообладателя при продаже лицензии может быть в 3—9 раз меньше, чем при продаже товаров. Существует, однако, целый ряд причин, по которым продажа лицензий может быть единственным или предпочтительным путем получения прибыли патентообладателем от коммерческого применения своей разработки. Так, по данным французского лицензионного общества, к наиболее распространенным аргументам, когда патентообладатель принимает решение в пользу продажи лицензии, относятся:

- отсутствие у владельца изобретения возможности финансирования производства продукции, основанной на изобретении;
- созданное на фирме изобретение не соответствует профилю ее основной деятельности;
- цены продавца на продукцию, выпускаемую с использованием изобретения, не принимаются покупателем;
- зарубежный импортер не может получить у компетентных органов своей страны лицензию на закупку продукции, основанной на использовании изобретения;

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

- правительственные запреты или ограничения на импорт определенных видов продукции, к которым относится продукция, основанная на использовании изобретения.

Кроме того, при выборе варианта поставки товаров или продажи лицензии подлежат учету такие факторы, как размер таможенных пошлин на готовые товары, отдаленность рынков сбыта и транспортные расходы, издержки производства на рекламу, выпуск и сбыт товаров, качество продукции, сложности с обеспечением технического обслуживания товаров.

Если рассмотренные выше факторы не являются препятствием для производства и сбыта новой продукции и существуют реальные покупатели лицензии на ее производство, то в основу выбора варианта использования нововведения патентообладателем ставится оценка возможных коммерческих результатов за определенный расчетный период. В этом случае целесообразность продажи лицензии или производства товара на собственном предприятии определяется экономическим эффектом, подтверждаемым основанными на маркетинговых исследованиях расчетами.

При этом проводятся расчеты экономического эффекта за расчетный период T от продажи продукции при использовании ОИС на собственном предприятии (\mathcal{A}_n^T) и от продаж лицензии (\mathcal{A}_l^T).

В случае, если $\mathcal{A}_n^T > \mathcal{A}_l^T$, то целесообразны производство и реализация продукции с использованием изобретения на собственном предприятии. Если $\mathcal{A}_n^T < \mathcal{A}_l^T$, то целесообразна продажа лицензии.

Для каждого патентообладателя, а тем более для крупных фирм, владеющих множеством патентов в сфере своей деятельности, проблемы эффективного использования объектов интеллектуальной собственности, как правило, выходят далеко за рамки получения максимального коммерческого результата от выбора варианта использования конкретного нововведения или условий заключенной на него сделки. В практике ведущих западных фирм получили широкое применение лицензионные стратегии, которые позволяют выявлять и проводить в жизнь все возможные пути эффективной реализации перспективных научно-технических достижений. Под **лицензионной стратегией** понимается спланированная на длительную перспективу деятельность владельцев интеллектуальной собственности в целях получения максимального эффекта от использования на лицензионной основе научно-технических достижений. Ее разработка и реализация основаны на проведении комплексных маркетинговых исследований.

Наиболее актуальными лицензионные стратегии оказываются для пионерных и крупных научно-технических достижений, определяющих новые направления развития науки и техники в целом или отдельных отраслях. На их базе создаются другие изобретения, развивающие эти направления. Поэтому выбор правильной стратегии использования крупных разработок определяет эффективность промышленного применения не только самого пионерного изобретения, но и сопутствующих разработок. Выбор лицензионных стратегий не менее важен и для не крупных разработок, имеющих самостоятельное промышленное применение.

Анализ зарубежных публикаций и международного опыта лицензионной деятельности позволяет выявить ряд лицензионных стратегий, реализуемых по следующим направлениям:

- продажа продукции, произведенной с использованием изобретений и других объектов интеллектуальной собственности (стратегия продажи товара);
- передача объектов интеллектуальной собственности между юридически и финансово независимыми участниками лицензионных договоров (классическая стратегия);
- внутрифирменная передача объектов интеллектуальной собственности на основе международных лицензионных договоров, заключенных между родственными компаниями транснациональных корпораций (внутрифирменная лицензионная стратегия);
- коалиционная передача объектов интеллектуальной собственности в рамках международных фирменных соглашений (квазиинтернационализация с рыночной и производственной стратегиями);
- смешанная передача объектов интеллектуальной собственности (стратегия параллельного применения продажи товара с передачей технологии на основе лицензионных договоров).

Продажа продукции, производимой с использованием объектов интеллектуальной собственности в собственном производстве и реализуемой на внутреннем и внешнем рынках, обычно при прочих равных условиях обеспечивает ее владельцу гораздо более высокую прибыль, нежели от продажи лицензий. Но часто она не может быть реализована владельцем интеллектуальной собственности из-за жесткой протекционистской политики в странах-импортерах, отсутствия финансовых и производственных ресурсов, неконкурентоспособности товаров и т.д. Выбор стратегии

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

обычно строится на основе сравнительной оценки прибыли, ожидаемой от продажи товаров или лицензии.

Продажа лицензии независимым фирмам позволяет патенто-обладателям или владельцам ноу-хау получать прибыль в форме лицензионных платежей. Основная цель таких сделок — получение лицензиаром полной компенсации расходов по созданию и внедрению объектов лицензий и дополнительной прибыли, которая обычно значительно выше ее среднего уровня в соответствующей отрасли.

Внутрифирменная торговля лицензиями является главным стратегическим направлением в деятельности транснациональных корпораций. Ее объем превышает 60% всей мировой торговли лицензиями. Цель такой стратегии заключается не в получении материнскими компаниями лицензионного вознаграждения от своих филиалов и дочерних фирм, а в расширении рынков и укреплении на них позиций зарубежных компаний транснациональных корпораций, повышении конкурентоспособности товаров и их продаже с использованием преимуществ, которые предоставляются этим компаниям в странах базирования.

Коалиционная передача объектов интеллектуальной собственности предусматривает различные формы сотрудничества партнеров на основе использования нововведений, в том числе получение взаимовыгодных ресурсов (лабораторных баз, кадров, производственных мощностей, сбытовой сети, техобслуживания), пригласение конкуренции, получение от партнера необходимых ноу-хау, обмен персоналом, ограничение самостоятельных действий партнеров, достижение или укрепление технического лидерства и др.

Внутрифирменная и коалиционная передача объектов интеллектуальной собственности реализуется посредством рыночной и производственной стратегий. Рыночная стратегия выступает как средство проникновения на новые рынки товаров или расширения уже освоенного рынка. Она заключается в продаже лицензий, поставке компонентов, комплектного оборудования, передаче товарных знаков. Производственная стратегия направлена на улучшение условий производства лицензиара за счет переноса части производственного цикла на предприятия лицензиата в целях использования его персонала, дефицитного сырья, углубления специализации и кооперации в рамках производственного цикла.

В лицензионной деятельности зарубежных фирм широко используются смешанные лицензионные стратегии, которые не толь-

ко применяют вышеуказанные стратегии к конкретным нововведениям, но и могут использовать сочетания разных стратегий для одного и того же изобретения в зависимости от складывающейся на рынке конъюнктуры. Такой опыт, несомненно, применим и к известным во всем мире российским пионерным разработкам. Например, запатентованная технология непрерывной разливки стали, реализованная в России и за рубежом на основе стратегии продажи товара и классической лицензионной стратегии, могла бы стать основой для сотрудничества в рамках создания за рубежом совместных предприятий (внутрифирменная лицензионная стратегия) или промышленной кооперации на основе лицензий. К смешанным стратегиям обычно обращаются в случаях, когда емкость рынка позволяет использовать новую разработку несколькими конкурентами без риска острой конкуренции между ними. От применения смешанной стратегии, как правило, достигается наиболее высокая прибыль. На основе вышеуказанных стратегий разрабатывается долгосрочная лицензионная политика ведущих фирм.

Если оценивать лицензионную деятельность российских предпринимателей с позиций мирового опыта, то можно говорить о применении двух направлений лицензионной стратегии. Это стратегия продажи товаров, производимых с использованием объектов интеллектуальной собственности, и классическая лицензионная стратегия. При этом альтернативный выбор чаще проводится экспертным путем без проведения комплексных маркетинговых исследований и сравнительной оценки прибыли по каждому направлению стратегии.

В условиях формирующегося внутреннего рынка лицензий и расширения лицензионных связей с зарубежными фирмами использование в российском бизнесе различных стратегических направлений лицензионной деятельности или их отдельных направлений, таких как внутрифирменная, коалиционная и смешанная формы использования объектов интеллектуальной собственности, становится все более актуальным.

В предпринимательской деятельности российских организаций различных форм собственности следует учитывать и лицензионные стратегии, проводимые в России иностранными или входящими в совместные предприятия родственными компаниями транснациональных корпораций. В рамках таких стратегий эти компании могут воздействовать на российских участников СП для лоббирования правительственных органов в отношении получения

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

гарантий и льгот, ограничения деятельности конкурентов, получения интересующих разработок по некоммерческим каналам и др. Широкий круг вопросов, решаемых на основе лицензионных стратегий, не может ограничиваться только целью получения максимального вознаграждения по лицензионным договорам. Поэтому овладение искусством стратегического лицензирования и внедрение его в повседневную практику отечественными предпринимателями может стать мощным инструментом развития технологического обмена и экономического роста в России.

6.2. Маркетинговые исследования на основе патентной информации

В силу специфики и особых свойств охраняемых результатов интеллектуальной деятельности (интеллектуальная собственность), определяемых рассмотренными ниже факторами их конкурентоспособности, традиционные подходы и методы маркетинга не обеспечивают в полной мере необходимых и достоверных результатов. Для таких разработок предполагается более глубокое изучение рынка научно-технической продукции, основанное на патентных исследованиях. Патентные исследования следует рассматривать как часть маркетинговых исследований, связанных с разработкой, патентной защитой и использованием интеллектуальной собственности в условиях рынка. Под **патентными исследованиями** понимается деятельность, связанная с определением технического уровня и тенденции развития объектов инновационной деятельности, их патентоспособности, патентной чистоты, конкурентоспособности на основе патентной и иной информации.

Патентная информация представляет собой совокупность сведений о результатах научно-исследовательской, проектно-конструкторской и других видах творческой деятельности, заявленных и/или признанных открытиями, изобретениями, полезными моделями, промышленными образцами и товарными знаками. Она включает также сведения об охране прав изобретателей, заявителей, патентообладателей, владельцев дипломов и свидетельств.

Специфический состав и свойства патентной информации сформировались как следствие ее особого функционального назначения: извещать о новых технических решениях и других перечисленных выше объектах, о форме и состоянии их правовой охраны.

Мотивы появления патентной информации, таким образом, регулируются нормами изобретательского либо патентного права, и сама информация предназначена в первую очередь для обеспечения изобретательских правоотношений. Но после опубликования содержащих эту информацию патентных документов происходит их «отчуждение»: они начинают жить своей собственной жизнью и выполнять определенные функции. После публикации патентного документа у него появляется и более общее назначение, за пределами собственно изобретательских отношений — функция информационного обеспечения научно-технического прогресса в целом.

Указанному применению патентной информации соответствует и двойственное содержание патентно-информационных документов, в которых происходит органическое слияние сведений научно-технического и правового характера.

Патентная информация имеет существенные преимущества перед другими источниками информации, а именно:

- является наиболее полной информационной базой о мировом уровне техники, каждой из ее областей и тенденций развития;
- представляет собой источник наиболее оперативной информации, как правило, существенно опережающей другие источники, и характеризует современное состояние той или иной области техники и новейшие научно-технические разработки;
- патентная информация в подавляющем числе случаев (более 80%) является единственным источником информации, которая вообще не раскрывается в традиционных источниках (статьях, книгах, материалах конференций и семинаров и т.п.);
- является наиболее достоверной информацией, так как большая часть патентной документации издается после квалифицированной экспертизы национальных и международных патентных ведомств;
- характеризуется достаточной полнотой и конкретностью сведений о технической и технологической сущности изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, так как содержит их детальное, в точном объеме понятий описание, проиллюстрированное чертежами и практическими примерами;
- содержательной ценностью патентной информации является наличие в патентных документах сведений о заявителе, патентообладателе, авторе, а также правовых и экономических аспектах изобретения, полезной модели, промышленного образца, которые имеют значение, например, при приобретении лицензии, выявление

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

нии конкурентов и анализе их патентной активности и технической политики;

- представляет собой наиболее доступную информацию, так как содержит стандартную и международно унифицированную структуру, библиографические данные и классификационные по технической сущности признаки, что позволяет пользователям получать исчерпывающую информацию обо всех объектах, касающихся исследуемой области, в том числе с использованием информационных компьютерных технологий.

Первичным и в то же время наиболее полным информативным источником патентной информации является описание изобретения. Описание имеет определенную структуру, что облегчает получение необходимых сведений. Вторичные источники — патентные бюллетени, издаваемые патентными ведомствами стран мира, реферативные издания органов научно-технической информации и т.д., являются результатом аналитико-синтетической и логической переработки первичной информации и отражают в свернутом виде ее содержание. В современных условиях при существующем обилии информации невозможно проведение информационных исследований без использования новейших средств и технологий. Создание баз данных позволило упорядочить и определенным образом структурировать потоки информации. Для того чтобы информация в базе данных была представлена в объеме, позволяющем наиболее эффективно проводить маркетинговые исследования, предлагается на каждое новшество формировать так называемое досье, включаемое в базу данных, которое должно оперативно уточняться и дополняться¹. В «досье» содержится следующий перечень сведений:

- название изобретения;
- библиографические данные изобретения (номер патента, страна патентования, классификационные индексы (МКИ, НКИ), дата подачи заявки, фирма-патентовладелец, автор изобретения и т.д.);
- цель или задача изобретения, дополненные указанием на улучшаемые с использованием изобретения технико-экономические показатели объекта;
- сущность изобретения;

¹ См.: Скорняков Э. П. Методологические рекомендации по проведению патентных исследований. М.: ВНИИПИ, 1997. С. 171.

6.2. Маркетинговые исследования на основе патентной информации

- улучшаемый с помощью изобретения технико-экономический показатель;
- источники информации, принятые во внимание при подаче заявки и ее экспертизе;
- информация о степени готовности изобретения к использованию (стадия разработки изобретения);
- информация о правовом статусе патента (аннулирование, продление срока действия, продажа лицензии и др.);
- наличие патентов-аналогов;
- возможные области применения изобретения;
- источники информации, имеющие ссылку на данный патент;
- сведения об уступке прав на патент или продаже лицензии.

Ниже рассматриваются те виды маркетинговых исследований, при которых патентная информация используется наиболее эффективно.

1. *Анализ требований потребителей.* Это одно из важнейших направлений маркетинговых исследований, поскольку одним из основополагающих принципов маркетинга является выпуск продукции с ориентацией на требования потребителей. Традиционными методами проведения таких исследований являются разного рода опросы и анкетирование, что широко отражено в литературе по классическому маркетингу¹. Однако они обладают большим недостатком, так как потребитель формирует свои предпочтения, беря за точку отсчета уже имеющиеся у него на данный момент требования к продукции, без учета перспектив ее развития. К тому же могут существовать принципиально новые требования к существующей продукции или даже ее новые виды, потребность в которых потребитель может не ощущать в силу отсутствия необходимых о них знаний.

В такой ситуации наиболее эффективным методом выявления требований потребителей к продукции конкретного вида является анализ описаний изобретений (полезных моделей), который состоит в следующем:

1. Анализируется раздел описания, где изобретатель отражает предшествующее состояние развития объекта техники, в той области, к которой относится данное изобретение, раскрывает недостатки известных механических решений и формулирует требования к усовершенствованию данного объекта путем формирования целей или

¹ Подробнее см.: Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг / пер. с англ. М.: Экономика, 1993; Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Вильямс, 2002.

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

задач изобретения. Анализ этого раздела описания изобретения позволяет выявить такие требования к продукции, которые рядовой потребитель этой продукции еще не ощущает. Поскольку изобретатель является не только разработчиком, но и потребителем продукции, он способен заранее предвидеть и сформулировать новые требования к продукции, значение которых рядовой потребитель сможет оценить лишь в будущем.

2. На основе анализа описаний изобретений составляется перечень технических требований к продукции в виде конкретных формулировок целей изобретений. Каждое из установленных требований к продукции должно быть связано с конкретным технико-экономическим показателем (ТЭП) продукции данного вида.

3. Составляется перечень таких показателей, в котором наименование каждого ТЭП сопровождается списком требований, прямо или косвенно связанных с его улучшением. При этом одно и то же требование может быть связано с улучшением одновременно нескольких ТЭП.

4. По каждому из выявленных показателей составляются динамические ряды патентования изобретений, которые обобщенно представлены в табл. 6.1.

Таблица 6.1. **Динамические ряды патентования изобретений**

Наименование ТЭП	Годы приоритета, № патентов (заявок)				
	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.
	№... №... №...	№... №... №...	№... №... №...	№... №... №...	№... №... №...
Распределение патентов (заявок) по годам	n_1	n_2	n_3	n_{i-1}	n_i
Рост числа патентов (заявок) во времени	n	$n_1 + n_2$	$n_1 + n_2 + n_3$	n_{i-1}	n_i

В таблице в крайней левой колонке выписывается наименование улучшаемого ТЭП из числа выявленных при анализе описаний изобретений. В последующих колонках таблицы, распределенных слева направо по годам приоритета, выписываются номера охраняемых документов (патентов, свидетельств) на изобретения, в которых ставилась задача, связанная с улучшением данного ТЭП.

В нижних строчках таблицы формируются динамические ряды патентования изобретений, связанных с улучшением данного ТЭП. Верхний из этих рядов характеризует распределение охранных документов (заявок) по годам приоритета. Нижний динамический ряд патентования, так называемый кумулятивный, характеризует рост числа патентов в течение исследуемого промежутка времени. Именно этот ряд предлагается использовать для графического представления динамики изобретательской активности, связанной с улучшением конкретного ТЭП (рис. 6.2).

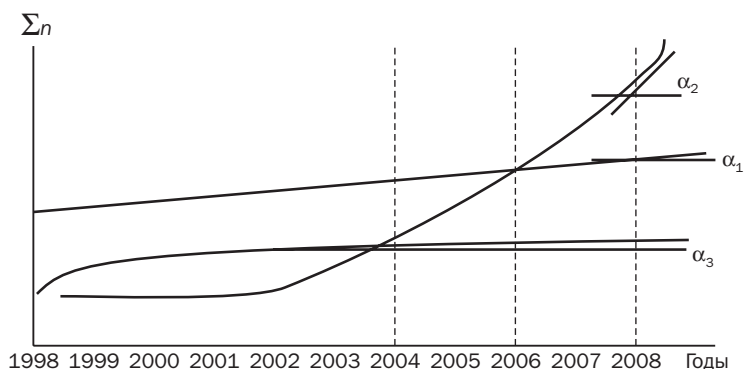


Рис. 6.2. Кривые динамики изобретательской активности

Кривые, отображающие динамику изобретательской активности, связанную с улучшением каждого из выявленных ТЭП, используются для определения тенденций изменения соответствующих показателей во времени и для определения относительной значимости каждого из параметров (коэффициентов весомости ТЭП).

На основе кривых динамики изобретательской активности, связанных с улучшением ТЭП, могут быть определены коэффициенты весомости соответствующих показателей. Для определения коэффициентов весомости ТЭП могут быть использованы участки кривых динамики изобретательской активности по каждому ТЭП, соответствующие последним четырем годам исследуемого периода времени. К средним точкам участков кривых для каждого ТЭП проводят касательные, и коэффициент весомости ТЭП принимается пропорционально тангенсу угла наклона касательной. С учетом того, что сумма коэффициентов весомости всех ТЭП продукции должна быть равна единице, коэффициент весомости каждого отдельного ТЭП может быть рассчитан по формуле

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

$$K_i = \operatorname{tg}\alpha_i / \sum \operatorname{tg}\alpha_i,$$

где $\operatorname{tg}\alpha$ — тангенс угла наклона касательной к кривой динамики изобретательской активности i -го ТЭП; $\sum \operatorname{tg}\alpha_i$ — сумма тангенсов углов наклона касательных к кривым динамики изобретательской активности всех ТЭП данной продукции.

На основе анализа кривых динамики изобретательской активности, связанных с улучшением ТЭП продукции конкретного вида, можно составить так называемый профиль потребностей. Профиль потребностей конкретного вида продукции включает перечень ТЭП этой продукции с указанием соответствующих им коэффициентов весомости. Составленный на основе анализа патентных описаний профиль потребностей для конкретного вида продукции может служить основой для принятия важнейших решений в области технической и коммерческой политики предприятия — производителя данного вида продукции. Рассмотренное маркетинговое исследование, связанное с определением требований потребителей к создаваемой продукции, проводится на стадии формирования идеи нового продукта.

2. Анализ перспектив развития рынка продукции и отраслей промышленности, в которых данная продукция используется. Изучение патентной информации позволяет предвидеть ситуацию на рынке с некоторым упреждением во времени. Поскольку заявки на выдачу патентов подаются на наиболее ранних стадиях НИР и ОКР, то информация об изобретениях становится доступной до момента появления изобретения на рынке. Одним из наиболее эффективных методов анализа тенденций развития отдельных технических направлений, связанных с совершенствованием продукции конкретного вида, является метод анализа изобретательской активности. Согласно этому методу выдвигается тезис, что чем выше затраты на НИР и ОКР, связанные с развитием данного технического направления, тем выше уровень изобретательской активности по этому техническому направлению, т.е. изобретательская активность в конкретной области техники прямо пропорциональна капиталовложениям в этой области и, в частности, затратам на НИР и ОКР. Для проведения исследований, связанных с анализом тенденций развития, проводится тематический поиск патентной информации за период не менее 10 последних лет по фондам ведущих стран с отбором всех изобретений, направляемых на совершенствование продукции данного вида. Отобранные изобретения и по-

лезные модели классифицируют по техническим направлениям, к которым они относятся, в соответствии с принятой в данной области классификацией. Например, она может быть основана на рубриках МКИ, или исследователь может разработать свою классификацию. По каждому выявленному техническому направлению формируются динамические ряды патентования. На основе кумулятивных динамических рядов патентования, характеризующих рост общего количества изобретений и полезных моделей, связанных с выявленными техническими направлениями, строят графики изобретательской активности по каждому техническому направлению. Анализ кривых динамики изобретательской активности по каждому техническому направлению позволяет оценить перспективы развития каждого из направлений в будущем.

Быстрорастущие отрасли техники можно выявлять путем расчета процентного соотношения роста числа документов, например, за прошедшие 1—3 года по сравнению с предыдущими 5—10 годами. Если процент за последние 1—3 года выше, область техники можно считать растущей.

На основе таких сопоставлений можно определять перспективные направления развития отечественной науки и техники, делать заключения об эффективности проводимой в стране научно-технической политики, выявлять проблемы, требующие оперативного принятия решений о перераспределении усилий разработчиков новой техники и ее производителей.

Проведенный, например, по заказу Европейского патентного ведомства сопоставительный анализ состояния патентной охраны в США, Японии и Западной Европе показал, что Европа, демонстрируя неплохой уровень патентования изобретений в традиционных областях техники, оказывается ниже среднего уровня в некоторых областях высоких технологий, где международная статистика отмечает особенно быстрый рост количества патентов. По результатам анализа был, в частности, сделан вывод, что Европе следовало бы приложить дополнительные усилия для развития малых и средних предприятий, которые в условиях США и Японии обеспечивают значительную долю успеха в области технического прогресса¹.

Необходимо помнить, что исследования, основанные на патентной статистике, носят вероятностный характер. Достоверность

¹ См.: Utilisation of patent protection in Europe / WPI. 1995. № 2.

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

выводов тем выше, чем больше количество отобранных для анализа документов.

3. Изучение емкости товарных рынков по конкретным странам.

Емкость рынка является одним из важнейших критериев, которые необходимо учитывать при разработке маркетинговой программы при выходе на рынок ОПС. Для оценки емкости рынка продукции различных стран предлагается использовать метод определения структуры взаимного патентования, согласно которому проводится тематический поиск изобретений, относящихся к совершенствованию данной продукции, на которые выданы патенты за последние 5—7 лет в странах, представляющих интерес для целей исследования. Затем массив отобранных охранных документов по каждой стране систематизируют по национальным и иностранным заявителям и заполняют таблицу взаимного патентования. Анализ структуры взаимного патентования по представленной в табл. 6.2 позволяет определить, какие страны являются ведущими в разработке и производстве данной продукции и какие страны обладают емким рынком сбыта данной продукции.

Таблица 6.2. **Взаимное патентование изобретений (полезных моделей), связанных с совершенствованием продукции**

Страна-заявитель	Страна патентования						Количество полученных патентов	
	РФ	Великобритания	США	Германия	Франция	Япония	Всего	В других странах
РФ	5	—	1	—	—	—	6	1
Великобритания	—	20	3	2	3	1	29	9
США	1	7	48	6	7	5	74	26
Германия	—	3	5	22	3	2	35	13
Франция	1	2	3	2	12	1	21	9
Япония	—	5	10	5	5	32	57	25
Количество выданных патентов	Всего							
	7	37	70	37	30	41		
	Иностранцами заявителям							
	2	17	22	15	18	9		

4. *Определение ведущих фирм и условий конкуренции в конкретной предметной области.* Еще одно важное направление маркетинговых исследований связано с выявлением фирм-лидеров, определяющих техническую политику в данной предметной области. Для выявления фирм — потенциальных конкурентов необходимо провести тематический поиск изобретений (полезных моделей), связанных с совершенствованием данной продукции, по патентным фондам тех стран, рынок которых представляет интерес для целей исследования. Отобранные в процессе поиска изобретения систематизируются по фирмам-патентовладельцам. После этого возможно сравнение изобретательской активности близких по тематике фирм.

Анализ изобретательской активности фирм можно проводить:

- в статике (за требуемый временной интервал) с получением списка активных фирм, ранжированных по убыванию числа их заявок или патентов;
- в динамике (с разбивкой данных по годам требуемого временного интервала), что позволяет определить степень устойчивости интересов фирм в данной области техники;
- в динамике и в сопоставлении показателей разных фирм, что позволяет определить степень участия той или иной фирмы в разработке данной технологии.

Учитывая то, что существует прямая связь между изобретательской активностью и затратами на НИОКР, а также то, что затраты на НИОКР, связанные с совершенствованием продукции, составляют определенную долю от объема продаж этой продукции (37%), можно ориентировочно оценить долю фирмы, занимаемую ею на рынке продукции в конкретной стране, по формуле

$$DP(A) = N_A / \sum N_i,$$

где $DP(A)$ — доля рынка, контролируемая в данной стране фирмой A ; N_A — количество патентов на изобретения, связанные с совершенствованием данной продукции, полученных фирмой A в данной стране в течение определенного периода времени (5—10 лет); $\sum N_i$ — общее количество патентов на изобретения, связанные с совершенствованием данной продукции, которое было выдано в данной стране за тот же период времени (5—10 лет).

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

После выявления фирм-конкурентов необходимо оценить их патентные портфели. Такая оценка включает¹:

- составление подборки всех заявок (патентов), принадлежащих данной фирме;
- определение технической области, находящейся в сфере основных интересов фирмы (по количеству патентов);
- определение доли каждого из направлений разработок в данной технической области;
- выявление документов-аналогов, принадлежащих фирмам-конкурентам, анализ их географического распределения, что позволяет судить о рыночной стратегии данных фирм;
- анализ возражений по заявкам фирм-конкурентов, который укажет на состояние правовой охраны их промышленной собственности и на столкновение интересов конкурирующих фирм;
- сопоставление затрат на НИОКР, увеличение которых предполагает рост изобретательской активности;
- анализ матриц взаимных патентных ссылок фирм-конкурентов.

Необходимо учитывать, что многие фирмы воздерживаются от патентования изобретений, будучи заинтересованы в сохранении ноу-хау.

На основе указанных сопоставлений выявляются потенциальные конкуренты или партнеры в совместном предпринимательстве, отслеживаются направления их усилий, возможные инновации на рынке продукции данного назначения и т.д.

5. Оценка технического уровня продукции на разных стадиях создания объекта.

Рассматриваются этапы жизненного цикла, когда технико-экономические ее показатели определены и их значения могут быть гарантированы разработчиками по результатам испытаний опытных или экспериментальных образцов разрабатываемой продукции. В качестве базовых могут служить лишь перспективные образцы, значения технико-экономических показателей которых должны быть спрогнозированы на момент времени завершения процесса разработки и освоения данного объекта в производстве. Точность расчетов прогнозных значений может быть повышена, если применить метод определения тенденций по темпу изменения

¹ См.: Кравец Л. Г. Аналитические возможности патентной информации // Проблемы промышленной собственности. 1997. № 4.

потребительских свойств к анализу динамики потребительских свойств продукции ведущих в определенных областях компаний.

Предварительно выделяются ведущие в данной отрасли техники отечественные организации и зарубежные фирмы. Затем отбирается информация об образцах техники данного вида, выпускавшихся каждой из этих организаций и фирм на протяжении длительного промежутка времени, в течение которого сменилось несколько поколений образцов продукции (как правило, 15—20 лет). Для каждого из этих образцов устанавливаются дата начала выпуска и значения показателей, выбранных для целей сравнения. Для каждой организации и фирмы строятся отдельные кривые, характеризующие рост значений соответствующих показателей во времени, и путем экстраполяции этих кривых на год начала выпуска разрабатываемого объекта определяются прогнозные значения показателей нескольких перспективных образцов, соответствующих продукции каждой фирмы. Оценку технического уровня объекта разработки осуществляют на основе дифференциального метода путем сравнения показателей объекта разработки с соответствующими показателями всех перспективных образцов для каждой из выбранных компаний.

Ранние этапы разработки характеризуются тем, что в это время формируется идеальный образ разрабатываемого объекта, т.е. определяются те технические решения, которые должны быть в него заложены, с тем, чтобы на дату завершения разработки обеспечить его высокий технический уровень. В этой связи проблемы обеспечения высокого технического уровня объекта разработки и его оценки тесно увязаны с проблемой оценки значимости технических решений (изобретений). Высокий технический уровень достигается за счет выбора наиболее эффективных технических решений из числа известных или разработанных в процессе собственных исследований в целях включения их в объект разработки.

Чтобы от оценки значимости отдельных технических решений, включаемых в объект разработки, перейти к оценке технического уровня самого объекта, необходимо определить коэффициенты весомости каждого из основных функциональных элементов, составляющих объект разработки. Коэффициенты весомости каждого из функциональных элементов объекта разработки могут определяться на тех же принципах, что и коэффициенты весомости ТЭП в рамках отдельных функциональных элементов. Определяя коэффициент весомости каждого функционального элемента, исходим из предположения, что чем чаще изобретатели в различных странах

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

обращаются к совершенствованию какого-либо функционального элемента объекта, тем он более значим, по их мнению, для улучшения потребительских свойств объекта в целом. Коэффициент весомости j -го функционального элемента объекта определяется по формуле

$$m = N_j / \sum N_j,$$

где N_j — количество охранных документов, относящихся к данному функциональному элементу; $\sum N_j$ — общее количество охранных документов, относящихся к объекту в целом (по всем функциональным элементам объекта, входящим в его структуру). Обобщенный показатель технического уровня объекта разработки может быть определен из выражения:

$$K_{\text{ты}} = \sum_{j=1}^n m_j \times P_j,$$

где m_j — коэффициент весомости j -го функционального элемента объекта разработки; P_j — показатель научно-технической значимости технического решения (изобретения), положенного в основу проектирования j -го функционального элемента.

6.3. Маркетинг в торговле лицензиями

В отличие от традиционных товарных рынков на международном и национальных рынках лицензий нет скопления огромного количества однородных товаров, реализация которых зависит от их общей массы на рынке. Но на рынках лицензий сосредоточивается огромное количество изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков, ноу-хау, программ ЭВМ, баз данных, топологий интегральных микросхем и других объектов интеллектуальной собственности, группирующихся по отраслям промышленности и рассредоточенных в государственных и общественных организациях, крупных и мелких фирмах, у частных предпринимателей и отдельных граждан. На рынке лицензий находятся отдельные индивидуальные товары, причем их индивидуальность и исключительные права их собственников на эти товары засвидетельствованы патентами и другими охраняемыми документами, содержат ноу-хау, опыт и знания, недоступные для конкурентов. Вместе с тем на

рынке лицензий встречаются однотипные объекты — лицензианалоги, конкурирующие друг с другом. Например, одним из важных современных направлений развития техники является использование в машиностроении гидронасосов и гидромоторов. Они находят применение в авиастроении, станкостроении, судостроении, при производстве сельскохозяйственных и дорожно-строительных машин и т.д. Мировое производство гидронасосов осуществляется на базе запатентованных изобретений ряда фирм, в том числе «Санстренд» (США), «Рексрот», «Зауэр Гетрибе» и «Гидроматик» (ФРГ), «Кальсони» (Италия), «Лукас» (Англия). Все указанные фирмы работают на рынке, предлагая для продажи лицензии на свои изобретения. При идентичности принципа каждое изобретение имеет свои существенные конструктивные и технологические особенности, свои преимущества и недостатки. Конкуренция за тип гидропривода ведется между монополиями на стадии научных разработок, в производстве, на рынках товаров и в сфере лицензионного обмена.

В этом плане можно говорить об отраслевом сосредоточении объектов лицензий на основе сходства их индивидуальных потребительных стоимостей, хотя понятие «отрасль» в применении к лицензиям не всегда совпадает с этим понятием, относимым к другим товарам. «Отраслевой» объект лицензии может найти применение в ряде отраслей производства других товаров. Отраслевая группировка объектов лицензий дает основание для выделения на международном рынке лицензий отдельных отраслевых направлений.

Несмотря на уникальность и индивидуальный характер объектов интеллектуальной собственности, они являются элементарными частицами рынка лицензий. Поэтому вопрос о продаже и покупке прав на любой объект интеллектуальной собственности не может рассматриваться лишь на основе оценки его преимуществ перед аналогами, в отрыве от рынка лицензий и складывающейся на нем ситуации. Более того, покупка лицензий и выпуск производимой по ним продукции имеет прямую связь с конъюнктурой соответствующих товарных знаков, состоянием и тенденциями развития мирового хозяйства. Среди многочисленных факторов, подлежащих исследованию при продаже и покупке лицензий, следует различать конъюнктурообразующие факторы и факторы конкурентоспособности участвующих в лицензионных сделках конкретных объектов интеллектуальной собственности.

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

Конъюнктурообразующие факторы связаны с изучением рыночной среды и прогнозированием условий, в которых намечается использование объекта лицензии у покупателя. Под их воздействием происходит формирование основных показателей мирового капиталистического рынка лицензий и рынков отдельных стран, таких как динамика, отраслевая структура экспорта и импорта лицензий, положение отдельных стран в мировой торговле лицензиями, цены, временные, территориальные и правовые условия заключаемых лицензионных сделок и др. К этой группе относятся циклические и нециклические, постоянно действующие и временные конъюнктурообразующие факторы, стимулирующие или сдерживающие развитие лицензионной торговли.

Научный подход к проведению маркетинговых исследований для выявления оптимальных условий продажи/покупки лицензий на конкретный объект интеллектуальной собственности предполагает поэтапное ее решение:

1. Рассмотрение состояния и прогнозирование развития экономики в целом и в тех отраслях, где намечается использование объекта лицензии.
2. Анализ состояния и научно обоснованного прогноза товарного рынка продукции, выпуск которой планируется с использованием данной лицензии.
3. Изучение конъюнктуры и прогнозирование отраслевого рынка лицензий, на котором намечается продажа/покупка лицензий на использование конкретного ОИС.
4. Анализ значения данного объекта лицензии для отраслевых рынков и определение оптимальных условий намечаемой лицензионной сделки, а также выявление потенциальных лицензиаров и лицензиатов.

Методология проведения первых двух этапов конъюнктурных исследований детально разработана в трудах зарубежных и российских авторов. Конъюнктурный анализ третьего и четвертого этапов следует осуществлять на базе исследования конъюнктурообразующих факторов и факторов конкурентоспособности объектов лицензий.

Для оценки действия указанных факторов на формирование количественных и качественных параметров рынка лицензий, очевидно, необходимо определить показатели, по которым следует проводить маркетинговые исследования, имея в виду конечную практическую цель — принятие обоснованного решения о целесообразности

продажи или покупки лицензии на конкретное научно-техническое достижение и определение оптимальных условий лицензионной сделки. Понятно, что более широкий круг используемых показателей увеличивает возможности для правильной и объективной оценки конъюнктуры. Однако привлечение максимально возможного количества показателей не всегда обеспечивает проведение глубокого анализа. Лишь избирательный, системный подход к выбору таких показателей, которые достаточно верно и своевременно отражают изменения в сфере науки и техники, производства и обращения, могут обеспечить необходимую надежность исследований в области международной торговли лицензиями.

Для характеристики действия факторов, формирующих конъюнктуру рынка лицензий, представляется возможным выделить следующие группы показателей:

- объемы и динамика капиталовложений в экономику в целом и в отрасли, в которых намечается реализация лицензий;
- объемы и динамика производства продукции, составляющей объекты лицензий или продукции, изготовление которой намечается осуществлять применением объектов лицензий;
- размеры и структура затрат на НИОКР, темпы обновления продукции, интенсивность создания и количество принципиально новых товаров или технических решений;
- статистические данные о размерах и структуре лицензионных поступлений и платежей, сведения о внутрикорпорационной торговле лицензиями;
- государственные мероприятия: регулирование торговли лицензиями, предпринимательская деятельность государства в качестве субъекта лицензионных операций, мероприятия в области капиталовложений, регулирование учетных ставок центральных банков;
- экспорт и импорт капитала: размеры иностранных инвестиций за границей в рассматриваемых странах, степень использования филиалами и дочерними фирмами монополий передовой технологии, разрабатываемой материнскими фирмами;
- международная торговля товарами (спрос на внешних рынках, изменения в объеме, динамике и географическом распределении экспорта и импорта), производство которых возможно осуществлять с использованием объектов лицензий;
- размеры и динамика цен на продукцию, изготавливаемую с применением объектов лицензий.

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

Факторы конкурентоспособности объектов лицензий. В отличие от конъюнктурообразующих факторов, характеризующих состояние рынков лицензий и товарных рынков продукции, изготавливаемой с использованием лицензий, факторы конкурентоспособности определяются применительно к каждому конкретному объекту интеллектуальной собственности. Конкурентоспособность объектов лицензий определяется по научно-техническим, производственным, правовым, рыночным и торгово-политическим факторам.

Научно-технические факторы включают в себя технический уровень и экономические преимущества объекта лицензии по сравнению с общеизвестными технологиями, конструкциями, продукцией. При анализе этих факторов необходимо провести патентные исследования на патентную чистоту и патентоспособность разработок. Учету подлежат состояние фундаментальных теоретических исследований в данной отрасли, направления и интенсивность прикладных работ по созданию новых технических разработок. Определяется, в какой мере ведущиеся разработки могут повлиять на новизну и продолжение сохранения технико-экономических преимуществ конкретного изобретения или другого объекта интеллектуальной собственности. Следует также установить страны, фирмы и организации, занимающие ведущие позиции в проведении научных исследований и создании передовой технологии в областях, имеющих прямое отношение к объекту лицензии.

Производственные факторы характеризуют степень освоения объекта лицензии и возможности его использования в производстве. Преимуществом пользуются внедренные в производство новые виды продукции, технологические процессы и способы производства. Однако часто в сферу обмена поступают множество неосвоенных объектов лицензий из-за отсутствия производственной базы у владельцев или при создании «попутных» изобретений фирмами, занятыми в других отраслях производства. При анализе учитывается возможность установления вместе с передачей лицензий технического сотрудничества и производственного кооперирования. Следует также определить страны и фирмы, которые могут быть заинтересованы в производственном применении объекта лицензии.

Правовые факторы определяют состояние патентной защиты изобретения, наличие ноу-хау и других элементов, предохраняющих объекты лицензий от использования третьими лицами. Обеспечение полноты и надежности патентной защиты изобретений, достигаемой за счет получения блока патентов на отдельные узлы

изделия и технологии его производства, а также наличие защиты изделий на основе регистрации промышленных образцов, товарных знаков, полезных моделей, объектов авторского права. При определении надежности патентной защиты следует учитывать возможность осуществлять контроль за незаконным использованием объекта лицензии третьими лицами. При оценке правовых факторов конкурентоспособности объекта лицензии учитываются данные об их патентной чистоте. При обнаружении препятствующих патентов должны быть представлены сведения об урегулировании отношений с владельцами этих патентов. К правовым факторам объекта лицензий относятся объем и условия получения прав, предусматриваемых в лицензионном договоре. Они могут предусматривать предоставление исключительной и неисключительной лицензии, срок и территорию действия, права на предоставление сублицензий и др. Учитывается дата выдачи охранных документов и остающиеся сроки их действия.

Рыночные факторы учитывают наличие спроса на конкретные объекты лицензий и предложения на разработки-аналоги, уровень цен, обычаи и условия рынка. Важную роль играет анализ конъюнктуры и прогнозирование товарного рынка той продукции, которая выпускается с использованием данной лицензии. При оценке рыночных факторов необходимо на основе маркетинговых исследований провести сопоставление эффективности реализации объектов лицензий и товарной продукции, изготавливаемой с использованием изобретений и других научно-технических достижений. Учитываются факторы купли-продажи данной лицензии другими фирмами и условия этих сделок, наличие на рынке конкурирующих объектов лицензий. На основе сопоставления этих данных решается вопрос о целесообразности продажи или покупки объектов лицензий, выбора момента выхода на рынок и оптимальных условий реализации. Важным моментом при оценке рыночных факторов является рассмотрение торгово-политических условий и существующих ограничений на поставку товаров в странах лицензиара и лицензиата.

Торгово-политические факторы устанавливают влияние на данную лицензионную сделку внешнеэкономической и лицензионной политики, проводимой отдельными странами, их группами и союзами, а также международными монополиями и независимыми фирмами. К ним относятся обязательства по обмену лицензиями, включаемые в межправительственные договоры о научно-техниче-

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

ском сотрудничестве, соглашения между фирмами и организациями о совместных научных разработках и промышленной кооперации при создании новых видов продукции, технологических процессов, производственных методов. На реализацию на рынке того или иного объекта лицензии влияют и обязательства, принятые сторонами по ранее заключенным лицензионным соглашениям в части обмена изобретениями и усовершенствованиями. Влияние торгово-политических факторов на лицензионную торговлю особенно ярко проявляется в деятельности транснациональных корпораций, широко использующих внутрифирменную торговлю лицензиями в качестве главного средства передачи передовой технологии от материнских компаний своим зарубежным филиалам и дочерним фирмам для обеспечения конкурентоспособности выпускаемых ими товаров на местных рынках.

Выявление и исследование факторов конкурентоспособности объектов интеллектуальной собственности при заключении лицензионных договоров требуют сбора и анализа большого объема информации по объекту сделки. Предметами такого анализа должны стать:

- перечень известных в мире технических решений в исследуемой области, которые могут быть противопоставлены вновь созданному или создаваемому изобретению и их технико-экономическим характеристикам;
- изобретательский уровень и масштабность нового изобретения, его технико-экономические преимущества в сравнении с известными разработками. Степень новизны изобретения и перспективы создания конкурирующих разработок с учетом проводимых НИОКР;
- стадия разработки научно-технического достижения (принципиальное решение, создание образца, пилотная установка, промышленное освоение) и степень его новизны. Возможность демонстрации объекта лицензии и предоставления гарантийных технико-экономических показателей потенциальному покупателю лицензии;
- степень защиты изобретения от возможного использования конкурентами (наличие патентов и патентных заявок в странах намечаемой продажи или покупки лицензий, а также ноу-хау). Патентоспособность (патентная чистота) разработок и используемых в них узлов и деталей;

6.3. Маркетинг в торговле лицензиями

- возможности и эффективность экспорта продукции, изготавливаемой с использованием изобретения, в зоне намечаемой продажи лицензии. Они определяются с учетом производственных мощностей владельца изобретения, конъюнктуры товарного рынка и существующих ограничений на импорт продукции в странах — потенциальных покупателях данной лицензии;
- спрос на объект лицензии (запросы, переговоры по техническим и коммерческим аспектам сделки) и наличие на рынке предложений на лицензии-аналоги;
- базовые условия международных лицензионных сделок, заключенных в соответствующей отрасли производства (размер роялти, сроки действия соглашений, условия платежа);
- наличие межправительственных договоров о научно-техническом сотрудничестве и межфирменных соглашений, а также ранее заключенных лицензионных соглашений, предусматривающих передачу объекта лицензии и ее условия в рамках этих документов;
- ведущие производственные и инженерные фирмы и организации-разработчики в соответствующей отрасли, которые могут быть заинтересованы в данном объекте лицензии.

При проведении маркетинговых исследований в целях продажи и покупки лицензий потенциальные лицензиары и лицензиаты занимаются сбором и анализом одних и тех же факторов конкурентоспособности ОИС и конъюнктурообразующих рыночных факторов. Однако подход и характер их использования со стороны покупателей и продавцов лицензий различен. В этой связи следует рассмотреть особенности и порядок проведения работы по закупке и продаже лицензий на международном и национальном рынках.

Порядок и этапы деятельности лицензиата при закупке лицензий

Законы конкуренции диктуют фирмам необходимость постоянного наблюдения за всеми научно-техническими достижениями в сфере их деятельности как у местных, так и у зарубежных фирм. Организация на фирмах систематического сбора, обработки и анализа информации о научно-технических достижениях по отраслевому признаку позволяет им в каждый момент знать о наличии важных изобретений, их принципе и отличительных чертах, защищаемых патентами, технико-экономических преимуществах, стадиях производственного освоения новых товаров и коммерческой реализации на рынке. Таких данных, как правило, бывает доста-

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

точно, чтобы покупатель определил свой интерес к конкретному научно-техническому достижению и предварительно решил вопрос о целесообразности покупки лицензии на него. Сбор и обработка указанной информации обычно производится без обращения к фирме, владеющей изобретением. На этой стадии покупатель учитывает также состояние и темпы собственных исследований и разработок, если они ведутся в этом направлении.

Далее покупатель переходит к этапу подготовки и закупки лицензии. На этой стадии по его запросу владелец изобретения сообщает о своей готовности продать лицензию или отказывается в ней. В первом случае путем переписки или прямых переговоров уточняются технико-экономические характеристики и преимущества объекта лицензии, степень разработанности изобретения и освоения в производстве, состояние патентной защиты, выясняется потребность в новом оборудовании, особенно в уникальном, материалах, комплектующих изделиях, обсуждаются вопросы технической помощи, возможных гарантий. Продавец лицензии передает потенциальному покупателю предложение с указанием основных технических, коммерческих и правовых вопросов или свой проект лицензионного договора. В ряде случаев на этой стадии продавец лицензии демонстрирует изобретение на своих предприятиях, а также предлагает образцы для испытаний. Однако во всех случаях, даже при наличии патентной защиты, предоставляемая информация ограничивается объемами, не позволяющими воспроизводить объект лицензии без его покупки. Подобным образом покупатель проводит аналогичную работу с другими фирмами, если они являются владельцами близких по своему значению изобретений и усовершенствований. Этим, по существу, заканчивается сбор сведений для анализа и прогнозирования условий намечаемого использования объекта лицензии.

В результате двустадийного проведения маркетинговых исследований в распоряжение покупателя, помимо коммерческого и технического предложения продавца, в достаточно полном объеме поступают сведения по всем факторам конкурентоспособности объекта лицензии, включая научно-технические, производственные, правовые, рыночные и торгово-политические факторы.

Следующим этапом в подготовке и покупке лицензии является анализ и прогнозирование действия конъюнктурообразующих факторов и факторов конкурентоспособности на перспективы использования объекта лицензии в период действия лицензионного

соглашения. При их изучении главное внимание уделяется прогнозированию периода и условий эффективного использования научно-технического достижения, что определяется масштабностью и ценностью изобретения, степенью новизны, уровнем производственного освоения, конкурентоспособностью производимой продукции на рынке. Недостаточная патентная защита изобретения может свести на нет другие его технические и коммерческие преимущества, поэтому фирмы тщательно изучают патентную формулу изобретения, его патентную чистоту, учитывают сроки действия патентов и страны патентования. В необходимых случаях они прибегают к патентной экспертизе авторитетных национальных или международных организаций, располагающих фондами патентных описаний всего мира. Одной из таких организаций, специализирующейся в вопросах патентной экспертизы, является Международный патентный институт в Гааге (Нидерланды), в котором в течение трех-четырех месяцев может быть произведена высококачественная экспертиза любого изобретения.

Анализ и прогнозирование условий коммерческого использования объектов лицензий со стороны покупателя ведутся с позиции выявления целесообразности радикальной перестройки существующей технологии на его предприятиях или создания новых производств для увеличения размера получаемой прибыли. Последствия закупки объекта лицензии могут сказаться на всей будущей деятельности фирмы, и прогнозирование условий его использования тесно переплетается с решением вопросов маркетинга, специализации и кооперирования производства на новом уровне. Анализируя конъюнктурообразующие факторы и факторы конкурентоспособности, фирмы определяют оптимальные условия, на которых следует приобрести лицензию. Сюда входят коммерческие условия сделки, объем получаемых по соглашению прав, территория исключительного и неисключительного права, период действия лицензионного договора, сроки внедрения объекта лицензии, техническая помощь, гарантии, вопросы закупки уникального оборудования, материалов, комплектующих частей и др. Эти условия нередко значительно отличаются от предложения продавца лицензии, составленного им в результате анализа и прогнозирования конъюнктурообразующих факторов и оценки конкурентоспособности объекта лицензии со своих позиций.

Следующим этапом являются переговоры, во время которых продавец и покупатель, используя накопленные материалы и пред-

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

варительные расчеты, технические приемы и опыт, добиваются условий, позволяющих им с выгодой для себя подписать лицензионный договор.

Реальная оценка и прогнозирование конъюнктурообразующих факторов при покупке лицензий дают возможность ее покупателю в течение длительного периода извлекать прибыль из производства и сбыта современной продукции. Ошибки в анализе и прогнозе приводят к большим потерям и ослаблению позиций фирмы в борьбе с конкурентами. Однако следует подчеркнуть, что в условиях острой конкуренции и меняющейся конъюнктуры в экономике и на товарных рынках даже самый тщательный анализ конъюктурообразующих факторов не всегда обеспечивает полную гарантию прибыльного использования ценных изобретений. При оценке этих факторов должна учитываться вероятная степень риска.

Порядок и этапы деятельности лицензиара при продаже лицензий

Развитие научно-технической революции и возрастание конкуренции на рынке ведут к увеличению разрыва между числом создаваемых и используемых в производстве изобретений. Предложения на продажу лицензий исходят из различных источников. Значительная часть лицензий предлагается многочисленными средними и мелкими фирмами, а также отдельными изобретателями, не имеющими финансовых возможностей для доработки и производственного применения изобретений и вынужденными искать покупателя на внутреннем и внешнем рынках. Их также предлагают крупные компании и монополии, если создаваемые изобретения являются попутными и не соответствуют профилю производственной деятельности таких фирм. Эта группа научно-технических достижений, минуя производство, непосредственно выходит на рынок. Они, как правило, находятся на стадии технического решения новых конструкций или технологических процессов, пилотных установок, образцов.

Достоинство таких изобретений заключается в новизне, сравнительно невысокой стоимости, они обычно защищены патентами. Слабая сторона состоит в том, что они не доведены до промышленного использования, для их освоения требуется большой промежуток времени, а перестройка существующего производства на их основе связана с немалым риском.

Другую группу предметов лицензий составляют научно-технические достижения, которые создаются компаниями и фирмами для использования в собственном производстве. На рынок они попадают в связи с изменением конъюнктуры, будучи внедренными в собственное производство их владельцами. Для предпринимателя всегда стоит вопрос о наиболее прибыльном использовании принадлежащего ему изобретения, который он решает либо путем максимального увеличения выпуска продукции с применением на монопольных началах освоенного им нового метода, либо путем продажи лицензий другим фирмам при продолжающемся его использовании в собственном производстве.

Как правило, на начальной стадии вопрос решается в пользу сохранения монопольного использования изобретения его владельцем. Однако позднее, под воздействием меняющейся конъюнктуры создаются условия, вынуждающие предпринимателя пойти на продажу изобретения в качестве объекта лицензии. Такие условия складываются прежде всего под влиянием рассмотренных выше научно-технических, производственных, рыночных, правовых и торгово-политических факторов, а также в связи с конъюнктурными изменениями на рынке лицензий.

В большинстве случаев целесообразность коммерческой реализации изобретения в качестве лицензий и ее экономическая эффективность устанавливаются владельцем изобретения путем определения разницы между доходами фирмы при продаже лицензии и недополученной суммой доходов, которую фирма могла бы иметь от реализации продукции, если бы она не продавала лицензию. Эта величина в условиях конъюнктурных изменений на рынке носит переменный характер. Положительное ее значение делает целесообразным продажу лицензии, при отрицательном — целесообразна продажа товаров. Оценка этого фактора должна производиться через определенные промежутки времени для выявления тенденций его развития.

Работа по продаже лицензии на созданные на предприятии охраняемые результаты интеллектуальной деятельности, а также ноу-хау является одним из главных направлений деятельности патентно-лицензионных служб и отделов интеллектуальной собственности. Организация и управление процессом подготовки, ведения переговоров, заключения и исполнения лицензионных договоров с зарубежными и национальными фирмами проводятся в следующей последовательности:

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

- Отбор результатов интеллектуальной деятельности для продажи в качестве лицензий. При отборе учитываются такие факторы, как наличие и уровень правовой охраны разработок, наличие ноу-хау, степень производственного освоения новшеств, наличие технической документации в экспортном исполнении, возможность демонстрации предмета лицензии в производственных условиях, ожидаемый экономический эффект от продажи лицензий и др.

- Проведение рекламных мероприятий по продаже лицензий, в том числе: адресная рассылка рекламно-технических описаний потенциальным лицензиатам, демонстрация предметов лицензий на международных, национальных и отраслевых выставках и ярмарках, проведение семинаров и симпозиумов, использование средств массовой информации, информационных и коммуникационных каналов связи, включая Интернет, международные «банки лицензий» и др. Особенности рекламы объектов лицензий заключаются в том, что она должна быть направлена на руководителей и специалистов конкурирующих компаний, а также в том, что реклама должна показывать преимущества ОИС по сравнению с разработками-аналогами, но не раскрывать их сущность.

- Ведение предварительных переговоров по переписке и путем личных встреч с потенциальными лицензиатами по выяснению и согласованию технических, организационных, производственных, правовых и коммерческих условий намечаемой лицензионной сделки. Передача и обсуждение информации по факторам конкурентоспособности объектов интеллектуальной собственности. Сбор и анализ информации о компаниях — потенциальных лицензиатах, определение их сильных и слабых сторон. Выявление ограниченного числа компаний — потенциальных лицензиатов для продолжения переговоров.

- Анализ полученной информации по результатам переговоров и переписки и проведение технико-экономических расчетов, в том числе по стоимости лицензии и условиям платежа. Подготовка коммерческого предложения на продажу лицензии конкретным потенциальным лицензиатам. Направление в адрес наиболее перспективных одного—трех лицензиатов проектов лицензионных договоров.

- Проведение заключительных переговоров с делегацией потенциального лицензиата по согласованию научно-технических, производственных, рыночных, правовых, коммерческих и торго-

6.4. Конъюнктура рынка и прогнозирование лицензионного обмена

во-политических аспектов лицензионного договора, включая приложения к нему, и подписание соглашения.

- Введение лицензионного договора в силу в соответствии с национальным законодательством стран лицензиара и лицензиата.
- Контроль за исполнением условий договора.

Ухудшение конъюнктуры товарного рынка для изделий, выпускаемых с использованием того или иного изобретения, как правило, делает целесообразным продажу его в качестве лицензии и наоборот. В целом обострение проблемы реализации на товарных рынках ведет к увеличению числа предложений на объекты лицензий и к росту операций на рынке лицензий. Однако характер взаимосвязи объектов лицензий с их рынком отличается от характера взаимосвязи обычных товаров с их отраслевыми рынками. На товарных рынках предметы сбыта находятся в прямой зависимости от конъюнктуры, и изменение конъюнктуры рынка непосредственно отражается на спросе и предложении на товары рынка. Конъюнктура рынка лицензий также оказывает влияние на условия реализации объектов лицензий, но это влияние носит иной характер. Отдельные объекты лицензии могут иметь хороший спрос при неблагоприятной в целом конъюнктуре на рынке лицензий.

6.4. Конъюнктура рынка и прогнозирование лицензионного обмена

Конкурентоспособность изобретений и других объектов интеллектуальной собственности — необходимое условие для их реализации на рынке в форме лицензий. Однако это еще не гарантия привлечения покупателей к таким разработкам и успешной продажи лицензий на них. В не меньшей мере успех зависит от складывающейся на рынке конъюнктуры и перспектив долгосрочного коммерческого использования объекта лицензий, анализ и прогнозирование которых проводятся на основе маркетинговых исследований как продавцом, так и покупателем лицензий. В российской международной практике лицензирования можно найти немало примеров, когда заинтересованные в совместном использовании конкурентоспособных нововведений стороны не смогли договориться о заключении лицензионной сделки из-за разных подходов к оценке складывающейся на рынке конъюнктуры. Так, в 80-е годы на российских нефтеперерабатывающих заводах возникла сложная проблема хранения и переработки нефтешламов — водных смесей от-

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

ходов нефтепродуктов, в огромных объемах образующихся при переработке нефти. Под нефтешламы были заняты большие земельные площади, их открытое хранение существенно ухудшало экологическую ситуацию в регионах. Решить проблему предполагалось путем приобретения лицензии на производство крупногабаритных сепараторов у шведской фирмы «Альфа Ловаль» — единственного в мире производителя таких сепараторов, образцы которых прошли успешные испытания в России. С учетом важности проблемы для переговоров с фирмой по заключению лицензионного договора были привлечены не только в/о «Лицензинторг», Торгово-промышленная палата, но и правительственные органы. Стороны, однако, не смогли прийти к заключению лицензионного договора из-за различия подходов к оценке конъюнктуры рынка. Шведская фирма «Альфа Ловаль» считала, что на российском рынке сложилась благоприятная конъюнктура для поставки крупных партий дорогостоящих сепараторов, а продать лицензию она соглашалась лишь по ценам, которые обеспечивали прибыль на уровне прибыли от продажи сепараторов. Подход же российской стороны был основан на маркетинговых исследованиях и оценке складывающейся конъюнктуры на международном рынке лицензий, а также анализе условий заключения лицензионных договоров на сепараторы-аналоги. Пример показывает, что сложные вопросы анализа конъюнктуры в лицензионной торговле не всегда удается решать даже опытным специалистам в данной области.

Отечественными авторами практически не исследованы проблемы анализа конъюнктуры рынка лицензий, а оценка патентообладателями предлагаемых на продажу российских объектов интеллектуальной собственности, как правило, ограничивается анализом их конкурентоспособности в сравнении с аналогами. Такой упрощенный подход к проблеме обычно ведет к отказу сторон от заключения лицензионных сделок или к значительным финансовым потерям при продаже лицензий.

Другая проблема лицензирования, которая всегда возникает перед обоими партнерами в связи с долгосрочным характером лицензионной сделки, но обычно игнорируется их российскими участниками — это проблема комплексного анализа сложившейся на момент переговоров конъюнктуры рынка и прогноза использования объекта лицензии в будущем.

Под конъюнктурой обычно понимают краткосрочную рыночную ситуацию, в отношении которой анализ и прогноз ограничи-

6.4. Конъюнктура рынка и прогнозирование лицензионного обмена

ваются одним-двумя годами, а среднесрочные и долгосрочные прогнозы выносятся за рамки исследования. Вместе с тем между конъюнктурой и долгосрочными тенденциями развития рынка существует безусловная связь. Установление таких связей на основе проведения маркетинговых исследований проводится партнерами по заключенному лицензионному договору прежде всего потому, что это дает возможность оценить объемы использования закупаемой лицензии и более точно определить ее стоимость. При конъюнктурных исследованиях, реализуемых на рынке лицензий на новейшие технические решения, прежде всего определяются емкость рынка, спрос, перспективы сбыта и жизненный цикл той продукции, в производстве которой эти решения используются. При прогнозировании лицензионной сделки должны рассматриваться не только конкретные технические решения прикладного назначения, но и глобальные открытия, направления научно-технического развития, методы и условия производства, в рамках которых создаются конкретные нововведения. На данный момент отдельные разработки могут превосходить свои аналоги по технико-экономическим характеристикам и приносить в сравнении с ними более существенную прибыль. Но эти же разработки могут базироваться на морально стареющем методе, неперспективном направлении технического развития, а следовательно, период использования их преимуществ недолговечен. Например, развитие в послевоенный период в США, Японии и Западной Европе производства стали в конвертерах и цемента сухим способом обесценили множество уникальных нововведений в мартеновском сталеплавлении и производства цемента мокрым методом, потому что не выдержали конкуренции сами традиционные способы изготовления стали и цемента. Очевидно, что эти изменения были связаны с долгосрочными тенденциями научно-технического прогресса в производстве стали и цемента, и их нельзя было предвидеть лишь на базе анализа конъюнктурообразующих факторов конкретных научно-технических достижений в этих областях.

Недостаточные конъюнктурные исследования объектов лицензий и пробелы в прогнозировании перспектив их использования нередко ставят лицензиата в тяжелое финансовое положение, приводят к потере его позиций на рынке, а иногда и краху фирмы. И напротив, всестороннее и глубокое изучение объекта лицензии, его конъюнктурообразующих факторов и составление на этой ос-

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

нове реального прогноза позволяют лицензиату занять прочные позиции на рынке и обеспечить получение высоких прибылей.

В условиях современной НТР патентно-лицензионные службы производственных и инженерных фирм различных научно-технических центров проводят системное слежение за создаваемыми в мире нововведениями и тенденциями научно-технического прогресса в интересующих их отраслях производства, а по наиболее важным собственным и чужим разработкам исследуют сложившуюся конъюнктуру и перспективы их коммерческого использования. Для этих целей крупные фирмы широко используют специализированные инженерно-консультационные компании, научно-исследовательские центры, университеты, колледжи, международные организации. Так, по данным Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института (ВНИКИ) более 90% американских фирм занимаются вопросами технологического прогнозирования, расходуя на эти цели не менее 1% всех сумм, выделяемых на научные исследования и разработки. Доходы же специализированных фирм и организаций США, занимающихся экономическим и технологическим прогнозированием, уже в 80-е годы превысили 100 млн долл. в год.

Проведение конъюнктурных исследований по конкретным научно-техническим достижениям и прогнозирование их развития дают фирмам возможность сделать сравнительную оценку собственных разработок и достижения других фирм, определить пути их совершенствования, принять обоснованные решения о необходимости проведения НИОКР или приобретения лицензий у конкурентов. Актуальность таких исследований особенно возрастает в периоды так называемых научно-технических скачков, когда нарушается динамика издержек производства традиционных товаров, что приводит к кризису, и меняются направления технического прогресса. Такие скачки, как правило, интенсифицируют процесс появления новых товаров, способов, технологий и вызывают необходимость реконструкции или расширения производственных мощностей.

Проблема выбора пути научно-технического прогресса и связанного с ним организационно-управленческого совершенствования производства составляет для фирм главную цель маркетинговых исследований и прогнозирования тенденций развития и использования нововведений. Они должны завершиться выбором одного из трех возможных путей технического прогресса:

- 1) разработка новой технологии на базе собственных НИОКР;

2) применение нововведений других фирм путем приобретения лицензий и патентов;

3) параллельное использование НИОКР и лицензий.

Крупнейшие фирмы промышленно развитых стран все чаще избирают третий путь, позволяющий постоянно поддерживать высокую конкурентоспособность своих товаров на мировых рынках. При этом, например, у японских фирм особый подход. Они широко используют собственные НИОКР для дальнейшего совершенствования приобретаемых объектов лицензий в целях производства более совершенной продукции, чем у лицензиара. По подсчетам, сделанным японскими экономистами, на доработку и развитие приобретенных по лицензиям научно-технических достижений в Японии расходуется примерно $\frac{1}{3}$ всех затрат на НИОКР.

В настоящее время в торговле лицензиями между промышленно развитыми странами постоянно сокращается доля изобретений, решающих частную, изолированную производственную или техническую задачу, и, напротив, растет число лицензий, сконцентрированных вокруг крупной научно-технической проблемы. В этой связи все большее значение приобретают маркетинговые исследования и прогнозирование не отдельных объектов лицензий, а целых направлений научно-технического прогресса, в рамках которых эти лицензии используются.

Маркетинговые исследования пионерных технических решений, особенно новых направлений технического прогресса, нередко выходят за рамки отдельных лицензионных сделок, они связаны с определением стратегии патентования и выбором лицензионных или иных форм их коммерческого использования.

История конкурентной борьбы знает немало примеров форсированного наступления малоизвестных фирм на позиции признанных лидеров на мировом рынке, когда его успех обеспечивался тщательно проведенными маркетинговыми исследованиями и техническим превосходством над конкурентами за счет широкого использования собственных разработок и покупки лицензий.

В послевоенный период многие десятилетия американские компании «Крайслер», «Форд», «Дженерал моторс» и английская «Роллс-Ройс» занимали доминирующее положение на рынке легковых автомобилей. Выпускаемые ими комфортабельные многолитражные автомобили, несмотря на высокую цену, тем не менее пользовались большим спросом в своих странах и за рубежом, так как были невысоки эксплуатационные расходы из-за низких цен на бензин и масла.

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

Несмотря на обострившийся в начале 70-х годов энергетический кризис и резкий рост цен на нефтепродукты, эти фирмы не спешили с переходом на производство более современных, но менее прибыльных мало- и микролитражных автомобилей и продолжали производить модели крупных машин, расходующих большое количество бензина. Изменением конъюнктуры на рынке автомобилей воспользовались вначале западноевропейские конкуренты (преимущественно западногерманский «Фольксваген»), а затем и японские фирмы.

Особенно тщательная подготовка к массовой экспансии на этом рынке была осуществлена ведущими автомобилестроительными фирмами Японии. Имея большой опыт в использовании зарубежных лицензий, японские фирмы широко применили его для создания конкурентоспособных мало- и микролитражных автомобилей с использованием в их конструкциях лучших достижений, созданных автомобилестроителями других стран. С этой целью патентно-лицензионными службами японских фирм и организаций были проведены тщательные патентные и маркетинговые исследования новейших достижений автомобилестроения и прогнозирование современных тенденций его развития. Закупленные по лицензиям нововведения были использованы в производстве новых моделей автомобилей.

По данным статистического бюро при кабинете премьер-министра Японии, закупленная по лицензиям зарубежная технология была применена японскими фирмами при производстве практически всех частей и узлов автомобилей. Так, производитель узлов и деталей — фирма «Дзидося Кики К. К.» заключила лицензионное соглашение с американской фирмой «Бендикс Корпорейшн» (производство нагнетателей), фирма «Дизл Кики» — с западногерманской «Роберт Бош» (устройство впрыскивания топлива), «Мицубиси моторс корпорейшн» — с западногерманской «Байерские моторверке А. Г.» (подвеска передних колес), «Хонда мотор» — с итальянской «Пининфарина» (внутренняя и внешняя отделка автомобилей), «Исудзу мотор Лтд.» — с американской «Дженерал моторс» (электронное устройство управления двигателем)¹.

Одновременно было произведено техническое переоснащение автомобилестроительных фирм. По имеющимся оценкам, число роботов, используемых в японской автомобильной промышленно-

¹ См.: Japan Economic Journal. Tokio, 1982. 30 March.

сти, возрастает ежегодно на 6,5 тыс., а по их общему числу в этой области Япония в десятки раз превосходит США. Большая часть роботов была изготовлена на базе иностранных лицензий. Высокая конкурентоспособность японских автомобилей привела к быстрому завоеванию ими рынков во многих странах мира, а американские компании «Крайслер», «Форд», «Дженерал моторс» вынуждены были резко сократить производство своей продукции, что привело к потере позиций на мировом рынке, а английская компания «Роллс-Ройс» потерпела крах¹.

Проведение глубоких конъюнктурных исследований рынков и прогнозирование тенденций научно-технического развития в определенных отраслях производства нередко приводят к выводу о нецелесообразности приобретения лицензий и необходимости поиска иных путей экономической экспансии на мировых рынках.

Классическим примером «нелицензионного» использования результатов конъюнктурных исследований и прогнозирования развития зарубежных нововведений, научно-технического опыта и знаний в конкретной отрасли производства явилась «часовая агрессия», проведенная японскими фирмами в 1960—1970-х гг. на мировом рынке часов².

В течение многих десятилетий на мировом рынке ручных часов оставалось незыблемым доминирующее положение швейцарских компаний, а также фирм, производящих часы по швейцарским лицензиям. Их прочные позиции обеспечивались не только высокой точностью и долговечностью производимых этими фирмами часов, но и широко развитой сетью больших и престижных ювелирных и универсальных магазинов. Зарождающаяся японская часовая промышленность не могла конкурировать с часами швейцарского производства, а покупка и использование лицензий закрепили бы за японскими фирмами второстепенные позиции на этом рынке. Проведенное ими тщательное исследование рынка показало, что возрастающий спрос на нем получили ручные часы, отличающиеся многообразием форм, моделей и размеров, а также типов применяемых в часах механизмов. На базе законченных к началу 60-х годов исследований японские фирмы приступили к

¹ См.: *Захматов М. И.* США: ослабление международных экономических позиций. М.: Наука, 1984. С. 69.

² См.: *Енгибаров А. В.* Некоторые вопросы повышения эффективности экспорта. М.: Международные отношения, 1983. С. 10—11.

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

массовому производству таких часов. Для тех же покупателей, которые продолжали ценить точность хода и долговечность, японская промышленность предложила электронные часы, а несколько позднее — часы на кварцевых и жидких кристаллах. Недостаточное внимание к надвигавшимся изменениям на рынке наручных часов, а также непринятие своевременных ответных мер явились причиной не только сложнейших финансовых затруднений у ряда старых и именитых фирм, но и банкротств части из них.

В публикациях российских и зарубежных авторов нередко делаются ссылки на опыт Японии и ФРГ, которым путем государственного стимулирования импорта лицензий удалось успешно решить многие серьезные проблемы в ряде наукоемких отраслей производства.

Однако опыт международного лицензирования знает немало примеров широкого использования экспорта лицензий для проведения крупномасштабных внешнеэкономических акций на мировых рынках. В частности, такая акция по захвату рынков с активным использованием лицензий была проведена в послевоенный период американскими транснациональными корпорациями при непосредственной поддержке правительства США в связи с новыми тенденциями в развитии ядерной энергетики.

Послевоенные исследования в области ядерной энергетики позволили ведущим капиталистическим странам уже в начале 60-х годов решить технические проблемы по созданию атомных электростанций. Великобритании удалось первой создать ядерный реактор с газообразным теплоносителем, однако из-за высокой стоимости электроэнергии, производимой атомными электростанциями, эта разработка в тот период не нашла широкого применения.

Разразившийся в начале 70-х годов мировой энергетический кризис существенно повлиял на конъюнктуру рынка электроэнергии в капиталистических странах. Так, в США тарифы на электроэнергию, отпускаемую промышленности, возросли более чем в три раза.

Дефицит минерального топлива и его удорожание резко изменили соотношение стоимости в пользу электроэнергии, производимой атомными электростанциями, и вызвали огромный спрос на передовую технологию и ядерно-энергетическое оборудование на мировом рынке. Перед ведущими промышленно развитыми странами встала проблема развития атомной энергетики как надежного и перспективного источника электроснабжения.

Проведенные в разных странах исследования и составленные на их основе государственные программы ядерной энергетики четко определили подход этих стран к решению данной проблемы. Лишь США, Великобритания и Канада остановили свой выбор на использовании собственных разработок в области реакторостроения, остальные страны пошли по пути приобретения лицензий и сопутствующего оборудования для строительства АЭС.

Несмотря на первые успехи Великобритании в создании ядерно-энергетического оборудования и продаже лицензии в Японию и Италию, английские компании не выдержали конкуренции с американскими монополиями, уступили им этот рынок.

Благодаря созданию в США крупнейших мощностей по производству ядерно-энергетического оборудования и проведению американскими транснациональными корпорациями в других странах широкого патентования своих разработок в данной области в 70—80-е годы сложилась чрезвычайно благоприятная конъюнктура для проведения этими фирмами массированного наступления на мировом рынке для реализации продукции, связанной с ядерной энергетикой.

Приняв во внимание то обстоятельство, что государственные программы большинства промышленно развитых стран в этой области ориентированы на покупку иностранной технологии, американские ТНК провели на основе маркетинговых исследований широкую кампанию по продаже лицензий в эти страны, используя их в качестве главного средства для утверждения на рынке. К началу 80-х годов американские компании «Вестингаус электрик», «Дженерал электрик» и другие заключили лицензионные соглашения с фирмами 18 стран и, осуществляя в рамках этих соглашений поставку оборудования, сырья и ядерного топлива, добились тем самым на длительный период полного господства на этих рынках¹.

В условиях обостряющегося энергетического и экологического кризисов выбор оптимальных путей развития атомной энергетики остается одной из главных национальных проблем промышленно развитых стран на предстоящие десятилетия. В конце 70-х годов Научно-техническим управлением при канцелярии премьер-министра Японии был осуществлен опрос 2200 экспертов в целях выяснения их мнения о наиболее актуальных научно-технических

¹ См.: Гудков Ю. В., Новиков Г. Н. Патентно-лицензионная практика в области энергетики. М.: Энергоатомиздат, 1983. С. 113—114.

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

проблемах страны до 2000 г. Экспертам было предложено свыше 650 существующих и перспективных программ научно-технического развития в 21 проблемной отрасли. Анализ результатов этого обследования показал, что на одном из первых мест стоит проблема обеспечения страны энергетическими ресурсами, а основным направлением в ее решении подавляющее большинство экспертов признали всемирное развитие атомной энергетики. Проведенные японскими экспертами маркетинговые исследования и прогнозирование развития национальных разработок в области атомной энергетики и их сопоставление с имеющимися разработками в данной отрасли в Великобритании, США и Канаде позволили прийти к однозначному выводу о целесообразности создания в стране атомных электростанций на лицензионной основе.

Для осуществления этой программы японские фирмы заключили около 70 лицензионных соглашений, на основе которых создали собственную ядерно-энергетическую машиностроительную базу и стали снабжать необходимым оборудованием строящиеся в стране атомные электростанции.

Подобным путем на основе лицензирования были решены проблемы ядерной энергетики в других промышленно развитых странах, включая Германию, Францию, Бельгию, Голландию и др.

Проведение всесторонних маркетинговых исследований и прогнозирование условий реализации объектов интеллектуальной собственности на внутреннем рынке лицензий и за рубежом являются одним из наиболее важных аспектов патентно-лицензионной деятельности российских предпринимателей. Цель подобных исследований заключается не только в обосновании выводов о целесообразности продажи или закупки конкретных лицензий, но и в определении тех оптимальных условий лицензионных соглашений, при которых они взаимовыгодны для продавца и покупателя изобретений.

В начале 60-х годов в СССР была создана принципиально новая конструкция автоматизированных фильтровальных прессов (ФПАКМ), которые обеспечивали непрерывный процесс фильтрации широкого диапазона растворов и мелкодисперсных суспензий в различных отраслях промышленности начиная с металлургии и химии и кончая виноделием. В сравнении с применяемыми в других странах рамными прессами периодического действия автоматизированные прессы обеспечивали повышение производительности в три—пять раз, более высокое качество фильтрования, ликви-

дировали ручной труд на операциях загрузки и выгрузки прессов, процесс легко поддавался программному управлению. Потребность в указанных прессах в стране была высокой, а экспортные ресурсы ограничены.

Анализ конкурентоспособности изобретения и сложившейся на тот период конъюнктуры в стране и за рубежом подтвердил целесообразность продажи лицензии на данное изобретение. При подготовке условий лицензионного соглашения учитывались не только благоприятная конъюнктура на период продажи лицензии, но был проведен анализ факторов долгосрочного действия. Уже на тот период разработчиками Харьковского научно-исследовательского института химического машиностроения был убедительно показан зарубежным специалистам «пионерный» характер изобретения в данной области, позволивший на много лет вперед прогнозировать отсутствие конкурирующих разработок. В 1967 г. советское внешнеторговое объединение «Лицензинторг» продало две лицензии на это изобретение фирмам «Эберхард Хеш» (ФРГ) и «Цукисима Кикай» (Япония). Несмотря на то что в соглашениях был зафиксирован максимальный срок действия для подобных сделок (12 лет) и высокие платежи по роялти, по инициативе фирм этот срок затем был продлен, и соглашения с данными фирмами продолжали действовать более 20 лет. В 1976 г. аналогичная лицензия была продана финской фирме «Ларокс», открывшей отделение в США по производству этих прессов. Жизненный цикл данного изобретения подтверждает достоверность сделанного долгосрочного прогноза по данной лицензии, а его дальнейшую перспективность подтверждает заявление, сделанное одним из руководителей фирмы «Эберхард Хеш» г-ном Ф. Кесселем, который писал: «ФПАКМ — устройство, которое совершило революцию в области фильирования».

Много нового появилось за 15 лет в фильтрации, но идеи ФПАКМ остаются основополагающими¹.

В 1965 г. в стране начала работать первая в мире промышленная установка сухого тушения кокса (УСТК). Преимущества этой технологии перед применяемым в других странах мокрым способом получения кокса состоит в том, что она защищает природу от загрязнения, экономит энергоресурсы, повышает качество кокса.

¹ Лицензинторг информирует. М. : Лицензинторг, 1986.

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

Благоприятная в целом общехозяйственная конъюнктура в мире в те годы и рынка металлургической промышленности способствовала росту спроса на прогрессивные разработки в данной отрасли. Высокий научно-технический уровень УСТК, их широкое производственное использование в России и странах СНГ, надежная патентная защита в странах с развитой металлургией и отсутствие за рубежом конкурирующих технологий-аналогов создали благоприятные предпосылки для продажи лицензии на эту технологию. Однако такой анализ, базирующийся на оценке лишь ситуации, сложившейся на момент переговоров по продаже лицензии, был недостаточен. В начале 70-х годов в капиталистическом хозяйстве резко обострились проблемы долговременного характера, связанные с наступлением энергетического и экологического кризисов. Технологические возможности УСТК позволили в сфере металлургического производства значительно снизить их остроту. Эти факторы подлежали безусловному анализу и учету как со стороны продавцов, так и покупателей лицензии на УСТК.

Первым лицензиатом «Лицензинторга» по УСТК стала фирма «Ниппон Кокан». Она получила указание японских властей о закрытии завода в г. Иокогама из-за несоблюдения требований по загрязнению воздуха. Фирме был выделен участок на острове Огисима для строительства нового коксохимического комплекса, но с обязательным требованием о соблюдении норм по чистоте воздуха. Этим условиям отвечала лишь УСТК. Среди 11 лицензиатов стран Запада, закупивших эту лицензию, такие известные фирмы, как «Ниппон Стил», «Исикавадзима Харима Хеви Индастриз» (Япония), «Ньютон Чемберс» (Великобритания), «Софрасид» (Франция), «Тиссен Инжиниринг» (ФРГ). Руководитель проекта западногерманской фирмы Х. Ланг так оценивает УСТК: «Тиссен Инжиниринг» обнаружил единственную технологию данного вида в СССР. Все другие способы сухого тушения кокса были только на бумаге. В СССР способ уже зарекомендовал себя. Мы смогли ознакомиться с работающими установками. Кроме того, имелось много положительных отзывов из Японии»¹. За более чем 20-летний жизненный цикл УСТК в технологию было внесено множество усовершенствований, но главные принципы способа носят долгосрочный характер, и спрос на лицензии на УСТК продолжает оставаться высоким.

¹ См.: Industry magazine. 1983. № 6.

Патентно-лицензионные службы российских предпринимательских структур различных форм собственности, а также физические лица, проводящие маркетинговые исследования в связи с продажей и закупкой лицензий на внутреннем рынке и за рубежом, как правило, исследуют те же факторы конкурентоспособности объектов интеллектуальной собственности и конъюнктуры рынка, что и фирмы зарубежных стран. Существовавшие ранее различия в механизме и процедуре проведения лицензионных операций определялись различием социально-экономических систем СССР и стран рыночной экономики. Отсутствие внутреннего рынка лицензий в условиях планово-распределительной системы хозяйствования сводило на нет актуальность проведения маркетинговых исследований объектов интеллектуальной собственности для ее коммерческой реализации внутри страны, а наличие монополии и строго централизованного планового порядка продажи и закупки лицензий за рубежом предопределяло сосредоточение маркетинговой деятельности в этой области исключительно в руках специализированных внешнеторговых организаций. Практически отечественные производственные предприятия и научно-технические центры были отстранены от непосредственных маркетинговых и лицензионных операций на внешних рынках. Прежде всего это касалось проработки коммерческих и конъюнктурных вопросов, связанных с закупкой и продажей лицензий.

При закупке отечественных лицензий зарубежные фирмы нередко исходили из того, что применение на советских предприятиях новых разработок заранее обуславливается принятыми в стране планами и директивными указаниями, которые не основаны на маркетинговых исследованиях и закономерностях рынка. Поэтому, по их мнению, в странах с рыночной экономикой они должны пройти дополнительную проверку в условиях рыночной конкуренции. Для этих целей зарубежные фирмы, как правило, ставили вопрос о предоставлении им до закупки отечественных лицензий необходимой информации, образцов изобретения и оказании помощи в исследовании рынка с тем, чтобы они имели возможность осуществить маркетинговые исследования и сделать обоснованный вывод о целесообразности приобретения лицензии и прогнозировать перспективы ее использования. На этой основе получила развитие практика заключения с фирмами западных стран так называемых опционных соглашений. По этим соглашениям фирмам передается указанная выше информация и предоставляется техни-

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

ческая помощь на возмездной основе и на определенный срок. В большинстве случаев по истечении опционных соглашений, заключаемых обычно на период от 6 до 12 месяцев, стороны подписывают лицензионные договоры. Опционные соглашения, как правило, предусматривают обязательства фирмы не использовать получаемую от партнера информацию в случае ее отказа от заключения лицензионного договора.

В практике лицензионной деятельности отечественных предпринимателей на внутреннем рынке опционные соглашения не получили широкого развития, однако они могут быть рекомендованы для лицензионных операций с зарубежными фирмами, например, в фармакологической и пищевой промышленности. Опционные соглашения можно рассматривать как эффективный способ маркетинга, позволивший снизить риски от покупки и коммерческого использования объектов интеллектуальной собственности.

Одна из главных целей, которую ставят перед собой импортеры объектов лицензий, заключается в том, чтобы приобрести более совершенную технологию по сравнению с той, которой они располагают, и путем внедрения нововведений в короткие сроки поднять технический уровень производства и конкурентоспособность своих товаров. На этом основании нередко высказывается мнение, что закупка лицензий якобы свидетельствует о низком научно-техническом уровне лицензиатов, вынужденных пользоваться зарубежными разработками для сокращения технологической отсталости от передовых фирм. Эта точка зрения убедительно опровергается анализом лицензионной деятельности крупнейших фирм в наукоемких отраслях промышленности, постоянно расширяющих закупки патентов и лицензий. Очевидно, более справедлива позиция тех авторов, которые рассматривают приобретение лицензий как эффективный путь использования создаваемых в разных странах нововведений для своевременного решения на предприятиях лицензиатов актуальных производственных задач и ускорения научно-технического развития.

Ранее уже подчеркивалось, что современная лицензионная торговля все более широко используется не только для совершенствования отдельных технологических операций, производства различных деталей, узлов, приборов, базирующихся на одном-двух изобретениях, и т.п., а для комплексного решения научно-технических проблем, сложных производств, создания объектов с развитой

инфраструктурой, для которых необходимы «пакеты» новейших технологических решений, создаваемых в развитых отраслях производства. Например, в производстве современного автомобиля используются множество патентуемых изобретений, созданных машиностроительными, электротехническими, приборостроительными, нефтехимическими и другими фирмами. В этой связи ведущие автомобилестроительные фирмы мира, как правило, закупают десятки и сотни лицензий и используют их как в различных моделях выпускаемых автомобилей, так и в технологическом цикле их производства. Так, после закупки для Волжского автозавода в середине 70-х годов технологии производства легковых автомобилей у итальянской фирмы «Фиат» внешнеторговым организациям «Лицензинторг» и «Автопромимпорт» пришлось закупить у фирмы разных стран более 150 лицензий на производство и использование многих узлов и деталей, которые фирма «Фиат» применила в конструкции своего автомобиля. Очевидно, было бы абсурдом стремиться к созданию всего многообразия технических решений на высшем мировом уровне за счет собственных НИОКР. Напротив, широкое использование уже созданных решений специализированными фирмами в различных отраслях производства путем приобретения на них лицензий свидетельствует не о технической отсталости лицензиатов, а об их высокой технологической культуре и современном уровне организации производства.

При проведении маркетинговых исследований перед любой товаропроизводящей или инженерной фирмой возникает проблема получения своевременной и полной информации о передовых научно-технических разработках, которые могут быть приобретены по лицензиям, а также данных о фирмах или авторах — владельцах этих разработок. Без такой информации становится невозможным проведение всесторонних маркетинговых исследований объектов лицензий и прогнозирование путей научно-технического развития в исследуемой отрасли промышленности. Наряду с традиционными каналами получения такой информации в мире все шире используются международные банки лицензий, обеспечивающие на базе ЭВМ системный сбор, обработку, анализ и автоматизированную передачу данных об объектах лицензии заинтересованным партнерам. Развитие сети таких банков и обеспечение их взаимодействия путем использования автоматизированных каналов связи между странами позволяют создать в мировом хозяйстве новый эф-

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

фективный механизм обслуживания международного и внутреннего лицензионного обмена.

6.5. Поступательное и циклическое развитие мирового рынка интеллектуальной собственности

Развитие современного мирового хозяйства, окончательное формирование которого относят к концу XIX — началу XX столетия, происходит под влиянием как нециклических, так и циклических факторов. К *нециклическим постоянно действующим факторам*, обеспечивающим социально-экономическое развитие человеческого сообщества в целом, отдельных стран, регионов и цивилизаций, относятся такие, как научно-технический прогресс, процессы интернационализации и интеграции в мировом хозяйстве, специализации и кооперирования в сфере науки, техники и производства, милитаризации экономики и гонки вооружения, инфляция и др.

Несомненное и определяющее внимание на хозяйственный рост и структуру мировой экономики оказывает научно-технический прогресс, который затрагивает все элементы производственных сил, приводит к изменению технологических систем и повышению совокупной производительности труда.

Технологический прогресс рассматривается как самостоятельный фактор производства и как способ увеличения факторов производства. На теоретическом уровне технология влияет на хозяйственный рост несколькими путями. Улучшение технологии позволяет национальному хозяйству увеличить выпуск продукции при том же или меньшем уровне затрат за счет увеличения факторов производства. Технология способствует росту через производство новых товаров с более высокой добавленной стоимостью и эластичностью к доходам, технология может увеличить рост посредством выпуска конкурентоспособных и наукоемких товаров для экспорта. Под влиянием научно-технического прогресса произошло изменение в средствах труда на основе развития микроэлектроники, робототехники, биотехнологии, нанотехнологии. Происходит процесс интеллектуализации мировой экономики, которая постепенно переходит к экономике, основанной на знаниях. Происходит интенсивный процесс международного обмена научно-техническими достижениями в рамках образовавшегося в XX столетии и быстро развивающегося мирового рынка интеллектуальной собственности. Другим неизбежным условием мирового хозяйства в

условиях рынка является циклический характер его развития, который включает четыре фазы: кризис перепроизводства, депрессию, оживление и подъем. При этом кризисы могут охватывать мировую экономику в целом, отдельные страны, отрасли промышленности, отдельные предприятия, а также влиять на жизненные циклы отдельных технологий и продуктов. Все циклы связаны между собой, и, естественно, масштабы и соответствующая фаза цикла влияют на уровень использования инноваций «в производстве». Если фазы жизненного цикла новой технологии или продукта, развития предприятия, отрасли и экономики страны создают условия и определяют масштабы использования новых технологий в границах отдельных экономических структур, то нахождение мировой экономики в фазах «кризиса», «депрессии», «оживления» и «подъема» непосредственно влияют на конъюнктуру, масштабы и динамику развития мирового рынка интеллектуальной собственности.

В последние десятилетия мировая экономика пережила ряд крупнейших циклических спадов (цикл Маркса-Жугляра)¹. В 1974—1975 гг. при замедлении роста ВВП физический объем промышленного производства в мире упал на 12%.

Кризис носил всеобщий характер и сопровождался инфляцией, резким ростом цен и сокращением доходов.

После кратковременного оживления и неустойчивого подъема 1976—1979 гг. мировое хозяйство оказалось в самом длительном в послевоенной истории экономическом спаде, который может быть сравним с великим экономическим кризисом конца 20-х — начала 30-х годов XX столетия. Начало его было положено в США, где в конце 70-х годов наметилось сокращение ВВП. Своей низшей точки циклический спад достиг в 1982 г., когда совокупный выпуск промышленной продукции сократился более чем на 6% по сравнению с 1979 г. Одновременно произошло замедление темпов прироста ВВП и падение объемов внешней торговли.

После 1982 г. в мировом хозяйстве началось оживление, которое отмечалось в США и Японии, но задержалось в западноевропейских странах. С середины 80-х годов начался подъем в большинстве развивающихся стран, которые в 1986 г. превзошли уровень производства 1979 г. Фаза подъема продолжалась в мировом хозяйстве всю вторую половину 80-х годов. Завершилась она на рубеже десятилетия.

¹ См.: Ломакин В. К. Мировая экономика. М. : ЮНИТИ, 2000.

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

В 1990—1991 гг. произошел спад в англосаксонских странах, а с 1993 г. — сокращение производства в континентальной Европе и Японии. Произошло резкое падение производства в странах Восточной Европы. Впервые за послевоенные годы общемировой ВВП практически не увеличился.

Таким образом, в 70—90-е годы динамика роста в мировом хозяйстве прерывалась тремя глубокими среднесрочными циклическими кризисами, которые захватили все страны мира. Своеобразие развития мировой экономики в этот период определялось не только особенностями среднесрочных циклических колебаний. На ее состояние и развитие оказывал влияние длинный цикл развития производства в 45—60 лет (цикл Кондратьева), понижательная тенденция которого приходилась на рассматриваемый период.

Открытие так называемых больших циклов, или, как их называют за рубежом, «длинных волн», было сделано русским ученым Н. Д. Кондратьевым в 20-х годах прошлого столетия¹.

Н. Д. Кондратьев указал на наличие взаимосвязи длинных волн с техническим развитием производства, привлекая к анализу данные о научно-технических открытиях, показывая волнообразный характер их динамики. Динамика нововведений исследуется в разрезе фаз большого цикла. Волны крупных инноваций за последние 250 лет возникали более или менее регулярно примерно 50-летними циклами. В первые несколько лет цикла происходит накопление нового технологического потенциала. Потом наступает период, когда далеко идущие нововведения набирают силу, а затем в ходе их коммерческой эксплуатации темп событий постепенно замедляется. В исследованиях Н. Д. Кондратьева впервые просматриваются основы так называемого кластерного подхода. Н. Д. Кондратьев показал, что нововведения распределяются по времени неравномерно, появляясь группами, т.е., говоря современным языком, кластерами. В 1930 г. эту точку зрения поддержал немецкий экономист Й. Шумпетер². Он показал, что первая волна продолжалась с 1790 по 1840 г., и в ее основе лежали преимущественно новые технологии в текстильной промышленности, использовавшие возможности угля и энергии пара. Вторая волна (1840—1890 гг.) непосредственно связана с развитием железнодорожного транс-

¹ См.: Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики / отв. ред. Л. И. Абалкин. М.: Экономика, 1998.

² См.: Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.

6.5. Поступательное и циклическое развитие мирового рынка ИС

порта и механизацией производства. Третья волна (1890—1940 гг.) базировалась на электроэнергии, успехах, химии и двигателях внутреннего сгорания. Четвертая волна (1940—1990 гг.) базировалась на электронике. Однако темп роста инноваций может и не прекращаться, как это было между предшествующими циклами. Американский экономист В. Фримен полагает, что биотехнология станет по меньшей мере частью базы пятой волны Н. Д. Кондратьева, которая уже началась. Циклическое возникновение радикальных нововведений с 1740 г. по настоящее время, предложенная Г. Меншем, представлена на рис. 6.3¹.

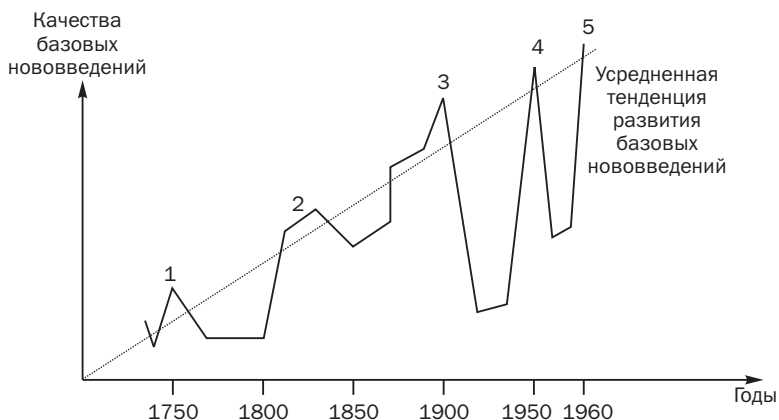


Рис. 6.3. Циклическое возникновение радикальных нововведений

Для того чтобы принимать и наиболее эффективно формировать стратегию маркетинговых исследований в сфере инновационной деятельности, необходимо иметь ясное представление о том, как могут изменяться внешние факторы предприятия в будущем, уметь прогнозировать перспективы экономического роста. Для этого, помимо циклов развития экономики и предприятия, необходимо анализировать также жизненные циклы спроса и технологии и продуктов, отражающих рыночные факторы.

Известно, что циклическое развитие рыночной экономики является первопричиной конъюнктурных колебаний на товарных

¹ См.: Пузыня К. Ф., Запаснюк А. С. Экономическая эффективность научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в машиностроении. Л. : Машиностроение. Ленингр. отделение, 1978.

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

рынках. Конъюнктура любого товарного рынка в целом следует за движением данного конкретного цикла¹.

Поэтому важно установить наличие и выяснить механизм зависимости конъюнктуры и тенденций развития международного и национальных рынков от этого главного фактора. Выяснение такой зависимости позволит показать правомерность самого понятия «конъюнктура рынка интеллектуальной собственности» и рассмотреть воздействие других факторов на ее формирование.

Спрос и предложение на результаты интеллектуальной деятельности непосредственно зависят от состояния и уровня развития мирового хозяйства, фаз его воспроизводства (кризис, депрессия, оживление, подъем). В период кризиса промышленное производство сокращается, производственные мощности остаются незагруженными, резко обостряется конкурентная борьба. Вместе с производством товаров в фазе кризиса происходит и «перепроизводство» научно-технических достижений. Производственные структуры теряют интерес к нововведениям, сокращаются объемы НИОКР и изобретательской деятельности. Приведение в соответствие созданного для использования в производстве потенциала научно-технических достижений и потребностей в нем происходит насильственным путем посредством кризисов. В период кризиса обесценивается огромная масса изобретений, усовершенствований, технических процессов и новых машин в силу того, что они отражали существовавший до кризиса уровень производства и не могут быть использованы при очередном обновлении капитала.

В период кризиса происходит переоценка ценностей научно-технических достижений. Менее всего она распространяется на глобальные научные открытия, крупные и уникальные изобретения, которые сохраняют свою ценность на протяжении ряда циклов.

Неблагоприятная конъюнктура на товарных рынках оказывает влияние и на мировой рынок интеллектуальной собственности. В связи с упадком производства сокращаются платежи по лицензионным соглашениям. Растет заинтересованность в продаже лицензий, однако мелкие и средние фирмы отказываются от их покупки, так как не могут пойти на расходы, связанные с их внедрением в период упадка производства и трудностей сбыта продукции. В фазах кризиса и депрессии мировая торговля лицензиями становится

¹ См.: *Завьялов П. С.* Методология изучения конъюнктуры капиталистического рынка машин и оборудования // БИКИ. Приложение. 1981. № 1. С. 9.

малоактивной, предложение превышает спрос. Однако нередко крупные фирмы и монополистические объединения используют сложившуюся ситуацию на рынке для скупки новых разработок и патентов по низким ценам, пополняя свой портфель научно-технических достижений для его использования преимущественно в фазах оживления и подъема.

Переход от депрессии к оживлению, а затем и к подъему связан с ростом инвестиций. Несмотря на различные сроки полной амортизации капитала на каждом предприятии, обстоятельства заставляют предпринимателей идти на практически одновременную замену оборудования, внедрение новых технологических процессов, расширение собственных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Законы конкурентной борьбы в этих условиях диктуют им необходимость осуществлять обновление основного капитала и внедрение передовой технологии на уровне мировых стандартов, высших научно-технических достижений в той или иной отрасли производства. Это вызывает массовый спрос на патенты и лицензии в фазах оживления и подъема. Расширение масштабов прикладных научно-технических исследований и подъем промышленного производства непосредственно воздействуют на ускорение темпов создания новых изобретений и усовершенствований для коммерческой реализации на рынке. Под влиянием этих факторов происходит увеличение коммерческих операций на национальных и международном рынках интеллектуальной собственности.

Мировая статистика не учитывает выпуск продукции, изготавливаемой на базе лицензий, в связи с чем не представляется возможным проанализировать его изменения при смене фаз циклов производства в мировой экономике. Однако для основной массы лицензионных платежей, выплачиваемых в форме ежегодных годовых отчислений (роялти), устанавливается их прямая зависимость от объема выпуска данной продукции, на который влияет фаза цикла.

Механизм воздействия циклического характера производства при установлении в лицензионных соглашениях фиксированных сумм несколько иной. Как известно, выплата первоначальных платежей и поэтапных сумм (фиксированных платежей) занимает сравнительно короткий период, четко не превышающий два-три года. Они разбиваются на три части: после вступления соглашения в силу, передачи технической документации и начала производст-

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

ва. При изменении конъюнктуры мирового рынка, вызванного циклическим характером производства, сокращается или увеличивается количество вновь заключаемых лицензионных сделок, что сразу же сказывается на размерах фиксированных сумм, выплачиваемых за лицензии в отдельных странах и во всем мире. Кроме того, по этой же причине, по уже заключенным сделкам фирмы нередко прибегают к ускорению или замедлению начала производства продукции по лицензиям, тем самым регулируя сроки выплаты третьей части фиксированных платежей.

Таким образом, механизм воздействия циклического характера производства на торговлю объектами интеллектуальной собственности проявляется двояко: путем сокращения или роста числа заключаемых лицензионных сделок в зависимости от складывающейся конъюнктуры на мировых рынках и через сокращение или увеличение объема выпускаемой по лицензиям продукции в зависимости от фаз циклов. В обоих случаях это находит отражение в размерах поступлений и платежей по международным лицензионным договорам.

Исходя только из данных логических предпосылок уже можно было бы предположить неизбежность воздействия циклического характера развития мировой экономики на динамику роста международного рынка интеллектуальной собственности. Однако в действительности механизм этого влияния более сложный. Современное развитие научно-технического прогресса связано с появлением и быстрым совершенствованием новых отраслей и видов производства. Они, как правило, в меньшей степени подвержены воздействию кризиса, ибо в течение некоторого, иногда и длительного времени, спрос на их продукцию растет быстро и устойчиво. Торговля лицензиями преимущественно связана с выпуском новой продукции, и это позволяет до некоторой степени снизить воздействие фаз кризиса и депрессии на состояние рынка лицензий.

Нередко крупные фирмы и монополии в период кризиса и застоя производства заранее скупают патенты и лицензии для последующего использования их при благоприятной конъюнктуре, что приводит к увеличению размеров фиксированных лицензионных платежей. Сопоставительный анализ данных о циклическом развитии мировой экономики и его взаимосвязи с динамикой развития международной торговли лицензиями, основанный на приведенных в табл. 6.3 сведениях о темпах ежегодного прироста объемов торговли лицензиями за период 1960—1987 гг., позволяет подтвер-

6.5. Поступательное и циклическое развитие мирового рынка ИС

дить закономерный характер влияния складывающейся конъюнктуры в мировом хозяйстве и товарных рынках на международную торговлю лицензиями. Для обеспечения сопоставимости анализируемых материалов все сведения о поступлениях и платежах за лицензии приведены к ценам 1970 г.

В послевоенный период, который большинством авторов рассматривается как период становления и развития мировой торговли лицензиями в современном виде, мировое хозяйство испытало шесть экономических кризисов. Поскольку в работе приводятся данные о торговле лицензиями за вторую половину XX столетия, рассмотрим ее динамику в условиях происходивших в эти годы кризисов, а именно: 1960—1961, 1965—1967, 1969—1971, 1974—1975 и 1980—1982 гг. При анализе динамики лицензионной торговли следует иметь в виду, что выплаты средств по лицензионным соглашениям осуществляются периодически, как правило, по истечении года, поэтому падение или подъем производства отражаются на лицензионных платежах с некоторым опозданием.

В силу рассмотренного выше механизма влияния циклов воспроизводства на лицензионную торговлю ее циклические колебания зависят главным образом от глубины и масштабов кризисных процессов в экономике промышленно развитых стран, занимающих ведущее место в торговле лицензиями, прежде всего США, стран Западной Европы и Японии.

Таблица 6.3. Темпы прироста лицензионной торговли промышленно развитых стран в 1960—1987 гг. (темпы прироста — в % к предыдущему году, суммы — в млн долл. в ценах 1970 г.)

Год	В том числе промышленно развитые страны							
	Объемы, поступления и платежи		Объем		Поступления		Платежи	
	Сумма	Темп прироста	Сумма	Темп прироста	Сумма	Темп прироста	Сумма	Темп прироста
1960	2366	100	1826	100	1183	100	643	100
1961	2536	107	2024	111	1268	107	756	118
1962	2978	117	2345	116	1489	117	856	113
1963	3304	11	2575	110	1652	11	923	108
1964	3766	113	2939	114	1883	114	1056	114

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

Окончание табл. 6.3

Год	В том числе промышленно развитые страны							
	Объемы, поступления и платежи		Объем		Поступления		Платежи	
	Сумма	Темп прироста	Сумма	Темп прироста	Сумма	Темп прироста	Сумма	Темп прироста
1960	2366	100	1826	100	1183	100	643	100
1965	4260	113	3307	113	2112	112	1195	113
1966	4858	114	3734	113	2412	114	1322	111
1967	5272	109	4038	108	2617	108	1421	108
1968	5818	110	4576	113	2885	110	1691	119
1969	6070	104	4982	109	3009	104	1973	117
1970	7010	106	5731	115	3486	116	2245	114
1971	7764	111	6323	110	3840	110	2483	111
1972	8396	108	6501	103	3903	102	2598	114
1973	8641	103	7223	111	4272	109	2954	114
1974	10 073	117	8176	113	4978	117	3198	108
1975	11 847	118	9719	118	5720	115	3999	125
1976	12 422	105	9932	102	5998	105	3934	98
1977	12 546	101	10 187	103	6120	102	4067	103
1978	13 287	106	10 792	106	6500	106	4292	106
1979	12 871	97	10 847	101	6299	97	4548	106
1980	13 042	101	11 240	103	6498	103	4742	104
1981	13 773	106	12 290	109	7300	112	4990	105
1982	14 773	107	12 180	99	7294	100	4886	105
1983	15 604	106	12 926	106	7761	106	5156	106
1984	15 916	102	13 108	101	7849	101	5259	102
1985	16 978	107	14 465	110	8430	107	6035	115
1986	17 487	103	16 776	116	8583	103	8206	136
1987	21 859	125	21 477	128	10 941	126	10 670	130

Рассчитано по данным «Balance of Statistics», 1965—1988, International Monetary Fund.

В начале 60-х годов кризисное сокращение производства коснулось преимущественно США и Великобритании, в то время как экономики Японии и ФРГ продолжали развиваться высокими темпами. Неодновременность и неполное вступление промышленно развитых стран в полосу кризиса несколько сгладили его влияние на лицензионную торговлю, отразившись лишь на замедлении темпов ее развития. В 1963 г. они сократились на 6% по сравнению с предыдущим годом. Однако наступившее в 1963—1964 гг. оживление в экономике капиталистических стран привело к стабилизации темпов развития лицензионной торговли на довольно высоком уровне.

Второй спад темпов прироста лицензионной торговли приходится на 1967—1969 гг. и по времени совпадает с кризисом перепроизводства, поразившим капиталистические страны в 1965—1967 гг. Прежде всего он захватил Италию, Францию, Японию, а затем Великобританию и ФРГ. Кризисное состояние экономики ведущих промышленно развитых стран в этот период отразилось на падении производства, включая выпуск продукции, изготавливаемой по лицензиям. Темпы роста лицензионных поступлений и платежей промышленно развитых стран в 1969 г. достигли самого низкого уровня за все 60-е годы, а по сравнению с 1968 г. упали на 6%. По мере выхода указанных стран из состояния кризиса и депрессии возрастают темпы прироста лицензионных платежей и поступлений. В начале 70-х годов они вновь находились на сравнительно высоком уровне (1970 г. — 16%, 1971 г. — 11%), но уже в эти годы проявилась тенденция к их снижению в связи с началом кризисных явлений в мировом капиталистическом хозяйстве.

Третий значительный спад темпов прироста лицензионной торговли наблюдался в 1972—1973 гг., т.е. вслед за экономическим кризисом 1969—1971 гг. Осенью 1969 г. кризис с полной силой захватил США, а затем и другие капиталистические страны: Италию, Канаду, Швецию, Финляндию и Австрию. Состояние застоя наблюдалось в ФРГ и Японии. Резко ухудшилась экономическая обстановка в некоторых развивающихся странах, особенно в Африке и Латинской Америке. В целом же в странах с рыночной экономической темпы прироста промышленного производства сократились с 8% в 1969 г. до 2% в 1971 г., лицензионных платежей и поступлений — с 16% в 1970 г. до 3% в 1973 г.

Оживление и подъем производства в мировой экономике начала 70-х годов длились недолго. С конца 1973 г. эти страны стали ис-

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

пытывать серьезные экономические затруднения, а с 1974 г. почти одновременно вошли в фазу кризиса.

Такая синхронность кризиса в послевоенный период наблюдалась впервые. Кризис перепроизводства 1974—1975 гг. обнажил диспропорции и противоречия, длительное время накапливавшиеся в национальных звеньях и во всей системе мирового хозяйства. Промышленное производство промышленно развитых стран сократилось за 1975 г. на 8,6%, объем совокупного национального продукта — на 2,3%, производственные мощности использовались только на 70—72%, а в США — на 60%. Экономический кризис 1974—1975 гг. совпал с энергетическим, сырьевым и экологическим кризисами мирового хозяйства. Он протекал в условиях продолжающегося валютного кризиса, осложнившего мировые торговые и экономические связи. Глубина и одновременное протекание кризисов в ведущих промышленно развитых странах существенно отразились на темпах прироста международной лицензионной торговли, которые в 1977 г. упали на 16%, т.е. были самыми низкими за весь послевоенный период. Некоторое оживление в экономике капиталистических стран после кризиса 1974—1975 гг. способствовало стабилизации темпов прироста лицензионной торговли в 1976—1980 гг., однако их «устойчивость» произошла на значительно более низком уровне, чем в предшествующие годы.

В 1980 г. мировая экономика, не оправившись окончательно от последствий глубокого кризиса середины 70-х годов, вступила в период нового экономического кризиса. По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), темпы прироста ВВП в 24 индустриальных странах — членах этой организации снизились с 3,4% в 1979 г. до —0,5% в 1982 г.¹

Повышательная тенденция роста темпов производства ВВП в конце 70-х годов отразилась на ускорении темпов лицензионного обмена этих стран в 1980 и 1981 гг., однако в 1982 г. они снизились на 10% по сравнению с предыдущим годом. В целом же по промышленно развитым странам в эти годы сохранились темпы прироста лицензионной торговли на уровне 6—7% благодаря росту продаж лицензий в развивающиеся страны. С 1983 г. в капиталистическом мире происходит некоторое повышение уровня деловой активности, связанное с увеличением потребительского спроса по-

¹ См.: Конъюнктура капиталистического хозяйства и его основных товарных рынков в 1982 г. // БИКИ. Приложение. 1983. № 2. С. 5.

сле его сокращения на протяжении ряда предыдущих лет. Это отразилось на темпах роста объема лицензионной торговли промышленно развитых стран, которые в 1985 г. увеличились на 7% по сравнению с предыдущим годом. Взаимосвязь развития лицензионной торговли и складывающейся конъюнктуры развития производства в мировой экономике и в отдельных странах можно также проследить по статистическим данным последующих лет.

Таким образом, первоначальный вывод о влиянии цикличности капиталистического воспроизводства на развитие мирового рынка интеллектуальной собственности, сделанный на основе рассмотрения механизма этого влияния, подтверждается исследованием фактического материала по торговле лицензиями промышленно развитых стран второй половины XX столетия.

Кризисы перепроизводства и депрессии сказываются главным образом на падении темпов лицензионной торговли, однако в периоды наиболее глубоких экономических потрясений они могут привести и к падению абсолютных размеров торговли лицензиями как по отдельным странам, так и во всем мире. Данный вывод имеет не только теоретическое, но и практическое значение. Характер и степень его действия должны учитываться при рассмотрении состояния и тенденций развития международной торговли лицензиями, исследовании его конъюнктуры, выработке лицензионной политики. Состояние промышленности и ее отраслей в зависимости от фазы цикла оказывает непосредственное воздействие на условия заключения той или иной лицензионной сделки, влияет на тактику и выбор времени начала переговоров. Прогнозирование конечных результатов лицензионных соглашений с учетом цикличности производства продукции по лицензии позволит точнее определить ее коммерческую стоимость и избежать потерь от возможных просчетов в оценке производства.

Формирование рынка лицензий и его конъюнктуры происходит под воздействием не только циклических факторов. На конъюнктуру рынка лицензий влияют постоянно действующие нециклические и временные факторы, а также случайные явления. Среди нециклических факторов в первую очередь следует назвать научно-технический прогресс, государственно-монополистическое регулирование производства, милитаризацию экономики и гонку вооружений, концентрацию производства и капитала, «огосударствление» науки, инфляцию. Рынок лицензий в большей мере подвержен воздействию со стороны указанных постоянно действующих нециклических

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

факторов, чем со стороны временных и случайных факторов, действие которых проявляется лишь эпизодически: социальные конфликты (забастовки, бойкоты и проч.), стихийные бедствия (засухи, наводнения, ураганы и т.п.), внутренние политические кризисы, чрезвычайная обстановка и др. Правительства некоторых государств нередко по политическим соображениям прибегают к дискриминационным мерам при продаже передовой технологии ряду государств. Этим целям была подчинена с 1949 г. до середины 90-х годов деятельность Координационного комитета по многостороннему экспортному контролю (КОКОМ), в который вошли страны НАТО (кроме Испании и Исландии) и Япония. Стратегия КОКОМ предусматривала проведение странами-участницами скоординированной политики по ограничению доступа передовой техники и технологии в социалистические страны.

Вступление на рубеже 2008—2009 гг. мировой экономики в фазу глобального экономического кризиса явилось закономерным результатом ее циклического развития, хотя период и масштабы его наступления оказались неожиданными как для ученых-теоретиков, так и для практиков в сфере бизнеса. Начавшийся более двух лет назад в США ипотечный кризис постепенно расширялся, охватил сначала отдельные банки, а затем всю мировую банковскую систему. Финансовый кризис оказал деструктивное воздействие первоначально на ряд отраслей промышленности, а затем привел к массовой рецессии в промышленности, которая сопровождается резким падением производства, крахом многих предприятий, ростом безработицы, ухудшением условий социальной жизни. По оценкам многих специалистов, разрешительные итоги нового кризиса мировой экономики могут превзойти негативные последствия кризиса перепроизводства и Великой депрессии конца 20-х — начала 30-х годов XX столетия.

Наступивший кризис, несомненно, скажется на снижении активности на мировом рынке интеллектуальной собственности. Из приведенных данных видно, что мировые кризисы второй половины XX столетия неизбежно приводили к снижению темпов роста мировой торговли лицензиями, но это никогда не сказывалось на снижении абсолютных ежегодных объемов этой торговли. Это впервые может произойти в том случае, если рецессия мирового производства достигнет критических размеров.

6.6. Информационное обслуживание на мировом рынке интеллектуальной собственности

При проведении маркетинговых исследований на международном рынке интеллектуальной собственности используются разнообразные источники статистической, фирменной и экономической информации, относящиеся к общехозяйственной конъюнктуре и конъюнктуре мировых товарных рынков, а также к специальной информации о международных патентно-лицензионных операциях на мировом рынке интеллектуальной собственности.

С учетом средств, каналов и содержания предоставляемой информации ее условно можно разделить на традиционные источники информации и источники, основанные на использовании информационных и коммуникационных технологий (международные и национальные банки лицензий).

Традиционные источники информации

Основными источниками такой информации являются:

Национальные статистические издания: официальные статистические справочники и бюллетени, в которых публикуются сведения о положении в различных отраслях хозяйства, производстве отдельных, наиболее важных товаров, о строительстве, транспорте, занятости, уровне заработной платы, внешней и внутренней торговле. Сведения отраслевого характера помещаются регулярно в национальных общестатистических изданиях, издаваемых отдельными правительственными ведомствами.

Например, в США издается ежемесячный статистический бюллетень «Survey of Current Business», статистический ежегодник «Statistical Abstract of the United States», в Японии — «Japan Export and Import» и др.

Международные статистические издания, публикуемые международными и региональными организациями, включая учреждения ООН, ОЭСР, ЕС, МВФ и др. Только специализированные организации ООН ежегодно издаются несколько сот периодических публикаций, содержащих статистическую, научно-техническую, экономическую информацию по всем странам, входящим в ООН. Так, Статистическое управление ООН регулярно издает ежемесячник «Monthly Bulletin of Statistics» и ежегодник «Statistical Yearbook», в котором приводятся данные о промышленном и сельскохозяйственном производстве большинства стран, о внутренней

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

и внешней торговле, национальном доходе, производстве и потреблении отдельных товаров, ценах и заработной плате, ставке учетного процента и т.д. В издаваемом Международным валютным фондом ежегодном справочнике «Balance of Payment Statistics» даются сведения о лицензионных платежах и поступлениях многих промышленно развитых и развивающихся стран.

Общэкономическая пресса: газеты, журналы, публикующие статьи и обзоры по состоянию общехозяйственной конъюнктуры, положению в отдельных отраслях промышленности, деятельности промышленных фирм. К ним относятся такие известные источники, как американские «The Journal of Commerce», «Business Week», «Times», «Fortune» и др.

Отраслевые источники публикуют информацию о конъюнктуре, складывающейся в той или иной отрасли. Основными источниками информации являются публикации, выпускаемые специализированными издательствами, телеграфными агентствами, отраслевыми ассоциациями промышленников, исследовательскими и консультативными фирмами, государственными организациями, банками и т.д. Наибольший интерес для исследования конъюнктуры отраслей промышленности представляет собой отраслевая периодика (бюллетени, журналы, сборники и т.п.). К числу широко известных отраслевых источников относятся: в металлургии — журналы «Steel» (США), «Stahl und Eisen» (Германия), «Metal Bulletin» (Великобритания); в электронной промышленности — журнал «Elektronics» (США) и т.д.

Источники информации о деятельности фирм. Первоисточником конъюнктурной информации о деятельности промышленных фирм являются их публикации о своей финансово-экономической и прочей деятельности в виде проспектов, каталогов, рекламных изданий, прейскурантов, фирменных журналов, брошюр, годовых отчетов о финансово-экономической деятельности, монографий и т.п. Наибольший интерес представляют собой справочники по акционерным компаниям с публичной отчетностью.

Справочники по акционерным обществам дают представление о компаниях, акции которых котируются на биржах данной страны. В справочниках содержатся сведения об истории фирмы, сфере деятельности, размере акционерного капитала, величине выплачиваемых дивидендов, составе руководящих органов, количестве работников, балансах и счетах прибылей и убытков, дочерних предприятиях фирмы.

Общезфирменные справочники информируют о фирмах, действующих в определенной отрасли, их производственных программах. Информация предоставляется ежегодно по единой схеме, что позволяет проводить системный анализ хозяйственной деятельности фирм.

Товарно-фирменные справочники включают подавляющее число фирм, действующих в той или иной стране. Структура справочников основана на алфавитном расположении товарных групп, в которых по каждому товару в алфавитном порядке перечисляются компании, занимающиеся их производством и сбытом. Справочники «Kompass» издаются в Австралии, Великобритании, Бельгии, Дании, Италии, Испании, Нидерландах, Франции, Германии, Швеции, Швейцарии. Они содержат подробную информацию о фирмах, их адресах, предмете и характере деятельности и размере акционерного капитала. Приводят списки товаров и товарных марок. Справочник «Thomas Register of American Manufacturers» (США) включает более 20 тыс. американских фирм и 70 тыс. товарных наименований. В справочнике «Kelly's Directory of Manufacturers and Merchants» (Великобритания) содержатся сведения о фирмах более 20 стран.

Справочники, позволяющие выявить связи между фирмами, используются для определения через участие в акционерном капитале перечня фирм, входящих в зону влияния той или иной компании или финансовой группы, и принадлежности акционерного капитала данной фирмы. Связи между фирмами помогают установить «директорские справочники», в которых приводятся фамилии руководителей и владельцев компаний с указанием фирм, банков и ассоциаций, в правление которых они входят.

Библиографические справочники содержат сведения о политических, общественных деятелях и представителях деловых кругов различных стран.

Рынок лицензий в отличие от других товарных рынков не имеет подробной и систематизированной информации, ее сбор и обработка требуют больших затрат труда и времени. Как видно из проведенного ранее анализа, его состояние, динамика, структура и направления развития находятся в прямой зависимости от циклического развития производства и постоянно действующих и временных нециклических факторов. Это значит, что для изучения влияния общехозяйственной конъюнктуры и конъюнктуры отраслевых товарных рынков на развитие рынка лицензий следует прибегать к рассмотренным выше источникам изучения конъюнкту-

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

ры. При исследовании рынка лицензий должны быть использованы специализированные источники информации, имеющие прямое отношение к лицензионной торговле. Уже сейчас в практике лицензирования сложились формы и источники информации, по которым можно судить о тенденциях и направлениях развития международной торговли лицензиями.

К наиболее важным сведениям, которые подлежат сбору и оценке при анализе конъюнктуры в области лицензионной торговли, относятся статистические данные о ежегодных платежах и поступлениях за лицензии в отдельных странах, публикации о научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах по странам, сведения о патентах, имеющих отношение к создаваемым разработкам, информация о базовых лицензионных соглашениях, определяющих развитие отрасли, рыночные показатели лицензионных сделок (цены, размеры отчислений, объем прав, территория, сроки и т.д.).

Наиболее полную картину о лицензионной торговле дают *статистические данные о платежах и поступлениях* денежных средств по лицензионным соглашениям.

По ним можно судить об объемах торговли лицензиями в целом и по отдельным странам, ее направлениях и центрах, структуре экспорта и импорта, динамике происходящих изменений. Сведения о ежегодных платежах и поступлениях по лицензиям не говорят о фактической стоимости проданных и купленных лицензий за тот или иной период. Они дают суммарные показатели платежей и поступлений по всем действующим в данный момент соглашениям, включая новые сделки текущего года. Вместе с тем эти сведения более точно отражают фактическое состояние торговли лицензиями, нежели если бы она оценивалась по количеству и стоимости заключенных между странами на определенный период лицензионных соглашений. К международным источникам информации о платежах и поступлениях за лицензии относится ежегодный сборник «Balance of Payment Statistics», издаваемый Международным валютным фондом. Среди обширной финансово-экономической информации о развитии подавляющего большинства стран мира в сборнике содержатся данные о платежах и поступлениях по международным лицензионным договорам по многим промышленно развитым и развивающимся странам. К национальным источникам информации о лицензионных платежах и поступлениях относятся следующие периодические справочники: «Survey of Current

Business» (США), «Monthly Report of the Deutsche Bundesbank» (Германия), «Report the Survey of Research and Development» (Япония), «British Business» (Великобритания) и др.

Регулярные публикации ряда стран (США, ФРГ, Англия, Япония и др.) *ежегодных расходов на НИОКР* дают сведения о конкретных работах в той или иной сфере, однако они позволяют судить о направлениях, объемах и интенсивности научных исследований и прикладных разработок в целом и по отдельным отраслям.

В условиях структурных изменений в мировой экономике и увеличения наукоемких отраслей производства изобретения и другие научно-технические достижения все более становятся результатом труда не отдельных ученых и специалистов, самостоятельно выбирающих сферу приложения своего труда и знаний, а итогом коллективного творчества ученых и инженеров, в распоряжение которых предоставлены лаборатории и опытные цехи, современное оборудование и средства информации. Специализация фундаментальных научных исследований и прикладных разработок определяется и финансируется в основном государством и крупными компаниями. Расходы на НИОКР в большинстве случаев имеют конкретную цель, и «патентуемая продукция» в виде новых технологических процессов, машин, приборов, материалов создается все более по заказу крупных фирм или правительственных организаций. Таким образом, за НИОКР нередко стоят «запланированные» изобретения, усовершенствования, ноу-хау, пополняющие впоследствии рынок лицензионной торговли. Следует, однако, учитывать ограниченные возможности и узкие рамки «планирования» новых разработок даже у крупных предпринимателей. Если предстоит закупить лицензию в отрасли, в которой ведутся интенсивные НИОКР, следует собрать более полную информацию об их конкретной направленности, так как создание новых изобретений может уменьшить эффективность закупаемой лицензии и сократить сроки ее возможного использования.

Одним из важных источников изучения конъюнктуры рынка лицензий является *патентная информация*. Патенты несут на себе не только функцию защиты изобретений от использования их другими фирмами, но и являются средствами непрерывной информации о новейших научно-технических достижениях. Проведение глубоких маркетинговых исследований на основе патентной информации позволяет создавать новые конкурентоспособные научно-технические достижения, а также обеспечивать выход на рынок

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

с уникальными разработками, не имеющими аналогов в соответствующей отрасли. Патентные фонды позволяют собирать конкретные материалы на объект лицензии и систематически следить за новыми изобретениями, анализировать изменения и тенденции в научно-технических исследованиях. Практически все фирмы накапливают в досье своих отделов интеллектуальной собственности информацию об изобретениях в интересующей их сфере деятельности, преимущественно на основе изучения описаний изобретений и полезных моделей, получаемых в патентных фондах. Патенты — это потенциальные лицензии. Патентование, как правило, на два-три года опережает внедрение научно-технических достижений в производство, что дает возможность фирмам-конкурентам в своей экономической политике заранее учитывать их появление, в частности при закупке лицензий. Конечно, значительная масса патентов не доходит до стадии производственного внедрения, и не все внедренные изобретения становятся объектами лицензий. Однако патентоспособные изобретения в той или иной мере влияют на международную торговлю лицензиями и отражаются на ее основных показателях. Для маркетинговых исследований немаловажное значение имеет сбор данных о заключенных на рынке лицензий *базовых лицензионных договорах* и их основных условиях. Такие данные, как правило, носят конфиденциальный характер. Однако в ряде источников нередко публикуются сведения с основными условиями лицензионных договоров¹.

Обычно в патентно-лицензионных службах крупных и средних фирм, инженерно-консультационных компаниях и оценочных организациях собираются подробные сведения об этих договорах по отраслевому признаку. По ним можно судить не только о наиболее существенных лицензионных сделках, они дают практический материал для расчета стоимости лицензий, определения размера роялти для различных групп лицензий, форм платежей, сроков действия соглашения и других рыночных показателей сделок. Эти данные используются также в качестве конкурентных материалов на переговорах при купле-продаже лицензий.

¹ См., в частности: «Бюллетень иностранной коммерческой информации» (ВНИКИ МВЭС России), «Patent Licensing Gazette» (США), «International Licensing» (Великобритания), «Nhachrichten fur Aussenhandel», «Chemierfasern Textill Industrill» (ФРГ), «New Products and Processes» (Швейцария), «Japan Economic Journal» (Япония) и др.

Для сбора сведений о торговле лицензиями используется участие в научных конференциях, симпозиумах, съездах ученых и специалистов, в международных выставках и ярмарках и т.д., а также различные доклады и статьи по вопросам торговли лицензиями, публикуемые в специальной литературе.

Банки лицензий как новый механизм маркетингового обслуживания на рынке интеллектуальной собственности

Интенсивное развитие международного лицензионного обмена во второй половине XX столетия со всей остротой поставило вопрос о совершенствовании его обслуживания. Чрезвычайное многообразие имеющихся в мире объектов интеллектуальной собственности, степени их разработанности и условий применения, их индивидуальный характер, конфиденциальность нововведений и необходимость охраны от конкурентов, рассредоточенность между многочисленными владельцами в лице фирм, организаций и физических лиц и т.д. крайне затрудняли поиск необходимой информации об объектах лицензий и установление контактов между потенциальными партнерами лицензионных соглашений. На протяжении многих десятилетий вопросы поиска, рекламы и маркетинга решались каждой компанией самостоятельно путем накопления и анализа патентных фондов, использования сети технической информации, выставок, симпозиумов, рекламно-технических проспектов, образцов, посещения предприятий, опросов, переговоров и т.п. Но даже крупные фирмы, имеющие разветвленную сеть информации и патентно-лицензионную службу, были не в состоянии охватить все имеющиеся источники необходимой технологии. Нередко поиски объекта лицензии и установление контактов между заинтересованными фирмами занимали больше времени, чем его последующее производственное применение. Это приводило к обесцениванию лицензий, значительной потере прибыли лицензиарами и лицензиатами, поскольку, как показывает опыт, полезность объектов лицензий многократно убывает, если они в течение двух лет не реализуются на рынке. Дальнейшее развитие международного лицензионного обмена все более тормозилось отсутствием надежного механизма, обеспечивающего, с одной стороны, сбор, систематизацию и доступ информации об имеющихся и предлагаемых в мире объектах лицензий и, с другой стороны, возможность быстрого доведения такой информации до любого партнера. Реше-

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

ние этой проблемы стало возможным лишь на базе ЭВМ, прогресс в создании которых приходился на 50-е годы.

Методологическая разработка новой системы и ее практическая реализация впервые были осуществлены в США доктором Дворковитцем. В 1960 г. в г. Ормонд-Бич, штат Флорида, им была создана посредническая фирма «Доктор Дворковитц энд Ассошиэйтс Инкорпорейтед» по информационному обслуживанию лицензионного обмена. В настоящее время банк данных фирмы представляет собой одно из крупнейших хранилищ в мире, в котором собраны более 30 тыс. объектов лицензий, предлагаемых всевозможными организациями, фирмами и частными лицами, и к которым обеспечивается доступ всех фирм независимо от их потенциала и национальной принадлежности. В отличие от имеющихся фондов технической и патентной информации банк данных фирмы «Дворковитц» является, по существу, международным центром, в котором отражается спрос и предложение на объекты лицензий в различных отраслях производства. К услугам этого центра сейчас обращается более 20 тыс. компаний и организаций из 60 стран мира. Постоянными клиентами банка являются фирмы «Форд», «Дюпон», «Сони» и другие всемирно известные компании.

Созданная первоначально для обслуживания лицензионного обмена между компаниями и научно-исследовательскими центрами США, фирма «Дворковитц» сейчас представляет собой корпорацию, имеющую отделения во Франции, Великобритании, Испании, Австрии, Италии, Нидерландах, Финляндии, Японии, Перу, Турции, Нигерии, Индонезии, ЮАР, Таиланде и других странах. Находящиеся в этих странах отделения могут обслуживать территории нескольких стран, становясь тем самым региональными центрами корпорации. В 1991 г. в России был создан региональный центр международного банка лицензий корпорации «Доктор Дворковитц энд Ассошиэйтс Инкорпорейтед» — фирма «Информтехнологджи сервис», которой предоставлены исключительные права по обслуживанию клиентов с использованием автоматизированного банка данных американской корпорации в России и на территории стран СНГ. Учредителями фирмы «Информтехнологджи сервис» являются российские внешнеторговое объединение «Литинтерн» и Агентство патентной информации.

Работающие в отделениях и региональных центрах сотрудники, как правило, являются уроженцами страны пребывания, имеют большой опыт в области лицензионной торговли. Отделения уста-

навливают контакты с заинтересованными фирмами и организациями на территории их действия предлагаемую ими технологию, описание которой составляется в форме специальных бланков, направляют в центральную ЭВМ информационной системы в г. Ормонд-Бич. Описание технологии содержит название фирмы-лицензиара, название технологии, краткое ее содержание, основные области применения, главные преимущества по сравнению с известными технологиями, страны патентования и номера патентов, вероятные страны продажи лицензий, степень разработки технологии, возможность получения технико-экономических данных и ноу-хау, тип предоставляемой лицензии. По соответствующим запросам заинтересованных фирм информация в упомянутом объеме из банка данных поступает на видеотерминалы потребителей в виде аннотаций. При необходимости получения дополнительной информации эти фирмы могут запросить ее у лицензиара непосредственно или через фирму «Дворковитц». В настоящее время система фирмы рассчитана на подключение видеотерминалов в любой части мира при помощи телефонных и телетайпных каналов связи, и после набора по ним специального кода и запроса клиент в течение нескольких секунд или минут получает ответ.

Поиск требуемой информации производится с помощью ключевых слов. В систему вслед за полученным от фирмы «Дворковитц» специальным кодом вводится определенное слово или словосочетание. Просмотрев весь массив информации, ЭВМ подает на терминал клиента данные обо всех технологиях, в аннотациях которых содержится данное слово или словосочетание. Из предложенного перечня клиент выбирает наиболее интересующие его технологии и данные о фирмах, к которым он может обратиться за дополнительными сведениями. Электронные терминалы используются рядом крупных фирм и организаций США, Японии, стран Западной Европы, Канады и Мексики. С их помощью клиенты могут связаться с информационной системой «Дворковитц» через местную телефонную сеть по международной связи «Телекоммуникайшен». Сейчас с Японией, Колумбией и странами Западной Европы уже используется спутниковая система связи, значительно упрощающая процесс передачи информации. Ожидается, что использование спутникового канала связи распространится и на другие страны.

Будучи коммерческой организацией, фирма «Дворковитц» использует систему гонораров за оказываемые услуги, которые вы-

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

плачивают лишь пользователи информацией как потенциальные лицензиаты. Услуги же владельцам технологий оказываются бесплатно, что имеет важное значение для университетов и других некоммерческих научно-исследовательских организаций, а также для отдельных изобретателей. Предлагаемые фирмой услуги делятся на пять классов: приоритетный, абонентный, мониторинговый, модифицированный абонентный и модифицированный мониторинговый.

При **приоритетном** виде обслуживания клиенту направляется в первую очередь вся информация о новых процессах и изделиях в данной конкретной отрасли для проведения анализа, выявления возможности и условий заключения лицензионной сделки. Выбор лицензионной тематики клиентами осуществляется дифференцированно, в зависимости от их потребностей, и с учетом обязательств фирмы по отношению к прочим клиентам. За предоставление приоритетного вида услуг американские пользователи выплачивают фирме «Дворковитц» ежегодно 50 тыс. долл., за пределами США эта сумма может корректироваться в зависимости от размера рынка. Кроме этого, при заключении лицензионных сделок лицензиаты выплачивают фирме 10% комиссионных от всех сумм, получаемых лицензиарами.

Абонентный вид услуг предусматривает использование видеотерминалов. Клиент делает заявку по одной или нескольким отраслевым категориям и может в сокращенном виде получить всю содержащуюся в банке данных информацию в пределах этих категорий. По мере поступления новых тем клиент получает о них информацию с интервалом в одну неделю. При заключении лицензионных сделок с использованием этого вида услуг фирме выплачиваются комиссионные.

Мониторинговый (комбинированный) вид услуг представляет собой сочетание отдельных аспектов приоритетного и абонентного обслуживания. За более низкую в сравнении с абонентным видом услуг плату клиент может получить по видеотерминалам ту же информацию, однако он обязан выплачивать фирме 10% комиссионных по любому лицензионному соглашению, заключенному благодаря полученной информации.

В целях более гибкого обслуживания клиентов фирма «Дворковитц» разработала модифицированные **абонентный** и **мониторинговый виды услуг**.

При пользовании этими формами обслуживания клиент делает запрос на обычные абонентные или мониторинговые услуги не менее чем по одной категории. Затем за дополнительную плату в размере 50% от основного гонорара осуществляется более глубокий и постоянный поиск требуемой информации. Представителем фирмы «Дворковитц» и клиентом согласовывается формулировка конкретного запроса, выраженного не более чем тремя ключевыми словами. Клиент регулярно получает информацию по всем хранящимся в банке данных технологиям в пределах одной или нескольких заказанных им основных категорий. Кроме того, фирма осуществляет поиск по всему банку данных и выдачу информации, в аннотациях которой содержатся три ключевых слова. В течение срока обслуживания поступающая в банк информация сверяется с ключевыми словами и еженедельно направляется клиенту.

Система абонентного и мониторингового видов услуг хорошо подходит для тех фирм, которые регулярно следят за развитием технологии в определенной узкой области. Однако многие фирмы, особенно крупные с широкой сетью родственных компаний, имеют разнообразный и часто меняющийся круг технологических интересов. Для обслуживания такого рода клиентов фирма «Дворковитц» разработала *систему прямого поиска объектов лицензий*.

Весь банк данных, охватывающий 99 категорий, разделен на 5 макрокатегорий: химию, биологию, механику, электронику, разное. Каждая категория содержит в себе микрокатегории, например, биология — 13 микрокатегорий, химия — 35.

Система прямого поиска позволяет клиенту получать необходимую информацию в пределах одной или нескольких макрокатегорий по индексу одной из обычных категорий на основе ключевого слова или словосочетания. В поступающей на видеотерминал клиента информации указывается ссылочный номер аннотации, наименование категории, в которой найдена эта информация, а также первая строка наименования технологии (дескриптора). При потребности в получении более полной информации по той или иной технологии клиент делает дополнительный запрос в Управление банка технологии г. Ормонд-Бич. Стоимость прямого поиска по всему банку данных по классу «мониторинг» составляет 18 тыс. долл., по классу «абонент» — 36 тыс. долл. Этот вид услуг позволяет клиенту избежать необходимости обрабатывать большое количество аннотаций и сосредоточиться только на тех наименованиях, которые действительно представляют для него интерес. Сис-

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

тема прямого поиска, осуществляемая по каналам местной телефонной связи, предполагает наличие у фирмы соответствующих терминалов и наличие в странах соответствующего оборудования связи. В настоящее время пригодные для стыковки с информационной системой «Дворковитц» терминалы производятся более чем 20 фирмами в различных странах мира.

Несколько позже американская транснациональная корпорация «Контрол Дейта» создала систему рыночного обслуживания международного обмена технологией Technoteck/Worldtech¹.

Она рассчитана на предоставление информационно-поисковых услуг более широкого круга технологий. Основу ее составляют предложения на уникальные и прогрессивные технологии, являющиеся потенциальными объектами лицензионных соглашений между пользователями систем. Система «Технотек» предоставляет также услуги по маркетингу традиционной технологии, реализуемой без использования лицензионной формы ее передачи. Для осуществления обмена технологией существует центральный банк данных — «Техно-Банк», состоящий из двух различных видов информации. Одна его часть — «Техно-Сток» представляет собой банк данных, в котором накапливаются предложения на продажу существующих в мире технологий, другая часть — «Техно-Квест» формирует массив поступающих от фирм, организаций, частных лиц запросов на интересующие их технологии. Такая система с двойным входом в «Технотек» расширяет возможности ее пользователям для установления взаимных контактов. Однако она не решает всех проблем, связанных с маркетингом технологий, и прежде всего вопросы инжиниринга, финансирования, обучения и сбыта товаров, необходимые для внедрения приобретаемых покупателями технологий. Для выполнения этих услуг в системе «Технотек» создан третий банк данных — «Техно-Ейд», предусматривающий предоставление услуг по установлению контактов с организациями, предлагающими помощь в выполнении указанных видов работ.

Клиентами «Технотека» по их реализации является широкий круг партнеров, включающий банки, университеты, фирмы, а также отдельных высококвалифицированных специалистов и ученых. Применяемые в системе «Технотек» новейшие ЭВМ и математическое обеспечение с использованием тезауруса (словаря) обеспечи-

¹ См.: A Global Marketing System for the Exchange of Technology. Control Data Corporation. Technoteck/Worldtech. Minneapolis, Minnesota, 1975.

вают более высокое качество поиска в сравнении с системой «Дворковитц».

В деловом мире широкую известность приобрела система поиска объектов лицензии под названием «лицензионный локатор» фирмы «Текнолоджи Каталистэ Инкорпорейтед» (США). Своим 40 тыс. клиентов в Северной Америке, Западной Европе, Японии и Австралии фирма ежегодно предлагает с использованием автоматизированных каналов связи свыше 200 тыс. новых технологий¹.

Действующие системы фирм «Дворковитц», «Контрол Дейта», «Текнолоджи Каталистэ» и другие по обслуживанию международного технологического обмена называют системами маркетинга по обмену технологией. При этом разработчики систем и руководители фирм обращают внимание на их принципиальное отличие от информационных систем. Сейчас в мире создано множество компьютеризованных систем информации, связанных через сеть терминалов с огромной сетью пользователей в различных географических районах мира. Они используются для того, чтобы обеспечить доступ к технической литературе исследователей, инженеров и ученых, занимающихся соответствующей проблемой. Такие системы служат целям обучения, расширения области знаний в соответствующей отрасли науки и техники, они должны обеспечивать полноту сведений об излагаемом предмете, всестороннее раскрытие его сути, историю развития проблемы.

Существует серьезная опасность ввести пользователя в заблуждение, если какая-либо часть информации будет упущена. Естественно, такая детальная информация может даваться лишь по определенным узким разделам науки и техники. Создание же универсальных систем информации по широкому спектру отраслей науки и техники, с которыми имеют дело участвующие в технологическом обмене партнеры, привело бы к огромным затратам и неоправданно низкой эффективности их применения.

Международные системы маркетинга по обмену технологией имеют другую цель. Она состоит в том, чтобы, используя возможности компьютерной техники, быстро установить контакты и обеспечить взаимодействие между рассредоточенными во всем мире многочисленными владельцами научно-технических достижений, предлагающими свои разработки, и теми фирмами, организация-

¹ См.: Chemical Week. 1983. Sept. 14. P. 46.

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

ми и частными лицами, которые стремятся приобрести новую технологию для решения своих технических и производственных проблем. Упомянутые системы, осуществляющие сосредоточение в едином центре появляющихся в мире предложений на научно-технические достижения, и запросов на их использование, а также содействующие взаимодействию партнеров при заключении коммерческих сделок на эти достижения, по мнению ее идеологов, могут быть сравнимы с «фондовыми биржами», проводящими подобные операции с традиционными товарами¹.

В изданных фирмами «Дворковитц» и «Контрол Дейта» многочисленных статьях, докладах, описаниях и проспектах подчеркивается, что создание систем обслуживания международного технологического обмена базировалось на развитии рыночных процессов в сфере обмена технологией, прежде всего бурном росте в мире спроса и предложений на объекты лицензий под воздействием современной НТР. Достижения НТР не только обострили эту проблему, но и предоставили технические средства для ее решения. Важную роль в создании систем маркетинга технологий сыграла «компьютерная революция» конца 50-х годов, позволившая создать ЭВМ с практически неограниченными возможностями для поиска, обработки и передачи данных об имеющихся в мире нововведениях. Использование в этих системах автоматизированных банков данных позволило сосредоточить и обеспечить решение в одном центре двух взаимосвязанных проблем — поиск необходимых технических решений (спрос) и информацию о предлагаемых к продаже таких решениях (предложение). Система «Технотек», по заявлению ее создателей, имеет главную цель — создание рынка технологии, и она предоставляет место «marketplace» для его функционирования.

Указанные фирмы, безусловно, не могут создать «рынок технологий» как систему отношений между покупателями и продавцами технологий — она создается в процессе исторического развития. Но заслуга этих фирм состоит в том, что они первыми исследовали закономерности развития и рыночный характер международного обмена передовой технологией и, используя современные достижения компьютерной техники, предложили механизм и создали международные центры коммерческой реализации научно-техни-

¹ См.: Technoteck/Worldtech. Control Data Corporation. Minneapolis, Minnesota, 1976. P. 14.

ческих достижений, сравнимые с «фондовыми биржами». Эти «биржи», или «рынки технологий», как их именуют создатели указанных систем, в той же мере призваны обслуживать и «рынки лицензий» как самостоятельные составные части «рынков технологий». Созданная в России фирма «Информтехнологджи Сервис» в качестве регионального центра Всемирного банка лицензируемых технологий корпорации «Доктор Дворковитц энд Ассошиэйтс Инкорпорейтед» предоставляет широкий круг услуг предпринимательским структурам разных форм собственности в Российской Федерации и странах СНГ на международном рынке лицензий. Предлагаемые виды услуг включают в себя информационные услуги, маркетинговое обслуживание, коммерческое обслуживание и консультационные услуги.

Информационные услуги оказываются посредством стандартного или модифицированного обслуживания клиентов, в рамках которого им предоставляется информация по одной (стандартное обслуживание) или нескольким категориям (модифицированное обслуживание) технологий. По выбранным категориям клиенты получают списки тем, входящих в категорию, а также полные описания выбранных технологий.

Маркетинговое обслуживание предусматривает оказание услуг по поиску необходимых конкурирующих технологий, предоставлению необходимой технико-экономической информации и полных описаний выбранных тем. Для проведения поиска клиент дает описание интересующей его области исследования и подбирает ключевые слова. Для проведения маркетинговых исследований в целях продажи лицензии на собственные разработки клиент заполняет стандартные формы описаний объектов интеллектуальной собственности, которые вносятся в банк лицензируемых технологий корпорации «Дворковитц» для их рекламирования на международном рынке лицензий. По результатам проведенных маркетинговых исследований фирма «Информтехнологджи Сервис» подбирает клиентам потенциальных покупателей лицензий или партнеров по созданию совместных предприятий.

Коммерческое обслуживание включает в себя выполнение посреднических функций при осуществлении экспортно-импортных операций по лицензиям, а также связанным с их внедрением, продажей и покупкой оборудования, материалов, комплектующих и др. По заказам клиентов фирма подготавливает тексты лицензионных договоров и контрактов, выполняет расчеты цены лицен-

6. Особенности маркетинга интеллектуальной собственности

зии, участвует в переговорах и подписании договоров. По всем вопросам внешнеэкономической и коммерческой деятельности заинтересованным лицам оказываются консультационные услуги.

Создание автоматизированных систем международного обслуживания лицензионного обмена, обеспечивающих быструю оперативную связь и прямой диалог между пользователями, заметно снизили значение прежних форм рекламы и информации в сфере лицензионного обмена, в первую очередь печатных публикаций. Для любой страны масштабное и эффективное участие в международном лицензионном обмене должно базироваться на применении автоматизированных систем его обслуживания. Вместе с тем функционирование таких систем не решает проблем лицензионного обслуживания во внутренней лицензионной торговле отдельных стран, которые должны для этих целей иметь национальные государственные или частные банки лицензий.

В настоящее время процесс совершенствования обслуживания международного обмена лицензиями происходит как по пути создания новых систем маркетинга технологического обмена и расширения масштабов их деятельности, так и за счет увеличения объема услуг, оказываемых при внедрении лицензий. Наряду с системами обмена технологией, имеющими всемирный характер, существуют обслуживания региональных и национальных банков по обмену технологией. Так, в Западной Европе в течение ряда лет функционирует Европейская ассоциация по передаче технологии, нововведений и промышленной информации. В Японии создан центр по обмену технологией с разветвленной сетью отделений в странах Юго-Восточной Азии. Указанные системы, включая национальные, имеют возможность взаимодействия друг с другом по каналам связи, расширяя тем самым сеть пользователей системами и объем обслуживания в сфере международной торговли лицензиями.

Ценообразование и методы оценки интеллектуальной собственности

7.1. Теоретические основы и законодательно-нормативная база стоимостной оценки интеллектуальной собственности / 7.2. Понятие и цели оценки интеллектуальной собственности. Виды стоимости / 7.3. Методы оценки интеллектуальной собственности / 7.4. Виды платежей за лицензии

7.1. Теоретические основы и законодательно-нормативная база стоимостной оценки интеллектуальной собственности

Проблема создания теоретических основ ценообразования имеет многовековую историю. Она возникла в период раннего капитализма в связи с появлением и всеобщим характером товарно-денежных отношений. В XVIII—XIX столетиях была создана классическая теория трудовой стоимости (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс и др.), согласно которой любой товар, появляющийся на рынке, содержит в себе два вида стоимости: потребительную и меновую.

Потребительная стоимость — это способность конкурентного продукта удовлетворять какие-либо потребности человека или общества. Продукт, не имеющий потребительной стоимости, не может быть товаром. Потребительная стоимость продукта создается конкретным трудом конкретных людей. При рыночных отношениях потребительная стоимость оценивается по количеству общественно необходимого труда, потраченного на создание данного товара.

Меновая стоимость — это количественное отношение, в котором потребительная стоимость одного товара обменивается на потребительную стоимость другого товара. В соответствии с законом стоимости в простом рыночном хозяйстве меновая стоимость товара определяется количеством общественно необходимого труда, затраченного на его производство. При этом под общественно необходимым трудом понимается не конкретный труд производителя данного продукта, а абстрактный труд, понимаемый как усреднен-

7. Ценообразование и методы оценки интеллектуальной собственности

ное количество труда различных производителей такого же товара при среднем уровне квалификации и условий производства.

В настоящее время в основу теории ценообразования кладутся *принципы оценки собственности*, к которым относятся такие, как принцип полезности, принцип замещения, принцип затрат, принцип ожидания (предвидения), принцип спроса и предложения, принцип изменения, принцип наиболее эффективного использования, принцип внешнего влияния.

Принцип полезности отражает способность продукта удовлетворять какие-либо потребности человека или общества. По своей сути принцип полезности адекватен понятию «потребительная стоимость» в теории трудовой стоимости.

Принцип замещения основан на том, что в условиях свободной конкуренции на рынке разумный покупатель не заплатит за данный продукт больше, чем наименьшую цену, запрашиваемую за другой идентичный объект с такой же степенью полезности. Согласно этому принципу максимальная стоимость продукта должна определяться наименьшей стоимостью, по которой может быть приобретен подобный объект с эквивалентной полезностью.

Эксперт-оценщик, анализируя показатели полезности оцениваемого объекта в сравнении с аналогом с известной стоимостью, определяет максимальную стоимость объекта по результатам сравнения показателей полезности.

Принцип затрат учитывает суммарные издержки, связанные с производством и реализацией товара на рынке. Эти расходы определяют себестоимость товара. Принцип затрат по своей сути адекватен понятию меновой стоимости в теории трудовой стоимости.

Принцип ожидания, или предвидения, основан на определении размера будущей прибыли и других выгод, которые покупатель объекта рассчитывает получить от использования объекта в определенном месте и в течение определенного периода.

Принцип ожидания предполагает применение при расчете ожидаемой прибыли такого фактора, как учет разной стоимости денег во времени и проведение операции дисконтирования при определении текущей стоимости объекта.

Принцип спроса и предложения учитывает сложившееся на рынке соотношение между спросом и предложением на конкретный продукт.

Принцип изменения учитывает изменение текущей стоимости объекта оценки с течением времени. Пересчету подлежат как будущие, так и прошлые денежные потоки.

Принцип наиболее эффективного использования подразумевает наиболее вероятный способ использования объекта собственности, являющийся практически реализуемым, экономически оправданным, соответствующим требованиям законодательства, финансово осуществимым и в результате которого стоимость оцениваемого объекта будет максимальной.

Принцип внешнего влияния означает учет внешних факторов, определяющих условия реализации и использования объекта оценки. Учету подлежат конъюнктура рынка, условия конкуренции, рыночная инфраструктура, международное и национальные законодательства, политические факторы и т.д.

Рассмотренные принципы нашли применение в мировой практике оценочной деятельности при разработке основных методов оценки всех видов собственности, включая интеллектуальную.

В зависимости от целей, принципов и методов оценки в мировой практике используются три подхода к ценообразованию: доходный, сравнительный (рыночный) и затратный. В рамках каждого подхода применяются различные методы оценки.

Доходный подход основан на использовании двух основополагающих принципов: принципа полезности и принципа ожидания, или предвидения. Он предусматривает определение размера экономического эффекта, дохода, прибыли, которые получит пользователь объекта собственности за определенный период. При этом должны учитываться условия использования объекта собственности, денежные поступления и расходы, влияние среды, степень и виды рисков, налогообложение и другие факторы. При оценке бизнеса в рамках доходного подхода применяются два метода: метод дисконтирования денежных потоков и метод капитализации. Доходный подход наиболее приемлем для оценки предприятий, бизнеса, недвижимости и, безусловно, интеллектуальной собственности.

Сравнительный (рыночный) подход основан на использовании принципов полезности и замещения. Он широко применяется при определении стоимости практически всей номенклатуры объектов собственности, включая предприятия, недвижимость, машины и оборудование, различные виды услуг и работ. Сравнительный подход особенно эффективен в случае наличия развитого и активного

7. Ценообразование и методы оценки интеллектуальной собственности

рынка сопоставимых объектов собственности. Процедура оценки включает в себя отбор на рынке сопоставимых с оцениваемым объектом товаров-аналогов с известными ценами, выявление элементов сравнения и определение по ним величин ценовых поправок, суммирование поправок и добавление к известной цене аналога суммарной величины поправок. В рамках сравнительного подхода используются три метода оценки: метод рынка капитала, метод сделок и метод отраслевых коэффициентов.

Затратный подход основан на использовании принципов полезности и затрат. В его основе лежит учет фактических расходов на создание, приобретение и использование объекта оценки за прошедший период или планируемых затрат на вновь создаваемые объекты. Затратный подход применим для определения стоимости новых изделий, объектов специального назначения, строительства, вариантов наиболее эффективного использования земли, для целей страхования. В рамках затратного подхода используются методы чистых активов и ликвидационной стоимости.

В российском законодательстве принцип регулирования оценочной деятельности определяется федеральными законами от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», от 27 июля 2006 г. № 157-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», другими федеральными законами, постановлениями Правительства РФ, положениями, приказами и инструкциями Министерства финансов РФ, другими законодательно-нормативными актами, принимаемыми в соответствии с Законом № 135-ФЗ, а также международными договорами Российской Федерации.

В соответствии с Законом об оценочной деятельности в РФ принято постановление Правительства РФ от 6 июля 2001 г. «Об утверждении стандартов оценки», в соответствии с которым *применение доходного, сравнительного и затратного подходов* к оценке вещей, имущества, обязательств, работы, услуг, информации, а также других объектов, участвующих в гражданском обороте (в том числе интеллектуальной собственности), *носит обязательный характер*.

Очевидно, что директивное применение обязательных стандартов в отношении использования доходного, сравнительного и затратного подходов к оценке объектов интеллектуальной собственности будет иметь реальное и методологически обоснованное зна-

чение только в том случае, если сущность этих объектов отвечает используемым в этих подходах принципам. А это, как представляется, не столь однозначно по следующим причинам.

Согласно закону стоимости, действующему в условиях рыночного хозяйства, стоимость товаров определяется количеством общественно необходимого труда, затраченного на их производство и реализацию. Применительно к традиционным материальным товарам это означает, что их рыночная стоимость определяется усредненными расходами или издержками производства, которые несут в среднем различные производители аналогичных товаров в соответствующей отрасли производства. На практике рыночную цену товаров на мировом рынке устанавливают основные его производители. Например, рыночную стоимость на зерно устанавливают фирмы Австралии и Канады, на пиломатериалы — фирмы Швеции, на автомобили — ведущие автомобилестроительные компании.

Охраноспособные результаты интеллектуальной деятельности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы ЭВМ, базы данных, литературные, музыкальные и художественные произведения и др.) носят индивидуальный характер, создаются конкретными физическими лицами и не могут измеряться количеством затраченного на их создание общественно необходимого труда. Отдельный талантливый изобретатель в течение короткого времени и при сравнительно небольших затратах может сделать научное открытие или изобретение, имеющее пионерный, прорывной характер, в то время как большой творческий коллектив длительное время может трудиться над созданием новшества, имеющего узкую область применения. Очевидно, что определение стоимости указанных разработок по размеру произведенных затрат на их создание не отразит их значимости и не будет воспринято рынком.

Тем самым затратный подход не отвечает самой природе интеллектуальной собственности как особого товара и не может применяться в качестве базы для определения рыночной стоимости ее объектов. Предусмотренный российскими стандартами обязательный порядок одновременного использования трех подходов для оценки объектов собственности, включая затратный, не должен строго применяться по отношению к интеллектуальной собственности.

7. Ценообразование и методы оценки интеллектуальной собственности

Для определения рыночной стоимости объектов интеллектуальной собственности должна быть выбрана другая основа, которая, с одной стороны, отвечала бы всему многообразию объектов интеллектуальной собственности в различных областях деятельности с учетом степени их использования и, с другой стороны, определяла их коммерческую и практическую значимость по отношению друг к другу.

Очевидно, что в качестве такого объективного критерия определения рыночной стоимости интеллектуальной собственности должен выступать экономический эффект (доход, прибыль), который пользователь этой собственности рассчитывает получить в течение определенного периода. Рыночная стоимость интеллектуальной собственности для ее разных объектов не может быть единой и заранее рассчитанной. Она каждый раз будет иметь разное значение с учетом предоставленных покупателю прав на ее использование. Для разных целей и условий использования интеллектуальной собственности в предпринимательской деятельности могут применяться все три подхода стоимостной оценки объектов собственности, но основным подходом, отвечающим природе и специфике интеллектуальной собственности как особого товара рынка, следует считать доходный подход.

7.2. Понятие и цели оценки интеллектуальной собственности. Виды стоимости

Согласно Федеральному закону от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ под оценочной деятельностью понимается деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости. При этом тип стоимости зависит от цели оценки.

В современных условиях оценка интеллектуальной собственности получила широкое применение в связи с двумя основными направлениями использования этой собственности в народном хозяйстве — коммерциализацией и капитализацией интеллектуальной собственности.

Коммерциализация интеллектуальной собственности связана с коммерцией, торговлей, т.е. с продажей, покупкой и использованием не только объектов интеллектуальной собственности, но конкурентоспособной продукции, изготавливаемой с их применением для получения прибыли. Оценочная деятельность при коммерциа-

лизации направлена на определение рыночной стоимости интеллектуальной собственности, которая может рассчитываться с использованием доходного, сравнительного и затратного подходов.

Из приведенной на рис. 7.1 схемы видно, что под понятие коммерциализации интеллектуальной собственности подпадает широкий круг коммерческих операций, используемых в бизнесе в целях получения прибыли: продажа лицензий, уступка (отчуждение) патентов, внесение ОИС в качестве вклада в уставный капитал предприятий, передача прав на ОИС в составе других коммерческих сделок, возмещение убытков от незаконного использования ОИС, использование ОИС в собственном производстве в целях изготовления и реализации конкурентоспособной продукции, а также использование особых форм коммерциализации, включая страхование и залог ОИС.

Капитализация интеллектуальной собственности — это превращение интеллектуальной собственности в имущество предприятия (нематериальные активы) и отражение этого имущества на балансах предприятия в качестве нематериальных активов. Процесс капитализации включает в себя проведение инвентаризации объектов интеллектуальной собственности, их стоимостную оценку и постановку на баланс предприятия в качестве нематериальных активов. Порядок проведения этих операций регулируется положениями о бухгалтерском учете и отчетности, утверждаемыми Минфином России (ПБУ-14/2007 от 27 декабря 2008 г. и Налоговым кодексом РФ). Оценка интеллектуальной собственности при ее капитализации проводится с использованием затратного подхода.

В публикациях ряда зарубежных и отечественных авторов делались попытки создать единую методику стоимостной оценки объектов интеллектуальной собственности, учитывающую их научно-техническую, социально-экономическую и коммерческую значимость для общества. По подобию существующих методик определения цен на традиционные овеществленные товары предлагалось заранее оценивать различные продукты интеллектуальной деятельности и предлагать их потенциальным покупателям независимо от условий их использования.

Предлагалось создавать биржи интеллектуальной собственности, на которых демонстрировались бы и предлагались по заранее рассчитанным ценам изобретения и другие результаты интеллектуальной деятельности. Анализ опубликованных в российских и зару-

7. Ценообразование и методы оценки интеллектуальной собственности

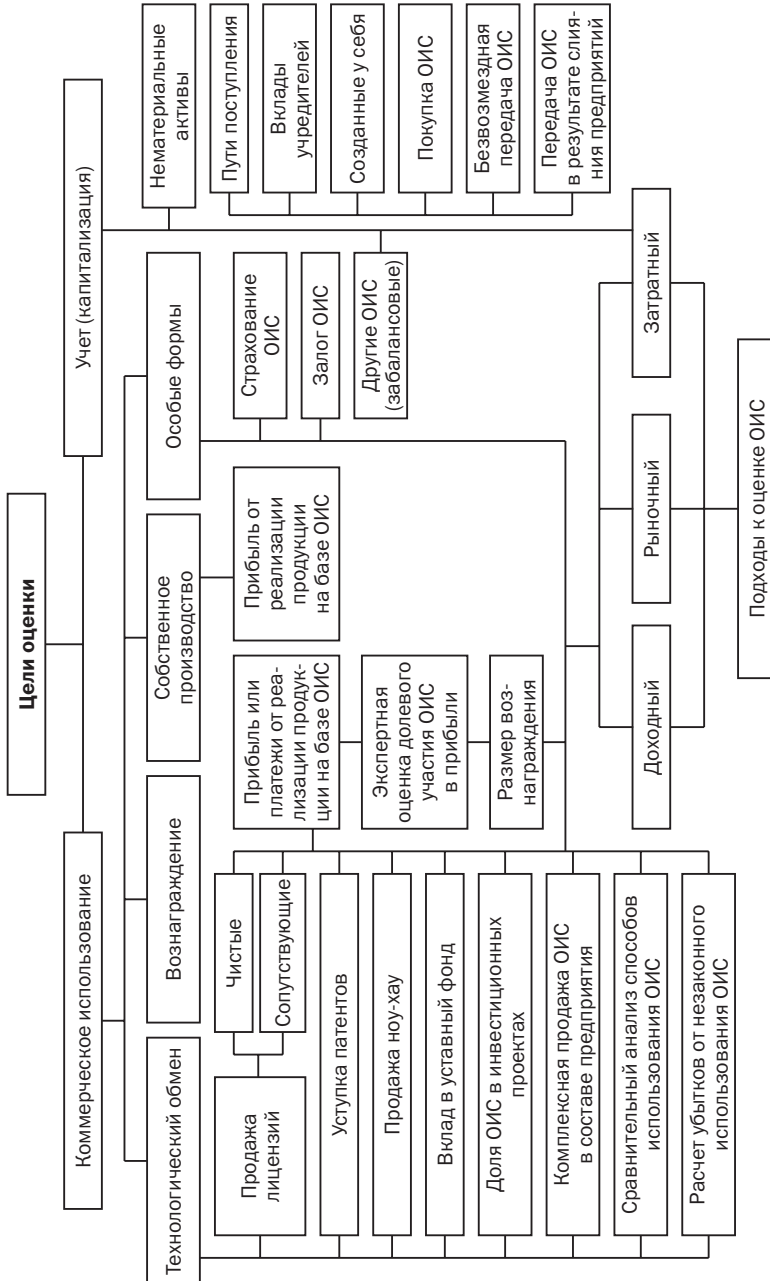


Рис. 7.1. Использование подходов ценообразования в зависимости от целей оценки

бежных источниках методик и методических подходов к оценке ОИС, проведенный российским Институтом интеллектуальной собственности, показал бесплодность попыток создать единую методику оценки ОИС и привел к выводу о необходимости использования дифференцированного подхода к ценообразованию в зависимости от цели, вида и условий использования ОИС. При этом методологической основой оценки интеллектуальной собственности должны оставаться принципы, подходы и методы, используемые для оценки других объектов собственности, но с учетом специфики ОИС как особых товаров рынка.

На рис. 7.1 приведена схема, отражающая зависимость применения подходов ценообразования (доходного, сравнительного и затратного) от целей оценки.

Из схемы видно, что для целей коммерциализации интеллектуальной собственности используются все три подхода к ценообразованию — доходный, сравнительный и затратный.

Целями оценки могут быть определение размера прибыли от использования ОИС в собственном производстве, размера вознаграждения, выплачиваемого авторам служебных ОИС, стоимости продажи и покупки патентов и лицензий, вклада ОИС в уставный капитал предприятий, расчет убытков при противоправном использовании ОИС, стоимости страхования и залога ОИС и др.

Для целей капитализации ОИС используется затратный подход. В рамках этого направления оцениваются расходы, связанные с созданием ОИС на собственном предприятии или приобретением у сторонних лиц. Методы оценки зависят от путей поступления ОИС на предприятие, основными из которых являются: собственные ОИС, вклады учредителей, покупка ОИС, безвозмездная передача, передача ОИС в результате слияния предприятий.

При проведении операций, связанных с коммерциализацией интеллектуальной собственности, всегда встает вопрос об определении рыночной стоимости ОИС, стоимости патентов, лицензий, вклада в уставный капитал, стоимости страхования ОИС, залога, ущерба от противоправного использования ОИС, а также рыночной стоимости продукции, производимой на основе ОИС.

Рыночная стоимость ОИС — наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден или может быть передано право на его использование на открытом рынке в условиях конкуренции, при условии, что стороны действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на цене сделки не

7. Ценообразование и методы оценки интеллектуальной собственности

отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, не зависящие от воли сторон.

В общем виде рыночную стоимость ОИС или лицензий можно представить следующим образом:

$$C_{\text{ОИС}} = B \cdot T \cdot \Delta\Pi = V \cdot (Z - C);$$
$$C_{\text{лиц}} = D \cdot B \cdot T \cdot \Delta\Pi = D \cdot V \cdot (Z - C),$$

где $C_{\text{ОИС}}$ — рыночная стоимость ОИС, в руб. или другой валюте; $C_{\text{лиц}}$ — рыночная стоимость лицензий на данный ОИС, в руб. или другой валюте; B — среднегодовой выпуск продукции на базе ОИС в физических единицах; T — расчетный срок использования ОИС или срок лицензионного договора, количество лет; $\Delta\Pi$ — прибыль, получаемая с каждой единицы продукции, производимой с использованием ОИС, в руб. или другой валюте; V — объем производства продукции на базе ОИС (или продукции по лицензии) за период T , в физических единицах; Z — продажная цена единицы продукции на базе ОИС, в руб. или другой валюте; C — себестоимость единицы продукции на базе ОИС, в руб. или другой валюте; D — доля лицензиара, выплачиваемая ему лицензиатом от получаемой прибыли по истечении определенного отчетного периода, в процентах. Эта доля определена эмпирическим путем и на практике составляет 10—30% от получаемой лицензиатом прибыли.

Приведенная формула может быть использована для учебных целей понимания сущности и механизма определения рыночной стоимости ОИС и лицензий, но не может быть применена в профессиональной практике оценки ОИС. Причина в том, что в формулу включены усредненные среднегодовые расчетные параметры, такие как среднегодовой выпуск (B), усредненные продажные цены (Z), себестоимость (C), прибыль ($\Delta\Pi$). На практике эти показатели в каждом году имеют разные значения. Кроме того, в формуле не учитываются факторы риска, изменение стоимости денег во времени. Этому вопросу уделено дополнительное внимание при рассмотрении методов оценки ОИС в рамках разных подходов к ценообразованию (п. 7.3).

В практике коммерциализации интеллектуальной собственности помимо рыночной получили применение и иные виды стоимости.

Расчетная стоимость ОИС. Это цена и условия, определенные и удостоверенные субъектами оценочной деятельности с использованием соответствующих методов оценки ОИС и доступной

информации. Она означает для продавца минимальную, а для покупателя максимальную цену, снижение (для продавца) или повышение (для покупателя) которой делает эту сделку для них неэффективной.

Расчетная цена ОИС определяется самостоятельно каждой стороной намечаемой сделки, как правило, строго конфиденциально в отношении как партнера по сделке, так и третьих лиц. При определении расчетной цены ОИС используются данные, полученные субъектами оценочной деятельности в период подготовки к заключению договора и в процессе переговоров по согласованию его условий. Для обеспечения качества и достоверности расчетов субъекты оценочной деятельности должны располагать объемной информационной базой данных по ОИС-аналогам. В связи с новыми условиями использования ОИС, выявленными в процессе переговоров, расчетные цены могут пересчитываться.

Договорная стоимость ОИС. Это цена и условия, зафиксированные в договоре (контракте) участниками коммерческой сделки. Договорная стоимость определяется в результате переговоров сторон исходя из коммерческих предложений продавца и покупателя, в основе которых лежат расчетные цены. При определении договорных цен, как правило, используется доходный метод, но возможно применение рыночного и затратного методов. Договорная стоимость и другие коммерческие условия сделки, как правило, являются конфиденциальными в отношении третьих лиц.

Реализационная стоимость ОИС. Это суммарные платежи, полученные продавцом за весь срок действия лицензионного или иного договора. Она определяется по истечении срока договора и наиболее точно отражает реальную стоимость ОИС, основанную на его фактическом использовании покупателем. Такая стоимость может совпадать с договорной стоимостью, если в договоре предусматриваются фиксированные (паушальные) платежи.

Инвестиционная стоимость ОИС — стоимость используемого инвестором или группой инвесторов ОИС в конкретном инвестиционном проекте.

Ликвидационная стоимость — цена, назначенная за ОИС при продаже предприятия в том случае, если данный объект больше не будет использоваться ни на продаваемом предприятии, ни в других организациях. В противном случае оснований для его оценки по ликвидационной стоимости нет.

7. Ценообразование и методы оценки интеллектуальной собственности

Коммерческое предложение покупателя ОИС — цена и условия покупателя, на которых он готов приобрести ОИС или права на его использование. В коммерческом предложении должны быть указаны условия, при которых данная стоимость действительна. Цена коммерческого предложения покупателя, как правило, ниже определенной им расчетной стоимости.

Коммерческое предложение продавца ОИС — цена и условия продавца, на которых он готов уступить ОИС или предоставить права на его использование заинтересованному лицу. В коммерческом предложении должны быть указаны условия, при которых данная стоимость действительна. Цена коммерческого предложения продавца, как правило, выше определенной им расчетной стоимости.

Коммерческие предложения продавца и покупателя являются основой двусторонних переговоров по согласованию договорной стоимости ОИС, которая включается в договор (контракт).

При проведении операций, касающихся капитализации интеллектуальной собственности, применяются и другие виды стоимости, связанные с учетом и постановкой ОИС на баланс предприятия в качестве нематериальных активов.

Первоначальная стоимость интеллектуальной собственности — сумма затрат на создание ее объектов или приобретение прав на них, включая расходы на доведение до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях.

Восстановительная стоимость — сумма затрат в рыночных ценах, существующих на дату проведения оценки, на создание объекта, идентичного оцениваемому объекту интеллектуальной стоимости с применением идентичных материалов и технологий и с учетом износа оцениваемого ОИС.

Остаточная стоимость — балансовая стоимость интеллектуальной собственности за вычетом накопленной амортизации.

Стоимость замещения — сумма затрат на создание ОИС, аналогичного оцениваемому, в рыночных ценах, существующих на дату оценки, с учетом износа объекта интеллектуальной собственности.

Стоимость для целей налогообложения — стоимость интеллектуальной собственности, определяемая для исчисления налоговой базы и рассчитываемая в соответствии с положениями нормативных правовых актов.

7.3. Методы оценки интеллектуальной собственности

Доходный подход к оценке объектов интеллектуальной собственности (ОИС)

Доходный подход к оценке интеллектуальной собственности является наиболее приемлемым для всех путей ее коммерциализации, поскольку он основан на принципах, органично связанных с самой природой интеллектуальной собственности, оцениваемой по ожидаемому экономическому эффекту, доходу, прибыли, и имеет универсальный характер, т.е. применим ко всему многообразию ОИС в разных сферах человеческой деятельности. В отличие от сравнительного (рыночного) и затратного подходов, ориентированных на определение стоимости объектов оценки путем сравнения с прошлым опытом и уже полученными результатами от идентичных или близких объектов сравнения, при доходном подходе детальному анализу подлежит период, в течение которого данный ОИС будет фактически использоваться. При принципиальной верности такого подхода это предъявляет повышенные требования к установлению расчетных параметров, определяющих условия использования конкретного ОИС в течение расчетного периода. Данный метод оценки считается наиболее приемлемым, поскольку любой предприниматель или инвестор, вкладывающий деньги в реализацию охраняемых инноваций (ОИС), в конечном счете расходует средства не на получение знаний, информации, нематериальных активов, а на поток будущих денежных доходов, которые позволяют ему окупить вложенные средства, получить прибыль и повысить свое благосостояние.

Определение стоимости объектов интеллектуальной собственности на основе доходного подхода основано на предположении, что покупатель ОИС не заплатит за данный объект сумму, большую, чем текущая стоимость будущих доходов от его использования. Владелец ОИС не продаст свой объект по цене ниже текущей стоимости прогнозируемых будущих доходов. Считается, что в результате взаимодействия стороны придут к соглашению о рыночной цене ОИС, равной текущей стоимости будущих доходов.

При определении на основе доходного подхода стоимости ОИС или лицензии на его использование следует учитывать следующие факторы:

- Научно-техническая значимость и коммерческие возможности использования нововведения, обеспечивающие пользователю

7. Ценообразование и методы оценки интеллектуальной собственности

получение дополнительной прибыли от применения ОИС. Степень разработки изобретения: идея, техническое решение или промышленное использование.

- Намечаемые объемы производства продукции с использованием ОИС, продажные цены.
- Размер капиталовложений, необходимых для организации производства продукции на основе использования ОИС.
- Расходы на разработку, правовую охрану и внедрение ОИС.
- Правовая защита изобретения. Возможность и степень правовой защиты.
- Территория договора, т.е. перечень стран, на территории которых лицензиату предоставлено право на использование технологии для организации производства и продажу продукции по лицензии.
- Предоставляемое лицензиату право на использование объекта интеллектуальной собственности в рамках оговоренной территории (исключительное или неисключительное).
- Расходы на собственные НИОКР при разработке новой технологии, сопоставимой по экономической эффективности скупаемой.
- Объем передаваемой технической документации на объект лицензии. В цене учитывается, передается ли в рамках лицензионного соглашения техдокументация в полном объеме (конструкторская, технологическая и эксплуатационная) или частично (только конструкторская).
- Зависимость лицензиата от лицензиара в поставках необходимых сырья, материалов, узлов и деталей для организации производства продукции по лицензии.
- Условия лицензионного договора о взаимообмене техническими усовершенствованиями как обеспеченными, так и не обеспеченными патентной защитой.
- Объем технической помощи, оказываемой лицензиаром лицензиату при освоении закупаемой им лицензии.
- Риски освоения и использования ОИС в различных областях, в том числе риски недостижения технических, экономических эксплуатационных характеристик.
- Стадии разработки и промышленного освоения ОИС.
- Наличие конкурентных предложений по продаже технологий, сопоставимых по экономической эффективности скупаемой (продаваемой) технологией.

7.3. Методы оценки интеллектуальной собственности

- Государственное регулирование лицензионной торговли в странах лицензиара и лицензиата (налогообложение, размер роялти и т.д.).

- Вид платежа за лицензию.

- Условия лицензионного договора о судебных издержках по возможным искам третьих лиц о нарушении их патентных прав.

Очевидно, что расчет рыночной стоимости ОИС, патента или лицензии на конкретную научно-техническую разработку сводится к определению размера ожидаемой прибыли от ее использования на основе анализа указанных ценообразующих факторов. Учет этих факторов осуществляется при определении количественных величин параметров, входящих в расчетные формулы стоимости ОИС и лицензий.

В табл. 7.1 дан перечень расчетных параметров и показаны ценообразующие факторы, которые следует учитывать при их определении.

Таблица 7.1. **Ценообразующие факторы, учитываемые при определении расчетных параметров**

Ценообразующие факторы	Расчетный параметр					
	<i>T</i>	<i>V</i>	<i>Z</i>	<i>R</i>	ΔP	<i>D</i>
Научно-техническая значимость и степень разработки нововведения			x	x	x	x
Размер капиталовложений для покупки и освоения лицензий	x		x		x	x
Патентная или беспатентная лицензия	x	x	x	x	x	x
Территория договора		x			x	
Исключительное или неисключительное право		x		x	x	x
Объем техдокументации				x	x	x
Условия обмена усовершенствованиями в рамках лицензионного договора	x					
Виды платежей	x			x	x	
Содержание статьи договора о судебных издержках по искам третьих лиц				x	x	
Предложения конкурентов на лицензии-аналоги	x	x		x	x	x

7. Ценообразование и методы оценки интеллектуальной собственности

Окончание табл. 7.1

Ценообразующие факторы	Расчетный параметр					
	<i>T</i>	<i>V</i>	<i>Z</i>	<i>R</i>	$\Delta\Pi$	<i>D</i>
Научно-техническая значимость и степень разработки нововведения			x	x	x	x
Размер капиталовложений для покупки и освоения лицензий	x		x		x	x
Результаты переговоров и анализа информации, полученной от потенциального партнера по договору	x	x	x	x	x	x

В рамках доходного подхода применяется два основных метода стоимостной оценки ОИС:

- по параметрам производимой продукции или услуг;
- по долевому участию ОИС в прибыли предприятия.

Оценка ОИС по параметрам производимой продукции

Данный метод может широко использоваться для целей коммерциализации, обозначенных на схеме на рис. 7.1.

Приведенная ранее в п. 7.2 учебная формула рыночной стоимости ОИС для целей профессиональной оценки данным методом приобретает следующий вид:

$$C_{ОИС} = \sum_{t_H}^{t_K} V_t (Z - C)_t \cdot K_{d_t} = V_1 (Z - C)_1 \cdot K_{d_1} + V_2 (Z - C)_2 \cdot K_{d_2} + \dots + V_{t_K} (Z - C) \cdot K_{d_{t_K}},$$

где $C_{ОИС}$ — текущая рыночная стоимость ОИС, определяемая как суммарная величина текущих денежных потоков за период $t_H \dots t_K$; t_H и t_K — порядковый номер соответственно начального (t_H) и конечного (t_K) года расчетного периода; V_t — объем производства продукции, изготовленной с использованием ОИС, в году t ; Z_t — продажная цена единицы продукции, изготовленной с использованием ОИС, в году t ; C_t — себестоимость единицы продукции, изготовленной с использованием ОИС, в году t ; K_{d_t} — коэффициент дисконтирования денежных потоков в году t . Служит для приведения величин будущих денежных потоков к дате проведения оценки (t_H).

Для удобства расчета по указанной формуле количественные значения расчетных параметров по каждому расчетному году целесообразно свести в табл. 7.2.

7.3. Методы оценки интеллектуальной собственности

Таблица 7.2. **Параметры и обозначения**

№ п/п	Расчетные параметры	Годы расчетного периода T				
		1	2	3	...	t_K
1	Объем производства в установленных единицах измерения, V_t	V_1	V_2	V_3	...	V_{t_K}
2	Продажная цена за ед. измерения, Z_t	Z_1	Z_2	Z_3	...	Z_{t_K}
3	Себестоимость за ед. измерения, C_t	C_1	C_2	C_3	...	C_{t_K}
4	Коэффициент дисконтирования в году t , K_{d_t}	K_{d_1}	K_{d_2}	K_{d_3}	...	$K_{d_{t_K}}$

На точность определения рыночной стоимости ОИС при доходном подходе большое влияние оказывает правильность установления расчетных параметров в течение расчетного периода. Ниже даны рекомендации по их определению, которые могут быть использованы при заполнении табл. 7.2.

Расчетный срок использования ОИС (T). Под расчетным сроком использования ОИС понимается период времени, за который рассчитывается объем производства продукции. Этот срок рассчитывается исходя из жизненного цикла нововведения и периода его морального старения. Как показывает опыт международной торговли лицензиями, в большинстве случаев этот период не превышает 10 лет. Он также корректируется с учетом специфики ОИС и наличия патентной защиты.

При выборе расчетного срока T применяются укрупненные показатели для различных групп ОИС:

Группа	Расчетный срок T , в годах
А	5—7
Б	5—7
В	6—9
Г	7—10

Характеристика групп. А — неохраняемые результаты интеллектуальной деятельности, включая ноу-хау, для освоения которых не требуется больших капитальных затрат и сроки освоения которых не превышают 1,5 года;

7. Ценообразование и методы оценки интеллектуальной собственности

Б — объекты интеллектуальной собственности с малым сроком морального старения (изделия бытовой техники, электроника, программные продукты и др.);

В — неохранные результаты интеллектуальной деятельности, включая ноу-хау, освоение которых связано со значительными капитальными затратами и срок освоения которых превышает 1,5 года;

Г — ОИС, внедрение которых занимает более 1,5 лет, требует значительных инвестиций и поставок специального оборудования.

При определении срока использования конкретного ОИС следует также учитывать:

- патентную ситуацию;
- условия конкурентных предложений;
- условия платежа по предполагаемому договору;
- условия договора о передаче усовершенствований;
- возможности партнеров по срокам поставок технической документации, специального оборудования, монтажу, наладке и т.д.

При наличии технико-экономических обоснований использования ОИС, бизнес-планов, инвестиционных проектов, лицензионных договоров расчетные сроки использования ОИС берутся из этих документов.

Объем производства продукции на базе ОИС (*У*). Объем производства оценивается исходя из намеченного выпуска продукции на базе ОИС за весь расчетный срок T и по каждому году в отдельности. Источниками такой оценки являются:

- результаты маркетинговых исследований;
- фиксированный объем производства, если он указан в лицензионном договоре;
- экспертная оценка специалистов лицензиара о возможном объеме производства лицензиатом продукции по лицензии на установленной территории;
- данные лицензиата о намеченных им объемах производства продукции по лицензии;
- производственные мощности предприятия;
- потребности рынка на территории договора в продукции по лицензии с учетом его емкости и деятельности конкурентов;
- технико-экономические обоснования, бизнес-планы, инвестиционные проекты, предусматривающие использование ОИС.

При определении объема производства продукции на базе ОИС следует учитывать, что в первые годы освоения производства вы-

пуска продукции может не быть. В последующие годы объем производства наращивается и достигает максимальных значений. На завершающем этапе возможно снижение производства, связанное с моральным старением нововведения и возможными проблемами со сбытом продукции.

Продажная цена продукции на базе ОИС (Z). Под продажной ценой понимается цена изготовленной с использованием ОИС продукции, поставляемой со склада завода-изготовителя, за вычетом расходов на упаковку, страхование, налоги и другие непроизводственные затраты (цена нетто франко-завод).

При определении продажных цен продавцы и покупатели продукции, изготовленной с использованием ОИС, обычно ориентируются на два вида цен: публикуемые и расчетные. *Публикуемые цены* чаще всего касаются традиционных, известных рынку товаров, *расчетные цены* используются для новых, впервые появившихся на рынке товаров или уникальных товаров индивидуального назначения.

Публикуемые цены — это справочные цены, сообщаемые в специальных или фирменных источниках информации, в коммерческих предложениях фирм. Они, как правило, не отражают уровень мировых цен.

К публикуемым ценам также относятся: цены биржевых котировок, аукционов, цены таможенной статистики, цены фактических сделок. Эти цены обычно соответствуют уровню мировых рыночных цен.

Справочные цены публикуются в экономических газетах и журналах, специальных бюллетенях, фирменных каталогах и прейскурантах. В большинстве случаев справочные цены следует рассматривать как базисные, являющиеся отправной точкой для обсуждения и уторгования, поскольку в них, как правило, закладывается торговая надбавка.

Цены биржевых котировок — это цены, относящиеся к биржевым товарам, отражающие уровень цен фактических сделок, состоявшихся на бирже. Они соответствуют уровню реальных мировых цен.

Цены аукционов близки к котировкам бирж, поскольку отражают, как правило, реальные сделки.

Цены фактических сделок отражают реальный уровень мировых цен на данный товар, определенных в результате их обсуждения на переговорах. Однако эти цены, как правило, регулярно не публику-

7. Ценообразование и методы оценки интеллектуальной собственности

ются, а появляются эпизодически. Фирмы могут иметь собственный банк данных о ценах на товары, на продаже или покупке которых они специализируются.

Среднестатистические экспортные и импортные цены, публикуемые по материалам внешнеторговой статистики, могут относиться к группам или отдельным видам товаров. Они отражают уровень мировых цен, но часто носят усредненный характер и требуют проведения дополнительных расчетов.

Цены предложений крупных фирм имеют справочный характер и подлежат уторгованию в процессе согласования условий контракта.

Расчетные цены устанавливаются на новые, впервые выходящие на рынок товары либо на нестандартное, уникальное оборудование, машины индивидуального назначения. Часто такими товарами становятся обладающие новизной и наукоемким уровнем техники изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, программы ЭВМ и другие результаты интеллектуальной деятельности, а также изделия, изготавливаемые с использованием этих результатов. Расчетные цены на такие товары обычно определяются с использованием затратного или сравнительного подходов.

При затратном подходе за основу берутся фактические или планируемые расходы на разработку, внедрение, правовую охрану, производство, рекламу и реализацию новых товаров на рынке с учетом планируемой прибыли, включаемой в цену.

При сравнительном подходе для расчета цен на рынке подбираются близкие к оцениваемому ОИС товары-аналоги с известными ценами, определяются элементы сравнения, по которым устанавливаются плюсовые или минусовые стоимостные поправки. Для определения цены оцениваемого объекта к известной цене аналога добавляется суммарная величина поправок.

Коэффициент дисконтирования денежных потоков (K_d). Временная теория стоимости денег исходит из предположения, что деньги со временем меняют свою стоимость и, как правило, обесцениваются. Важнейшими факторами, влияющими на изменение стоимости денег во времени, являются инфляция (обесценение денег) и способность денег приносить доход (наращивание денег) при условии их разумного инвестирования в альтернативные проекты.

7.3. Методы оценки интеллектуальной собственности

Функция дисконтирования денежных потоков позволяет определить текущую (настоящую) стоимость денег, ожидаемых к получению в будущем, при известных периоде накопления (t) и процентной ставке (a).

Коэффициент дисконтирования K_{d_t} определяется по формуле

$$K_{d_t} = \frac{1}{\left(1 + \frac{a}{100}\right)^t},$$

где a — ставка дисконтирования, %; t — порядковый номер оцениваемого будущего года.

С математической точки зрения ставка дисконтирования — это процентная ставка, используемая для пересчета будущих денежных потоков в единую величину текущей (сегодняшней) стоимости, являющаяся базой для определения рыночной стоимости различных объектов интеллектуальной собственности.

Расчет ставки дисконтирования проводится по формуле

$$a = a_{\delta/p} + b (R_m - a_{\delta/p}) + S_1 + S_2 + C,$$

где $a_{\delta/p}$ — безрисковая ставка дохода; b — коэффициент, учитывающий систематический риск, связанный с макроэкономическими и политическими процессами в стране; R_m — общая доходность рынка в целом (среднерыночного портфеля ценных бумаг); S_1 — премия для малых предприятий, %; S_2 — премия за риск, характерный для отдельной компании, %; C — страновой риск, %.

В качестве безрисковой ставки дохода обычно используется ставка дохода по долгосрочным государственным долговым обязательствам, так как считается, что государство является самым надежным гарантом по своим обязательствам.

На практике в России в качестве безрисковой ставки дохода принимается ставка рефинансирования Центрального банка, т.е. процент, под который этот банк выдает кредиты коммерческим банкам (9%).

Для определения коэффициента дисконтирования K_{d_t} используются расчетными таблицами, приведенными в Приложении 7.

7. Ценообразование и методы оценки интеллектуальной собственности

Оценка ОИС по долевному участию в прибыли предприятия

Использование ОИС в целях получения прибыли, как правило, связано с проведением комплекса мероприятий по созданию или реконструкции производства с использованием ОИС, выпуску продукции и ее реализации на внутреннем и внешнем рынке. Прибыль при этом представляет собой разницу между полученными результатами и затратами на указанные мероприятия. В этом случае оценка ОИС может быть проведена в соответствии с методикой, изложенной в Методических рекомендациях по комплексной оценке эффективности мероприятий, направленных на ускорение научно-технического прогресса, утвержденных постановлением ГКНТ и Президиума АН СССР от 3 марта 1988 г. № 60/5, и Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования, утвержденных Госстроем, Минфином, Минэкономки и Госпромом России (№ 7 12/47 от 31 марта 1994 г.).

Определение расчетной стоимости ОИС по данному методу проводится в два этапа, а стоимости лицензии в три этапа:

1. Определение чистого дисконтированного дохода (ЧДД) предприятия, использующего ОИС в течение определенного расчетного периода T .

2. Определение долевого участия ОИС в ЧДД предприятия.

3. Определение рыночной стоимости лицензии.

1. Определение чистого дисконтированного дохода (ЧДД) предприятия.

Расчет проводится с использованием методики доходного подхода оценки бизнеса по формуле

$$\mathcal{E}_t = \text{ЧДД}_T = \sum_{t_H}^{t_K} (P - Z)_t \cdot K_{d_t},$$

где \mathcal{E}_t — экономический эффект (доход, прибыль) от использования ОИС за расчетный период T ; ЧДД_T — чистый дисконтированный доход предприятия за период T ; T — расчетный период; P_t — результаты, денежные поступления от реализации продукции в расчетном году t ; Z_t — затраты в денежном выражении на производство и реализацию продукции в расчетном году t ; t_H — начальный год расчетного периода; t_K — конечный год расчетного периода; K_{d_t} — коэффициент дисконтирования в году t .

7.3. Методы оценки интеллектуальной собственности

Расчет $ЧДД_T$ проводится по каждому году в табличной форме, представленной ниже.

Таблица 7.3. Расчет чистого дисконтированного дохода

Показатель	Год расчетного периода T				
	1-й	2-й	3-й	...	t_K
Результаты, P_t	P_1	P_2	P_3	...	P_{t_K}
Затраты, $З_t$	$З_1$	$З_2$	$З_3$...	$З_{t_K}$
Прибыль до амортизации и налогообложения	$P_1 - З_1$	$P_2 - З_2$	$P_3 - З_3$...	$P_{t_K} - З_{t_K}$
Налогооблагаемая прибыль (без амортизации)	$(P_1 - З_1) - a_1$	$(P_2 - З_2) - a_2$	$(P_3 - З_3) - a_3$...	$(P_{t_K} - З_{t_K}) - a_{t_K}$
Налог на прибыль, H_t	H_1	H_2	H_3	...	H_{t_K}
Чистая прибыль, $Пч_t$	$Пч_1$	$Пч_2$	$Пч_3$...	$Пч_{t_K}$
Чистая прибыль и амортизация, $Пч_t + a_t$	$Пч_1 + a_1$	$Пч_2 + a_2$	$Пч_3 + a_3$...	$Пч_{t_K} + a_{t_K}$
Коэффициент дисконтирования, K_{d_t}	K_{d_1}	K_{d_2}	K_{d_3}	...	$K_{d_{t_K}}$
Расчетная величина чистой дисконтированной прибыли в году t , $ЧДД_t$	$ЧДД_1$	$ЧДД_2$	$ЧДД_3$...	$ЧДД_{t_K}$

$$ЧДД_T = \sum_{t_H}^{t_K} ЧДД_t = \sum_{t_H}^{t_K} (Пч_t + a_t) \cdot K_{d_t},$$

где $ЧДД_T$ — расчетная величина чистого дисконтированного (приведенного к дате расчета) дохода предприятия от реализации проекта с использованием ОИС; T — расчетный период; t_H — начальный год расчетного периода; t_K — конечный год расчетного периода; $Пч_t$ — чистая прибыль от использования ОИС в году t ; a_t — амортизация в году t ; K_{d_t} — коэффициент дисконтирования в году t .

Таким образом, результатом выполненных на первом этапе расчетов по данному методу является определение чистой дисконтированной прибыли предприятия за расчетный период T . Как правило, полученная предприятием прибыль от промышленного применения изобретений и других ОИС является результатом ис-

7. Ценообразование и методы оценки интеллектуальной собственности

пользования не только самой технологии, но и других имеющих самостоятельное значение факторов, включая нововведения материально-технического, управленческого, социального характера и др. Поэтому при определении стоимости ОИС возникает необходимость установления их долевого участия в получаемой предприятием прибыли.

2. Определение долевого участия ОИС в ЧДД предприятия.

Для выделения доли прибыли, приходящейся на ОИС в случае его использования в производстве конкурентоспособной продукции на самом предприятии, применяют два способа, условно называемых экономическим и технократическим.

Экономический способ ориентирован на проведение расчетов по двум вариантам определения ЧДД в равных объемах производства продукции за равные периоды: с использованием ОИС и без ОИС (по традиционной технологии). Расчеты проводятся в рассмотренной выше табличной форме.

$$\Delta\Pi_{ОИС}^T = ЧДД_{ОИС}^T - ЧДД_{трад}^T,$$

где $\Delta\Pi_{ОИС}$ — размер чистой дисконтированной прибыли, приходящейся на ОИС; $ЧДД_{ОИС}^T$ — чистая дисконтированная прибыль предприятия за период T при использовании ОИС; $ЧДД_{трад}^T$ — чистая дисконтированная прибыль предприятия за период T без использования ОИС.

Технократический способ основан на использовании определенных эмпирическим путем соотношений между получаемым экономическим эффектом и изобретательским уровнем создаваемых научно-технических решений.

В основе метода лежит экспертная оценка изобретательского уровня технических решений с использованием установленных эмпирическим путем коэффициентов. Ниже даны формула и значения этих коэффициентов¹:

$$\Delta\Pi_{ОИС}^T = ЧДД_T \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3,$$

где $\Delta\Pi_{ОИС}^T$ — чистая дисконтированная прибыль, приходящаяся на ОИС за период T ; $ЧДД_T$ — чистый дисконтированный доход предприятия за период T ; K_1 — коэффициент достигнутого результата;

¹ См.: Бромберг Г. В., Хин В. Ю., Лынный Н. В. Рекомендации по определению стоимости промышленной собственности. М.: НПО «Поиск», 1993.

7.3. Методы оценки интеллектуальной собственности

K_2 — коэффициент сложности решения технической задачи; K_3 — коэффициент новизны.

Таблица 7.4. Коэффициент достигнутого результата K_1

Достигнутый результат	Значение коэффициента
Достижение второстепенных технических характеристик, не являющихся определяющими для конкретной продукции (технологического процесса)	0,2
Достижение технических характеристик, подтвержденных официальными документами (акты, технические условия, паспорта и т.п.)	0,3
Достижение основных технических характеристик, являющихся определяющими для конкретной продукции (технологического процесса), подтвержденных документами	0,4
Достижение качественно новых основных технических характеристик продукции (технологического процесса), подтвержденных документами	0,6
Получение продукции (технологического процесса), обладающей наиболее высокими основными техническими характеристиками среди аналогичных известных видов	0,8
Получение новой продукции (технологического процесса), впервые освоенной в производстве и обладающей качественно новыми техническими характеристиками	1,0

Таблица 7.5. Коэффициент сложности решения технической задачи K_2

Сложность решенной технической задачи	Значение коэффициента
Конструкция одной простой детали, изменение одного параметра простого процесса, одной операции процесса, одного ингредиента рецептуры	0,2
Конструкция сложной или сборной детали, конструкция неосновного узла, механизма, изменение двух и более неосновных параметров, несложных процессов, изменение совокупности неосновных операций технологических процессов, изменение двух и более неосновных ингредиентов рецептуры и т.п.	0,3
Конструкция одного основного или нескольких неосновных узлов машин, механизмов, часть (неосновная) процессов, часть (неосновная) рецептуры и т.п.	0,4

7. Ценообразование и методы оценки интеллектуальной собственности

Окончание табл. 7.5

Сложность решенной технической задачи	Значение коэффициента
Конструкция нескольких основных узлов, основные процессы, технологии, часть (основная) рецептуры и т.п.	0,5
Конструкция машины, прибора, станка, аппарата, сооружения, технологические процессы, рецептуры и т.д.	0,7
Конструкция машины, станка, прибора, аппарата, сооружения со сложной кинематикой, аппаратурой контроля, с радиоэлектронной схемой, конструкция силовых машин, двигателей, агрегатов, комплексные технологические процессы, сложные рецептуры и т.п.	0,9
Конструкция машины, аппарата, сооружения со сложной системой контроля автоматических поточных линий, состоящих из новых видов оборудования, системы управления и регулирования, сложные комплексные технологические процессы, рецептуры особой сложности и т.п.	1,1
Конструкция, технологические принципиальные схемы и рецептуры особой сложности, главным образом относящиеся к новым разделам науки и техники	1,25

Таблица 7.6. Коэффициент новизны K_3

Новизна	Значение коэффициента
Изобретение, заключающееся в применении известных средств по новому назначению (когда формула изобретения начинается словом «применение...»)	0,25
Изобретение, заключающееся в новой совокупности известных технических решений, обеспечивающих заданный технический результат, т.е. когда отличительная часть формулы изобретения содержит указания на новые связи между известными элементами, иную последовательность операций или иной процентный состав ингредиентов по сравнению с прототипом	0,3
Изобретение, имеющее прототип, совпадающий с новым решением по большинству основных признаков	0,4
Изобретение, имеющее прототип, совпадающий с новым решением по половине признаков	0,5
Изобретение, имеющее прототип, совпадающий с новым решением по меньшему числу основных признаков	0,6

Новизна	Значение коэффициента
Изобретение, характеризующееся совокупностью существенных отличий, не имеющее прототипа, т.е. когда изобретение решает новую или известную задачу принципиально иным путем (пионерное изобретение)	0,8

В ходе экспертной оценки определяются численные значения коэффициентов K_1 , K_2 и K_3 с использованием составленной на основе фактического применения изобретений технической документации, результатов испытаний, описания, формулы изобретения и др.

С учетом вышеизложенного рыночная стоимость ОИС составит

$$C_{ОИС}^T = ЧДД_T \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 = K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot \sum_{t_H}^{t_K} (Пч_t + a_t) \cdot K_d.$$

3. Определение рыночной стоимости лицензии.

Если права на ОИС приобретаются у третьих лиц, его расчетная стоимость будет равна стоимости приобретенной лицензии:

$$C_{лиц} = C_{ОИС} \cdot D,$$

где D — доля лицензиара в прибыли от использования ОИС лицензиатов за период T , которая составляет 10—30%.

Данный метод оценки чаще всего применяется для случаев использования ОИС в собственном производстве, для инвестиционных проектов и для случаев, когда использование ОИС не связано с производством реализуемой на рынке продукции.

При оценке ОИС с помощью данного варианта доходного подхода, как правило, используются технико-экономические показатели бизнес-плана, составляемого в связи с реализацией инвестиционных проектов при создании новых или реконструкции действующих предприятий.

В различных публикациях по вопросам ценообразования ОИС на основе доходного подхода предлагаются и другие методы оценки ОИС, включая метод дисконтирования, метод преимущества в прибыли, метод выигрыша в себестоимости, метод 25 процентов

7. Ценообразование и методы оценки интеллектуальной собственности

и др.¹ На наш взгляд, эти методы являются разновидностями рассмотренных общих методов оценки, учитывающими специфику конкретных условий использования².

Сравнительный (рыночный) подход к оценке ОИС

Применение доходного подхода к оценке ОИС связано с определенными ограничениями при использовании первого метода оценки ОИС, так как бывает сложно определить дополнительную прибыль $\Delta\Pi$ и входящие в нее компоненты (Z и C) из-за отсутствия необходимой информации по использованию ОИС на предприятиях лицензиата и в течение расчетного периода. Покупатель лицензии нередко скрывает или искажает такую информацию с целью снизить цену на ОИС при подготовке продавцом коммерческого предложения. По этой причине рассчитанная на основе доходного подхода цена ОИС может оказаться неконкурентоспособной в сравнении с реальной рыночной ценой на ОИС-аналоги.

Применение второго метода доходного подхода к оценке ОИС, нередко называемого методом оценки бизнеса, связано с необходимостью иметь подробнейшие данные об условиях создания и эксплуатации нового объекта на основе ОИС в будущем (доходах, расходах, прибыли) за длительный период, которые можно получить лишь при наличии бизнес-плана, инвестиционного проекта или его технико-экономического обоснования.

Рыночный подход к определению цены товара, нередко называемый методом сравнительных продаж, основан на изучении конъюнктуры отраслевых рынков и уровня цен, по которым предлагаются и реализуются на рынке идентичные или сходные товары. При установлении цены на свой товар конкретный производитель исходит не из собственных издержек производства, а из существующих на рынке мировых цен на аналогичные товары. При нарушении этого принципа товар становится неконкурентоспособным и не может быть реализован на рынке. Существует множество источников, с помощью которых можно ориентироваться в мировых ценах на различные товары. Это различные статистические сбор-

¹ См.: *Леонтьев Б. Б., Мамаджанов Х. А.* Принципы и подходы к оценке интеллектуальной собственности и нематериальных активов. М. : РИНФО, 2003.

² См.: *Азгальдов Г. Г., Карпова Н. Н.* Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов. М. : Международная Академия оценки и консалтинга, 2006.

ники, справочники. В них публикуются биржевые, аукционные цены, цены фактических сделок, предложений крупных фирм.

Таких же полных и подробных публикаций относительно цен и условий коммерческих сделок на объекты промышленной собственности и ноу-хау не существует. Более того, уникальный характер объектов интеллектуальной собственности, а также конфиденциальность информации об условиях заключаемых на их передачу коммерческих сделок крайне затрудняют поиск на рынке аналогов ОИС для проведения сравнительного анализа ранее заключенных и планируемых сделок.

Использование сравнительного подхода предполагает сбор, анализ и систематизацию данных о коммерческих условиях заключенных лицензионных и иных договоров на передачу ОИС на мировом и национальном рынках по отраслевому принципу и создание на этой основе баз данных с использованием ЭВМ, что позволяет более точно рассчитывать параметры, необходимые для оценки ОИС по ранее рассмотренным методикам, в том числе сроки договоров, размер роялти, продажные цены, условия платежа и др. Определить рыночную стоимость ОИС на базе аналогов можно лишь при правильном сопоставлении целей, объема и условий предоставления прав, а также условий выплаты вознаграждения.

В отличие от методов ценообразования на основе сравнительного подхода, применяемых для определения рыночных цен на традиционные объекты собственности, применение для оценки ОИС таких известных методов, как метод сделок, метод рынка капиталов, метод отраслевых коэффициентов, не представляется возможным. Причина в том, что при заключении коммерческих сделок на передачу ОИС или при их использовании в собственном производстве практически невозможно подобрать сделки-аналоги и примеры одинаковых условий использования ОИС в собственном производстве. Эти сделки или условия носят сугубо индивидуальный характер. С учетом этого использование сравнительного (рыночного) подхода для оценки ОИС получило практическое применение по двум основным направлениям:

1. Определение стоимости ОИС и лицензий на базе роялти.
2. Определение параметров (T , Z , R , V), используемых при расчете стоимости ОИС и лицензий.

1. Определение стоимости ОИС и лицензий на базе роялти

Так же, как и при доходном подходе, оценка ОИС при сравнительном подходе сводится к определению дохода (прибыли), кото-

7. Ценообразование и методы оценки интеллектуальной собственности

рый пользователь ОИС ожидает получить в будущем за определенный расчетный период. На этом основании ряд специалистов относят метод роялти к доходному подходу и не видят оснований рассматривать его в качестве метода сравнительного подхода.

Основанием для этого, на наш взгляд, является сущность самого понятия роялти.

Роялти — это рыночный показатель, характеризующий зависимость стоимости лицензии на ОИС от продажной цены продукции, изготавливаемой на ОИС, и определяющий пропорции, в которых получаемая от использования ОИС прибыль должна быть распределена между продавцом и покупателем лицензии. Размеры роялти зависят от конкурентоспособности ОИС и сложившейся на рынке конъюнктуры и определяются на основе анализа коммерческих условий лицензионных договоров в различных отраслях производства за длительный период. В мировой практике широко используется понятие стандартных (или справедливых) роялти, которые представляют собой составленные на основе обработки многолетних статистических данных по ранее заключенным лицензионным договорам наиболее применимые размеры роялти в определенных отраслях производства. Через выбор и обоснование соответствующего размера роялти в таблице стандартных роялти оценщик, по существу, сравнивает оцениваемую сделку с состоявшейся ранее аналогичной сделкой, в которой был использован тот же или близкий размер роялти¹.

Рыночная стоимость лицензий определяется по формуле

$$C_{лиц} = \sum_{t_H}^{t_K} V_t \cdot Z_t \cdot R \cdot K_{d_t},$$

где V_t — объем производства продукции по лицензии в году t ; Z_t — продажная цена продукции по лицензии в году t ; R — роялти, %; K_{d_t} — коэффициент дисконтирования в году t .

С учетом того, что стоимость лицензий составляет 10—30% стоимости ОИС, рыночная стоимость ОИС составит

$$C_{ОИС} = \frac{C_{лиц}}{0,1 \div 0,3}.$$

¹ Подробнее см.: Мухомад В. И. Роялти и их использование в коммерческих операциях // Патенты и лицензии. 2001. № 9.

2. Определение расчетных параметров при оценке ОИС

На основе сравнения лицензионных договоров и иных коммерческих сделок, касающихся производства продукции, являющейся аналогом продукции по лицензии, определяются такие расчетные параметры, как сроки использования ОИС (T), продажные цены (Z), роялти (R). Сравнение производится с помощью составления конкурентных листов, в которых по каждому элементу сравнения определяется стоимостная поправка. Пример составления конкурентного листа приведен в Приложении 9.

Затратный подход к оценке ОИС

В отличие от доходного подхода, при котором возможная прибыль от коммерческой реализации ОИС оценивается исходя из предполагаемых результатов и расходов в будущем, в основе затратного подхода, как правило, лежат фактические расходы на создание, приобретение и использование ОИС за прошедший расчетный период. Это повышает точность и достоверность расчетов, поскольку они основаны на фактических расходах, подтвержденных документальными данными. Однако такой подход в отношении ОИС имеет ограниченное применение, поскольку в нем не учитывается их научно-техническая и коммерческая значимость, которая может быть выявлена при использовании ОИС в коммерческих целях, затратный подход преимущественно используется для целей капитализации ОИС и лишь в некоторых случаях применяется для коммерческого использования нововведений.

Нормативной базой для оценки ОИС в этих целях являются: «Положение о составе затрат по производству и реализации продукции, работ, услуг, включаемых в себестоимость продукции», утвержденное постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. № 552; «Изменения и дополнения в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции, работ, услуг, включаемых в себестоимость продукции», утвержденные постановлением Правительства РФ от 1 июля 1995 г. № 661; «Положение по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций», утвержденное постановлением Минфина России от 30 декабря 1993 г. № 161; ПБУ 14/2007 — «Положение о бухгалтерском учете», утвержденное приказом Минфина России от 27 декабря 2007 г. № 153Н; Налоговый кодекс РФ.

В расчеты должны быть включены затраты не только на разработку и правовую охрану ОИС, но и на производство опытных об-

7. Ценообразование и методы оценки интеллектуальной собственности

разцов продукции, подготовку производства, обеспечение нормального хода производственного процесса и реализации продукции. Чем полнее учтены реальные затраты, тем более обоснованным является результат оценки.

Используются разные варианты затратного метода оценки в зависимости от того, каким путем ОИС поступили на предприятия.

Основными путями поступления ОИС на предприятие являются следующие:

- ОИС, созданные на самом предприятии;
- покупка патентов и лицензий;
- получение ОИС в качестве вкладов учредителей в уставный фонд предприятия;
 - получение ОИС в результате безвозмездной передачи другими юридическими и физическими лицами;
 - передача ОИС в результате приватизации, слияния и поглощения предприятий.

Созданные на собственном предприятии ОИС оценивают с помощью следующей формулы

$$C_{ОИС} = K_C \sum_{T=t_H}^{T=t_K} Z_t \cdot K_t^{H.C.} \cdot K_t^H,$$

где K_C — коэффициент морального старения, определяемый на дату оценки;

$$K_C = 1 - \frac{T_\phi}{T_H},$$

где T_ϕ — фактический срок действия охранного документа на дату оценки; T_H — номинальный (полный) срок действия охранного документа; Z_t — годовые суммарные затраты на ОИС в году t расчетного периода.

$$Z_t = Z_t^P + Z_t^M + Z_t^H + Z_t^B,$$

где Z_t^P — затраты на разработку в году t ; Z_t^M — затраты на маркетинг в году t ; Z_t^H — затраты на патентование в году t ; Z_t^B — затраты на внедрение в году t ; $K_t^{H.C.}$ — коэффициент наращивания банковских ставок ссудного процента, предназначенный для приведения разновременных ежегодных сумм к расчетному году;

$$K_t^{H.C.} = \left(1 + \frac{a}{100}\right)^t,$$

где a — ссудный процент банка; K_t^H — коэффициент индексации, учитывающий изменение индекса цен в году t в определенных отраслях производства; T — расчетный период; t_H — начальный год расчетного периода; t_K — конечный год расчетного периода.

Для определения $K_t^{H.C.}$ и K_t^H могут использоваться данные, публикуемые в ежегодных статистических отчетах Минфина и Госкомстата, в публикациях: Оценка бизнеса М. : Финансы и статистика, 2006; Лынный Н., Кукушкин А. Справочно-методическое приложение // Интеллектуальная собственность. 1994. № 3—4; Ващенко Т. В. Математика финансового менеджмента. М. : Перспектива, 1996; Липсиц И. В., Коссов В. В. Инвестиционный проект. М. : БЕК, 1996.

Оценка ОИС, приобретенных у третьих лиц, в том числе при внесении в уставный фонд предприятий, осуществляется на основе затрат, связанных с платежами по договору уступки (отчуждения) патента. Несмотря на то что стоимость ОИС для покупателя, как правило, определяется доходным методом, в бухгалтерской отчетности она отражается как затраты на нематериальные активы. В этом случае

$$C_{ОИС} = \sum_{T=t_H}^{T=t_K} Z_t,$$

где Z_t — суммарные затраты (ежегодные платежи по договору) на покупку ОИС в году t .

Полученные предприятием от юридических или физических лиц на безвозмездной основе ОИС подлежат экспертной оценке, в том числе рассмотренными выше методами.

В исключительных случаях, когда отсутствуют исходные данные для оценки ОИС доходным методом, возможно прибегнуть к оценке ОИС для коммерческого использования затратным методом по формуле

$$C_{ОИС} = \left[K_C \sum_{T=t_H}^{T=t_K} Z_t \cdot K_t^{H.C.} \cdot K_t^H \right] \cdot \left(1 + \frac{P}{100}\right),$$

где P — рентабельность, учитывающая размер закладываемой владельцем ОИС прибыли.

7.4. Виды платежей за лицензии

В мировой практике применяются различные виды платежей, которые наряду с ценой лицензии оказывают существенное воздействие на эффективность лицензионной сделки. Коммерческие переговоры по видам и условиям платежей необходимо проводить при одновременном согласовании партнерами цены лицензии, и только если достигнута договоренность по всем этим вопросам, лицензионный договор может быть заключен. В лицензионной торговле применяются три вида выплаты вознаграждения за лицензии: 1) на базе роялти, 2) паушальные платежи, 3) комбинированные платежи.

Платежи на базе роялти. В соответствующей статье лицензионного договора указывается, что лицензиат периодически по истечении отчетного периода (раз в год или полугодие) должен осуществлять платежи лицензиару в виде определенных процентных отчислений или фиксированных сумм (роялти) от цены произведенной или реализованной продукции.

Одним из основных вопросов при определении размера лицензионного вознаграждения в форме роялти является выбор их базы, т.е. установление того исходного и оговоренного в договоре показателя, к которому будет применяться согласованный сторонами размер роялти.

В качестве такой базы используются:

- продажная цена продукции, изготовленной по лицензии;
- текущие затраты производства продукции по лицензии (себестоимость);
- прибыль или иная выгода, полученная лицензиатом в результате использования объекта лицензии;
- объем производства продукции по лицензии.

Наиболее приемлемой для сторон лицензионного договора базой исчисления роялти является продажная цена продукции. Такой метод выплаты вознаграждения базируется на фактических ценах и объемах реализуемой на рынке продукции и наиболее полно отражает реальное использование лицензиатом закупленной им лицензии. Кроме того, эти показатели, занесенные лицензиатом в бухгалтерскую отчетность, обеспечивают сравнительно простой контроль со стороны лицензиара или привлеченной им для этого аудиторской фирмы за использованием лицензии. При такой базе исчисления роялти между партнерами возникает минимальное

7.4. Виды платежей за лицензии

число конфликтов по вопросу выплаты лицензионного вознаграждения.

В тех случаях, когда в качестве базы исчислений роялти берется объем производства продукции, роялти могут быть отнесены к таким показателям, как расход сырья, количество единиц или мощности используемого технологического оборудования, объем капитальных вложений.

Использование себестоимости продукции в качестве базы роялти не всегда приемлемо, поскольку лицензиат нередко уклоняется от предоставления объективной информации о затратах и прибылях в целях снижения лицензионного вознаграждения. Проверка ее лицензиаром связана с значительными трудностями.

На практике нередко применяются дифференцированные («скользящие») роялти. В этом случае в договоре предусматривается уменьшение ставки роялти на продукцию, которая выпускается сверх оговоренного сторонами объема производства. Применение более низких роялти стимулирует лицензиата к увеличению объемов производства и реализации изготовленной продукции по лицензии, так как при этом повышается доля его прибыли.

Применение роялти как формы платежа за лицензию чаще всего выгодно лицензиату и не в полной мере отвечает интересам лицензиара. При таких условиях лицензиат не несет расходов по выплате лицензионного вознаграждения до начала производства продукции, а размер этой выплаты находится в прямой зависимости от фактически получаемой им прибыли после выхода на рынок. Напротив, применение в договоре роялти в качестве формы платежа для лицензиара обычно связано с негативными последствиями, а именно:

1) лицензиар вынужден нести расходы, связанные с подготовкой технической документации, ее переводом, доработкой, размножением, инженерными услугами и т.п. без получения какой-либо компенсации до начала серийного производства лицензиатом продукции по лицензии;

2) лицензиар не имеет гарантий компенсации его расходов и получения прибыли при недостижении лицензиатом планируемых объемов производства продукции по лицензии;

3) невозполнимые потери времени и средств, затраченных лицензиаром при выполнении условий договора в случае его досрочного расторжения из-за производственных или коммерческих трудностей у лицензиата.

7. Ценообразование и методы оценки интеллектуальной собственности

Для защиты своих интересов при такой форме платежа лицензиар обычно настаивает на включении в договор положения о выплате лицензиатом ежегодных минимально гарантированных платежей. В этом случае договор гарантирует лицензиару выплату лицензиатом сумм, представляющих собой разницу между ежегодными фиксированными суммами, оговоренными сторонами в договоре, и суммой уплаченных лицензиатом роялти.

Размер минимально гарантированных платежей устанавливается на уровне до 50% расчетного размера платежей по роялти в соответствующем году.

Паушальные платежи представляют собой определенную, зафиксированную в тексте лицензионного договора сумму, которая выплачивается в виде единовременного платежа или по частям в несколько этапов, например при вступлении лицензионного договора в силу, в момент передачи лицензиату технической документации и после выпуска первых образцов продукции по лицензии.

Расчетная цена лицензии в данном случае определяется по той же методике, что и цена лицензии на базе роялти. Однако здесь следует учитывать разницу в сроках получения лицензиаром лицензионного вознаграждения на базе роялти и в паушальной форме.

Приведение суммы вознаграждения, рассчитанной на базе роялти, к лицензионному платежу в паушальной форме осуществляется с применением коэффициента дисконтирования (K_d).

В некоторых случаях вся сумма выплачивается единовременно в момент вступления лицензионного договора в силу, который нередко совпадает с датой его подписания. Однако, как правило, в лицензионном договоре предусмотрена поэтапная выплата этой суммы:

10—30% — при подписании договора (вступления в силу);

40—60% — при передаче технической документации;

10—30% — при начале производства продукции по лицензии, но не позднее определенного срока с даты передачи технической документации.

В применении паушальной формы платежа обычно заинтересован лицензиар, поскольку в этом случае ему гарантировано быстрое и в полном объеме получение лицензионного вознаграждения. Кроме того, лицензиар не рискует не получить ожидаемые суммы в случае низкой активности или затруднений, возникших у лицензиата и связанных с производством и реализацией продукции на рынках территории договора. Однако в отличие от платежей

7.4. Виды платежей за лицензии

на базе роялти он лишается возможности получения дополнительных сумм, если производство продукции по лицензии на предприятиях лицензиата превысит расчетные объемы.

Комбинированные платежи представляют собой сочетание единовременных платежей с периодическими на базе роялти.

В этом случае коммерческие условия лицензионного договора, определяемые на базе роялти, содержат положение о выплате лицензиатом определенной фиксированной суммы (первоначального платежа) на начальном этапе реализации договора. Эта сумма необходима лицензиару для оплаты расходов, связанных с подготовкой и передачей технической документации, а также расходов, понесенных им на стадии, предшествующей заключению договора, в которые входят расходы на рекламные мероприятия, подготовку договора и коммерческого предложения, переписку, визиты, участие персонала в технических и коммерческих переговорах и т.д.

Обычно размер первоначального платежа составляет 10—30% цены лицензии, рассчитанной на базе роялти без применения коэффициента дисконтирования K_{d_t} .

С учетом выплаты первоначального платежа определяется новый размер роялти R_1 , который равен

$$R_1 = \frac{70 - 90}{100} \cdot R \cdot 100\%.$$

При комбинированных платежах может также предусматриваться выплата первоначального платежа по частям в тех же пропорциях и в сроки, что и при выплате паушального платежа. Выплата роялти в этом случае может сопровождаться установлением ежегодных минимально гарантированных сумм, рассчитываемых по формуле

$$C_{M.G} = C_P \cdot (0,5 - P_y),$$

где $C_{M.G}$ — минимально гарантированные платежи; C_P — расчетная цена лицензии; P_y — удельный вес первоначального платежа в общей расчетной цене лицензии.

Применение комбинированной формы платежей за лицензию чаще всего практикуется в лицензионных сделках, поскольку такие платежи позволяют в большей мере учитывать взаимные интересы сторон.

8

Методологические подходы и методы определения убытков при нарушении прав правообладателей

8.1. Правовые основы возмещения ущерба при противоправном использовании интеллектуальной собственности / 8.2. Виды и показатели ущерба. Подходы к определению стоимости убытков / 8.3. Методы оценки убытков

8.1. Правовые основы возмещения ущерба при противоправном использовании интеллектуальной собственности

В соответствии с Гражданским кодексом РФ возмещение убытков является одним из способов защиты гражданских прав, в том числе прав юридических и физических лиц на интеллектуальную собственность. При этом согласно ст. 15 части первой ГК РФ «под убытками понимаются расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение его имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода). Если лицо, нарушившее право, получило вследствие этого доходы, лицо, право которого нарушено, вправе требовать возмещения наряду с другими убытками упущенной выгоды в размере не меньшем, чем такие доходы»¹.

Согласно ст. 1229 части четвертой ГК РФ гражданин или юридическое лицо, обладающее исключительным правом на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации (правообладатель), вправе использовать эти объекты по своему усмотрению любым не противоречащим закону способом. Другие лица не могут использовать соответствующие результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации иным пу-

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации. М. : Статут, 2009. С. 59.

тем, кроме как на основе заключения лицензионного договора (п. 1 ст. 1233 части четвертой ГК РФ) или договора об отчуждении (уступке) патента (ст. 1234 части четвертой ГК РФ).

Нарушением исключительного права правообладателя признается несанкционированное изготовление, применение, ввоз, предложение к продаже, продажа, иное введение в хозяйственный оборот или хранение с этой целью продукта, содержащего запатентованный результат интеллектуальной деятельности, а также применение способа, охраняемого патентом на результат интеллектуальной деятельности, или введение в хозяйственный оборот либо хранение с этой целью продукта, изготовленного непосредственно способом, охраняемым патентом. При этом новый продукт считается полученным запатентованным способом при отсутствии доказательств противного.

Продукт (изделие) признается изготовленным с использованием запатентованного изобретения, полезной модели, а способ, охраняемый патентом на изобретение, — примененным, если в нем использован каждый признак изобретения, полезной модели, включенный в независимый пункт формулы, или эквивалентный ему признак.

Любое физическое или юридическое лицо, использующее охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации, перечень которых приведен в ст. 1225 части четвертой ГК РФ, с нарушением авторского и патентного права, права на секреты производства (ноу-хау), считается нарушителем исключительных прав правообладателей.

По требованию патентообладателя нарушение прав должно быть прекращено, а физическое или юридическое лицо, виновное в их нарушении, обязано возместить правообладателю причиненные убытки в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации.

Требования к нарушителям прав могут быть заявлены также обладателем исключительной лицензии, если иное не предусмотрено лицензионным договором.

Использование лицензиатом результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации способом, не предусмотренным лицензионным договором, либо по прекращению действия такого договора, либо иным образом за пределами прав, предоставленных лицензиату по договору, влечет ответственность за нарушение исключительного права на результат интеллектуаль-

8. Подходы и методы определения убытков при нарушении прав правообладателей

ной деятельности или на средство индивидуализации (п. 3 ст. 1237 части четвертой ГК РФ).

Гражданским кодексом РФ (ст. 1359 части четвертой) предусмотрены действия, не являющиеся нарушением исключительного права на изобретение, полезную модель или промышленный образец. К этим действиям относятся:

- применение продукта, содержащего изобретения, полезные модели, промышленные образцы, защищенные патентами, в конструкции во вспомогательном оборудовании или при эксплуатации транспортных средств (водного, воздушного, автомобильного или железнодорожного транспорта) или космической техники иностранных государств при условии, что эти транспортные средства или эта космическая техника временно или случайно находятся на территории Российской Федерации, и указанные продукты или изделия применяются исключительно для нужд транспортных средств или космической техники. Такое действие не признается нарушением исключительного права патентообладателя, если транспортные средства принадлежат физическим или юридическим лицам стран, предоставляющих такие же права владельцам транспортных средств Российской Федерации;

- проведение научного исследования или эксперимента над средством, содержащим изобретения, полезные модели, промышленные образцы, защищенные патентами;

- применение средств, содержащих изобретения, полезные модели, промышленные образцы, защищенные патентами, при чрезвычайных обстоятельствах (стихийных бедствиях, катастрофах, крупных авариях) с последующей выплатой патентообладателю соразмерной компенсации;

- применение средств, содержащих изобретения, полезные модели, промышленные образцы, защищенные патентами, в личных целях без получения дохода;

- разовое изготовление лекарств в аптеках по рецептам врача;

- ввоз на территорию Российской Федерации, применение, предложение о продаже, продажа и иное введение в хозяйственный оборот или хранение для этих целей продукта, в котором использованы изобретение, полезная модель или промышленный образец, если этот продукт или изделие ранее были введены в гражданский оборот на территории РФ патентообладателем или иным лицом с разрешения патентообладателя.

Не признается нарушением исключительного права патентообладателя случай, когда любое физическое или юридическое лицо, которое до даты приоритета изобретения, полезной модели, промышленного образца (до даты подачи заявки на патент) добросовестно использовало на территории Российской Федерации созданное независимо от его автора тождественное решение или сделало необходимые к этому приготовления. Это лицо сохраняет свое право на дальнейшее безвозмездное использование решения без расширения объемов (право преждепользования). Право преждепользования может быть передано другому лицу только вместе с предприятием, на котором имело место использование тождественного решения. Как правило, инициатива возбуждения дела о возмещении ущерба от противоправного использования охраняемых результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации исходит от потерпевшей стороны, в роли которой выступает правообладатель (истец). Вместе с тем проведение расчетов по определению стоимости убытков правообладателя не в меньшей мере интересует и правонарушителя, который заинтересован в минимизации стоимости причиненного ущерба. Чаще всего необходимость определения стоимости убытков от нарушения исключительных прав правообладателей возникает:

- при определении ущерба в результате противоправного использования охраняемых результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации на основании определения суда, арбитражного суда, третейского суда или решения уполномоченного органа по контролю за осуществлением оценочной деятельности в Российской Федерации;
- при предъявлении иска нарушителю исключительных прав его правообладателем (правообладатель или владелец исключительной лицензии — лицензиат);
- при оценке правонарушителем предъявленных ему в иске размеров убытков;
- при компромиссном решении конфликтных ситуаций между правообладателем и правонарушителем на основе проведения взаимных переговоров;
- при определении размера страховых сумм при страховании объектов интеллектуальной собственности от противоправного использования потенциальными нарушителями;
- при определении видов и размеров рисков, связанных с использованием изобретений и других объектов интеллектуальной

8. Подходы и методы определения убытков при нарушении прав правообладателей

собственности в инвестиционных проектах, и разработке мер по их снижению.

8.2. Виды и показатели ущерба. Подходы к определению стоимости убытков

Несанкционированное использование нарушителем прав патентообладателя, выразившееся в изготовлении, применении, ввозе, продаже и предложении к продаже контрафактной продукции, а также применение способа, охраняемого патентом, для ее производства, как правило, приводит не только к нарушению гражданских прав правообладателя, но к незначительному материальному ущербу. Понесенные патентообладателем убытки складываются из расходов, которые он произвел или должен произвести для восстановления нарушенного права, утраты или повреждения имущества (реальный ущерб), а также неполученных доходов, которые патентообладатель получил бы в обычных условиях, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода).

К основным видам ущерба, нанесенного в результате нарушения прав патентообладателя, относятся:

1) неполучение дохода (упущенная выгода) патентообладателем или владельцем исключительной лицензии (лицензиатом) из-за потери возможности самостоятельно продать или поставить партии товаров на территорию действия патента вследствие поставки нарушителем контрафактной продукции или использования запатентованного способа ее производства на данной территории;

2) неполучение дохода (упущенная выгода) патентообладателем вследствие срыва ведущихся переговоров и потери интереса к покупке лицензий со стороны третьих фирм из-за поставки нарушителем контрафактной продукции или использования запатентованного способа на территории действия намечаемого лицензионного договора. Отказ заинтересованных лиц от заключения договора об уступке патента по тем же причинам;

3) возможные отказы фирм от выполнения действующих контрактов на поставку партий товаров, произведенных патентообладателем или лицензиатом с использованием изобретений, полезных моделей или промышленных образцов, охраняемых патентами (убытки), а также прекращение ведущихся переговоров по новым сделкам, подготовленным для подписания, в связи с появлением

8.2. Виды и показатели ущерба. Подходы к определению стоимости убытков

на данном рынке контрафактной продукции или предложений на ее поставку (упущенная выгода);

4) убытки патентообладателя (лицензиара) в связи с неполучением лицензионного вознаграждения по действующим лицензионным договорам из-за поставки на территорию действия договора контрафактной продукции или появлением предложений на ее поставку;

5) досрочное расторжение лицензионных договоров по инициативе лицензиата из-за причиненного ему ущерба в связи с нарушением патентных прав и неэффективностью принятых мер по их защите от нарушителей (убытки);

б) нарушение лицензиатом условий лицензионного договора, выразившееся в превышении объема использования предоставленных ему прав в отношении размера производства, территории, вида лицензий и др. (убытки, упущенная выгода);

7) причинение морального ущерба патентообладателю (физическое лицо) или ущерба его репутации как юридического лица («гудвилл»).

Угроза противоправного использования изобретения сохраняется в течение всего срока действия патента (20 лет), однако, как показывает практика, временной период таких нарушений значительно меньше (до 10—12 лет) и определяется жизненным циклом изобретения, т.е. периодом сохранения научно-технической и коммерческой значимости охраняемой патентом разработки с учетом появления конкурирующих нововведений в соответствующей отрасли.

В методологическом плане при оценке стоимости убытков в результате противоправного использования изобретений должны применяться Закон РФ № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (1998 г.), Закон № 157-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (2006 г.), «Стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности», утвержденные постановлением Правительства РФ от 6 июля 2001 г. № 519, приказы и инструкции Минфина России.

Стандартами оценки предусматриваются следующие подходы к оценке собственности, включая интеллектуальную собственность:

- *затратный подход* — совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходи-

8. Подходы и методы определения убытков при нарушении прав правообладателей

мых для восстановления или замещения объекта оценки с учетом его износа;

- *сравнительный подход* — совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о ценах сделки с ними;

- *доходный подход* — совокупность методов оценки стоимости объектов оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта оценки.

С учетом специфики объектов промышленной собственности в качестве товаров рынка и рассмотренных видов ущерба, связанных с нарушением патентных прав правообладателя, расчеты по определению убытков от несанкционированного использования изобретения должны быть основаны преимущественно на доходном и затратном подходах.

Применение этих подходов для определения размеров убытков, понесенных правообладателем, должно быть основано на сборе и анализе большого объема достоверной информации, характеризующей масштабы и условия нарушения, а также его последствия для потерпевшей стороны. При этом расчетный срок последствий нарушения, устанавливаемый на дату оценки, должен включать как прошлый период, начинающийся с даты нарушения, так и будущий период, связанный с длительностью негативного воздействия на гражданские права правообладателя.

Проведению стоимостной оценки убытков правообладателя, как правило, должна предшествовать правовая и экономическая экспертиза материалов и данных, устанавливающих правоотношения конфликтующих сторон, а также характер и масштабы нарушения. Предметом такого анализа должны стать патентно-правовые, коммерческие и маркетинговые показатели.

Патентно-правовые показатели нарушения формируются на основе анализа охранных документов, их описаний и формул, сроков, территории, патентной защиты, оплаты пошлин; правовой оценки факторов нарушения, возражений и аргументации нарушителя; содержания иска патентообладателя нарушителю патента. При установлении факта нарушения следует показать, что нарушителем был использован каждый признак изобретения, полезной модели, включенный в независимый пункт формулы, или эквивалентный ему признак.

8.2. Виды и показатели ущерба. Подходы к определению стоимости убытков

Коммерческие показатели включают в себя результаты экономической оценки нарушителем предъявленных в иске размеров убытков; стоимостные оценки затрат патентообладателя и нарушителя на производство и реализацию контрафактной продукции; сроки контрафактного использования охраноспособных объектов, годовые объемы производства и реализации продукции нарушителем; определение рыночных цен на внутреннем и мировом рынках, тарифов на продукцию, аналогичную контрафактной. Определение цен осуществляется на основе сбора и анализа публикуемых цен или расчетным путем (конкурентные листы). При определении коммерческих показателей нарушения прав учитываются налоговые ставки, среднеотраслевые или договорные (контрактные) ставки роялти на продукцию, ставки банков по кредитам и вкладам, показатели уровня инфляции в период нарушения, судебные пошлины. Учитывается дополнительный экономический, социальный, экологический и иной ущерб, причиненный применением контрафактной продукции.

При расчетах убытков и упущенной выгоды на основе прибыли, которая получена или могла бы быть получена патентообладателем или нарушителем, следует учитывать долевое участие изобретения в получении данной прибыли, которое рассчитывается по специальной методике, разработанной специалистами Роспатента.

Маркетинговые показатели учитывают спрос, конкурентоспособность и емкость рынка продукции, изготавливаемой с использованием изобретения, продажные цены, состояние и перспективы развития рынка, конкурирующие продукты и фирмы, стадию разработки изобретения, заинтересованность фирм в покупке лицензий, имеющиеся разработки-аналоги, экономическую и лицензионную политику фирм и др.

В стоимость подлежащих возмещению убытков патентообладателя должны дополнительно включаться затраты, связанные с выявлением фактов нарушения патентов, участием в возникающих в связи с этим спорах и конфликтах, в том числе судебных разбирательствах.

В связи с значительными затратами патентообладателя, связанными с компенсацией убытков от нарушения патентных прав, в том числе по выплате судебных пошлин, может быть рекомендовано ведение процесса по возмещению убытков в два этапа. На первом следует установить на основе добровольного признания нарушителем или по решению суда факт противоправного ис-

8. Подходы и методы определения убытков при нарушении прав правообладателей

пользования патента. На втором этапе при согласии нарушителя с требованиями патентообладателя урегулировать вопрос о возмещении ущерба на основе взаимного согласия, при отказе — путем обращения в суд.

К числу основных данных, используемых при проведении правовой экспертизы и стоимостной оценки убытков от нарушения патентных прав, относятся:

- правоохранительные и коммерческие документы, устанавливающие права, обязанности и отношения сторон (патенты, свидетельства, лицензионные договоры, договоры об уступке патента, контракты купли-продажи, справки и др.);
- документально подтвержденные данные о фактах нарушения патентных прав патентообладателя;
- сведения об объемах производства и реализации контрафактной продукции, ее качестве;
- сведения о продажных ценах контрафактной продукции на дату ее реализации, прогнозные рыночные цены;
- сведения о коммерческих условиях действующих или намечаемых к заключению торговых сделок (лицензионные договоры, договоры об уступке патентов, контракты купли-продажи), исполнение или заключение которых нарушено в связи с противоправными действиями нарушителя;
- данные о прибыли, полученной нарушителем;
- длительность (срок) и территория нарушения прав патентообладателя;
- данные об уплаченных или подлежащих уплате налогах (на прибыль, подоходный налог, НДС);
- сведения о состоянии и тенденциях развития рынка продукции, изготавливаемой с использованием охраняемого патентом изобретения, и др.

При проведении расчетов по стоимостной оценке убытков должны использоваться данные, отражающие временное изменение стоимости денег (дисконтирование) и их обесценение (инфляцию).

8.3. Методы оценки убытков

В зависимости от характера и масштаба нарушения исключительных прав правообладателя причиненный ущерб от несанкционированного использования охраняемых патентами (свидетельства-

8.3. Методы оценки убытков

ми) изобретений, полезных моделей и промышленных образцов оценивается отдельно по тем видам нарушений, которые фактически имели место, или суммарно, если нарушения касались нескольких или всех рассмотренных п. 8.2 видов. До проведения расчета стоимости убытков должны быть представлены необходимые материалы, подтверждающие не только факты и виды нарушений патентных прав, но и характеризующие их размеры.

$$(Y_{об})_T = (Y_1)_T + (Y_2)_T + (Y_3)_T + (Y_4)_T + (Y_5)_T + (Y_6)_T,$$

где $(Y_{об})_T$ — общий размер убытков в стоимостном выражении от несанкционированного использования изобретения за расчетный период T ; $(Y_1)_T$ — ущерб (упущенная выгода) от несанкционированной поставки контрафактной продукции на территорию, охраняемую патентом, и потери правообладателем возможности самостоятельно поставить аналогичные партии продукции за период T ; $(Y_2)_T$ — убытки в связи с досрочным расторжением и отказами фирм от действующих контрактов на поставку партий товаров, изготовленных с использованием изобретений (способов), охраняемых патентами, из-за поставки нарушителями контрафактной продукции или иного нарушения патентных прав правообладателя за период T ; $(Y_3)_T$ — убытки в связи с досрочным расторжением лицензионных договоров или неполным выполнением лицензиатом своих обязательств по действующим договорам из-за поставки нарушителями на территорию их действия контрафактной продукции или иного нарушения патентных прав правообладателя за период T ; $(Y_4)_T$ — ущерб (упущенная выгода) из-за срыва переговоров и отказа потенциального покупателя заключить на согласованных условиях контракты на поставку партий товаров, изготовленных с использованием изобретений (способов), охраняемых патентами, вследствие поставок нарушителями контрафактной продукции или нарушения патентных прав правообладателя за период T ; $(Y_5)_T$ — ущерб (упущенная выгода) из-за срыва переговоров и отказа потенциального лицензиата заключить лицензионный договор на согласованных условиях вследствие несанкционированного использования нарушителем прав патентообладателя (поставка контрафактной продукции, использование запатентованного способа и др.) на территории действия патента за период T ; $(Y_6)_T$ — убытки или упущенная выгода, причиненные лицензиару в результате превышения лицензиатом предоставленных ему по лицензионному

8. Подходы и методы определения убытков при нарушении прав правообладателей

договору объема прав на использование патента (территория, срок, объемы производства, вид лицензий и др.) за период T ; T — расчетный срок, продолжительность нарушения, в годах.

Методологический подход к расчету размера убытков от не-санкционированного использования нарушителем патентных прав правообладателя, устанавливаемых на дату проведения оценки, должен предусматривать определенные различия в проведении расчетов за прошлый и будущий период нарушения по отношению к дате оценки. При этом интегрированная формула для расчета убытков по каждому году расчетного периода может быть представлена в следующем виде:

а) для периода прошлого нарушения T :

$$\begin{aligned} (Y_{об})_T &= (Y_1)_T + (Y_2)_T + (Y_3)_T + (Y_4)_T + (Y_5)_T + (Y_6)_T = \\ &= (Y_1)_t K_t^{H.C.} K_t^H + (Y_2)_t K_t^{H.C.} K_t^H + (Y_3)_t K_t^{H.C.} K_t^H + \\ &+ (Y_4)_t K_t^{H.C.} K_t^H + (Y_5)_t K_t^{H.C.} K_t^H + (Y_6)_t K_t^{H.C.} K_t^H; \end{aligned}$$

б) для периода будущего нарушения T :

$$\begin{aligned} (Y_{об})_T &= (Y_1)_T + (Y_2)_T + (Y_3)_T + (Y_4)_T + (Y_5)_T + (Y_6)_T = \\ &= (Y_1)_t K_{d_t} + (Y_2)_t K_{d_t} + (Y_3)_t K_{d_t} + (Y_4)_t K_{d_t} + (Y_5)_t K_{d_t} + \\ &+ (Y_6)_t K_{d_t}, \end{aligned}$$

где $(Y_1)_t$; $(Y_2)_t$; $(Y_3)_t$; $(Y_4)_t$; $(Y_5)_t$; $(Y_6)_t$ — соответствующие убытки в стоимостном выражении в году расчетного периода; t_H и t_K — соответственно начальный и конечный год расчетного периода; $K^{H.C.}_t$ — коэффициент наращивания ставок в году t , используемый для приведения стоимости убытков прошлого периода по каждому году t к начальному году (дата проведения оценки) (см. приложение 8); K_t^H — коэффициент индексации в году t , учитывающий обесценение денег (инфляцию) в каждом прошлом расчетном году t к начальному году (дата оценки); K_{d_t} — коэффициент дисконтирования в году t , используемый для приведения стоимости убытков будущего периода по каждому году к дате проведения оценки убытков (см. Приложение 7).

8.3. Методы оценки убытков

Определение $(Y_1)_T$ — убытков от поставки контрафактной продукции на территорию действия патента за период T

$$(Y_1)_T = \sum_{t_H}^{t_K} V_t \Delta\Pi_t K_t^{H.C.} K_t^H = \sum_{t_H}^{t_K} V_t (Z - C)_t K_t^{H.C.} K_t^H,$$

где V_t — объем поставленной контрафактной продукции в году t ; $\Delta\Pi_t$ — прибыль с единицы продукции, если бы ее поставка была осуществлена самостоятельно патентообладателем или лицензиатом в году t расчетного периода; Z_t и C_t — соответственно рыночная цена и себестоимость единицы продукции на предприятиях патентообладателя или лицензиата в расчетном году t .

Для удобства и наглядности проведения расчетов с использованием приведенной формулы рекомендуется составление расчетных таблиц с количественными данными по каждому параметру расчетной формулы.

Таблица 8.1. Количественные данные для расчета ущерба $(Y_1)_T$

№ п/п	Название расчетных параметров	Значение параметров в году t расчетного периода				
		1	2	3	...	t_K
1	Порядковый год расчетного периода T	t_1	t_2	t_3	...	t_K
2	Объемы поставок, V_t	V_1	V_2	V_3	...	V_t
3	Рыночная цена продукции в году t , Z_t	Z_1	Z_2	Z_3	...	Z_{t_K}
4	Себестоимость, C_t	C_1	C_2	C_3	...	C_{t_K}
5	Коэффициент наращивания ставок в году t , $K_t^{H.C.}$, при $r = -\%$	$K_1^{H.C.}$	$K_2^{H.C.}$	$K_3^{H.C.}$...	$K_{t_K}^{H.C.}$
6	Коэффициент индексации в году t , K_t^H , при $r = -\%$	K_1^H	K_2^H	K_3^H	...	$K_{t_K}^H$

Расчетные параметры T , V_t , Z_t и C_t должны быть основаны на использовании фактических материалов и данных, подтверждающих несанкционированную продажу и поставку контрафактной продукции в течение расчетного периода.

Коэффициент наращивания ставок $K^{H.C.}_t$ определяется расчетным путем или с использованием расчетных таблиц, приведенных в Приложении 8.

8. Подходы и методы определения убытков при нарушении прав правообладателей

$$K_t^{H.C.} = \left(1 + \frac{r}{100}\right)^t,$$

где r — норма дисконта, в %, приравненная к ссудному банковскому проценту для безрисковых инвестиций.

При расчетах в свободно конвертируемой валюте $r = 8-12\%$.

При расчетах в рублях норма дисконта определяется на основе ставки рефинансирования, устанавливаемой Центральным банком России (безрисковая ставка дохода), к которой добавляется премия за риски по формуле, рассмотренной в п. 7.3.

Коэффициенты индексации $K_t^{H.C.}$, отражающие изменения значения рубля в связи с инфляционными процессами публикуются Роскомстатом.

Определение $(Y_2)_T$ — убытков из-за отказов в приемке продукции по действующим контрактам

Размер убытков патентообладателя или лицензиата вследствие отказа покупателя принять и оплатить продукцию, охраняемую патентами, по действующим контрактам складывается из двух частей:

- убытки $(Y_2)'_T$ от изготовленной, но не оплаченной покупателем продукции за период T ;
- убытки $(Y_2)''_T$ от проданной, но не изготовленной продукции с поставкой в период T .

$$(Y_2)_T = (Y_2)'_H + (Y_2)''_H = \sum_{t_H}^{t_K} V'_t Z'_t K_t^{H.C.} K_t^{H.C.} + \sum V''_t (Z - C)''_t K_{d_t},$$

где V'_t — объем изготовленной, но не оплаченной покупателями продукции за период T ; Z'_t — контрактная цена изготовленной, но не оплаченной продукции за период T ; V''_t — объем проданной, но не изготовленной продукции, от которой покупатель отказался в связи с поставками контрафактной продукции в зону действия контрактов; Z''_t и C''_t — соответственно контрактная цена и себестоимость не изготовленной продукции, от поставок которой покупатель отказался; t'_H и t'_K — соответственно начальный и конечный годы фактических поставок покупателю неоплаченной им продукции за расчетный период T ; t''_H и t''_K — соответственно начальный и конечный годы намечаемых поставок продукции по действующим контрактам, от исполнения которых покупатель от-

8.3. Методы оценки убытков

казался за расчетный период T'' ; K_{d_t} — коэффициент дисконтирования денежных потоков в году t , который определяется расчетным путем или с применением таблиц, приведенных в приложении 7, и является величиной, обратной коэффициенту наращивания ставок $K_t^{H.C.}$.

$$K_{d_t} = \frac{1}{\left(1 + \frac{r}{100}\right)^t},$$

где r — норма дисконта, равная 8—12% при расчетах в свободно конвертируемой валюте и 15—20% при расчетах в рублях; t — порядковый номер расчетного года.

Количественные показатели расчетных параметров рекомендуются сводить в таблицы.

Таблица 8.2. Количественные данные для расчета ущерба ($У_2$)_T

№ п/п	Расчетные параметры	Значение параметров по годам расчетного периода T				
		1	2	3	...	t_K
1	T'	t'_1	t'_2	t'_3	...	t'_K
2	V'_t	V'_1	V'_2	V'_3	...	V'_{t_K}
3	Z'_t	Z'_1	Z'_2	Z'_3	...	Z'_{t_K}
4	$K_t^{H.C.}$	$K_1^{H.C.}$	$K_2^{H.C.}$	$K_3^{H.C.}$...	$K_{t_K}^{H.C.}$
5	K_t^H	K_1^H	K_2^H	K_3^H	...	$K_{t_K}^H$
6	T''	t''_1	t''_2	t''_3	...	t''_K
7	V''_t	V''_1	V''_2	V''_3	...	V''_{t_K}
8	Z''_t	Z''_1	Z''_2	Z''_3	...	Z''_{t_K}
9	C''_t	C''_1	C''_2	C''_3	...	C''_{t_K}
10	K_{d_t}	K_{d_1}	K_{d_2}	K_{d_3}	...	$K_{d_{t_K}}$

Определение ($У_3$)_T — убытков в связи с расторжением или неполным выполнением лицензионных договоров

Поставка нарушителем контрафактной продукции на территорию действия лицензионного договора или противоправное использование охраняемого патентом способа ее производства может при-

8. Подходы и методы определения убытков при нарушении прав правообладателей

вести к сокращению лицензиатом объема производства и даже к досрочному расторжению лицензионного договора. Прямые убытки патентообладателя (лицензиара) связаны с уменьшением или прекращением выплаты лицензионного вознаграждения.

$$(Y_3)_T = \sum V_t Z_t R K_{d_t},$$

где V_t — объем непоставленной или недопоставленной продукции по лицензии в году t ; Z_t — продажная цена единицы продукции по лицензии на условиях франко завод-изготовитель в году t ; R — роялти или процентные отчисления с продажной цены продукции по лицензии Z_t , подлежащие выплате лицензиару (патентообладателю) в году t . Определяются с использованием среднеотраслевых значений роялти, приведенных в приложении 6; K_{d_t} — коэффициент дисконтирования в году t .

Количественные значения указанных параметров вносятся в расчетную таблицу.

Таблица 8.3. Количественные данные для расчета ущерба $(Y_3)_T$

№ п/п	Расчетные параметры	Значение параметров по годам				
		1	2	3	...	t_K
1	T	t_1	t_2	t_3	...	t_K
2	V_t	V_1	V_2	V_3	...	V_{t_K}
3	Z_t	Z_1	Z_2	Z_3	...	Z_{t_K}
4	R	R	R	R	...	R
5	K_{d_t}	K_{d_1}	K_{d_2}	K_{d_3}	...	$K_{d_{t_K}}$

Определение $(Y_4)_T$ — ущерба (упущенной выгоды) из-за отказа покупателей заключить согласованные контракты на поставку охраняемой патентами продукции за период T

$$(Y_4)_T = \sum V_t (Z - C) K_{d_t} - \sum H_t K_{d_t},$$

где V_t — согласованные объемы поставок продукции, охраняемой патентами, в году t ; Z_t — рыночная или контрактная цена единицы продукции в году t ; C_t — себестоимость единицы продукции в году t ; H_t — суммарная величина налогов и выплат, подлежащих уплате правообладателем в году t ; K_{d_t} — коэффициент дисконтирования в году t .

8.3. Методы оценки убытков

Таблица 8.4. Количественные данные для расчета ущерба $(Y_4)_T$

№ п/п	Расчетные параметры	Значение параметров в период исполнения контрактов				
		1	2	3	...	t_K
1	T	t_1	t_2	t_3	...	t_K
2	V_t	V_1	V_2	V_3	...	V_{t_K}
3	Z_t	Z_1	Z_2	Z_3	...	Z_{t_K}
4	C_t	C_1	C_2	C_3	...	C_{t_K}
5	H_t	H_1	H_2	H_3	...	H_K
6	K_{d_t}	K_{d_1}	K_{d_2}	K_{d_3}	...	$K_{d_{t_K}}$

Определение $(Y_5)_T$ — ущерба из-за отказа заинтересованной стороны заключить лицензионный договор на согласованных условиях

$$(Y_5)_T = \sum V_t Z_t R K_{d_t},$$

где V_t — расчетные объемы производства продукции по лицензии в году t ; Z_t — продажная цена продукции по лицензии в году t (оптовая цена продукции по лицензии на условиях поставки со склада завода-изготовителя); R — роялти, процентные отчисления лицензиару от продажной цены продукции по лицензии (Z_t). Определяются с использованием среднеотраслевых ставок роялти, приведенных в приложении 6; K_{d_t} — коэффициент дисконтирования в году t , определяемый с использованием таблиц (Приложение 6); T — срок действия лицензионного договора.

Таблица 8.5. Количественные данные для расчета ущерба $(Y_5)_T$

№ п/п	Расчетные параметры	Значение параметров в период T				
		1	2	3	...	t_K
1	T	t_1	t_2	t_3	...	t_K
2	V_t	V_1	V_2	V_3	...	V_{t_K}
3	Z_t	Z_1	Z_2	Z_3	...	Z_{t_K}
4	R	R	R	R	...	R
5	K_{d_t}	K_{d_1}	K_{d_2}	K_{d_3}	...	$K_{d_{t_K}}$

8. Подходы и методы определения убытков при нарушении прав правообладателей

Определение $(Y_6)_T$ — ущерба от нарушения лицензиатом ограничительных условий лицензионного договора

В любом лицензионном договоре устанавливаются пределы предоставляемых лицензиату исключительных прав на использование патента. Использование лицензиатом полученных прав, знаний и опыта за пределами предоставленных по договору территории, срока, объема производства и вида лицензии является нарушением патентных прав правообладателя, а причиненные ему убытки или упущенная выгода должны быть возмещены нарушителем.

В зависимости от вида нарушения и причиненного ущерба при определении его размера могут быть использованы рассмотренные выше методы расчета $(Y_1)_T$, $(Y_2)_T$, $(Y_3)_T$, $(Y_4)_T$ и $(Y_5)_T$.

9

Сущность, классификация и структура лицензионных договоров

9.1. Понятие, предметы и виды лицензий / 9.2. Особенности торговли лицензиями на ноу-хау / 9.3. Классификация лицензионных договоров / 9.4. Структура и содержание лицензионного договора / 9.5. Проблемы разработки и применения типовых (примерных) договоров

9.1. Понятие, предметы и виды лицензий

В переводе с латинского «лицензия» (licentia) означает право, разрешение. Предоставление лицензий широко используется во многих странах мира в качестве административной меры регулирования предпринимательской деятельности юридических и физических лиц. Лицензии такого рода являются административными актами, их предоставление основано на монополии государства в определенных сферах деятельности, и, как правило, они выдаются компетентными государственными органами на осуществление какого-либо вида профессиональной деятельности или отдельных операций, например разрешение на образовательную, медицинскую, деятельность или лицензия на отстрел дичи, рыбную ловлю и т.д. Широкое распространение лицензирование получило во внешнеэкономической деятельности в странах, где практикуется выдача лицензий на совершение экспортно-импортных торговых операций.

Понятие «лицензия» применительно к международному и внутреннему обмену изобретениями и другими объектами интеллектуальной собственности, исключительные права на использование которых принадлежат ее владельцам, имеет особое значение в силу особенностей их потребительной стоимости при обращении на рынке в качестве товаров. К числу отличительных черт лицензирования применительно к технологическому обмену относятся следующие.

1. В отличие от лицензий-разрешений, выдаваемых компетентными государственными органами на осуществление определен-

9. Сущность, классификация и структура лицензионных договоров

ного вида деятельности или отдельных операций и являющихся административными актами государственного регулирования предпринимательской деятельности в стране, предоставление лицензии на объект интеллектуальной собственности представляет собой торговую сделку, которая оформляется в виде лицензионного договора. Условия этого договора определяются в зависимости от ситуации на рынке, в том числе спроса и предложения на предмет лицензии, с учетом интересов продавца и покупателя и объема предоставленных покупателю прав.

2. Сфера действия лицензий-разрешений в качестве административных актов ограничивается рынком страны, на территории которой они выданы. Предоставляемая патентообладателем лицензия на объект промышленной собственности, как правило, не имеет национальных ограничений и может быть реализована на рынках всех стран мира.

Известно, что национальные патентные и другие законы большинства стран содержат положения, регулирующие вопросы предоставления и использования лицензий. Однако основные условия лицензионных договоров в отличие от указанных выше административных лицензий-разрешений определяются не только национальными законодательными актами, но и ситуацией и условиями купли-продажи лицензий-аналогов на мировом рынке лицензий.

3. Лишь в сфере обмена научно-техническими достижениями сформировались международный и национальные рынки лицензий, где правовой базой коммерческих операций служит как национальное патентно-лицензионное законодательство, так и созданная на основе ряда международных соглашений мировая патентная система.

Административные лицензии-разрешения в ограниченных объемах могут быть реализованы коммерческим путем на конкурсной основе, в том числе через аукционы, но они не имеют стабильного международного и национального рынков.

В применении к торговле объектами интеллектуальной собственности под лицензией понимается разрешение, в соответствии с которым одно лицо — владелец исключительного права на изобретение, товарный знак, промышленный образец и другие объекты интеллектуальной собственности — лицензиар предоставляет другому заинтересованному лицу — лицензиату право пользоваться этими объектами за обусловленное вознаграждение и на определенных условиях. Предоставление таких прав оформляется в виде

лицензионного договора, в котором предметами лицензий становятся объекты интеллектуальной собственности.

Из определения видно, что непременным условием предоставления лицензии должно быть наличие у лицензиара исключительного права собственности на предметы лицензий. Закрепление и охрана такого права на изобретения, полезные модели, товарные знаки, промышленные образцы и другие объекты осуществляются путем выдачи патентов и свидетельств и их регистрации в патентных ведомствах соответствующих стран. Предметами лицензий могут быть и не защищенные патентами объекты интеллектуальной собственности, к которым относят различные виды ноу-хау. Исключительное право собственности владельцев таких разработок базируется не на охранных документах, а на секретности, возможности и способности этих собственников не допустить раскрытия их знаний конкурентам, в результате чего монополия на использование научно-технического достижения может быть утрачена. Правовая охрана предметов лицензий на ноу-хау помимо соответствующих законодательных актов обеспечивается и обязательствами, которые принимает на себя лицензиат согласно условиям лицензионного договора.

В соответствии с Парижской конвенцией по охране промышленной собственности (1883 г.), Стокгольмская редакция которой была ратифицирована СССР в 1968 г., к охраняемым объектам промышленной собственности относятся права на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, указания происхождения, наименования мест происхождения.

Изобретения — имеющие патентную защиту устройства, способы, вещества, штаммы микроорганизмов, культуры клеток растений и животных, а также применение по новому назначению известного ранее устройства, способа, вещества, штамма. Устройство — это деталь, узел или совокупность взаимосвязанных деталей и узлов; способ — операция или совокупность взаимосвязанных операций (действий) над материальными объектами, осуществляемых с помощью материальных объектов; вещество — искусственно созданная совокупность взаимосвязанных ингредиентов; штамм — наследственно однородные культуры микроорганизмов, продуцирующие полезные вещества или используемые непосредственно. Изобретения должны быть новыми, иметь изобретательский уровень и быть промышленно применимыми. Изобретение признает-

9. Сущность, классификация и структура лицензионных договоров

ся новым, если оно не известно из уровня техники, имеющим изобретательский уровень, если для специалиста оно явным образом не следует из уровня техники, и промышленно применимым, если оно может быть использовано в промышленности, сельском хозяйстве, здравоохранении и других отраслях. Уровень техники включает в себя любые сведения, ставшие общедоступными до даты приоритета изобретения, в том числе все поданные в данном государстве и не отозванные заявки на изобретения и полезные модели, а также запатентованные изобретения и полезные модели. Изобретение охраняется патентом, максимальный срок действия которого в России — 20 лет с даты подачи заявки.

Полезные модели — охраняемые свидетельствами новые и промышленно применимые решения, относящиеся к конструктивному выполнению средств производства и предметов потребления, а также их составных частей. Нередко полезные модели называют малыми патентами. Полезная модель является новой, если совокупность ее существенных признаков не известна из уровня техники, причем в уровень техники, как правило, включаются опубликованные сведения о средствах аналогичного назначения, сведения об их применении в данной стране, а также поданные заявки и запатентованные изобретения и полезные модели. Полезная модель охраняется свидетельством, максимальный срок действия которого 8 лет.

Промышленные образцы — охраняемые патентами новые художественно-конструкторские решения, определяющие внешний вид изделия и отвечающие требованиям технической эстетики. Они должны быть новыми, оригинальными и промышленно применимыми. Промышленный образец признается новым, если совокупность его существенных признаков, определяющих эстетические и эргономические особенности изделия, не известна из сведений, ставших общедоступными в мире до даты приоритета промышленного образца, при этом учитываются поданные и не отозванные заявки на промышленные образцы, а также выданные на них патенты. Оригинальность промышленного образца признается в том случае, если его существенные признаки подтверждают творческий характер эстетических особенностей изделия, а промышленная применимость — если промышленный образец может быть многократно воспроизведен путем изготовления соответствующего изделия. Промышленный образец охраняется патентом, максимальный срок действия которого в России — 15 лет.

Товарные знаки — зарегистрированные в патентном ведомстве оригинально оформленные графические изображения, оригинальные названия, особые сочетания цифр, букв или слов и т.п., которые предприниматель присваивает своим изделиям с целью отличить свою продукцию от продукции других производителей.

Знаки обслуживания — обозначения, применяемые в сфере услуги и призванные отличать сходные услуги разных конкурентов.

Фирменные наименования — знаки, которые используются физическими или юридическими лицами для обозначения своей деятельности.

Указания происхождения — знаки, применяемые для обозначения страны производства товара, ее конкретного района или иного определенного места.

Наименования мест происхождения — географические наименования страны, района или местности, применяемые для обозначения произведенного там продукта, качество и происхождение которого исключительно и существенно связаны с данным местом.

Среди названных объектов промышленной собственности наибольшее распространение в качестве предметов международной лицензионной торговли получили патентные изобретения, а также промышленные образцы и товарные знаки. Торговля полезными моделями (или малыми патентами) имеет практическое значение в тех странах, где законодательством предусмотрена их защита и регистрация (например, Япония, ФРГ, Испания, Российская Федерация и др.). В международной практике растет коммерческий обмен объектами интеллектуальной собственности, охраняемыми авторским и смежными правами, а также законами по охране и использованию программ для ЭВМ, баз данных, а также топологий интегральных микросхем. Российское законодательство регламентирует правовую охрану и использование указанных объектов специальными законами «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных» и «О правовой охране топологий интегральных микросхем».

Программа для ЭВМ — это объективная форма представления совокупности данных и команд, предназначенных для функционирования ЭВМ и других компьютерных устройств в целях получения определенного результата.

База данных — объективная форма представления и организации совокупности данных (статей, расчетов и т.д.), систематизиро-

9. Сущность, классификация и структура лицензионных договоров

ванных таким образом, чтобы эти данные могли быть найдены и обработаны с помощью ЭВМ.

Топология интегральной микросхемы — зафиксированное на материальном носителе пространственно-геометрическое расположение совокупности элементов интегральной микросхемы и связей между ними.

По российскому законодательству не требуется обязательная регистрация указанных объектов интеллектуальной собственности, однако в нем предусматривается возможность и процедура такой регистрации в Российском агентстве по правовой охране программ для ЭВМ, баз данных и топологий интегральных микросхем. Передача прав на использование программ для ЭВМ и баз данных осуществляется посредством заключения авторского договора, на использование топологий — договора о передаче имущественных прав.

9.2. Особенности торговли лицензиями на ноу-хау

На мировом рынке лицензий крупномасштабный характер приобрела торговля беспатентными лицензиями, т.е. объектами интеллектуальной собственности, не имеющими международной и национальной патентной защиты, объемы которой, по оценкам экспертов, существенно превышают объемы коммерческих операций с объектами промышленной собственности, имеющими патентную защиту. Предметами беспатентных лицензий являются непатентоспособные технические решения или решения с упущенной патентной защитой, производственный и технологический опыт, навыки работы, а также конфиденциальные сведения коммерческого, управленческого и организационного характера, т.е. секреты производства, называемые «ноу-хау».

Термин «ноу-хау» впервые был применен в судебной практике в США в 1916 г. в иске Дюранда против Брауна. Существует ряд различных определений ноу-хау, в том числе определение, данное Международной торговой палатой. Ее эксперты считают, что ноу-хау может быть названа совокупность сведений, профессиональных знаний и опыта, которые используются в технологии производства какого-либо продукта. Это понятие включает в себя не только секретные формулы и процессы, но также всю технологию, связанную с патентуемым процессом изготовления, которая необходима для использования патента.

9.2. Особенности торговли лицензиями на ноу-хау

Ноу-хау включает в себя практические методы, характеризующие свойства и технические профессиональные сведения, разработанные изготовителями в процессе исследований и еще не приобретенные конкурентами.

Рассмотрим характерные признаки ноу-хау, знание которых необходимо для их выявления и использования в практической деятельности.

1. Ноу-хау представляет собой техническое, управленческое, коммерческое или иное решение научно-технической, производственной или экономической проблемы.

2. Монополия на использование этих решений базируется на секретности, конфиденциальности сведений, их знании ограниченным кругом лиц и недоступности для конкурентов.

3. Коммерческая ценность ноу-хау состоит в дополнительной прибыли, получаемой при его промышленном применении.

4. В национальных законодательствах и международных соглашениях не предусмотрена патентная защита ноу-хау.

5. Для использования ноу-хау необходимо иметь специальные знания и навыки.

В отличие от охраняемых объектов промышленной собственности (патентные изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки), которые в лицензионном договоре могут быть достаточно четко определены в качестве предметов лицензий при наличии на них охранных документов, выявление ноу-хау и установление объемов его передачи в качестве предмета лицензионной сделки связано с определенными трудностями и является исключительно результатом договоренности между партнерами лицензионного договора.

В практике международной торговли лицензиями при заключении лицензионных договоров имеют место:

1) ноу-хау, которое является самостоятельным предметом лицензии в лицензионной сделке;

2) ноу-хау, которое выступает в лицензионном договоре не самостоятельно, а как дополнение к запатентованному изобретению или полезной модели.

В первом случае ноу-хау представляют собой изобретения, имеющие все признаки патентоспособности, или новые конструктивные решения средств производства или предметов потребления, имеющие признаки полезных моделей, однако не получившие правовой охраны в виде патентов или свидетельств.

9. Сущность, классификация и структура лицензионных договоров

Отсутствие патентной защиты таких разработок может быть результатом сознательного отказа их владельцев от патентования или несоблюдения ими требований, связанных с процедурой патентования. Патентование, как правило, обеспечивает более надежную и полную охрану объектов промышленной собственности от использования конкурентами. Однако в мировой практике известно немало случаев, когда надежная охрана секретов производства многие десятилетия обеспечивается самими разработчиками (например, технология получения напитка «Кока-Кола», духов «Шанель» и др.). Передача ноу-хау на такие разработки происходит на основе самостоятельных лицензионных договоров.

Во втором случае ноу-хау, не являясь самостоятельным предметом лицензии, передается в рамках лицензионного договора в качестве дополнения к охраняемым изобретениям или полезным моделям. В состав таких ноу-хау входят секреты производства, технические знания, опыт, приемы, технологии, рецепты, формулы, инструкции, монтажные схемы, информация коммерческого, управленческого и организационного характера. Они, как правило, не имеют самостоятельного применения, а используются только в связи с основным изобретением, существенно повышая его научно-техническую и коммерческую ценность и степень защиты от конкурентов. Например, немецкая фирма «Крупп» при продаже лицензии на запатентованный способ производства легированной стали передала лицензиату в рамках лицензионного договора дополнительно ноу-хау в виде секретов введения в шихту молибдена, найденных фирмой в результате многолетнего опыта производства стали. Эти секреты не имеют самостоятельного применения, они пригодны только для данной марки стали.

В самостоятельных лицензионных договорах на передачу ноу-хау, а также в договорах, где ноу-хау передается как дополнение к патентным изобретениям, как правило, дается перечень или описание ноу-хау. Однако это не означает, что объем передаваемого ноу-хау ограничивается содержащимися в таких описаниях сведениями. Передача ноу-хау в рамках лицензионного договора происходит разными путями, в том числе в составе передаваемой технической документации, при демонстрации приемов работы, обучении технического персонала, при установке и монтаже оборудования, выполнении инженерных услуг, решении организационных и управленческих задач. В любом лицензионном договоре обычно содержится обязательство лицензиара обеспечить передачу

9.3. Классификация лицензионных договоров

лицензиату необходимых знаний и опыта в таком объеме, который гарантирует лицензиату получение параметров лицензионной продукции или процесса, достигнутых в производстве лицензиара. Это обязывает лицензиара передавать по лицензионному договору ноу-хау в полном объеме, даже если оно не включено в оговоренный в договоре перечень.

9.3. Классификация лицензионных договоров

В сфере международной торговли объектами интеллектуальной собственности крайне сложно найти совпадающие по основным положениям лицензионные договоры. Их многообразие определяется характером и степенью разработки объектов, состоянием их охраны, наличием ноу-хау, условиями передачи и объемом прав, порядком расчетов, требованиями покупателя и т.д.

По сути дела, любой из этих существенных признаков может стать основанием для определения вида и названия самого лицензионного договора, например лицензионный договор на устройство, способ производства, товарный знак, промышленный образец, на передачу исключительного права на ноу-хау и т.д. Не случайно в международном обмене применяется значительно больше типовых лицензионных договоров, чем типовых контрактов для других видов внешнеторговых сделок.

Нередко встречаются публикации, в которых при определении типа лицензионного договора за основу классификации принимается вид лицензии, что приводит к отождествлению классификаций видов лицензий и лицензионных договоров. Вид лицензии — важный, но не единственный существенный признак, характеризующий специфику конкретного лицензионного договора.

Более справедливой представляется точка зрения тех авторов, которые пытаются группировать лицензионные договоры исходя из их общих признаков. Такой подход позволяет классифицировать лицензионные договоры по следующим наиболее существенным признакам:

- предметам лицензий;
- видам лицензий;
- объему передаваемых прав;
- способу охраны объектов интеллектуальной собственности;
- статусу субъектов договора и характеру отношений между ними.

9. Сущность, классификация и структура лицензионных договоров

На представленной на рис. 9.1 схеме дана классификация лицензионных договоров на основе признаков, которые в разных сочетаниях используются при составлении конкретного договора.

В группу лицензионных договоров, классифицируемых по *предметам лицензий*, входят лицензионные договоры на патентные изобретения, ноу-хау, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, селекционные достижения, программы для ЭВМ, базы данных и топологии микросхем. В рамках указанных соглашений, как правило, предусматривается предоставление лицензиату права пользования указанными объектами интеллектуальной собственности, передача технической документации, оказание технической помощи, а также поставка в ряде случаев специального оборудования, сырья, комплектующих узлов, образцов и т.п. для освоения и использования лицензии. В ряде случаев предмет соглашения может быть ограничен лишь предоставлением права пользования указанными объектами интеллектуальной собственности.

Коммерческая значимость предметов лицензий зависит не только от объема предоставляемых прав на их использование, но и степени их разработки, этапов жизненного цикла. В соответствии с этим предметами лицензий могут быть:

- *идея, теоретическая разработка, результаты лабораторных исследований*, которые могут быть переданы в форме чертежей, схем, методик, научных отчетов, регламентов и т.п. Возможности продажи таких лицензий носят ограниченный характер, поскольку отсутствуют технические решения проблемы и не ясны производственные возможности их использования. Несмотря на новизну разработок, для покупателя существует большой риск, связанный с компенсацией расходов и получением прибыли от их использования. В этих случаях чаще имеет место покупка патентов по невысокой цене;

- *техническое решение нововведения*, которое передается в виде конструкторской документации, образцов, моделей, полупромышленных установок и т.п. Здесь значительно повышается интерес к предмету лицензии со стороны предпринимателей, риск уменьшается и возрастает цена лицензии. Однако владельцы технических решений не имеют достаточной информации о спросе и перспективах реализации производимой по лицензии продукции на рынке и не могут дать покупателю производственных гарантий;

9.3. Классификация лицензионных договоров

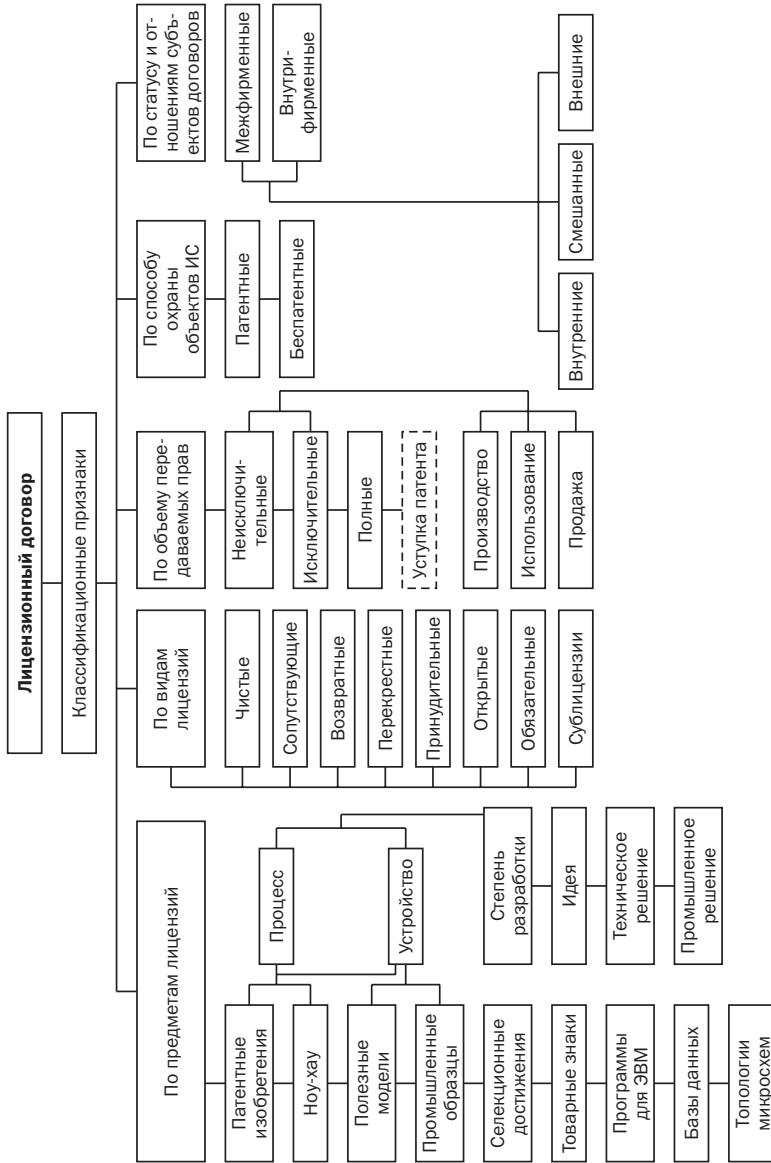


Рис. 9.1. Классификация лицензионных договоров

9. Сущность, классификация и структура лицензионных договоров

- *производственно освоенные нововведения* обеспечивают покупателю внедрение предмета лицензии в кратчайшие сроки и с минимальным риском от его использования в производстве и на рынке. Лишь в этом случае владелец нововведения в состоянии в рамках лицензионного договора гарантировать покупателю получение необходимых технико-экономических показателей. Основную массу предметов лицензий на рынке составляют производственно освоенные нововведения.

В группу лицензионных договоров, классифицируемых по *видам лицензий*, входят соглашения на «чистые», сопутствующие, возвратные, перекрестные, принудительные, открытые, обязательные, а также сублицензии. По объему прав и обязательств такие договоры могут не отличаться от предыдущей группы, однако в их структуре и содержании отражается специфика конкретного вида лицензий.

Лицензия считается *«чистой»*, если права на использование объектов промышленной собственности или ноу-хау предоставляются в рамках самостоятельного лицензионного договора, а не в составе других торговых сделок. Торговля «чистыми» лицензиями часто сопровождается поставками оборудования, комплектующих деталей, сырья, материалов, необходимых для внедрения и использования лицензий. Неправомерно ограничивать «чистые» лицензии такими сделками, в которых предусматривается лишь передача прав и технической документации.

Сопутствующие лицензии предусматривают передачу прав на использование объектов промышленной собственности и ноу-хау в лицензионной форме в составе других коммерческих сделок, в частности на поставку комплектного оборудования, подрядные работы, инжиниринг, оказание технической помощи, производственную кооперацию, создание совместных предприятий и др. В этих сделках предметы лицензий играют вспомогательную, сопутствующую роль, их передача осуществляется либо в рамках лицензионных договоров, являющихся приложениями к основным сделкам, либо в виде отдельных разделов контрактов по этим сделкам.

Возвратная лицензия предоставляет лицензиару права на использование объектов техники или технологии, разработанных лицензиатом на основе знаний, первоначально полученных им по основному лицензионному договору. Обязательства в отношении возвратных лицензий обычно вытекают из статьи «Технические

усовершенствования и новые патенты», включаемой в типовые лицензионные договоры.

Перекрестная лицензия (кросс-лицензия) означает взаимное предоставление патентных прав различными патентообладателями в тех случаях, когда они не могут осуществлять производственную или коммерческую деятельность, не нарушая патентные права друг друга. Например, фирма — владелец патента на конструкцию каталитического нейтрализатора для очистки выхлопных газов автомобилей может предоставить лицензию на ее использование другой фирме в обмен на лицензию на технологию производства и использование в нейтрализаторе каталитического вещества, патент на которое принадлежит этой фирме. Только в этом случае обе фирмы могут производить и выходить на рынок с готовыми нейтрализаторами. К перекрестным лицензиям относятся также лицензии, предоставляемые в одностороннем порядке одним патентообладателем другому с тем, чтобы обеспечить ему возможность использовать свой патент. Право требовать получения такой лицензии предусматривается в патентном законодательстве ряда стран.

Принудительная лицензия — разрешение, выдаваемое компетентными государственными органами заинтересованному лицу на использование запатентованного изобретения, полезной модели или промышленного образца в случае длительного неиспользования или недостаточного использования патентообладателем своей разработки, а также отказа в продаже лицензий. Этими же органами устанавливаются условия использования патента и размер лицензионного вознаграждения, которое должно быть не ниже рыночной цены лицензии. В соответствии со ст. 1239 и 1362 части четвертой ГК РФ предусматривается предоставление принудительной неисключительной лицензии по решению суда на основании ходатайства заинтересованных лиц в случае неиспользования или недостаточного использования патентообладателем изобретения или промышленного образца в течение четырех лет, а полезной модели — в течение трех лет с даты выдачи патента.

Открытая лицензия означает предоставление права на использование объекта промышленной собственности на основании официального заявления патентообладателя в патентное ведомство о готовности продать лицензию любому заинтересованному лицу. Патентообладатель не может отозвать свое заявление о предоставлении права на открытую лицензию ранее чем через два года. Заявивший в патентное ведомство о предоставлении открытой лицен-

9. Сущность, классификация и структура лицензионных договоров

зии патентообладатель по законодательству ряда стран (например, России) уплачивает пошлину за поддержание патента в силе в размере 50% ее годовой стоимости (ст. 1367 части четвертой ГК РФ).

Обязательная лицензия — разрешение на использование объекта промышленной собственности, выдаваемое без согласия патентообладателя по решению правительства в интересах обороны и национальной безопасности страны с выплатой ему соответствующей компенсации (ст. 1360 части четвертой ГК РФ).

Сублицензия — лицензиат может предоставить право на использование объекта промышленной собственности третьим лицам, находящимся на территории действия лицензионного договора при согласии лицензиара и на условиях, которые должны быть оговорены в основном лицензионном договоре между лицензиаром и лицензиатом. Условия предоставления сублицензий должны быть предварительно согласованы с лицензиаром. Лицензиат не может предоставить по сублицензионному договору больше прав, чем он сам получил по лицензионному договору.

В зависимости от объема передаваемых прав лицензионные договоры могут предусматривать передачу неисключительной (простой), исключительной и полной лицензии, а также продажу патента. В каждом таком договоре объем прав на использование предмета лицензии может быть различным, что позволяет лицензиару более эффективно учитывать собственные интересы при продаже лицензии. По договору лицензиату могут быть переданы права на производство, использование и продажу лицензионной продукции на территории одной или нескольких стран, а может быть предусмотрено лишь право на ее продажу или использование. Как правило, для выработки оптимального решения по объему предоставляемых по лицензионному договору прав лицензиар и лицензиат проводят серьезные исследования рынка, возможностей и интересов партнеров.

Неисключительная (простая) лицензия дает лицензиату право на согласованных условиях и территории и в течение оговоренного срока использовать предмет лицензии. Одновременно на этой территории за лицензиаром сохраняется право самому использовать предмет лицензии, а также предоставлять на него неисключительные лицензии другим лицам.

Исключительная лицензия дает лицензиату право на согласованных условиях и территории и в течение установленного срока использовать предмет лицензии на монопольных началах. При этом

на данной территории и в течение этого срока лицензиар не вправе сам использовать предмет лицензии, а также предоставлять лицензии другим лицам.

Полная лицензия предоставляется на объекты промышленной собственности и дает лицензиату монопольные права на использование патента без ограничения территории и на весь срок его действия. Этим она отличается от исключительной лицензии, которая может предоставляться также на ноу-хау и содержать ограничения в отношении срока, территории и области применения предоставленных прав. В отличие от уступки (отчуждения) патента, которая означает смену патентообладателя с переходом к новому патентообладателю всех прав, вытекающих из патента, при продаже полной лицензии патентообладатель остается прежним.

Договор уступки (отчуждения) патента не является лицензионным договором. По своей правовой сути он представляет собой договор купли-продажи, в результате которого право собственности на ОИС переходит от продавца к покупателю. При отсутствии в договоре отчуждения условия о размере вознаграждения или порядке его определения договор считается незаключенным (ст. 1234 части четвертой ГК РФ).

По способу охраны объектов интеллектуальной собственности лицензионные договоры делятся на патентные и беспатентные. К патентным относятся договоры, предусматривающие передачу прав на использование защищенных патентами и свидетельствами изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков и других объектов интеллектуальной собственности. В рамках беспатентных лицензионных договоров осуществляется передача прав на ноу-хау, включая неохраемые технические решения, секреты производства, технические, коммерческие и производственно-экономические знания и опыт.

По статусу и отношениям субъектов лицензионных сделок различают договоры, заключаемые между юридически и финансово независимыми друг от друга фирмами (межфирменные лицензионные договоры), и договоры, заключаемые в рамках ТНК между родственными компаниями (внутрифирменные лицензионные договоры).

Как было отмечено выше, в рамках самостоятельных беспатентных лицензионных договоров осуществляется передача технических решений, отвечающих требованиям патентоспособности изобретений или полезных моделей в отношении новизны, изобретательского (технического) уровня и промышленной применимости, но не

9. Сущность, классификация и структура лицензионных договоров

имеющих патентной защиты. Ноу-хау второго типа, служащие дополнением к охраняемым изобретениям или полезным моделям, передаются в рамках патентного лицензионного договора.

В условиях рыночной экономики объекты промышленной собственности при обмене выступают в качестве товаров и реализуются на рынке за определенное вознаграждение. Поэтому встречающиеся в отдельных публикациях понятия возмездной и безвозмездной лицензии на практике не реализуются. Торговля лицензиями, как и торговля любыми другими товарами, должна иметь возмездный характер. Практиковавшийся в СССР безвозмездный порядок использования научно-технических достижений исходил из принципов государственной монополии на объекты промышленной собственности и исключал внутреннюю лицензионную торговлю в стране. Передача научно-технических достижений на безвозмездной основе имела место и в истории взаимоотношений бывших стран СЭВ на основе «Софийских принципов», а также нередко применяется в современной практике оказания экономической и технической помощи развитыми капиталистическими странами и различными международными организациями развивающимся странам. Но эти процессы выходят за рамки лицензионной торговли.

Следует подчеркнуть условный характер рассмотренной классификации, в основу которой положены такие существенные признаки лицензионного договора, как предмет и вид лицензии, объем передаваемых прав, способ охраны объектов интеллектуальной собственности и характер взаимоотношений субъектов сделки. Анализ договора по одному из этих признаков хотя и позволяет углубить исследование, показать специфику и отличительные черты лицензионной сделки, однако дает одностороннюю, неполную характеристику лицензионного договора. Поэтому любой отнесенный к тому или иному виду лицензионный договор должен быть рассмотрен с точки зрения других указанных в классификации признаков.

Очевидно, что подготовку проекта лицензионного договора целесообразно начать с анализа предмета лицензии. Именно этот признак лежит в основе многочисленных типовых лицензионных договоров, известных в международной практике, например типовой лицензионный договор на патентное изобретение, полезную модель, промышленный образец, товарный знак, ноу-хау и др.

Реальные лицензионные договоры составляются на основе типового договора, определенного в зависимости от предмета лицен-

9.4. Структура и содержание лицензионного договора

зии, с последующим анализом и учетом других классификационных признаков.

Несмотря на условный характер приведенной классификации, работники патентных служб и внешнеторговых организаций могут использовать ее в практической деятельности, в частности при подготовке предложений и запросов в отношении предмета лицензии, при разработке проектов лицензионных договоров. В ней отражены все возможные варианты лицензионных договоров. Поэтому любой подлежащий продаже или покупке объект интеллектуальной собственности с учетом его объективных характеристик, целей и договоренностей партнеров может быть проанализирован с помощью этой схемы. Результатом такого анализа должен стать реальный лицензионный договор, отвечающий требованиям использования конкретного объекта интеллектуальной собственности и условиям его реализации на рынке.

Например, изобретатель разработал конструкцию кондиционера, позволяющую вместо фреона использовать воду в качестве охлаждающей жидкости, получил патенты в ряде зарубежных стран. С учетом анализа представленных на схеме признаков в реальном лицензионном договоре по этой разработке может быть отражено, что лицензиату предоставляется лицензия на запатентованное в качестве устройства техническое решение — конструкцию кондиционера, предусматривающая передачу исключительного права на производство, использование и продажу кондиционеров в одной из стран, где лицензиаром получен патент неисключительного права на производство, использование и продажу кондиционеров в других странах патентования и неисключительного права продажи в ряд развивающихся стран. Лицензия является «чистой», и в договоре предусматривается право лицензиата на продажу сублицензий, а также обязательство по продаже лицензиару возвратных лицензий. Вопрос о целесообразности использования тех или иных классификационных признаков в лицензионном договоре на конкретный объект интеллектуальной собственности рассматривается отдельно обоими участниками лицензионной сделки, а после их согласования на переговорах они включаются в текст договора.

9.4. Структура и содержание лицензионного договора

Лицензионные договоры, несмотря на все многообразие предметов и видов лицензий, имеют единый принцип построения, что

9. Сущность, классификация и структура лицензионных договоров

обусловлено общей экономической природой объектов интеллектуальной собственности и единой лицензионной формой их передачи в условиях рынка.

Как правило, используемые в международной торговле лицензионные договоры содержат следующие основные разделы (статьи):

Преамбула.

Определения.

Предмет договора.

Техническая документация.

Гарантии и ответственность.

Платежи.

Техническая помощь.

Сборы и налоги.

Конфиденциальность информации и документации.

Реклама.

Информация и отчетность.

Технические усовершенствования и новые патенты.

Защита патентных прав.

Срок действия, условия расторжения договора.

Последствия прекращения действия договора.

Форс-мажорные обстоятельства.

Арбитраж.

Прочие условия.

Следует иметь в виду, что при заключении лицензионного договора возникает необходимость отразить в нем значительное количество сведений, массу технических, правовых, коммерческих и производственных деталей намечаемой сделки, оговаривать в нем дополнительные условия, гарантии лицензиара и т.д. Включение таких данных в текст договора сделало бы его чрезвычайно громоздким и затруднило толкование его положений. Чтобы избежать этого, значительный объем передаваемой информации выносится в приложения. В международной практике наиболее часто используются следующие виды приложений:

1) перечень патентов и патентных заявок;

2) описание ноу-хау;

3) перечень технической документации (конструкторской и технологической);

4) перечень специального оборудования;

5) гарантированные механические, технологические и технико-экономические показатели лицензионной продукции;

9.4. Структура и содержание лицензионного договора

б) перечень покупных узлов и деталей, используемых лицензиаром при производстве продукции;

7) гарантированные экологические показатели.

По согласованию сторон в состав лицензионного договора могут включаться и другие виды приложений, например полный перечень оборудования, образцов и комплектующих узлов, виды технической помощи и др.

В виде приложения к договору могут быть оформлены заключенные контракты на поставку специального оборудования, инжиниринг, оказание технической помощи и др.

С другой стороны, сам лицензионный договор может быть оформлен в виде приложения к другим внешнеэкономическим сделкам в тех случаях, когда лицензии продаются как сопутствующие. Наиболее часто лицензионные договоры на сопутствующие лицензии заключаются при подписании контрактов на подрядные работы, инжиниринг, договоров о промышленной кооперации, создании совместных предприятий и др.

Заключившие лицензионный договор партнеры в процессе сотрудничества могут договориться о внесении дополнений и изменений в текст договора и его приложения. Эти дополнения, которые принимаются при взаимном согласии сторон, могут касаться продления срока действия договора, расширения или сокращения территории, права лицензиата на продажу сублицензий, пересмотра условий платежа, предоставления исключительных прав на территории неисключительного права, расширения зоны экспорта, включения в договор новых приложений и др. Оформленные в письменном виде дополнения становятся частью лицензионного договора.

Текст лицензионного договора начинается с преамбулы, в которой дается полное наименование и местонахождение продавца и покупателя, именуемых в дальнейшем соответственно лицензиаром и лицензиатом. В ней отмечается, что лицензиару принадлежат патенты, ноу-хау и он обладает знаниями и опытом в производстве и использовании какого-либо продукта или в осуществлении процесса, а также правами на предоставление лицензии для их использования и продажи другим лицам, а лицензиат желает приобрести на условиях настоящего договора лицензию на использование указанных знаний, опыта и прав в целях производства, применения и продажи.

9. Сущность, классификация и структура лицензионных договоров

Нередки случаи, когда лицензия продается не владельцем разработки, а посредником, который выступает в лицензионном договоре в качестве лицензиара. В этом случае в преамбуле указывается, что упомянутые в договоре патенты, патентные заявки или ноу-хау принадлежат патентообладателю или автору, дается их полное наименование и местонахождение, а также отмечается, что патентообладателем или автором предоставлено лицензиару право на ведение от его имени переговоров о продаже лицензий и заключение соответствующих договоров. Следует учитывать, что продавцы и покупатели лицензий на стадиях ведения переговоров и подписания лицензионных договоров могут привлекать посредников на основе заключения с ними простых агентских договоров (брокеры), договоров поручения (поверенный) и договоров комиссии (комиссионер). Брокер и поверенный, как правило, не являются сторонами лицензионного договора, тогда как по договору комиссии посредник (комиссионер) может быть стороной лицензионного договора, т.е. являться лицензиаром или лицензиатом. В этом случае, а также если доверитель предоставил поверенному право подписания лицензионного договора от имени доверителя, в преамбуле следует отразить, на каком основании посреднику предоставлено право подписывать договор или выступать в качестве лицензиара или лицензиата.

Нередко патентообладателями выступают несколько авторов, являющихся физическими лицами. Поскольку в качестве лицензиара должно выступать только одно лицо, в преамбуле следует перечислить всех патентообладателей и указать, что они предоставили одному из них право на ведение переговоров и заключение лицензионного договора от имени всех патентообладателей. В преамбуле указывается его фамилия, имя, отчество и паспортные данные.

В международной практике можно встретить разные подходы к составлению преамбулы. Так, в Германии и Швейцарии законом не предусмотрено обязательное включение в договор преамбулы, однако в нем должны быть отражены полные наименования и юридические адреса лицензиара и лицензиата. В Великобритании, напротив, принято вносить в преамбулу значительный объем информации, включая подробную информацию о компаниях, описание целей, прав лицензиара на передаваемую интеллектуальную собственность, намерения лицензиата и др.

В статье «Определения» дано толкование используемых в лицензионном договоре понятий. Заранее согласованные и четко

9.4. Структура и содержание лицензионного договора

сформулированные основные понятия и термины способствуют успешной реализации договора, дают возможность значительно сократить его текст и избежать различного толкования партнерами используемых в договоре понятий.

Ниже приведены основные определения, используемые в лицензионных договорах.

Патенты — принадлежащие лицензиару (или патентообладателю) и указанные в договоре патенты и патентные заявки, а также патенты, которые будут получены по этим заявкам.

Ноу-хау — опыт, знания, специальные технические навыки и секреты производства, необходимые и достаточные для осуществления процесса, для производства, контроля качества, эксплуатации и ремонта продукции, произведенной по лицензии, а также для производства и использования специального оборудования.

Продукция по лицензии — название и классификационный индекс продукции, которая будет производиться лицензиатом в соответствии с технической документацией, знаниями и опытом, полученным от лицензиара.

Технико-экономические характеристики продукции должны быть не ниже тех, что гарантированы лицензиаром.

Специальная продукция — продукция, представляющая собой модификацию или аналог продукции по лицензии, которая разработана лицензиатом на основе использования патентных прав, ноу-хау, знаний и опыта, полученных им от лицензиара в рамках настоящего лицензионного договора.

Процесс — технологический процесс и специальный метод, применяемые лицензиаром при производстве, испытании, контроле качества и ремонте продукции по лицензии.

Техническая документация — комплект конструкторской и технологической документации, необходимой для производства продукции по лицензии или осуществления процесса, в состав которой входят спецификации, чертежи, схемы, рецептура, описания, инструкции и другие материалы, необходимые для использования оборудования, в том числе специального.

Оборудование — технологическое, контрольно-измерительное и испытательное оборудование, производственная оснастка, приспособления и инструменты, которые рекомендуются лицензиату для производства продукции по лицензии или осуществления процесса.

9. Сущность, классификация и структура лицензионных договоров

Специальные оборудование и процесс — разработанная лицензиатом продукция (или процесс) с использованием технических решений, знаний и опыта, полученных им от лицензиара по данному договору и содержащихся в продукции по лицензии или в процессе.

Территория — перечень стран, на территории которых предоставляется право на использование патентов или ноу-хау. В зависимости от объема предоставляемых прав в договоре используются различные определения:

- территория исключительного права — перечень стран, где лицензиату предоставлены монопольные права на производство, использование и продажу продукции по лицензии или применение процесса;
- территория неисключительного права — перечень стран, где за лицензиаром сохраняются права на использование предмета лицензии и передачу их третьим лицам;
- зона экспорта — перечень стран, на территорию которых лицензиат вправе экспортировать продукцию по лицензии.

Начало производства — дата изготовления согласованного количества первых образцов продукции по лицензии с технико-экономическими характеристиками, достижение которых гарантирует лицензиар. Начало производства обычно подтверждается актом, который лицензиар и лицензиат подписывают при пуске первой серийной партии продукции по лицензии. Нередко это связано с выплатой лицензиару определенной части лицензионного вознаграждения.

Продажная цена — фактическая цена, по которой лицензиат продает продукцию по лицензии на определенных базисных условиях. Обычно она устанавливается как цена нетто франко-завод-изготовитель.

Отчетный период — срок, по истечении которого лицензиат обязан представить лицензиару отчет о результатах своей деятельности по выполнению условий лицензионного договора. Началом первого отчетного периода считается дата вступления соглашения в силу.

В статье «Предмет договора» устанавливается предмет лицензии, объем прав и условия их передачи, виды и объемы технической и иной помощи, необходимой для использования изобретения и других объектов промышленной собственности на предприятиях лицензиата. В начале статьи обычно указывается, что упомянутые в договоре права предоставляются на установленный в нем срок и за вознаграждение, размер и условия выплаты которого

9.4. Структура и содержание лицензионного договора

указываются в договоре. В данной статье должно быть четко сформулировано положение о том, какого вида лицензия является предметом договора (неисключительная, исключительная или полная) и на что распространяются указанные права — на весь цикл производства, использования и продажи предметов лицензии или лишь на отдельные операции.

Следует детально сформулировать, какого вида лицензия предоставляется на территории исключительного права, неисключительного права и в зоне экспорта, что и в каком объеме разрешается делать на этих территориях лицензиату, какие права или ограничения обязательны для лицензиара.

Далее в статье указывается, что лицензиар передает лицензиату техническую документацию, оказывает техническую помощь и поставляет, если это предусмотрено договором, образцы продукции, комплектующих деталей и материалов, специального оборудования; оговаривается возможность продажи лицензиатом сублицензий третьим лицам и необходимость предварительного согласования с лицензиаром ее условий.

В статье «Техническая документация» определяются объем и условия ее передачи лицензиату. Перечень конструкторской и технической документации содержится в приложении к лицензионному договору. В статье указывается язык, на котором составляется передаваемая техническая документация, количество экземпляров, место (город) и срок передачи. Техническая документация обычно либо передается на встрече представителей лицензиара и лицензиата, либо пересылается авиапочтой. Датой передачи документации считается дата подписания представителями сторон приемосдаточного акта или дата штампа на почтовой накладной. Лицензиат в течение определенного срока после передачи имеет право проверить комплектность и правильность полученной технической документации и в случае нарушений известить об этом лицензиара. Датой передачи технической документации в этом случае будет считаться дата отправки лицензиаром недостающей или исправленной технической документации.

Статья «Гарантии и ответственность» предусматривает ряд гарантий и ответственность сторон в отношении правовых, технических и производственных вопросов и касается также их взаимоотношений. Лицензиар гарантирует свои права в необходимом объеме на патенты, заявки и секреты производства, относящиеся к лицензии. Отмечается, что на момент подписания соглашения ли-

9. Сущность, классификация и структура лицензионных договоров

лицenziару ничего не известно о правах третьих лиц, которые могли бы быть нарушены в случае предоставления данной лицензии. Лицензиар гарантирует техническую осуществимость процесса, производство у лицензиата продукции по лицензии с технико-экономическими характеристиками, оговоренными в договоре, при условии соблюдения лицензиатом технических требований, инструкций и другой технической документации лицензиара. Указывается, что передаваемая техническая документация будет комплектной, качественной, изготовленной с учетом последних достижений лицензиара и позволит лицензиату освоить производство продукции по лицензии с такими параметрами, которые будут не хуже, чем у лицензиара. В статье говорится, что оказание технической помощи и передача ноу-хау, не входящего в техническую документацию, будут осуществлены квалифицированными специалистами в необходимом объеме.

Со своей стороны лицензиат гарантирует качественное изготовление продукции по лицензии в соответствии с технической документацией и ноу-хау, полученными от лицензиара. В случае невыполнения условий данной статьи виновная сторона обязуется возместить другой стороне понесенные в связи с этим прямые убытки. Объем и содержание представленных лицензиаром гарантий в отношении технико-экономических и производственных показателей обычно даются в соответствующем приложении к лицензионному договору. Следует учитывать, что объем гарантий находится в прямой зависимости от стадии разработки нововведения. Наиболее полные гарантии могут быть даны лицензиату в случае, если по договору ему передаются права на использование разработки, находящейся в стадии «производственно освоенное нововведение».

Иногда лицензиар, стремясь к достижению максимальной цены за лицензию, включает в качестве гарантированных такие показатели продукции по лицензии, которые еще не достигнуты в процессе производства. Это слишком рискованно и может привести к большим убыткам обоих партнеров по договору.

В статье «Платежи» устанавливается размер лицензионного вознаграждения и условия его выплаты. Согласованное сторонами вознаграждение является компенсацией за предоставление прав на использование патентов и ноу-хау, передачу технической документации, знаний и опыта, оказание технической помощи и другие зафиксированные в тексте лицензионного договора услуги, оказываемые лицензиаром, а также за поставки оборудования, образцов,

комплектующих и сырья, если последние имеют место. Размер лицензионного вознаграждения должен не только компенсировать расходы лицензиара по предоставлению лицензии, но и обеспечить получение им оптимальной прибыли. В данной статье наиболее часто используются три альтернативных варианта платежей:

- 1) на базе процентных отчислений от стоимости реализованной лицензиатом продукции по лицензии (роялти);
- 2) паушальный, т.е. единовременный, или поэтапные платежи;
- 3) комбинированный вариант, при котором определенная сумма выплачивается лицензиатом в виде единовременного платежа, а оставшаяся часть — как роялти. Техническая помощь, поставки оборудования, образцов, комплектующих изделий и т.п. могут оплачиваться отдельно.

В статье «Техническая помощь» определяются виды и объем технической помощи, связанной с освоением производства продукции по лицензии на предприятиях лицензиата. Предусматривается помощь лицензиара в обучении персонала лицензиата методам и приемам работы, относящимся к производству продукции по лицензии. Лицензиар обязуется принимать специалистов лицензиата на своих предприятиях, а также на предприятиях своих субпоставщиков и клиентов, производящих данную продукцию, ее узлы, детали или иные полуфабрикаты.

При необходимости стороны предусматривают в договоре непосредственную работу специалистов лицензиата на производственных участках, в лабораториях и испытательных участках у лицензиара. Расходы, связанные с командированием специалистов лицензиата, их пребыванием в стране лицензиара, обычно несет лицензиат. С другой стороны, в данной статье предусматривается обязательство лицензиара направлять по просьбе лицензиата в течение согласованного срока определенное число своих специалистов для оказания помощи в освоении продукции по лицензии на предприятиях лицензиата. Оговариваются количество и категории специалистов, условия их оплаты и пребывания в стране лицензиата. Все расходы, связанные с командированием этих специалистов, как правило, несет лицензиат. При значительных объемах и нестандартных видах технической помощи содержание данной статьи может быть вынесено в отдельное приложение.

Статья «Сборы и налоги» касается вопросов уплаты сборов и налогов, связанных с заключением и выполнением лицензионного договора, а также обменом валюты и переводом платежей за счет

9. Сущность, классификация и структура лицензионных договоров

лицензиата. Обычно все сборы, налоги и другие расходы, взимаемые в стране лицензиата и на территории договора, несет лицензиат, в стране лицензиара — лицензиар.

В статье «Конфиденциальность информации и документации» предусматривается обязательство лицензиата обеспечить сохранение конфиденциальности документации, знаний и опыта как персоналом предприятий лицензиата, так и его сублицензиатами с помощью необходимых мер. С этой целью с переданной документацией и информацией должны быть ознакомлены только те лица из персонала лицензиата и его сублицензиатов, которые непосредственно связаны с производством продукции по лицензии. Партнеры лицензиата по кооперации, ознакомленные с необходимой частью документации и информации, также обязаны сохранять в тайне полученные сведения. Обязательства по сохранению конфиденциальности берет на себя и лицензиар. В случае разглашения сведений, содержащихся в указанной документации и информации, виновная сторона обязана возместить другой стороне прямые убытки. Данные обязательства должны выполняться в течение оговоренного времени и по истечении срока действия или досрочного расторжения лицензионного договора.

В статье «Реклама» предусматривается обязательство лицензиата за свой счет рекламировать производимую по лицензии продукцию таким образом, чтобы обеспечить ее максимальные продажи. Лицензиар вправе дать разрешение или обязать лицензиата и его сублицензиатов указывать в соответствующих рекламных материалах, на продукции или упаковке, что продукция производится по лицензии лицензиара.

В статье «Информация и отчетность» устанавливаются обязанность и порядок предоставления лицензиатом информации об использовании лицензии за отчетный период, которая включает в себя сводные бухгалтерские данные о произведенной, проданной и использованной продукции по лицензии, а также о продажных ценах. В статье может быть предусмотрено право лицензиара на проверку предоставленных бухгалтерских данных как лицензиатом, так и с привлечением аудиторских фирм.

В том случае, если в договоре предусмотрена паушальная форма выплаты вознаграждения, данная статья обычно отсутствует.

В статье «Технические усовершенствования и новые патенты» определяются взаимоотношения сторон лицензионного договора при создании новых технических решений, относящихся к продук-

9.4. Структура и содержание лицензионного договора

ции по лицензии, процессу, специальной продукции, технологическому или специальному оборудованию. В договоре устанавливается обязательство сторон информировать друг друга о всех создаваемых ими усовершенствованиях и новых разработках, а также предлагать их в первую очередь своему партнеру по лицензионному договору. В случае создания патентоспособного технического решения или ноу-хау, имеющего изобретательский уровень, новые разработки обычно предлагаются на возмездной основе, непатентоспособные разработки или незначительные ноу-хау — безвозмездно.

Статья «Защита патентных прав». В статье говорится о признании лицензиатом действительности прав лицензиара, вытекающих из патентов или других охраняемых документов, а также об обязательстве не оспаривать их в течение срока действия лицензионного договора. В случае противоправного использования изобретений или иных объектов промышленной собственности, составляющих предмет лицензионного договора, на территории договора третьими лицами лицензиат обязан самостоятельно или в зависимости от договоренности совместно с лицензиаром принять необходимые меры в целях прекращения противоправных действий третьих лиц. Если лицензиату, его партнерам по кооперации, поставщикам или клиентам предъявят претензии третьи лица по поводу связанного с использованием лицензии лицензиатом нарушения принадлежащих им патентных прав, лицензиат обязан известить об этом лицензиара и совместно с ним урегулировать такие претензии или обеспечить судебную защиту. В договоре определяется участие сторон в расходах или получении сумм, обусловленных судебным решением или соглашением между истцом и ответчиком.

Статья «Срок действия, условия расторжения договора». В статье устанавливается срок действия, условия вступления договора в силу, порядок его продления или досрочного расторжения. Порядок вступления договора в силу определяется по договоренности партнеров, зафиксированной в лицензионном договоре. При этом они должны учитывать законодательные акты, регулирующие этот порядок в странах лицензиара и лицензиата. В Российской Федерации вступление в силу внутренних лицензионных договоров определяется датой их регистрации в Роспатенте.

В тех случаях, когда вступление договора в силу связано с необходимостью его одобрения компетентным государственным или

9. Сущность, классификация и структура лицензионных договоров

иным органом, датой вступления договора в силу считается дата поступления письменного извещения об одобрении.

Нарушение одной из сторон существенных условий лицензионного договора дает другой стороне право на досрочное его расторжение. Следует четко сформулировать те статьи и пункты, которые относятся к существенным условиям. К ним могут быть отнесены неплата вознаграждения, непоставка техдокументации, нарушение соглашения по территории, возбуждение лицензиатом судебного процесса против лицензиара, объявление лицензиата неплатежеспособным, банкротство и др. Обычно виновной стороне предоставляется время для устранения допущенного нарушения.

Лицензионный договор может быть продлен до истечения срока его действия, что оформляется письменным дополнением к договору.

Статья «Последствия прекращения действия договора». Лицензиат в ходе переговоров стремится зафиксировать право партнеров после прекращения действия договора оставить всю полученную друг у друга документацию, а также свое право без всяких ограничений использовать, производить и продавать продукцию по лицензии, использовать процесс, ноу-хау со всеми возможными усовершенствованиями к ним, как разработанными лицензиатом самостоятельно, так и полученными им от лицензиара.

Лицензиар, в свою очередь, стремится включить в договор положения о запрете для лицензиата заключать новые контракты на продукцию по лицензии, о прекращении использования процесса, производства продукции по лицензии и возвращении своей технической документации по истечении срока действия лицензионного договора.

В статью обычно включается оговорка, согласно которой лицензиат лишается права производить и продавать продукцию по лицензии, использовать процесс, патенты и ноу-хау, составляющие предмет лицензионного договора, а также возвращает техническую документацию в случае досрочного прекращения действия договора вследствие нарушения его лицензиатом.

После прекращения срока действия лицензионного договора его положения применяются до тех пор, пока не будут урегулированы вопросы платежей, обязательства по которым возникли в период действия договора.

Статья «Форс-мажорные обстоятельства». На ход исполнения договора могут оказать влияние непредвиденные и неотвратимые события чрезвычайного характера. Они называются форс-ма-

9.4. Структура и содержание лицензионного договора

жорными обстоятельствами, или обстоятельствами непреодолимой силы. К ним обычно относят пожары, наводнения, землетрясения, другие стихийные бедствия, эпидемии, военные действия, забастовки, правительственные меры, препятствующие выполнению договорных обязательств.

В статье должны быть перечислены обстоятельства непреодолимой силы, при наступлении которых стороны обязаны немедленно информировать друг друга и подтверждать их справками, выдаваемыми торговыми палатами соответствующих стран. Сроки выполнения договорных обязательств соответственно отодвигаются. Если эти обстоятельства будут длиться дольше установленного в договоре срока (например, 3 месяца), то любая сторона вправе расторгнуть лицензионный договор, письменно уведомив заранее (например, за 30 дней) другую сторону о своем намерении. В этом случае лицензиар обязан возратить лицензиату все суммы, полученные по лицензионному договору, а лицензиат должен возратить лицензиару техническую документацию и не вправе использовать права, полученные по лицензионному договору.

Статья «Арбитраж». В статье указывается, что в случае возникновения разногласий и споров между партнерами по вопросам, относящимся к лицензионному договору, они должны принять все меры к их мирному разрешению путем переговоров. И только в тех случаях, когда такое урегулирование невозможно, сторона-истец обращается в арбитраж. Рассмотрение споров в арбитражном порядке может быть осуществлено по одному из вариантов: арбитраж по месту подписания лицензионного договора, арбитраж по месту нахождения ответчика, арбитраж в нейтральной стране. В статье может быть указан порядок организации арбитража.

Статья «Прочие условия». Здесь может быть оговорено, право какой из стран-участниц договора будет использовано в отношении вопросов, которые не урегулированы данным лицензионным договором. Указывается, что права по настоящему договору не могут быть переуступлены какой-либо из сторон договора любым юридическим и физическим лицам без письменного разрешения другой стороны. В случае реорганизации (слияния, поглощения) одной из сторон лицензионного договора все права и обязанности переходят к ее правопреемнику. Все изменения и дополнения к договору должны быть оформлены в письменном виде уполномоченными на это лицами и при необходимости одобрены компетентны-

9. Сущность, классификация и структура лицензионных договоров

ми органами. Далее в статье говорится, что приложения к лицензионному договору являются его неотъемлемой частью.

Текст договора заканчивается указанием места его подписания, даты, количества экземпляров и листов и языка, на котором составлен текст. Далее следуют юридические адреса сторон по месту их регистрации и перечень приложений к лицензионному договору. Текст договора подписывается уполномоченными представителями каждой из сторон, полномочия которых определяются либо их должностью, либо соответствующим образом оформленной доверенностью.

9.5. Проблемы разработки и применения типовых (примерных) договоров

В части второй Гражданского кодекса РФ, вступившей в силу с 1 марта 1996 г., детально определены обязательства сторон по 24 видам коммерческих договоров, охватывающим практически все стороны хозяйственной деятельности юридических и физических лиц. Это создает надежную правовую базу для подготовки примерных договоров купли-продажи, аренды, подряда, займа, на оказание услуг, проведение НИОКР и др.

Однако в ГК РФ, включая часть четвертую, не рассматриваются структура и содержание лицензионных договоров, касающихся передачи имущественных прав на интеллектуальную собственность. Не регламентированы права и обязанности сторон, возникающие при заключении лицензионных договоров, и в законодательствах других стран. Очевидно, это определяется природой лицензионного договора, который объединяет в себе элементы различных видов коммерческих договоров.

Вместе с тем возникающая в условиях формирования российского рынка лицензий острая проблема разработки и использования типовых (примерных) лицензионных договоров, позволяющих юридически грамотно оформлять сделки, подробно регламентировать взаимоотношения сторон и экономить время при совершении лицензионных операций, требует незамедлительного решения.

ГК РФ (ст. 1235 части четвертой) предусмотрен обязательный порядок заключения лицензионных договоров между владельцами объектов интеллектуальной собственности и заинтересованными в их использовании лицами.

9.5. Проблемы разработки и применения типовых (примерных) договоров

Специалистами Роспатента на основе российского опыта лицензионной торговли с зарубежными странами были разработаны и рекомендованы для внутренней лицензионной торговли первые примерные лицензионные договоры. Они сыграли положительную роль на стадии формирования российского национального рынка лицензий в период с 1991 по настоящее время. С их использованием отечественными патентообладателями и владельцами авторских прав были заключены около 100 тыс. лицензионных договоров и договоров уступки патентов и товарных знаков, в том числе около 30 тыс. на передачу прав на использование изобретений, более 10 тыс. на товарные знаки, около 10 тыс. на программы для ЭВМ, базы данных и топологии интегральных микросхем.

Вместе с тем анализ условий и практики исполнения указанных договоров позволяет выявить существенные резервы для более эффективной реализации прав на объекты интеллектуальной собственности за счет совершенствования первоначальных вариантов этих договоров.

В специальной литературе опубликованы около 20 примерных договоров, касающихся разработки, использования и передачи научно-технической продукции в условиях рынка¹. В зависимости от объектов собственности и правовых отношений между партнерами их можно разделить на три группы:

- а) договоры о создании (передаче) научно-технической продукции;
- б) договоры о передаче прав на использование объектов интеллектуальной (промышленной) собственности;
- в) договоры, регламентирующие отношения между автором и работодателем.

Для целей анализа практики применения примерных договоров на российском рынке лицензий наибольший интерес представляет вторая группа договоров, которая включает в себя лицензионные договоры, касающиеся передачи прав на использование изобретений, промышленных образцов, ноу-хау, товарных знаков, программ для ЭВМ, баз данных, топологий интегральных микросхем, селекционных достижений. В эту группу входят и договоры, касающиеся уступки (продажи) патентов, а также опционные соглашения.

¹ См.: Интеллектуальная собственность. Терминологический словарь. М.: МО МАНПО, 2001.

9. Сущность, классификация и структура лицензионных договоров

Некоторые специалисты недооценивают практическую значимость примерных лицензионных договоров, сводя их роль лишь к ускорению подготовки юридически грамотных документов и обеспечению гарантий того, что в заключенных лицензионных договорах не будут упущены все положения, регулирующие правовые отношения между лицензиаром и лицензиатом. Такой подход может стать значительным препятствием для дальнейшего развития российского рынка лицензий.

Анализ российского опыта заключения лицензионных договоров в период после 1991 г. позволяет выявить их существенные недостатки, которые во многом явились следствием недостаточной проработки опубликованных в отечественных источниках примерных лицензионных договоров. Так, из приведенной в гл. 4 табл. 4.1 видно, что в период 1991—2007 гг. на российском рынке продавались и покупались исключительные и неисключительные лицензии и не было договоров, в рамках которых предусматривались бы одновременно исключительные и неисключительные лицензии, возможность их использования за пределами РФ, право экспорта продукции по лицензии, продажа сублицензий и др. Можно предположить, что российские лицензиары и лицензиаты, пользуясь при заключении указанных сделок упомянутыми примерными лицензионными договорами, существенно ограничили возможности использования объектов лицензий на рынке и, как следствие, недополучили значительную прибыль.

Применяемые в различных странах, в том числе и в Российской Федерации, примерные (типовые) лицензионные договоры носят рекомендательный характер. В заключенные на их основе конкретные лицензионные соглашения могут вноситься различные добавления и изменения с учетом взаимных интересов сторон и действующего в странах лицензиара и лицензиата законодательства. Однако получение максимального экономического эффекта от лицензионных сделок зависит от того, насколько детально проработаны структура и содержание примерного лицензионного договора, как широко он охватывает возможные требования и условия сделки и в какой степени учитывает мировой опыт в данной области.

Мировой опыт лицензирования свидетельствует, что и на национальном, и на международном рынках успешно реализуются только те лицензионные договоры, в которых в полной мере учтены взаимные интересы сторон, и их долгосрочное сотрудничество

9.5. Проблемы разработки и применения типовых (примерных) договоров

на основе таких договоров обеспечивает обоим партнерам устойчивые позиции на рынке и высокую прибыль. Напротив, создание каких-либо преимуществ одной стороне договора за счет ущемления интересов другой неизбежно ведет в дальнейшем к ограничению связей или отказу от сотрудничества, в результате чего проигрывают обе стороны.

Однако стороны не могут сразу добиться полного совпадения взаимных интересов при продаже лицензий, даже если они пользуются разработанным заранее для этой цели примерным лицензионным договором, в котором отражены интересы и лицензиара, и лицензиата. При ведении переговоров, особенно на начальной стадии, стороны прежде всего заявляют о своих собственных интересах и возможностях участия в намечаемой сделке и лишь затем в результате длительных согласований и взаимных уступок приходят к взаимоприемлемому варианту лицензионного договора. Из этого следует, что до начала переговоров каждая из сторон готовит свой вариант проекта лицензионного договора, а следовательно, разработчиками примерных лицензионных договоров должен быть предложен не один, а два вида договоров: договор, в котором максимально учтены интересы лицензиара, и договор, учитывающий интересы лицензиата. Российские же источники предлагают примерный договор, единый для продавца и покупателя лицензии и ориентированный в основном на отражение интересов лицензиара. Особенно наглядно это проявляется в ст. 6 «Обязательства и ответственность» Примерного договора между гражданами и/или юридическими лицами о продаже/покупке неисключительной/исключительной/полной лицензии на использование изобретения¹. В ней отсутствуют твердые гарантии лицензиара относительно достижения лицензиатом предусмотренных договором показателей, комплектности и качественного изготовления технической документации и др. В данной статье лицензиар лишь заявляет о технической осуществимости производства продукции по лицензии, возможности достижения показателей, предусмотренных договором, комплектности и качественном изготовлении технической документации. В той же статье ответственность лицензиата по договору устанавливается не в виде заявлений об осуществимости производства продукции по лицензии и возможности достижения

¹ См. например: Интеллектуальная собственность. Сборник типовых договоров. М., 1995. С. 35—36.

9. Сущность, классификация и структура лицензионных договоров

предусмотренных договором показателей, а в виде твердых обязательств. Такой подход, предполагающий отражение интересов одного из партнеров лицензионной сделки, нередко проявляется и в других статьях примерных лицензионных договоров. Очевидно, что использование российскими предпринимателями такого рода примерных лицензионных договоров на практике приводит к тиражированию указанных недостатков.

В этой связи представляется целесообразной, в дополнение к используемым в российской практике примерным лицензионным договорам, разработка альтернативных вариантов всех статей лицензионного договора на основе анализа международного опыта.

В международной практике лицензионной торговли широкое распространение получили опционные соглашения. Их название происходит от английского слова «option», означающего выбор, право выбора. Вопрос о заключении опционного соглашения возникает в процессе переговоров между владельцем изобретения и потенциальным покупателем прав на него в тех случаях, когда покупатель не может прийти к решению о целесообразности заключения лицензионного договора из-за того, что он не располагает необходимыми сведениями научно-технического, производственного и коммерческого характера. Нередко такие сведения носят конфиденциальный характер, они раскрывают сущность изобретения и могут быть предоставлены заинтересованному лицу лишь на коммерческой основе и при условии получения от покупателя гарантии того, что предоставленная информация не будет им использована, если стороны в дальнейшем не подпишут лицензионный договор. Эти условия оговариваются в опционном соглашении, которое заключается на срок, необходимый потенциальному лицензиату для принятия решения о целесообразности заключения лицензионного договора или отказе от него (от 6 до 12 месяцев).

До истечения этого срока покупатель должен сообщить владельцу изобретения о своем решении, а владелец не имеет права предлагать и продавать лицензию на это изобретение другим фирмам.

Таким образом, опционное соглашение по правовой сути представляет собой договор, по которому одна сторона — владелец изобретения предоставляет другой стороне — покупателю исключительные права на заключение лицензионного договора в течение срока действия опционного соглашения.

9.5. Проблемы разработки и применения типовых (примерных) договоров

Вместе с тем в российских источниках¹ в течение длительного времени печатался один и тот же текст опционного лицензионного договора, содержание которого не отвечает сущности опциона, что лишает договор практической значимости. По существу указанный опционный договор не отличается от традиционного лицензионного договора. Они имеют одинаковую структуру, одни и те же статьи. Различия между ними трудно найти. Но главная ошибка, заложенная в таком опционном лицензионном договоре, состоит в том, что он предусматривает передачу покупателю патентных прав, права на производство продукции по лицензии, полного комплекта технической документации, т.е. прав и обязательств, которые, как правило, содержатся в лицензионном договоре и противоречат сущности опционного соглашения. Подобный договор может ввести в заблуждение как продавцов, так и покупателей при заключении ими в последующем лицензионного договора, тем более что в нем даже не предусмотрен сам опцион, т.е. выбор варианта сотрудничества партнеров по истечении опционного соглашения.

В отличие от зарубежных стран в российской практике не получили должного развития лицензионные договоры, предусматривающие передачу прав на использование ноу-хау. В стране не производится регистрация лицензионных договоров на ноу-хау в компетентных государственных органах, а следовательно, ослаблен контроль за передачей ноу-хау зарубежным фирмам.

В Приложениях 1—4 к настоящему изданию книги приведены составленные автором с учетом международного опыта лицензионной торговли проекты следующих договоров: договора о продаже лицензии на использование изобретения, договора о покупке лицензии на использование изобретения, лицензионного договора о передаче ноу-хау и опционного соглашения. В указанных проектах устранены упомянутое выше недостатки.

На практике также могут быть использованы лицензионное и опционное соглашения, приведенные в приложении к публикации: Кириченко В. И., Земсков А. Д. Лицензионная торговля. Часть 1. М. : ОАО ИНИЦ «Патент», 2009.

¹ См., в частности: Интеллектуальная собственность. Сборник типовых договоров. М. : ИНФРА-М, 1995. С. 77—83; Изобретатель и предприниматель. Справочное пособие № 1. Приложение к журналу «Изобретатель и рационализатор». 1992. С. 18—24.

10

Организация и средства управления интеллектуальной собственностью

10.1. Международные соглашения и организации управления интеллектуальной собственностью в мировой экономике знаний / 10.2. Цели и средства государственного управления патентно-лицензионным бизнесом / 10.3. Регистрация договоров как средство государственного регулирования патентно-лицензионного бизнеса

10.1. Международные соглашения и организации управления интеллектуальной собственностью в мировой экономике знаний

Создание современной мировой системы управления интеллектуальной собственностью заняло достаточно длительный период (XIX—XX столетия), в течение которого был заключен ряд международных соглашений и созданы международные организации, определяющие порядок и условия сотрудничества различных стран в данной области. С учетом значимости целей, сферы применения, видов и способов охраны участников соглашений все виды международных договоров, регулирующих межстрановое управление объектами интеллектуальной собственности, условно можно классифицировать по трем группам: глобальные, региональные и предметные международные соглашения. Глобальные соглашения распространяются на все результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации или их группы. Региональные международные соглашения распространяют свое действие на группы стран, их подписавших, и как правило, касаются определенных видов объектов интеллектуальной собственности. Предметные международные соглашения обычно носят глобальный характер, но их действие распространяется на отдельные объекты интеллектуальной собственности.

А. Глобальные международные соглашения и организации в области управления интеллектуальной собственностью

1. Парижская конвенция по охране промышленной собственности.

Заключена в Париже 20 марта 1883 г. (пересматривалась в Брюсселе — 1900 г., Вашингтоне — 1911 г., Гааге — 1925 г., Лондоне — 1934 г., Лиссабоне 1958 г., Стокгольме — 1967 г.).

Конвенция применяется в самом широком смысле, включая не только изобретения, товарные знаки, знаки обслуживания и промышленные образцы, но и полезные модели, фирменные наименования, указания источников происхождения, наименования мест происхождения и пресечение недобросовестной конкуренции (селекционные достижения).

Основные положения конвенции делятся на *три главные категории*: национальный режим, право приоритета и общие положения в отношении различных объектов охраны.

Национальный режим предусматривает, что каждое договаривающееся государство обязано предоставить гражданам других договаривающихся государств такую же охрану, как и своим гражданам.

Право приоритета в отношении патентов (авторских свидетельств, полезных моделей), товарных знаков и промышленных образцов означает, что заявитель может на основании правильно оформленной первой заявки, поданной в одной из договаривающихся стран, в течение определенного срока (12 месяцев — патенты, авторские свидетельства, полезные модели, 6 месяцев — промышленные образцы и товарные знаки) испрашивать охрану в любом договаривающемся государстве.

Последующие заявки будут иметь приоритет в отношении всех заявок, которые могли быть поданы в упомянутый срок.

2. Всемирная (Женевская) конвенция об авторском праве.

Подписана в Женеве в 1952 г., вступила в силу в 1955 г., в настоящее время действует текст конвенции, пересмотренный в 1971 г. в Париже. Россия, как правопреемник СССР, является участником конвенции с 27 мая 1973 г. Участниками конвенции на начало 2009 г. являлись 98 стран. По конвенции объектом охраны являются права авторов и всех других обладателей авторских прав на литературные, научные и художественные произведения — письменные, музыкальные, драматические и кинематографические, произведения живописи, графики и скульптуры. Соответствующим произведениям на территории каждого государства-участни-

10. Организация и средства управления интеллектуальной собственностью

ка предоставляется такая же охрана, какую это государство предоставляет произведениям своих граждан. Конвенция устанавливает минимальный срок действия авторского права, охватывающий время жизни автора и 25 лет после его смерти.

3. Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений.

Заключена в Берне в 1886 г., неоднократно пересматривалась, в 1979 г. в текст конвенции внесены поправки. Конвенция основывается на трех основных принципах:

- произведения, страной происхождения которых является одно из договаривающихся государств, должны пользоваться той же охраной в каждом из других договаривающихся государств (принцип «национального режима», или «ассимиляции»);
- такая охрана не должна обуславливаться выполнением каких-либо формальностей (принцип «автоматической» охраны);
- такая охрана не зависит от охраны в стране происхождения произведения (принцип «независимости» охраны).

По состоянию на начало 2009 г. участниками конвенции являются 164 государства, включая Российскую Федерацию (с 13 марта 1995 г.).

4. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

Заключено в рамках ВТО в 1994 г. Призвано оказывать регулирующее воздействие на национальные законодательства подписавших ТРИПС стран относительно охраны прав интеллектуальной собственности и ее торговых аспектов.

В соглашении ТРИПС используется расширенное толкование подлежащей охране интеллектуальной собственности. Среди объектов промышленной собственности особо выделяются географические указания и конфиденциальная информация, а среди объектов авторского права — программы ЭВМ, базы данных и топологии интегральных микросхем.

В соглашении указывается, что патентные системы стран-участниц должны охватывать практически все отрасли техники. Не допускается дискриминация прав в зависимости от места создания объекта промышленной собственности.

Нарушение прав предполагает применение серьезных *экономических санкций*.

Вступившая в ВТО страна принимает на себя обязательство по организации на своей территории эффективной системы реализации законодательства по интеллектуальной собственности, вклю-

чая конфискацию и уничтожение контрафактных товаров, а также применение уголовных наказаний и выплату крупных штрафов.

5. Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС). Решение о создании ВОИС было принято на Стокгольмской конференции представителей государств — членов Парижской конвенции по охране промышленной собственности и Бернской конвенции по охране литературных и художественных произведений. Участники Стокгольмской конференции приняли документ под названием «Конвенция об учреждении ВОИС», который вступил в силу в 1970 г.

Местонахождение ВОИС — Женева (Швейцария).

В 1974 г. ВОИС получила статус специализированного учреждения ООН.

В настоящее время ВОИС осуществляет *административные функции* следующих союзов и договоров:

- *в области промышленной собственности:*

Парижский союз по охране промышленной собственности (1883 г.), Мадридский союз по международной регистрации знаков (1891 г.), Гаагский союз по международному депонированию промышленных образцов (1925 г.), Лиссабонский союз по охране наименований мест происхождения товаров и их международной регистрации (1958 г.), Международный союз патентной кооперации (1970 г.), Союз по регистрации товарных знаков (1973 г.), Договор об охране интеллектуальной собственности в отношении интегральных микросхем (1989 г.), Найробский договор об охране олимпийского символа (1981 г.) и др.;

- *в области авторского права или смежных прав:*

Бернский союз по охране литературных и художественных произведений (1886 г.), Римская конвенция по охране прав исполнителей, создателей фонограмм и организаций эфирного вещания (1961 г.) и др.

ВОИС координирует и оказывает помощь по охране интеллектуальной собственности во всем мире, содействует сотрудничеству государств — членов различных союзов в области промышленной собственности и авторского права, интеллектуальной деятельности, упрощении. Задачами ВОИС также являются: процедура передачи технологий развивающимся странам, заключение договоров и унификация национальных законодательств, оказание юридической и технической помощи развивающимся странам, сбор и распространение информации, обеспечение деятельности междуна-

родной службы регистрации и других видов административного сотрудничества между государствами — членами ВОИС.

По состоянию на конец 2009 г. членами ВОИС являются 184 государства. Россия как правопреемник СССР стала членом ВОИС 26 апреля 1979 г.

6. Женевский договор о международной регистрации научных открытий (1978 г.).

Преследует две основные цели: 1) стимулирование в странах-участницах научного прогресса посредством международного признания авторства на научное открытие; 2) расширение информации о новых научных открытиях. Заявки на научные открытия предоставляются в Международное бюро ВОИС, которое после формального рассмотрения заявки осуществляет международную регистрацию и направляет заявителю соответствующий сертификат.

7. Договор о патентной кооперации (РСТ) — международное соглашение в области охраны изобретений, участником которого может стать любое государство — член Союза по охране промышленной собственности. РСТ был подписан в Вашингтоне в 1970 г., вступил в силу в 1978 г. и был пересмотрен в 1979, 1984 и 2001 гг. Участниками договора на 2009 г. являются 139 государств, включая Российскую Федерацию (с 27 марта 1978 г.).

РСТ дает возможность получить национальные или региональные патенты во всех государствах — участниках договора на основе подачи международной заявки. Договор РСТ исходит из принципов Парижской конвенции, используя льготу установления лицензионного приоритета по первоначальной заявке, на основе которой заявитель оформляет международную заявку в своем патентном ведомстве.

Б. Региональные международные соглашения и организации в области управления интеллектуальной собственностью

1. Европейская патентная конвенция (ЕПК) была подписана в Мюнхене в 1973 г. и вступила в силу в 1978 г. В настоящее время участниками ЕПК являются 34 государства. В конвенции регламентирован порядок выдачи патентов на изобретения, согласно которому на основании подачи одной патентной заявки на одном языке (английский, немецкий или французский) и проведения единой экспертизы осуществляется охрана изобретений во многих странах Европы. Выдачу патентов осуществляет Европейская патентная организация (ЕПО), созданная согласно ЕПК. ЕПО вклю-

чает два органа: Европейское патентное ведомство (ЕПВ) и Административный совет.

2. Евразийская патентная конвенция (ЕАПК) — патентная конвенция, созданная странами СНГ в 1995 г. Членами ЕАПК являются девять государств: Беларусь, Россия, Туркменистан, Азербайджан, Казахстан, Киргизия, Армения, Таджикистан, Молдова. В рамках ЕАПК создана система охраны изобретений на основе единого патента, действующего на территории стран — членов ЕАПК. Конвенцией утверждены Евразийская патентная система и Евразийская патентная организация (ЕАПО). Местонахождение ЕАПО — Москва, РФ.

3. Андский Пакт — договор, подписанный в рамках Латиноамериканской ассоциации свободной торговли в г. Лиме в 1968 г. Странам-участницам рекомендован в качестве типового Патентный закон.

4. Африканская организация интеллектуальной собственности (АОИС) (1977 г.). Предусматривает единое законодательство в области охраны промышленной собственности для франкоязычных государств. Единое патентное ведомство находится в г. Яунде (Камерун).

5. Африканская региональная организация промышленной собственности (АРИПО). Создана в 1976 г. в г. Лусака (Замбия). Участники — англоязычные африканские страны. В рамках АРИПО создано единое ведомство промышленной собственности англоязычных стран Африки в целях выдачи патентов по единой процедуре на основе единых для всех стран требований к заявке на изобретения. В странах — участницах АРИПО нет единого законодательства, поэтому патент, выдаваемый центральным ведомством, приобретает национальное значение лишь после специального одобрения ведомством страны-участницы. В тех странах, в которых отсутствует национальное патентное законодательство (Ботсвана, Гамбия, Гана, Кения, Уганда), применяется режим регистрации иностранного патента.

6. Афромальгашское соглашение — договор, заключенный в г. Либревиль (Габон, 1962 г.) между 12 африканскими государствами (Камерун, Конго, Кот-д'Ивуар, Дагомея, Габон, Буркина-Фасо, Мальгашская Республика, Мавритания, Нигер, Сенегал, Центральноафриканская Республика, Чад). Согласно договору для этих стран создано единое патентное ведомство, выполняющее функции национального патентного ведомства для каждой страны. В 1977 г. этими государствами была создана АОИС.

В. Предметные международные соглашения и организации в области управления интеллектуальной собственностью

1. Мадридское соглашение о международной регистрации знаков (1891 г., с поправками 1979 г.). В 1989 г. принят Протокол к Мадридскому соглашению о международной регистрации знаков и Правила, вступившие в силу с 1 апреля 1996 г. В сентябре 1997 г. внесены изменения в Протокол к Соглашению. Соглашением предусмотрена регистрация знаков (товарные знаки и знаки обслуживания) в Международном бюро ВОИС в Женеве. Сначала заявитель должен зарегистрировать свой знак в национальном ведомстве по товарным знакам страны происхождения. После этого он может подать заявку на международную регистрацию через свое национальное ведомство. Международная регистрация позволяет подать только одну заявку на одном языке (французском или английском), а также уплатить пошлины в один орган.

По состоянию на 20 ноября 2007 г. участниками соглашения являются 57 государств. Россия как правопреемник СССР является участницей Соглашения с 1 июня 1976 г.

2. Женевская конвенция об охране интересов производителей фонограмм от незаконного воспроизводства их фонограмм, подписанная в Женеве в 1971 г.

Фонограмма означает всякую исключительную звуковую запись независимо от ее формы (диск, пленка и т.д.). Конвенция предусматривает обязанность каждого из договаривающихся государств охранять интересы производителя фонограмм, являющегося гражданином другого договаривающегося государства, от воспроизводства дубликатов фонограмм без согласия на то производителя, а также вывоза таких дубликатов, когда такое воспроизводство или такой ввоз осуществляется в целях распространения для всеобщего сведения. На 14 июня 1999 г. участниками конвенции являлись 57 государств, включая Россию (с 13 марта 1995 г.).

3. Гаагское соглашение о международном депонировании промышленных образцов было подписано в Гааге (1925 г.) и дополнено Стокгольмским дополнительным актом в 1967 г.

В соответствии с системой депонирования, принятой в 1934 г., публикация, посвященная международному депонированию, не включает репродукцию промышленного образца.

Согласно акту 1967 г. Международное депонирование может быть осуществлено либо через посредничество в Международном бюро ВОИС, либо через посредничество национального ведомства

10.2. Цели и средства государственного управления патентно-лицензионным бизнесом

промышленной собственности договаривающегося государства, являющегося страной происхождения промышленного образца. В Гагском соглашении на начало 2009 г. участвовали 48 государств. Россия не является участницей данного Соглашения.

4. Лиссабонское соглашение об охране наименований мест происхождения и их международной регистрации (1958 г., пересмотрено в 1967 и 1979 гг. в Стокгольме). Регистрация производится в Международном бюро ВОИС. Участниками соглашения являются 26 стран (2008 г.)

5. Международная конвенция по охране новых сортов растений (1961 г., Париж, пересмотрена в Женеве в 1978 и 1991 гг.). Конвенцией учреждена система международной охраны новых сортов растений. Основные положения конвенции подразделяются на три главные категории: национальный режим, право приоритета и общие правила. Участниками конвенции являются 65 государств (2007 г.), включая Россию (с 1998 г.).

6. Будапештский договор — договор о международном признании депонирования микроорганизмов для целей патентной процедуры (1977 г., пересмотрен в 1980 г.). Участниками договора являются 68 государств (2007 г.), включая РФ как правопреемника СССР (с 22 апреля 1981 г.).

10.2. Цели и средства государственного управления патентно-лицензионным бизнесом

Анализ законодательства и опыта государственного регулирования патентно-лицензионной деятельности в странах с рыночной экономикой свидетельствует о том, что главными целями лицензионной политики государства являются создание оптимальных условий для прибыльной реализации частными предпринимательскими структурами национального и иностранного научно-технического потенциала внутри страны и за рубежом, а также обеспечение надежной защиты национальных рынков от захвата иностранными конкурентами. Действующие в странах системы государственного управления патентно-лицензионной деятельностью имеют следующие функции:

- создание законодательно-нормативной базы, обеспечивающей национальным фирмам условия для свободного обмена наукоемкой технологией внутри страны и на мировом рынке;
- охрана объектов интеллектуальной собственности;
- предотвращение бесконтрольного вывоза высоких технологий в другие страны;

10. Организация и средства управления интеллектуальной собственностью

- пресечение недобросовестной конкуренции и контроль за соблюдением антимонопольного законодательства;
- контроль за лицензионными договорами о закупке зарубежных наукоемких технологий, включая вопросы, касающиеся валютных расходов, актуальности и уровня закупаемых технологий, патентной защиты и чистоты, экологичности и др.;
- заключение межправительственных договоров и участие в международных соглашениях, касающихся взаимного обмена наукоемкой технологией между странами-участницами, а также передачи технологий в другие страны.

Природа лицензионного договора такова, что его нельзя отнести ни к одному из известных в деловом мире видов коммерческих сделок. Это особый вид договора. Он содержит элементы различных видов сделок, включая договоры займа, аренды, купли-продажи, инженерных услуг, товарищества, вывоза капитала и др. Поэтому при заключении лицензионных договоров не могут быть использованы многочисленные и детально разработанные на национальном и международном уровнях законодательно-нормативные акты, регулирующие отношения сторон в этих сделках. А поскольку отсутствует специальное законодательство, регулирующее отношения сторон лицензионного договора, они рассматриваются как обычные гражданско-правовые сделки, и все вопросы в связи с их заключением и реализацией регламентируются нормами гражданского права.

Во всех странах основными средствами государственного регулирования лицензионной деятельности на внешнем и внутреннем рынках служат международная договорная практика и национальная законодательно-нормативная база.

Международная договорная практика лицензирования реализуется в различных международных конвенциях, соглашениях, экономических и региональных союзах, межправительственных двусторонних и многосторонних договорах по вопросам интеллектуальной собственности и научно-технического сотрудничества. К ним относятся: Парижская конвенция по охране промышленной собственности (1883 г.), Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений (1886 г.), Мадридское соглашение о международной регистрации знаков (1891 г., товарные знаки и знаки обслуживания), Всемирная (Женевская) конвенция об авторском праве (1955 г.), Конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС, 1967 г.), Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности

(ТРИПС, 1994 г.), Договор о патентной кооперации (РСТ, 1970 г.), Европейская патентная конвенция (ЕПК, 1973 г.), Евразийская патентная конвенция (ЕАПК, 1995 г.), Африканская организация интеллектуальной собственности (АОИС, 1977 г.), Африканская региональная организация промышленной собственности (АРИПО, 1976 г.) и др.

Хотя фирмы стран — участниц международных конвенций и договоров не обязаны учитывать содержащиеся в них положения и условия при проведении внутренних патентно-лицензионных операций, нельзя отрицать влияние международной договорной практики на торговлю объектами интеллектуальной собственности внутри страны. При разработке национальных законодательств, как правило, учитывается мировой опыт лицензирования, отраженный в конвенциях и соглашениях по вопросам интеллектуальной собственности, поэтому в большинстве стран мира, в первую очередь промышленно развитых, не наблюдается значительных различий в порядке заключения, структуре и содержании международных и внутренних лицензионных договоров.

В послевоенный период противостояния СССР и промышленно развитых стран Запада большую роль в вопросах технологического обмена и лицензионной торговли со странами социалистического лагеря сыграл Координационный комитет по передаче технологий (КОКОМ).

Координационный комитет по передаче технологий создан в 1949 г. странами НАТО и Японией. Хотя он и являлся неформальной организацией, не имеющей устава, регулирующего права и обязанности ее участников, а принимаемые решения не носили обязательного характера и не предусматривали принятия странами-участницами соответствующих национальных законодательных актов по их реализации, несоблюдение участниками принятых КОКОМ решений рассматривалось как серьезное нарушение разработанной странами НАТО стратегии в области передачи технологий. В связи с распадом блока стран Варшавского договора и изменением политических и экономических условий в России, странах СНГ и государствах Восточной Европы контрольные функции КОКОМ по передаче технологий в эти страны стали терять свое значение. В 1994 г. было заявлено о ликвидации КОКОМ, однако, по сообщениям экспертов, речь идет, скорее, о реорганизации и изменении названия при сохранении роли этой организации в регулировании международного обмена наукоемкой технологией в

10. Организация и средства управления интеллектуальной собственностью

отношении Российской Федерации, КНР, КНДР, СРВ, Кубы и ряда других стран.

Национальная законодательно-нормативная база в качестве средства государственного регулирования в области лицензионной торговли представляет собой систему различных законов, подзаконных нормативных актов, постановлений, распоряжений, инструкций, правил в области патентно-лицензионной, внешнеэкономической, антимонопольной деятельности, налогообложения, контрактного права, регулирования инвестиций и др.

Патентное законодательство в различных странах мира, как правило, включает блок законов, предусматривающих правовую охрану и использование различных объектов промышленной собственности, что определяется их многообразием и спецификой. Отдельными законами регулируется порядок охраны и передачи прав на основе лицензионных договоров на изобретения, промышленные образцы и полезные модели, а также товарные знаки, знаки обслуживания и наименования мест происхождения. Специфика передачи прав на достижения растениеводства, программы для ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем и другие объекты авторских и смежных прав отражается в соответствующих законах об их охране и использовании.

Патентные законы практически всех стран мира предусматривают обязательный порядок заключения лицензионных договоров при предоставлении патентообладателями принадлежащих им исключительных прав на изобретения и другие объекты промышленной собственности заинтересованным лицам. Они вводят санкции за иное использование охраняемых патентами изобретений без согласия патентообладателей.

Патентные законодательства предусматривают обязательный порядок письменного оформления лицензионных договоров на передачу права на пользование изобретениями, промышленными образцами, полезными моделями, товарными знаками и другими объектами промышленной собственности. Помимо объектов промышленной собственности, являющихся предметами лицензионной торговли, в патентных законах определены различные виды лицензий, используемых во внутренней и международной торговле (возвратные, перекрестные, принудительные, открытые, обязательные и сублицензии). В соответствии с законом по лицензионному договору могут быть предоставлены неисключительная, исключительная и полная лицензии, предусмотрена также возможность уступки пра-

ва на патент (отчуждение патента) на основе договора купли-продажи. Анализ патентного законодательства стран мира позволяет составить классификацию всех видов лицензионных договоров по определенным признакам, которая может быть использована сторонами при подготовке лицензионного договора.

В патентных законах большинства стран установлен порядок регистрации лицензионных договоров и соглашений об уступке права на патент. Регистрация лицензионных договоров может иметь обязательный и добровольный характер, однако незарегистрированные лицензионные договоры, как правило, считаются недействительными в отношении третьих лиц, предъявивших претензии за нарушение их прав в связи с данным договором.

При регистрации лицензионных договоров в отдельных странах осуществляется контроль в отношении их соответствия действующим в стране законодательным актам в области лицензионной торговли. В настоящее время в практике зарубежного лицензирования широко используется *антимонопольное законодательство*, которое базируется на положениях антитрестовского законодательства США.

Распространение антитрестовских законов на лицензионную торговлю в США начинается с конца 30-х годов, в странах Западной Европы — с середины 60-х годов. Сейчас практически все страны мира применяют нормы национального антимонопольного законодательства в сфере лицензионной торговли. Эти нормы действуют не только внутри страны, но и широко используются при заключении лицензионных договоров в рамках международных экономических и региональных союзов.

Нормы антимонопольного законодательства, касающиеся вопросов лицензирования, защищают интересы национальных продавцов и покупателей лицензий, упрощают процесс переговоров при заключении лицензионных договоров и содействуют решению спорных вопросов и разногласий при их рассмотрении в судах и арбитражах.

Законодательство об обмене технологиями регулирует порядок заключения, одобрения, введения в силу, регистрации и исполнения лицензионных договоров и других коммерческих сделок на передачу научно-технических достижений, причем в некоторых странах оно является частью законодательства о внешней торговле.

Порядок продажи и закупки лицензий устанавливается законодательством в соответствии с целями предоставления прав на ис-

10. Организация и средства управления интеллектуальной собственностью

пользование объектов промышленной собственности: поддержка и создание условий для продажи лицензий на внутреннем и международном рынках, контроль за экспортом высоких технологий и соблюдение международных обязательств по передаче технологий.

В большинстве стран мира действует порядок приобретения зарубежных технологий более жесткий, чем порядок передачи национальных разработок за рубеж. Он обеспечивается системой законодательных и нормативных актов, регламентирующих строгий контроль за выбором отрасли и уровня технологии, расходом валютных средств, требованиями инвестиционного и антимонопольного законодательства. Законодательства Японии, Италии, Испании, КНР, Союзной Республики Югославия, других развитых и практически всех развивающихся государств устанавливают разрешительный порядок приобретения иностранных технологий, предусматривающий одобрение заключенных сделок и их регистрацию, а в ряде стран — предварительное согласование этих сделок с соответствующими министерствами и ведомствами.

В соответствии с Законом о контроле за валютой и внешней торговлей Японии импорт технологий относится к прямым иностранным инвестициям, и порядок их получения регулируется соответствующими нормативными актами об иностранных инвестициях. В него включены требования о предварительных либо последующих уведомлениях министерства финансов и соответствующего отраслевого министерства о заключенных сделках. Соглашение о приобретении технологии оценивается с позиции ее влияния на развитие экономики Японии, технической безопасности, соответствия национальным стандартам, экологии и т.д. Предварительное уведомление требуется для сделок, сумма которых превышает 100 млн иен, а также при закупке зарубежной технологии для самолетостроения, производства оружия, ядерных установок, космической промышленности, сельского хозяйства и других решающих отраслей экономики. Созданный в 1989 г. Комитет по справедливым сделкам утвердил перечень видов международных соглашений, требующих одобрения комитета после их заключения. К их числу относятся договоры на приобретение патентов и лицензий, на использование изобретений, полезных моделей и ноу-хау, а также на оказание технической помощи.

Порядок закупки зарубежных технологий в КНР регулируется Законом о внешнеэкономических контрактах и Правилами административного регулирования в КНР контрактов на импорт техно-

логий (1987 г.). Правила предусматривают обязательную процедуру одобрения договоров о закупке патентных и беспатентных (ноу-хау) лицензий, контрактов на техническое обслуживание с использованием передовой технологии, соглашений о производственной кооперации с использованием зарубежных лицензий на промышленную собственность и ноу-хау, контрактов на импорт комплектного оборудования с использованием сопутствующих лицензий. Представленные на одобрение контракты и соглашения должны включать описание технологии, данные об используемых патентах, торговых марках, гарантируемые технические результаты и сроки, размеры вознаграждения и условия платежа. Указанные сделки не могут содержать положения, противоречащие нормам антимонопольного законодательства страны, относящимся к лицензионным договорам и другим сделкам по закупке технологий.

Если в большинстве промышленно развитых стран порядок передачи наукоемкой технологии в значительной мере либерализован, а законодательное регулирование направлено в основном на охрану прав промышленной собственности, пресечение недобросовестной конкуренции и предотвращение бесконтрольного вывоза наукоемких технологий, то в законодательстве развивающихся стран, ориентированных на закупку зарубежной технологии, упор делается на контроль за техническим уровнем, актуальностью приобретаемой технологии для экономики страны, расходом валютных средств, а также на защиту местных товаропроизводителей от зарубежных монополий и решение проблем занятости.

Порядок одобрения и регистрации лицензионных договоров, действующих в этих странах, распространяется на внутреннюю торговлю лицензиями.

Порядок заключения и исполнения коммерческих сделок на импорт технологий в зарубежных странах, как правило, распространяется не только на лицензионные договоры, касающиеся приобретения прав на охраняемые объекты промышленной собственности, но и на ноу-хау, другие результаты научно-технической деятельности.

Значительную роль в государственном регулировании лицензионной торговли играет налоговое законодательство. В зарубежных странах применяется, как правило, различный порядок налогообложения лицензионных платежей по договорам с отечественными лицензиатами и по договорам с иностранными партнерами, при

этом различий между запатентованными и незапатентованными техническими решениями практически нет.

По лицензионным договорам с отечественными партнерами предполагается начисление различного вида налогов. Выплачиваемые лицензиатом фиксированные платежи по лицензионным договорам (единовременные первоначальные платежи, паушальные, поэтапные, минимально гарантированные и т.д.) должны заноситься в актив предприятия и распределяться на период предполагаемого хозяйственного использования (три-четыре года, но не более срока действия договора). У лицензиара эти суммы, как правило, отражаются в пассиве. Лицензиар, однако, не должен отражать в активе объекты промышленной собственности до момента их приобретения третьими лицами.

С другой стороны, принадлежащие лицензиару патенты на служебные изобретения, используемые в собственном производстве или передаваемые по лицензии третьим лицам, рассматриваются как состояние (собственность) и подлежат налогообложению. У независимого изобретателя изобретение не облагается налогом на состояние (имущество), даже если оно реализуется на собственном предприятии или путем продажи лицензии. В большинстве случаев данный налог начисляется при использовании изобретения в течение четырех—шести лет; при использовании изобретений применяется также налог на прибыль (налоги на доходы).

Среди льгот, предоставляемых работодателями на основании закона своим служащим за использование служебных изобретений, применяется льгота о сокращении наполовину подоходного налога. Аналогичная льгота действует и для свободных изобретателей в течение ряда лет с начала реализации изобретения. В ряде стран предусматривается субсидирование капиталовложений, направляемых на НИОКР и приобретение нематериальных активов, включая патенты, лицензии и т.п. Изобретательская и патентно-лицензионная деятельность Российской Федерации прямо или косвенно связана со следующими видами налогов: налогом на прибыль с предприятий, налогом на добавленную стоимость, налогом на доходы физических лиц, с уплатой государственной пошлины и налогом на имущество юридических лиц. Механизм их взимания отражен в нормативных документах и исследуется в работах российских экономистов¹.

¹ См. например: *Фаткина Л. П., Бутыркин А. Я.* Налоговые регуляторы в сфере изобретательской и патентной деятельности. М.: ВНИИПИ, 1995.

Законодательством многих стран предусматривается налогообложение лицензионных платежей по договорам с иностранными партнерами.

Как и любые доходы юридических и физических лиц, налогообложению подлежат доходы лицензиара в виде лицензионных платежей, поступающих в страну от иностранного лицензиата, при этом налог с лицензионных платежей взывается и государством, в котором находится лицензиат. Таким образом, между торгующими лицензиями странами лицензиата и лицензиара возникает двойное налогообложение лицензионных платежей.

Для того чтобы избежать двойного налогообложения, страны часто заключают межправительственные двусторонние соглашения о его отмене. Германия, например, имеет такие соглашения с более чем 50 государствами. В соглашениях с промышленно развитыми странами оговаривается, какое из государств будет облагать налогами лицензионные платежи или как это право распределено между договаривающимися странами. По соглашениям с развивающимися странами обычно стране лицензиата предоставляется право облагать налогом доходы лицензиара. Ставки такого налога, как правило, составляют 10 или 15% от суммы лицензионных платежей.

Например, в договорах Германии с другими странами об отмене двойного налогообложения предусматриваются размеры налога в диапазоне от 0% (страны ЕС, США, Япония) до 15% (развивающиеся страны — Аргентина, Бразилия, Кения, Таиланд, Тунис).

В странах ЕЭС в соответствии с законодательством о налоге с оборота договоры о предоставлении лицензий подлежат налогообложению в стране местонахождения лицензиата. Это же правило действует и в отношении договоров на передачу ноу-хау. Лицензионные договоры, заключенные со странами за пределами ЕЭС, не облагаются налогом с оборота. В большинстве промышленно развитых стран международные лицензионные договоры предусматривают обложение лицензионных платежей национальных лицензиатов по договорам с иностранными лицензиарами по следующим видам налогов:

- а) подоходный налог;
- б) имущественный налог;
- в) налог с предпринимательской деятельности;
- г) налог с оборота.

Если есть соглашение об отмене двойного налогообложения, имущественный налог не взимается.

10. Организация и средства управления интеллектуальной собственностью

Важным средством проведения лицензионной политики в зарубежных странах является участие государства в регулировании патентно-лицензионного обмена. Правительственные органы различных стран непосредственно участвуют в заключении межгосударственных соглашений в сфере научно-технического сотрудничества, способствующих коммерческому обмену наукоемкими технологиями на лицензионной основе. Роль государства в подобных соглашениях заключается в определении важнейших направлений и проектов сотрудничества между странами, реализация которых осуществляется частными компаниями. В таких проектах, как правило, используется значительное количество объектов промышленной собственности и ноу-хау, которые передаются посредством заключения лицензионных договоров.

10.3. Регистрация договоров как средство государственного регулирования патентно-лицензионного бизнеса

В систему государственного регулирования технологического обмена в различных странах входит регистрация лицензионных договоров и других видов коммерческих сделок по передаче научно-технических достижений. В большинстве стран мира, где регистрируются лицензионные договоры, исходят из того, что продажа и покупка лицензий касается не только партнеров по лицензионным сделкам. Поскольку такие сделки затрагивают государственные интересы в сфере экономики, производства, валютного обеспечения, развития науки и техники, многие страны широко используют механизм регистрации лицензионных договоров для реализации функций государственного контроля за передачей наукоемких технологий внутри страны и за рубежом.

Правовой основой деятельности государственных органов, в том числе патентных ведомств, министерств торговли и промышленности, центральных банков, отраслевых министерств, антимонопольных органов, научно-технических центров, которые выполняют функции рассмотрения, одобрения и регистрации лицензионных договоров, служат патентное, антимонопольное, таможенное, налоговое законодательство, законы и подзаконные акты, касающиеся регулирования иностранных инвестиций, двусторонние и региональные межгосударственные соглашения об обмене наукоёмкой технологией и др.

Анализ действующих законов и подзаконных актов, регулирующих порядок регистрации коммерческих сделок на передачу

прав на использование объектов интеллектуальной собственности, показывает, что цели управления технологическим обменом в различных странах сходны. К ним можно отнести создание условий для свободного обмена технологиями, контроль за экспортом высоких технологий, контроль за импортом технологий, пресечение недобросовестной конкуренции и соблюдение норм антимонопольного законодательства, обеспечение охраны объектов интеллектуальной собственности и др.

Вместе с тем из-за различных целей, условий и возможностей участия в технологическом обмене, разной внешнеэкономической и научно-технической политики государства используют различные подходы к регулированию технологического обмена. Цели и процедуры регистрации существенно различаются не только в промышленно развитых и развивающихся странах, но и внутри каждой из этих групп.

В большинстве промышленно развитых стран, где правовой базой для регистрации лицензионных договоров и соглашений об уступке права на патент является патентное законодательство, порядок передачи технологий и регистрации лицензионных договоров в значительной мере либерализован, а функции контроля ограничены охраной объектов промышленной собственности, пресечением недобросовестной конкуренции и предотвращением бесконтрольного экспорта высоких технологий. В этих странах практически не делается различий между процедурами регистрации международных и внутренних лицензионных договоров.

В развивающихся странах регистрации, как правило, предшествует более детальная и жесткая процедура рассмотрения, согласования и одобрения лицензионных договоров, особенно касающихся импорта зарубежной наукоемкой технологии. При этом наибольшее внимание при регистрации уделяется таким вопросам, как технический уровень и актуальность технологий, расходование валютных средств, защита местных производителей от недобросовестной конкуренции зарубежных монополий.

Мировой опыт регистрации коммерческих сделок, связанных с передачей объектов интеллектуальной собственности, может быть использован для совершенствования управления лицензионной деятельностью и создания системы регистрации внешних и внутренних лицензионных договоров в Российской Федерации. Российским предпринимательским структурам при заключении лицензионных договоров и соглашений об уступке патентов с зару-

10. Организация и средства управления интеллектуальной собственностью

бежными фирмами следует тщательно прорабатывать и учитывать действующие в странах партнеров законы и нормативные акты, а также порядок и процедуру регистрации и введения в силу коммерческих сделок. От этого во многом зависит успешная реализация договора. Различия в подходах и порядке регистрации определяют степень риска заключения таких сделок.

В странах с жестким государственным контролем регистрации лицензионных и иных договоров на передачу технологий, где требуется обязательное приведение всех положений договоров в соответствие с действующим законодательством, риск признания в последующем таких договоров недействительными, вследствие чего может быть нанесен значительный ущерб, весьма невелик. В странах с декларативным порядком регистрации лицензионных договоров или отсутствием регистрации, где процедура их заключения и введения в силу существенно упрощена, риск признания договора или его отдельных положений недействительными в дальнейшем более высок.

Рассмотрим более подробно действующие в разных странах процедуры регистрации лицензионных договоров.

Регистрация лицензионных договоров в промышленно развитых странах

Лицензионная политика стран с рыночной экономикой во многом определяется самой природой рынка, который ориентирует законодателей на создание условий, стимулирующих активное участие страны в международном и внутреннем технологическом обмене. Законодательно-нормативная база в сфере патентования и лицензионной торговли должна обеспечивать свободный обмен изобретениями и другими объектами промышленной собственности в интересах развития предпринимательства и научно-технического прогресса.

В промышленно развитых странах действуют различные процедуры регистрации лицензионных договоров, принятые с учетом уровня, структуры и тенденций развития национальной экономики, научно-технического потенциала страны, масштабов, опыта и целей лицензионной деятельности. Однако в каждой из этих процедур находит отражение характерная для промышленно развитых стран политика либерализации торговли объектами промышленной собственности на местных и мировом рынках лицензий.

Анализ патентных законов, нормативных актов и справочно-информационных материалов по 17 промышленно развитым стра-

нам позволил выявить общие черты и особенности процедур регистрации лицензионных договоров и соглашений об уступке права. С учетом этих особенностей можно подразделить страны на несколько групп.

А) Страны, не предусматривающие регистрацию лицензионных договоров.

США. Законодательством страны не предусмотрена регистрация лицензионных договоров на продажу и закупку наукоемких технологий, заключаемых американскими компаниями между собой и с зарубежными фирмами. Регистрации подлежат соглашения об уступке права на патент, ибо в противном случае новый патентообладатель теряет право взыскивать платежи с добросовестных приобретателей патентных прав.

Патентным законом США регулируется лицензионная деятельность лишь тех мелких и средних фирм, а также некоммерческих организаций, которые создают изобретения при финансовой поддержке федерального правительства. В этих случаях федеральный орган вправе потребовать предоставить ему неисключительную или исключительную лицензию в любой области применения. Федеральный орган должен вести регистрацию такого рода договоров о предоставлении исключительных и неисключительных лицензий.

Хотя регистрация лицензионных договоров не предусмотрена, американским фирмам необходимо учитывать положения антимонопольного законодательства США. Лицензионные договоры признаются недействительными, если в них включены такие условия, как ограничение экспорта производимой по лицензии продукции, обязательства лицензиата по закупке у лицензиара сырья, деталей, узлов, контроль за ценами и др.

Законодательством США предусмотрена процедура одобрения лицензионных договоров в Государственном департаменте и Министерстве торговли, если они касаются передачи наукоемких технологий двойного назначения.

Такая практика государственного регулирования в США во многом объясняется историческими условиями развития лицензионной торговли в стране, лидерством США на мировом рынке лицензий и традиционной политикой либерализации в сфере обмена нововведениями между национальными и зарубежными владельцами и пользователями научно-технических достижений.

10. Организация и средства управления интеллектуальной собственностью

Из всех многочисленных функций контроля в этой области приоритетными для экономики США являются: обеспечение условий для свободного обмена наукоемкой технологией на рынке, охрана объектов промышленной собственности, соблюдение в лицензионных договорах положений антимонопольного законодательства и выполнение международных соглашений в области технологического обмена.

Большой опыт, профессионализм и культура, присущие субъектам предпринимательской деятельности, исключают необходимость жесткого государственного контроля за лицензионными договорами, в том числе их регистрации. Несмотря на большое количество лицензионных договоров, квалифицированный подход американских бизнесменов, использующих при их заключении законодательно-нормативные акты в этой области, освобождает от необходимости рассмотрения и регистрации каждой лицензионной сделки компетентными государственными органами. Имеющие место отдельные злоупотребления и нарушения действующего законодательства при заключении и реализации лицензионных договоров по инициативе сторон договора или третьих лиц решаются в судах, местных и федеральных, в национальных и международных арбитражах.

Германия. Патентным законом Германии не предусмотрена регистрация лицензионных договоров. Однако она может быть осуществлена по ходатайству патентообладателя или его правопреемника путем внесения в патентный реестр отметки о предоставлении исключительного права на использование изобретения, защищенного патентом. Для внесения такой отметки необходимо уплатить пошлину по соответствующему тарифу.

Действительность лицензионного договора о предоставлении исключительной или неисключительной лицензии не зависит от его регистрации в патентном реестре, поскольку такая регистрация имеет лишь декларативное, а не конститутивное значение. Предоставленная по договору лицензия имеет вещно-правовое действие против любого лица, а также лицензиара, если в соглашении нет прямой договоренности об обратном.

При заключении лицензионных договоров с немецкими фирмами должны учитываться положения Патентного закона ФРГ от 1981 г., Закона об усилении охраны промышленной собственности и пресечении недобросовестной конкуренции, законов о внешне-торговых операциях, налогообложении, порядке передачи техно-

логии двойного назначения. Спорные вопросы и различного рода правонарушения, связанные с использованием лицензионных договоров, рассматриваются, как правило, в общих судах или в арбитражах. В целом Германия занимает промежуточное положение между странами Западной Европы, где принята обязательная процедура регистрации лицензионных договоров, и США, где регистрация таких договоров не применяется.

Б) Страны с обязательным порядком регистрации лицензионных договоров: Бельгия, Италия, Португалия, Канада.

Патентным законодательством этой группы стран предусмотрена обязательная регистрация заключенных лицензионных договоров и соглашений об уступке права на патент, касающихся охраняемых в этих странах объектов промышленной собственности. Без регистрации эти договоры и соглашения недействительны.

В Бельгии обязательной регистрации подлежат соглашения об уступке заявки на патент и уступке патента и договоры о предоставлении лицензии на использование изобретений, на которые поданы заявки на патент или получены патенты. Регистрация осуществляется в ведомстве промышленной собственности при Министерстве экономических дел. При заключении договора о предоставлении лицензии на использование изобретений, на которые поданы заявки или получены патенты, а также о любых изменениях в лицензиях стороны должны направить в ведомство подписанную обеими сторонами декларацию и оплатить пошлину. В ведомство под страхом недействительности должно быть сообщено о любом отчуждении, полном или частичном, заявки на патент или патента. Лицензионные договоры и соглашения об уступке права на патенты вступают в силу после их регистрации в патентном реестре, которая ведется в хронологическом порядке.

В Италии предусмотрена обязательная регистрация в патентном ведомстве при Министерстве промышленности, торговли и ремесел и доведение до всеобщего сведения информации о совершенных сделках на передачу патентов или прав на использование охраняемых патентами разработок. Данный порядок распространяется на лицензионные договоры и соглашения об уступке прав на патенты, заключаемые итальянскими гражданами между собой и с иностранцами. Для производства регистрации заявитель представляет соответствующее ходатайство с приложением подлинника документа или надлежащим образом удостоверенной копии. Ведомство проверяет документы с точки зрения правильности оформления.

10. Организация и средства управления интеллектуальной собственностью

Существует особый порядок регистрации лицензионных договоров с иностранными контрагентами на закупку за рубежом прав на использование иностранных патентов и товарных знаков, ноу-хау и предоставление техпомощи. Порядок одобрения и регистрации таких договоров регулируется декретом правительства Италии № 476 от 6 июня 1956 г. с последующими изменениями и приказами Министерства промышленности, торговли и ремесел. При регистрации такие договоры проверяются не только по форме, но и по существу, причем в валютное управление должны быть представлены оригинал заключенного договора, подтверждение патентного ведомства о действительности патентов, сведения об объеме и характере техпомощи, подтверждение передачи ноу-хау в полном объеме и др.

В *Португалии* предусмотрена регистрация в ведомстве промышленной собственности лицензионных договоров и соглашений о частичной или полной уступке патента на основании заявления и нотариально заверенного договора или соглашения. Порядок нотариального удостоверения этих документов и последующей их регистрации определяется Кодексом промышленной собственности от 24 августа 1940 г. с изменениями от 18 января 1984 г.

В *Канаде* передача патента или предоставление исключительной лицензии по внутренним и международным договорам подлежат доведению до сведения патентного ведомства в порядке, установленном комиссаром по патентам. Указанные сделки подлежат регистрации в патентном ведомстве лишь при наличии сделанного под присягой заявления свидетеля. Сделка считается недействительной в отношении любого последующего правопреемника, если она не зарегистрирована.

В) Страны с декларативным порядком регистрации лицензионных договоров: Австрия, Великобритания, Греция, Испания, Франция, Швейцария, Дания, Норвегия, Швеция, Финляндия.

Патентными законами этой группы стран не предусмотрена обязательная регистрация лицензионных договоров. Договоры регистрируются в патентных ведомствах на основании обращений сторон договора, которые должны предоставить соответствующие документы и квитанции об уплате пошлины. Незарегистрированные лицензионные договоры считаются действительными в отношении сторон сделки, но не в отношении третьих лиц, действия которых затрагивают права сторон лицензионного договора.

Австрия. Лицензионные договоры и соглашения об уступке права на патент регистрируются в патентном реестре по письменному ходатайству одной из заинтересованных сторон или по решению суда. Вместе с ходатайством о регистрации должен быть представлен документ, на основании которого производится регистрация и в котором содержатся существенные данные о сделке. Вместо документа может быть представлена надлежащим образом удостоверенная копия. Форма и содержание ходатайства о регистрации и документа подлежат проверке патентным ведомством.

В отношении третьих лиц полученные по лицензионному договору и соглашению об уступке патента права действуют лишь при условии их регистрации в патентном реестре, с которым может ознакомиться любое лицо.

Великобритания. В патентном ведомстве Великобритании ведется патентный реестр, в котором регистрируются сделки, юридические документы и действия, затрагивающие права патентообладателей. Регистрация лицензионного договора или соглашения об уступке патента или заявки на патент затрагивает права третьих лиц, которые используют или намерены использовать эти патенты или заявки на патенты. Любое лицо, зарегистрировавшее приобретение патента или заявки на патент или получившее право на использование объектов промышленной собственности, на которые получены патенты или поданы заявки на патент, считается их законным владельцем в отличие от любого другого лица, которое обосновывает свои права на эту собственность наличием более ранней, но не зарегистрированной сделки.

Греция. О каждой передаче лицензии на использование изобретения и о каждом изменении собственности на зарегистрированный патент в течение трех месяцев после поступления соответствующего правового акта в отдел промышленности Министерства торговли Греции делается соответствующая запись в специальном реестре. При отсутствии такой записи заключенные лицензионные договоры и соглашения об уступке права на патент не имеют силы в отношении третьих лиц. Однако эти лица имеют право доказывать добросовестность заключения незарегистрированных сделок.

Испания. Незарегистрированные лицензионные договоры и соглашения об уступке патентных прав на изобретения, полезные модели, товарные знаки, промышленные образцы и торговые наименования имеют силу в отношении партнеров этих сделок, но не действуют в отношении третьих лиц.

10. Организация и средства управления интеллектуальной собственностью

Для регистрации таких сделок требуется подача заявления с приложением документа (или его копии), подтверждающего изменение собственности на патент или передачу прав на использование охраняемых патентами объектов промышленной собственности. За регистрацию взимаются пошлины, а каждый лист заявления и прилагаемых документов снабжается гербовой маркой. Всякое изменение в правах на патент публикуется в издаваемом патентным ведомством официальном бюллетене промышленной собственности.

В Испании действует разрешительный порядок закупки иностранной технологии и обязательной регистрации договоров на покупку лицензий и патентов за рубежом, который регулируется «Положением о порядке записи в реестре контрактов на покупку лицензий и патентов (новой технологии) вне Испании», утвержденным декретом № 2343 от 21 сентября 1979 г. Положение предусматривает обязательное одобрение и регистрацию контрактов на покупку новой технологии в генеральной дирекции внешних сношений Министерства торговли. Все импортеры зарубежных лицензий в Испании, включая граждан Испании и проживающих здесь иностранцев, обязаны направлять в Министерство промышленности запросы на регистрацию контрактов, соглашений и других подобных сделок, касающихся приобретения иностранной технологии, в специальном реестре. Запрос должен содержать текст контракта или соглашения, пояснительную записку и документы, подтверждающие сделку, в том числе данные о заявителе, разрешение на иностранные вложения в капитал фирмы, полные тексты предложений зарубежных и национальных фирм. Запросы рассматриваются в Министерстве промышленности и в соответствующих отраслевых министерствах, которые дают общее заключение по соглашению и его отдельным статьям. По результатам рассмотрения принимаются следующие решения: 1) о регистрации; 2) о регистрации с аннотацией; 3) об отказе в регистрации. Если принято решение об отказе, то должны быть указаны причины и ограничительные статьи, которые повлияли на принятие такого решения. Принятая резолюция в 10-дневный срок доводится до сведения заявителя и представляется в генеральную дирекцию Министерства торговли. Министерство торговли, получив необходимые документы из Министерства промышленности, обращается в Центральный банк Испании за разрешением на перевод валютных платежей по подписанному контракту. Датой вступления соглашения в силу следует считать дату получения разрешения банка на перевод платежей.

Франция. Лицензионные договоры на предоставление прав на использование изобретений, на которые получены патенты или поданы патентные заявки, и соглашения об уступке патентов и патентных заявок считаются действительными в отношении третьих лиц после их регистрации в Национальном патентном реестре, который ведется в Национальном институте промышленной собственности.

Если вещные права, сдача в залог или лицензии, включающие в себя объекты промышленной собственности, занесены в Национальный патентный реестр, то отказ патентообладателя от всего патента или отдельных пунктов изобретения принимается лишь в случае согласия обладателей этих прав.

Швейцария. Лицензионные договоры и соглашения об уступке права на патент и патентные заявки регистрируются в патентном реестре ведомства интеллектуальной собственности. Незарегистрированные лицензионные договоры не имеют силы в отношении добросовестного приобретателя права на патент.

При отсутствии регистрации соглашения об уступке права на патент в патентном реестре возникающие в связи с этим патентом иски могут предъявляться прежнему владельцу патента.

В странах Северной Европы — *Дании, Норвегии, Швеции и Финляндии* — применяется сходный порядок регистрации лицензионных договоров и соглашений об уступке права на патент, которая осуществляется в патентных ведомствах этих стран. О заключенных сделках производится запись в патентном реестре по ходатайству заинтересованных лиц. Передача патента или предоставление лицензии, если сделки на эти операции зарегистрированы в реестре, имеет преимущественное право перед передачей патента или лицензии, которые еще не зарегистрированы либо оказались позднее занесенными в реестр.

Япония. Проводимая японским правительством активная политика либерализации лицензионного обмена с другими странами опирается на детально разработанную систему законодательно-нормативных актов в этой области. В сравнении с другими промышленно развитыми странами в Японии действует более жесткий контроль за продажей и закупкой лицензий, в том числе через систему регистрации лицензионных договоров. Действующий в стране порядок регистрации и одобрения лицензионных договоров регулируется патентным законом, законами о конкуренции, контро-

10. Организация и средства управления интеллектуальной собственностью

ле за валютой, о внешней торговле, положениями об экспортном контроле в рамках КОКОМ.

В Японии существуют разные процедуры регистрации лицензионных договоров на продажу прав на использование национальных разработок и лицензионных договоров на закупку зарубежной технологии. Основными целями системы регистрации при продаже лицензий на японские объекты промышленной собственности являются охрана прав промышленной собственности, контроль за экспортом высоких технологий и соблюдение международных обязательств по передаче технологий, в том числе по спискам КОКОМ. Процедура регистрации лицензионных договоров и контрактов на импорт зарубежной технологии направлена на обеспечение контроля за иностранными инвестициями, пресечение недобросовестной конкуренции и соблюдение антимонопольного законодательства. В соответствии с патентным законом в Японии осуществляется регистрация исключительных и неисключительных (простых) лицензий. В отношении неисключительных лицензий регистрация не носит обязательного характера, однако она широко используется в интересах обеспечения прав лицензиата. Если неисключительная лицензия зарегистрирована, то она действует и против лиц, которые впоследствии приобрели патент, исключительную лицензию или другое основанное на патенте право.

Регистрацию международных сделок на импорт технологий осуществляет созданный в феврале 1989 г. Комитет по справедливым сделкам. Им утвержден перечень видов международных соглашений, о которых необходимо сообщить в Комитет посредством передачи копии соглашения в течение 30 дней с даты заключения. К их числу относятся международные сделки со сроком действия более одного года на передачу патентов, предоставление лицензий на использование изобретений, полезных моделей и ноу-хау, а также соглашения об оказании технической помощи. Комитет выносит решение об одобрении или отказе в одобрении соглашения, а при необходимости дает рекомендации по изменению условий соглашения. Внутренние аналогичные соглашения не представляются на рассмотрение комитета.

В соответствии с законом о контроле за валютой и внешней торговлей импорт технологий относится к прямым иностранным инвестициям, и порядок их передачи регулируется соответствующими нормативными актами об иностранных инвестициях. Установлено требование предварительного либо последующего уведом-

ления Министерства финансов (Банк Японии) и соответствующего отраслевого министерства о заключенных сделках.

Соглашение о передаче технологии оценивается с точки зрения ее влияния на развитие экономики Японии, технической безопасности, экологии и т.д. Предварительное уведомление требуется для сделок, сумма которых превышает 100 млн иен, а также при покупке зарубежной технологии для самолетостроения, производства оружия, взрывчатки, ядерных установок, космической промышленности, сельского хозяйства и других решающих отраслей экономики. Требование уведомлений означает, по существу, разрешительный порядок импорта зарубежной технологии в Японии.

Комитет по справедливым сделкам проверяет соглашения по импорту технологий на соответствие нормам антимонопольного законодательства. К условиям лицензионных договоров, противоречащих этому законодательству, относятся положения об установлении цены на запатентованную продукцию на японском рынке, запрет лицензиату использовать закупленную технологию после истечения срока действия патента, требование о передаче лицензиару усовершенствований лицензиата, предоставление лицензиару исключительных прав на эти усовершенствования и др.

Регистрация лицензионных договоров в развивающихся странах

В отличие от промышленно развитых стран, где государственное регулирование ограничено охраной прав промышленной собственности, пресечением недобросовестной конкуренции и предотвращением бесконтрольного экспорта высоких технологий, развивающиеся страны большее внимание уделяют контролю за техническим уровнем, актуальностью приобретаемой технологии для экономики страны, расходом валютных средств, а также проблемам занятости и защите местных товаропроизводителей от зарубежных монополий. Эти страны проводят политику более жесткого контроля в отношении импорта зарубежных технологий.

Практически во всех развивающихся странах действует порядок регистрации договоров на закупку и продажу лицензий и соглашений об уступке патента, однако такая регистрация более важна для внутренней лицензионной торговли и импорта лицензий, так как продажа лицензий за рубеж весьма незначительна.

Порядок рассмотрения, одобрения и регистрации лицензионных договоров на импорт зарубежной технологии, как правило,

распространяется не только на договор на приобретение прав на охраняемые объекты промышленной собственности, но и на ноу-хау, другие результаты научно-технической деятельности.

При разработке законов и нормативных актов в области государственного регулирования технологического обмена развивающимися странами были использованы патентные законы, подзаконные акты и практика промышленно развитых стран в данной области. Вместе с тем в законодательстве о регистрации лицензионных договоров и контрактов на передачу технологий нашли отражение особые требования, обусловленные экономическим развитием этой группы стран.

А) Страны с обязательным порядком регистрации сделок на передачу технологий: Алжир, Мексика, Бразилия, Индия, КНР, Малайзия.

Законодательством этих стран предусмотрена обязательная регистрация лицензионных договоров и соглашений об уступке патентов, без которой эти сделки считаются недействительными. Обычно их регистрации в специальном патентном реестре предшествует процедура проверки сделок как по форме, так и содержанию и одобрения соответствующими компетентными органами.

Алжир. Все сделки, касающиеся предоставления лицензии на охраняемые патентами изобретения или разработки, на которые поданы патентные заявки, а также соглашения об уступке патента или патентной заявки, передача патента или заявки на патент в залог должны быть под страхом недействительности совершены в письменной форме и внесены в специальный патентный реестр. До регистрации сделок в компетентных службах уплачивается пошлина. При заключении лицензионных договоров с иностранными физическими и юридическими лицами по решению компетентного министра проводится процедура их предварительного одобрения со стороны этого министра и министра финансов и планирования.

Мексика. Лицензионные договоры подлежат одобрению и регистрации в Министерстве по делам государственного имущества и стимулирования промышленности. При этом учитывается, насколько в лицензионных договорах отражены условия, содействующие решению таких актуальных задач, как создание новых рабочих мест в стране, обучение и подготовка кадров, доступ к новому зарубежному рынку, замена импорта, улучшение платежного баланса, снижение себестоимости, создание местных производств, экологические проблемы, стимулирование НИОКР. Соглашения об уступке патента подлежат регистрации в секретариате министерства. При

отсутствии регистрации указанные виды сделок не имеют юридической силы и нельзя требовать их исполнения через судебные органы.

Бразилия. В соответствии с Кодексом промышленной собственности лицензионные договоры, соглашения об уступке патента и передача права на патент в порядке наследования или по завещанию подлежат регистрации в Национальном институте промышленной собственности. При регистрации лицензионных договоров контролируется их соответствие предусмотренным кодексом требованиям. Согласно этим требованиям в договоре нельзя устанавливать для лицензиата ограничения как в отношении торговли и экспорта продукции, выпускаемой по лицензии, так и в отношении материалов, необходимых для ее изготовления. Создаваемые лицензиатом усовершенствования, согласно кодексу, должны принадлежать ему. Особое внимание при регистрации договоров уделяется вопросам вознаграждения, размер и условия выплаты которого должны соответствовать действующему законодательству и директивам финансовых и валютных органов. Сведения о лицензионном вознаграждении не включаются в регистрацию, если патент выдан не в Бразилии или его владелец проживает за границей.

Индия. Лицензионные договоры и соглашения об уступке патента считаются действительными, если они оформлены в письменном виде в соответствии с установленными требованиями и зарегистрированы в патентном реестре. Лицензиат или лицо, получившее право на патент на основе соглашения об уступке патента, обязано обратиться к генеральному контролеру по делам о патентах с письменным заявлением о регистрации сделки в течение шести месяцев с даты ее заключения. Вместе с заявлением представляются заверенные в установленном порядке копии соглашения и других документов, относящихся к передаваемым по сделке правам. По ходатайству патентообладателя или лицензиата контролер обязан принять меры к недопущению разглашения условий лицензионного договора, за исключением случаев, когда эти условия разглашаются по решению суда.

Центральным правительством Индии утверждена классификация изобретений, имеющих оборонное или секретное применение. Генеральный контролер может вынести решение о запрете передачи информации по изобретению, в том числе о запрете на заключение лицензионного договора, если он сочтет, что разработка относится к одному из классов изобретений такого назначения.

10. Организация и средства управления интеллектуальной собственностью

КНР. В патентном законе КНР от 1 апреля 1985 г. предусмотрена обязательная регистрация всех лицензионных договоров, соглашений об уступке патентов и патентных заявок на изобретения, полезные модели и товарные знаки.

Соглашения об уступке патентов или патентных заявок, владельцами которых являются государственные предприятия, должны быть одобрены вышестоящими компетентными органами. Аналогичные сделки на патенты и патентные заявки, заключаемые китайскими юридическими или физическими лицами с иностранцами, подлежат одобрению компетентным департаментом Государственного совета. Они вступают в силу после их регистрации в патентном ведомстве и публикации сообщения об этом в патентной газете. Патентообладатель, заключивший лицензионный договор с юридическим или физическим лицом, должен в течение трех месяцев представить договор для регистрации в патентном реестре. Публикуемые в патентной газете сведения о регистрации лицензионных договоров и сделок об уступке патентов включают в себя информацию о предоставлении, уступке, прекращении и аннулировании патентных прав, а также о всех изменениях условий этих сделок.

Порядок закупки зарубежных технологий в КНР регулируется законом о внешнеэкономических контрактах и «Правилами административного регулирования в КНР контрактов на импорт технологий», одобренными Госсоветом КНР 30 декабря 1987 г.

В соответствии с этими правилами устанавливается обязательная процедура рассмотрения и одобрения следующих видов контрактов:

1. Договоры на передачу патентов и предоставление лицензий, включая изобретения, полезные модели и промышленные образцы (кроме договоров на товарные знаки).

2. Лицензионные договоры на использование запатентованной технологии и технологии, не охраняемой по закону как объект промышленной собственности. По этим сделкам предусматривается предоставление технических знаний, касающихся производства продукции, ее дизайна, формул, контроля качества и управления.

3. Контракты на техобслуживание. В них предусматривается использование технологий, знаний и опыта поставщика для осуществления технического сервиса, реконструкции предприятий, совершенствования технологий, контроля качества, улучшения внешнего вида товаров, управления предприятием, проведения геологических исследований и др.

4. Контракты о производственной кооперации в разработке проектов, в которых предусматривается передача или лицензирование прав на промышленную собственность, предоставление лицензий на технологическую собственность или техническое обслуживание.

5. Контракты на импорт заводов, производственных линий или оборудования, в которых предусматривается передача патентов или предоставление лицензий на промышленную собственность и промышленную технологию или техническое обслуживание.

6. Другие контракты на импорт технологий, которые по решению компетентных органов подлежат процедуре рассмотрения и одобрения.

Получатель и поставщик технологии должны составить контракт на передачу технологии в письменном виде и представить его на одобрение в Министерство внешнеэкономических связей и торговли КНР или другой компетентный орган, уполномоченный этим министерством на выполнение процедуры рассмотрения и одобрения контрактов. Такими органами являются бюро и комиссия внешнеэкономических связей и торговли в провинциях автономных районов, муниципалитетах, открытых прибрежных городах и экономических зонах. Министерство или другие одобряющие органы рассматривают контракты и в течение 60 дней принимают решение об одобрении или отказе в одобрении. Одобренные контракты и те, по которым компетентный орган не принял решение в течение указанного срока, считаются вступившими в силу с даты одобрения или по истечении двух месяцев с даты их представления на одобрение.

В соответствии с законом о внешнеэкономических контрактах к заключаемым и представляемым на одобрение сделкам предъявляются определенные требования, касающиеся их структуры и содержания. В контрактах должны быть отражены следующие положения:

- содержание, описание технологии, включая перечень патентов и торговых марок, если они есть;
- технические результаты, которые должны быть получены, время и меры, необходимые для их достижения;
- вознаграждение, его структура и условия платежа.

В законодательных актах, регулирующих импорт зарубежной технологии в КНР, содержатся требования о запрете включать в контракты без специального разрешения положения, несправедливо ограничивающие права получателя в использовании приобретаемой технологии. К ним относятся: навязывание покупателю

10. Организация и средства управления интеллектуальной собственностью

дополнительной технологии, оборудования и сырья, в которых он не нуждается; ограничение свободы выбора покупателя в отношении поставщиков сырья, полуфабрикатов и оборудования; неэквивалентный обмен усовершенствованиями; ограничение объемов, номенклатуры и продажных цен на продукцию, производимую с использованием приобретаемой технологии; необоснованные ограничения зон экспорта и каналов сбыта; запрет или ограничения в использовании технологии по истечении срока контракта; требования к покупателю об оплате по патентам, которые не используются покупателем или являются недействительными.

В соответствии с патентным законом КНР импортные контракты на передачу патентных прав должны быть представлены в патентное ведомство для регистрации.

Лицензионные договоры на использование товарного знака регистрируются в ведомстве по товарным знакам. Лицензиар обязан в предусмотренный срок представить две копии лицензионного договора в местный административный орган по промышленности и торговле.

Малайзия. Патентный закон и закон о передаче технологии предусматривают использование одних и тех же процедур при заключении соглашений на передачу технологии для местных граждан и иностранцев. К такого рода соглашениям относятся лицензионные договоры и соглашения об уступке патентов, договоры на передачу ноу-хау, оказание технической помощи и др. Заключаемые с иностранцами соглашения на передачу технологии должны до их подписания получить предварительное письменное одобрение в Министерстве международной торговли и промышленности. Лицензионные договоры имеют юридическую силу после их регистрации.

В) Страны с декларативным порядком регистрации сделок на передачу технологий: Аргентина, Колумбия, Уругвай, Сальвадор, Ирак, Нигерия.

Такой порядок регистрации коммерческих сделок на передачу технологий действует во многих странах Латинской Америки, Азии и Африки, относящихся к группе государств с импортной направленностью лицензионной торговли. Незарегистрированные коммерческие сделки в этих странах, как правило, являются действительными в отношении сторон этих сделок, если они подписаны с соблюдением действующего в этих странах законодательства, однако они не имеют юридической силы в отношении третьих лиц, права которых могут быть затронуты при исполнении данных сделок.

Аргентина. В соответствии с законом о патентах на изобретения соглашения об уступке патента регистрируются в патентном ведомстве. По предъявлении соглашения и документа об уплате пошлины в специальной книге делается отметка о регистрации. Патентное ведомство ежеквартально публикует сведения о регистрации сделок об уступке патентов.

Регистрация лицензионных договоров осуществляется в соответствии с законом о передаче технологии. Регистрируются не все сделки, а лишь те, в которых участвуют национальные компании. Отказ в регистрации лицензионных договоров или других сделок о передаче технологии или непредставление их к регистрации не влечет за собой недействительности сделок.

Колумбия. В торговом реестре патентного ведомства регистрируются договоры об уступке патента и предоставлении лицензий на изобретения, полезные модели, промышленные образцы и товарные знаки. Согласно Коммерческому кодексу такие лицензии называются договорными. Незарегистрированные лицензионные договоры и соглашения об уступке патента, составленные с учетом требований Коммерческого кодекса, имеют юридическую силу в отношении сторон сделки, но недействительны против третьих лиц. Требования, которые учитываются при регистрации лицензионных договоров, включают в себя запрещение ограничивать лицензиата в торговле или производстве продукции по лицензии, если это не вытекает из гарантированных патентом прав, предоставление лицензиату права на сублицензии, запрет лицензиату применять изобретение до истечения срока действия патента и ограничение областей его использования.

Уругвай. Каждый договор об уступке патента или предоставлении лицензии должен быть зарегистрирован в управлении промышленной собственности Министерства промышленности и труда. Незарегистрированные договоры недействительны в отношении третьих лиц. Для договоров об уступке патентов, заключенных внутри страны, необходимо нотариальное удостоверение подписей сторон; для договоров, заключенных за границей, требуется их официальное подтверждение.

Сальвадор. Торговым кодексом страны предусматривается регистрация лицензионных договоров и соглашений об уступке патентов. Такие сделки не имеют юридической силы в отношении третьих лиц до тех пор, пока они не внесены в торговый реестр.

10. Организация и средства управления интеллектуальной собственностью

Ирак. В соответствии с законом о патентах и промышленных образцах предусматривается регистрация коммерческих сделок об уступке патентов, о предоставлении лицензий и передаче прав на патенты на изобретения и промышленные образцы. Зарегистрированные в патентном реестре договоры доводятся до всеобщего сведения и могут противопоставляться третьим лицам после их регистрации.

Нигерия. Декретом о патентах и промышленных образцах предусматривается регистрация лицензионных договоров на изобретения и промышленные образцы и соглашений об уступке патента и заявки на патент. Лицензионные договоры имеют действие в отношении третьих лиц лишь после регистрации в Федеральной комиссии общественных служб. Любые условия лицензионного договора являются недействительными, если они налагают на лицензиата следующие, не вытекающие из патента требования:

- касающиеся ограничения объема и качества производимой по лицензии продукции;
- касающиеся любых действий, которые могут причинить вред действительности патента на изобретение или промышленный образец;
- касающиеся ограничений в отношении эффективного использования предмета лицензии.

Лицензионные договоры, предусматривающие выплату вознаграждения за пределами Нигерии, должны быть одобрены инстанцией, которая указана в постановлении федерального комиссара промышленности, о чем производится публикация в федеральном вестнике.

Анализ законодательства и практики регистрации лицензионных договоров и контрактов на передачу технологий в зарубежных странах показывает, что процедуры регистрации этих сделок не имеют самостоятельного значения. Они являются производными от внешнеэкономической и лицензионной политики государства и законодательно-нормативной базы, посредством которой эта политика реализуется. Порядок регистрации лицензионных договоров и других сделок по передаче технологии принимается в соответствии с действующим в этих странах законодательством в области государственного регулирования технологического обмена. В странах с неразвитым законодательством процесс регистрации лицензионных договоров и других сделок по обмену технологиями, как правило, сводится к контролю формальных признаков отдельных операций по передаче технологий.

11

Патентно-лицензионные службы как центры управления интеллектуальной собственностью в корпоративных структурах

11.1. Организация и функции патентно-лицензионных служб на промышленных фирмах / 11.2. Патентно-лицензионная деятельность инженерных фирм / 11.3. Патентно-лицензионная деятельность в малом инновационном бизнесе / 11.4. Интеллектуальная собственность в некоммерческих научно-исследовательских и образовательных структурах / 11.5. Посреднические фирмы в патентно-лицензионном бизнесе

Вступление мира на рубеже XX—XXI столетий в эпоху «интеллектуальной экономики» и завершение формирования мирового рынка интеллектуальной собственности чрезвычайно интенсифицировало процессы коммерческого обмена результатами НИОКР и привело к созданию новых организационных форм и методов управления этими процессами. Лишь на ранней стадии инновационной деятельности непосредственные разработчики нововведений в лице изобретателей, ученых научно-исследовательских организаций, лабораторий, проектно-конструкторских бюро, отделов иной техники и технологии и др. брали на себя функции поиска путей эффективного применения изобретений, их правовой защиты, патентных и маркетинговых исследований, информационного обеспечения, определения стоимости нововведения и др.

В настоящее время управление интеллектуальной собственностью нельзя представить без специальных служб, решающих вопросы оказания содействия предпринимательским структурам на всех стадиях разработки, правовой охраны, внедрения, производства и рыночной реализации продукции и услуг, производимых на основе нововведений.

Основными функциями этих служб являются:

а) сбор и предоставление техническим службам, производственным отделениям и отделам, а также экономическим службам информации: о новых научно-технических достижениях в сфере

11. Патентно-лицензионные службы в корпоративных структурах

деятельности данной фирмы; о новых патентах конкурентов; о состоянии спроса на рынке объектов промышленной собственности; об условиях лицензирования в различных странах, в том числе сведения о мерах государственного регулирования, патентном законодательстве, валютном контроле, порядке выплаты вознаграждений. Они также изучают фирмы, проявляющие интерес к покупке лицензий; подыскивают и выбирают лицензиатов на основе изучения состояния дел и репутации возможных лицензиатов; дают рекомендации о целесообразности продажи лицензий в сравнении с организацией товарных продаж на территории предполагаемого лицензиата;

б) обеспечение патентной охраны результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации своей фирмы. Они производят патентование в своей стране и за границей изобретений, промышленных образцов, полезных моделей, товарных знаков; решают вопросы о поддержании патентов в силе и оплате пошлин; наблюдают за случаями нарушения конкурентами патентных прав фирмы; ведут судебные и иные процессы по патентным делам фирмы; поддерживают контакты с изобретателями и определяют размер их вознаграждения;

в) осуществление непосредственных операций по покупке и продаже патентов и лицензий: реклама изобретений, ведение переговоров с предполагаемыми лицензиатами; выбор лицензиата; координация административной, правовой, технической и коммерческой работы в период ведения переговоров по заключению лицензионного соглашения; подписание лицензионных соглашений и организация технической помощи при налаживании производства лицензируемой продукции; контроль за соблюдением сторонами условий лицензионного договора, поддержание связей с патентными агентами по поводу заключения и исполнения лицензионных договоров; осуществление поиска патентов и ноу-хау и заключение соглашений на покупку лицензий, координация работы лицензиатов и организация обмена опытом между ними.

В настоящее время основными центрами управления интеллектуальной собственностью в промышленно развитых странах являются патентно-лицензионные службы различных предпринимательских структур: промышленных фирм, инженерных компаний, специализированных малых инновационных компаний, коммерческих научно-исследовательских центров, посреднических организаций, физических лиц.

11.1. Организация и функции патентно-лицензионных служб на промышленных фирмах

В условиях существовавшего в СССР разрешительного порядка торговли лицензиями на внешнем рынке и ее монополизации специализированными внешнеторговыми объединениями патентно-лицензионная деятельность отечественных предприятий и организаций была ограничена узкими рамками подготовительной работы, связанной с патентованием, продажей и покупкой лицензий. С переходом к рыночным условиям ведения хозяйства и созданием новой законодательно-нормативной базы патентно-лицензионной деятельности в Российской Федерации потребовалось изменить организационные формы и методы проведения патентно-лицензионных операций на предприятиях различных форм собственности. В условиях острой конкуренции на российском и международном рынках успех бизнеса стал прямо зависеть от комплексного подхода к охране и использованию имеющейся в их распоряжении интеллектуальной собственности, включая патенты, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, ноу-хау, авторские права, техническую документацию. В период формирования российского рынка интеллектуальной собственности особую актуальность приобретает изучение опыта лицензионной деятельности зарубежных фирм.

В настоящее время положение подразделений промышленных фирм, занимающихся патентно-лицензионными операциям, зависит от размера и структуры компаний, задач и объема выполняемых операций. Существуют встроенные и самостоятельные службы интеллектуальной собственности.

Встроенные отделы входят обычно в юридическую службу (юридический отдел) или техническую службу (инженерно-технический отдел, конструкторское бюро, отдел новой техники, технологический отдел и др.).

Самостоятельные отделы (отдел интеллектуальной собственности, патентный отдел) создаются, как правило, в более крупных промышленных компаниях и находятся в ведении одного из членов высшего руководства фирмы: президента, генерального директора, помощника президента. Патентно-лицензионные службы в производственных отделениях компании подчиняются управляющему отделением и находятся в административном здании отделения наравне с другими функциональными отделами.

11. Патентно-лицензионные службы в корпоративных структурах

В ряде промышленных фирм отделы интеллектуальной собственности делятся на самостоятельную патентную секцию, отвечающую за патентные исследования, подготовку патентных заявок, получение и поддержание патентов в силе и лицензионную секцию, отвечающую за продажу и покупку лицензий, маркетинговые исследования, исполнение заключенных лицензионных договоров. Независимо от положения в структуре управления фирмой встроенные или самостоятельные отделы тесно сотрудничают с другими подразделениями компании, рассматривая все вопросы правовой охраны и использования объектов интеллектуальной собственности вместе с соответствующими техническими, юридическими и маркетинговыми службами. Товарными знаками и другими средствами индивидуализации обычно ведает юридический отдел.

Вопросами определения патентно-лицензионной политики компании обычно занимается ее руководство в лице президента, вице-президента, совета директоров, а также руководства дочерних фирм и отделений по экспортным операциям. Патентно-лицензионные службы в большинстве случаев не имеют в своем составе инженерно-технических и производственных работников. Такие специалисты привлекаются из других отделов компании по мере необходимости или прикомандировываются на период подготовки или заключения лицензионного договора. Лишь некоторые службы, осуществляющие большой объем международных лицензионных операций, имеют в своем составе постоянный штат инженерно-технических работников.

Проведение транснациональными компаниями-лидерами стратегии «патентных войн» для освоения и передела рынков высокотехнологичной продукции находит отражение и в создании новых организационных форм патентно-лицензионной деятельности. Создаются дочерние компании по международному лицензированию в качестве опорных точек «патентной экспансии» крупных промышленных компаний. Создание таких фирм в других странах приближает рынок, создает условия для более тесного контроля за использованием собственных патентов и проданных лицензий в этих странах.

В соответствии со своими функциями патентные отделы и отделы интеллектуальной собственности промышленных фирм ведут работу по следующим основным направлениям согласно принятой западными фирмами терминологии:

11.1. Организация и функции патентно-лицензионных служб на промышленных фирмах

- активная деятельность в области охраны и использования интеллектуальной собственности;
- пассивная деятельность в области использования интеллектуальной собственности;
- операции с ноу-хау;
- ведение документации, относящейся к уровню техники;
- регулирование взаимоотношений работодателя и изобретателей.

Активная деятельность в области охраны и использования объектов интеллектуальной собственности включает в себя:

- своевременную подачу заявок и получение национальных и иностранных патентов и свидетельств на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, созданные в результате собственной научно-исследовательской деятельности предприятия, совершенствования производственных методов, улучшения качества продукции и дизайна;

- предоставление лицензий на использование принадлежащих фирме прав на интеллектуальную собственность, для чего по инициативе предприятия или другой стороны проводятся соответствующие переговоры по продаже лицензий и заключаются лицензионные договоры;

- защиту прав компаний на объекты промышленной собственности от возражений и иных юридических действий, направленных на отмену этих прав;

- постоянное отслеживание продукции, производимой и предлагаемой к продаже конкурентами или иными третьими сторонами, на предмет возможного неправомерного использования принадлежащих фирме охраняемых прав в этой продукции или иной хозяйственной деятельности;

- отстаивание принадлежащих компании прав собственности главным образом путем переговоров с нарушителями, а в случае недостижения договоренности путем возбуждения исков о прекращении нарушения прав или возмещении причиненного ущерба.

Пассивная деятельность отделов в области использования интеллектуальной собственности включает в себя:

- отбор и анализ материалов для оценки уровня техники в области производственной деятельности фирмы и оценки действующих прав на объекты интеллектуальной собственности, принадлежащих другим национальным и иностранным компаниям;

11. Патентно-лицензионные службы в корпоративных структурах

- выявление на стадиях разработки и подготовки к выпуску новых товаров возможных нарушений прав интеллектуальной собственности, принадлежащих другим национальным и зарубежным фирмам. Предупреждение руководства отделов, занимающихся производством и маркетингом, о таких нарушениях и подготовка предложений по их предотвращению. Одновременно оценивается риск, связанный с возможным нарушением прав третьих лиц при поставке этих товаров на внутренний и зарубежный рынок;
- приобретение лицензий на объекты интеллектуальной собственности, проведение переговоров и заключение соответствующих лицензионных договоров по предложению фирмы или иной национальной или зарубежной компании;
- своевременное обнаружение нарушений, направление возражений или применение иных юридических действий против лиц, нарушающих права компании на производимую продукцию;
- отклонение претензий на запрет производства товаров или возмещение ущерба, выдвинутых по подозрению в нарушении прав на интеллектуальную собственность, включая контрмеры, направленные против возбуждения иска о нарушении.

Отдельным направлением деятельности патентных отделов промышленных фирм являются операции с ноу-хау, которые включают в себя разработку и контроль за соблюдением внутреннего распорядка, обеспечивающего конфиденциальность в отношении ноу-хау всеми научно-исследовательскими, производственными и коммерческими подразделениями фирмы, а также обеспечение соблюдения приобретающей права на интеллектуальную собственность стороной конфиденциальности при проведении переговоров и заключении соглашений, включая лицензионные договоры на использование ноу-хау.

Работа по ведению относящейся к уровню техники документации включает в себя два направления. Первое связано с получением реферативной и иной информации об объектах промышленной собственности и инновациях в областях хозяйственной деятельности, которыми занимается данная фирма, выпускаемой различными национальными или иностранными органами, включая патентные ведомства, а также ее регистрацией и обновлением.

Второе направление — информирование научно-исследовательских, производственных и маркетинговых подразделений фирмы о появлении новых прав на объекты промышленной собственности, о направлениях технического прогресса в областях, свя-

занных с хозяйственной деятельностью фирмы, о разработках новых товаров.

Взаимоотношения работодателя и изобретателей регулируются внутренними правилами предприятия, разработанными на основе действующего законодательства о служебных изобретениях, цель которых — обеспечить лидерство компании путем использования создаваемых ее служащими изобретений и других технических новшеств. Правила предусматривают переход в полное распоряжение компании всех прав на изобретения и иные нововведения, созданные ее работниками, и регламентируют выплату работникам компенсации за предложения о внедрении изобретений и технических усовершенствований, обеспечивающих компании лидирующие позиции в производстве и сбыте новой продукции.

Российскими предприятиями различных форм собственности накоплен определенный опыт подготовки, проведения, заключения и реализации лицензионных договоров. Ниже рассматриваются правила, используемые в практической деятельности отечественных предприятий и зарубежных фирм при переговорах о лицензировании объектов промышленной собственности и ноу-хау, а также некоторые особенности международных лицензионных договоров.

Практически каждое предприятие располагает научно-техническим потенциалом, производственным опытом, коммерческим ноу-хау и правами на промышленную собственность, которые могли бы быть предложены другим фирмам в своей стране или за рубежом. Продажа лицензии позволяет значительно компенсировать расходы на научно-исследовательскую работу и развитие предприятия, а также получить прибыль. Однако немало предприятий не уделяют должного внимания лицензированию. Это происходит не только из-за нежелания заниматься вопросами коммерческой реализации интеллектуальной собственности. В большинстве случаев это обусловлено сложностью процесса лицензирования и отсутствием у ряда предприятий, особенно средних и малых, необходимых навыков и опыта в этой области.

Вместе с тем в патентных отделах и отделах интеллектуальной собственности промышленных предприятий, в независимых патентно-лицензионных компаниях, ассоциациях патентных поверенных и специализированных посреднических организациях накоплен значительный опыт лицензирования и выработан ряд правил и принципов, которыми руководствуются при подготовке

11. Патентно-лицензионные службы в корпоративных структурах

лицензионных договоров. К основным принципам относятся следующие.

Во-первых, лицензирование проходит успешно, если оно должным образом подготовлено в процессе переговоров.

Во-вторых, до начала переговоров о продаже лицензии должен быть подготовлен полный комплект документации для передачи технологии заинтересованным лицам. Недостаточно полная или разработанная документация может привести к отрицательным коммерческим и правовым последствиям. Передаваемая документация должна регулярно пополняться и обновляться.

В-третьих, лицензия должна обеспечивать получение дополнительной прибыли, хотя подготовительный этап связан с большими затратами. Как правило, высокие расходы на предварительном этапе, в частности на подготовку детально разработанной документации, оправдывают себя, так как в результате размер лицензионного вознаграждения может быть значительно больше. Стоимость передаваемого ноу-хау следует включать в первоначальный платеж по лицензионному договору.

В-четвертых, значительно легче и проще продать лицензию на охраняемый объект промышленной собственности, чем на ноу-хау, поэтому весьма внимательно следует относиться к подаче заявок на получение патентов на изобретения, промышленные образцы и другие объекты промышленной собственности.

11.2. Патентно-лицензионная деятельность инженерных фирм

Международный инжиниринг как самостоятельный вид предпринимательской деятельности получил широкое развитие во второй половине XX столетия. Первоначально он возник в Англии около 200 лет назад в строительстве дорог, портов, аэродромов, систем водоснабжения и других сферах гражданского строительства. Позднее услуги типа «инжиниринг» получили широкое распространение в промышленности, в том числе в наукоемких отраслях производства. Послевоенный распад мировой колониальной системы и образование на ее месте большой группы развивающихся стран, создание и расширение экспансионистской деятельности ТНК, развитие процессов специализации и кооперирования в мировом хозяйстве явились главными причинами масштабного развития международного инжиниринга. Немаловажную роль в его

развитии сыграл Международный банк реконструкции и развития (МБРР).

Международный инжиниринг предполагает предоставление на основе договора между находящимися в разных странах консультантом и заказчиком комплекса или отдельных видов инженерно-технических услуг, связанных с проектированием, строительством и вводом в эксплуатацию объектов, с разработкой новых технологических процессов на предприятии заказчика, усовершенствованием имеющихся производственных процессов вплоть до внедрения нового изделия в производство.

Действующие в этой сфере инженерные компании специализируются на выполнении следующих видов работ:

- консультативный инжиниринг (consulting engineering), связанный с интеллектуальными услугами при проектировании объектов, планировании строительства и контроле за проведением работ;
- технологический инжиниринг (process engineering), заключающийся в предоставлении заказчику технологии или технологий, необходимых для строительства промышленного объекта или его эксплуатации, разработке проектов по энергоснабжению, водоснабжению, транспорту и др.
- строительный и/или общий инжиниринг (constructing engineering), связанный главным образом с поставкой оборудования, техники и монтажом установок, включая при необходимости инженерные работы.

Предоставление на основе договора на инжиниринг полного комплекса услуг и поставок, необходимых для создания нового объекта, называется комплексным инжинирингом.

Деятельность инженерно-консультационных и инженерно-строительных фирм в технологическом отношении в значительной мере зависит от крупных промышленных фирм, поскольку подавляющее большинство патентов и ноу-хау принадлежит этим фирмам. Ни одна инжиниринговая компания не может эффективно работать на рынке без заимствования технологий у других промышленных и инженерных фирм.

Инженерные компании выступают на международном и национальном рынках лицензий в качестве наиболее активных продавцов и покупателей.

Так, по данным журнала «National Economic Review», инженерно-строительные фирмы промышленно развитых стран при строительстве химических заводов в своей стране до 37% необходимой

11. Патентно-лицензионные службы в корпоративных структурах

технологии приобретают у национальных фирм и 63% за рубежом. По сооружению аналогичных объектов за рубежом на долю национальных технологий приходится 78%, зарубежных — 22%.

В современной практике инжиниринга инженерно-технические услуги часто сопровождаются передачей заказчику лицензионных прав на использование запатентованных изобретений. Инженерная фирма в таком случае выступает в качестве лицензиара, если охраняемые патентами разработки или ноу-хау принадлежат третьей стороне.

Патентно-лицензионные службы инженерных фирм по своим организационным формам и выполняемым функциям во многом сходны с аналогичными службами промышленных компаний, однако при их создании учитываются специфика и масштабы их инновационной деятельности. В малых и средних инженерных фирмах, в которых отсутствуют патентно-лицензионные отделы, прибегают к услугам патентных поверенных или юристов.

11.3. Патентно-лицензионная деятельность в малом инновационном бизнесе

Активная патентно-лицензионная деятельность малых инновационных фирм определяется спецификой их положения на рынках интеллектуальной собственности. За счет концентрации своих усилий на выпуске ограниченной и узкоспециализированной продукции эти фирмы способны производить более конкурентоспособную, высокотехнологическую продукцию, чем крупные фирмы. Нередко разработка новых технологий и нововведений, осуществляемых малыми инновационными компаниями, финансируется крупными фирмами. Эти специализированные фирмы, относимые к категории венчурных компаний, несмотря на высокий технический уровень своих разработок, как правило, охраняемых патентами, оказываются не в состоянии развернуть крупномасштабное производство. Они стремятся найти спонсоров, создать совместное производство, продать патенты или лицензии, участвовать во внедрении нововведений, но не в крупномасштабном производстве освоенной продукции. Патентно-лицензионная деятельность малых инновационных компаний связана не только с разработкой, правовой охраной и коммерческой реализацией результатов собственных НИОКР, но и с покупкой патентов и ноу-хау других фирм для использования в разрабатываемых ими инновационных проек-

тах. Малые инновационные фирмы, как правило, оказываются не в состоянии держать в своей структуре отделы интеллектуальной собственности, ограничиваясь включением в свой штат менеджеров интеллектуальной собственности, патентных поверенных, юристов или пользуясь услугами посреднических фирм.

Особое место в малом инновационном бизнесе принадлежит венчурным (рисковым) компаниям, которые представлены малыми или средними фирмами, занятыми научными исследованиями, инженерными разработками и их кредитованием. Венчурные компании сотрудничают с крупными промышленными фирмами по вопросам разработки и внедрения на крупных фирмах новейших технологий.

Различают внутренние и внешние венчуры. Внутренние представлены малыми внедренческими фирмами, выделяемыми из структуры корпораций на период разработки и внедрения новых технологий. Внешние венчуры представлены малыми независимыми внедренческими фирмами, профессионально занимающимися созданием и совершенствованием передовой технологии, которые включаются в сферу инновационной деятельности крупных корпораций, используя при этом их финансовые средства и экспериментальную базу. Разработанные внешними венчурами охраноспособные результаты интеллектуальной собственности патентуются и права на их использование передаются корпорациям на основе лицензионных договоров или путем уступки патентов.

Венчурное предпринимательство возникло в США после Второй мировой войны. По оценкам западных экспертов, 20% венчурных компаний превращаются в открытые корпорации, 60% поглощаются более крупными компаниями, принося при этом инвесторам через 3—4 года 30—40% прибыли на инвестированный капитал, 20% венчуров разоряются.

Венчурный бизнес по-прежнему остается основной формой создания нововведений в наукоемких отраслях производства. Западные инвесторы — создатели венчурных компаний для решения какой-либо прикладной научно-технической задачи начинают с формирования команды из числа известных менеджеров, юристов, ученых, специалистов-практиков. Составляется бизнес-план и выделяются средства для работы в течение первых 2—3 лет. В дальнейшем роль инвесторов ограничивается субсидированием следующих этапов, если достигаются положительные промежуточные результаты. Если венчурной компании удастся первой создать но-

11. Патентно-лицензионные службы в корпоративных структурах

вую наукоемкую продукцию и выйти на рынок, то бывшие инвесторы немедленно продают акции ставшей публичной компании и выходят из дела, чтобы включиться в новый рисковый бизнес.

11.4. Интеллектуальная собственность в некоммерческих научно-исследовательских и образовательных структурах

Крупными центрами патентно-лицензионной деятельности в промышленно развитых странах являются государственные и частные некоммерческие организации, представленные различными научно-исследовательскими центрами и высшими учебными заведениями. В отличие от промышленных фирм и инженерных компаний, преследующих цели промышленной и коммерческой реализации создаваемых ими результатов НИОКР, некоммерческие научно-исследовательские и образовательные организации проводят преимущественно фундаментальные научные исследования и выполняют прикладные научно-исследовательские работы, не ставя перед собой задачу создания крупномасштабных производств на их основе. Промышленная и коммерческая реализация создаваемой этими структурами интеллектуальной собственности не отвечает профилю их основной деятельности, однако масштабы и высокий научно-технический уровень разработок находят большой спрос в промышленной и коммерческих сферах.

Большая часть таких разработок создается в государственных научно-исследовательских организациях, университетах, лабораториях за счет бюджетных средств или на основе заказов, финансируемых государством, штатами или промышленными компаниями. Одними из наиболее важных и сложно решаемых на практике вопросов управления интеллектуальной собственностью, создаваемой некоммерческими научно-исследовательскими организациями, финансируемыми государством, являются вопросы установления собственников прав на интеллектуальную собственность (патентообладателей), их пользователей, путей и условий коммерциализации разработок, распределения прибыли и выплаты вознаграждения.

В Российской Федерации по-прежнему преобладающую часть объектов промышленной собственности составляют разработки, созданные на средства государственного финансирования в советский и постсоветский периоды. Поэтому вопросы управления этой собственностью, несмотря на ряд принятых законодательно-нормативных актов, остаются чрезвычайно актуальной проблемой.

11.4. Интеллектуальная собственность в некоммерческих структурах

В этой связи несомненный интерес представляет изучение зарубежного опыта.

В промышленно развитых странах до начала 80-х годов считалось нормой, что созданные на государственные средства результаты НИОКР являются собственностью государства, и жестко критиковался принцип, согласно которому отдельные исследовательские организации и исследователи могут быть владельцами интеллектуальной собственности, полученной в результате государственного финансирования.

Путем публикации детальных сведений о созданных на основе бюджетного финансирования научных и прикладных разработках государство стимулировало их широкое использование предпринимательскими структурами, предоставляя им возможность получения прибыли от применения таких разработок. В 80-е годы наметилась тенденция к закреплению прав на интеллектуальную собственность за государственными структурами и созданию механизма трансфера технологий и знаний, созданных в государственных исследовательских структурах. Государство все более стремится коммерциализировать государственные исследования путем предоставления государственным исследовательским организациям, университетам, лабораториям права патентования и реализации результатов исследований частным коммерческим структурам на основе продажи патентов и лицензий. Одновременно государство гарантирует выплату вознаграждения изобретателям за продажу патентов и лицензий на разработки, созданные на основе бюджетного финансирования.

США выступили пионером в создании стимулов коммерциализации интеллектуальной собственности в госсекторе. В 60—90-е годы темпы роста числа выдаваемых патентов на изобретения в университетах и государственных лабораториях существенно превышали темпы роста расходов на научные исследования в этих организациях и темпы патентования в целом по стране.

Принятый в 1980 г. акт по патентным процедурам для университетов и малого бизнеса (Bayh-Dole Act) позволил университетам, некоммерческим структурам и предприятиям малого бизнеса получать права собственности на изобретения, созданные на государственные средства финансирования. Предусматривалось право патентообладателя продавать права на использование патента третьим лицам, причем доходы от использования изобретения делились между патентообладателем и автором. Федеральный акт по транс-

11. Патентно-лицензионные службы в корпоративных структурах

ферту технологий от 1986 г. уполномочил государственные лаборатории передавать патенты на созданные разработки частным предпринимательским структурам и выполнять заключенные с ними лицензионные договоры. По данным Ассоциации университетских технологических менеджеров США, в 1998 г. доходы от лицензионной торговли 132 американских университетов составили более 577 млн долл. при общих затратах на научные исследования этих организаций в сумме 21 387 млн долл.

В Японии в последние 30 лет проводились радикальные мероприятия по совершенствованию системы управления интеллектуальной собственностью, в частности путем принятия законодательных актов по расширению сферы патентования, снижению расходов и упрощения процедур патентования, усилению прав патентообладателей и ответственности третьих лиц за их нарушение. В 90-е годы японское правительство расширило права национальных исследовательских организаций и университетов, предоставив им право на совместное владение интеллектуальной собственностью наряду с государством. В 1997 г. исследователи НИИ были совладельцами 14,4% всех патентов НИИ на разработки, созданные за счет государственного финансирования. Однако для реализации таких патентов и лицензий третьим лицам необходимо согласие государства.

С 1998 г. подконтрольная государству Японская научно-техническая корпорация начала приобретать и коммерциализировать изобретения, созданные в национальных научно-исследовательских организациях и университетах. При этом при успешной коммерциализации изобретений корпорация до 80% полученных доходов передает исследователям.

В случае с государственными научно-исследовательскими организациями совместными патентообладателями становятся корпорация и государство. Несмотря на проведенные преобразования, влияние государства на процесс патентования и коммерциализации научных разработок, создаваемых за счет бюджетных средств, остается незначительным. Несмотря на рост государственных расходов на исследовательские работы в национальных НИИ и университетах (с 1988 по 1998 г. они возросли на 162%), число полученных этими организациями патентов возросло незначительно.

Западная Европа является регионом, страны которого наиболее далеко продвинулись в вопросах сотрудничества в области правовой охраны интеллектуальной собственности. Созданное в 1977 г. Евро-

11.4. Интеллектуальная собственность в некоммерческих структурах

пейское патентное ведомство (ЕПВ) выступает в качестве регионального центра управления системой правовой охраны интеллектуальной собственности на основе выдачи единого европейского патента в странах Европейского союза. Применение единой процедуры получения европейского патента в странах ЕС, однако, не распространяется на сферу определения собственников объектов интеллектуальной собственности, поскольку эти вопросы являются прерогативой стран — членов ЕПВ и их регулирование осуществляется на основе национального патентного законодательства этих стран.

В представленной ниже таблице приведены сведения о закреплении в ряде стран мира права собственности на интеллектуальную собственность, созданную государственными исследовательскими структурами.

Таблица 11.1. **Порядок закрепления прав на интеллектуальную собственность, созданную на бюджетные средства по группам стран**

Собственник интеллектуальной собственности	Название стран		
Исследователи	Австрия	Италия	
	Бельгия	Канада	
	Германия	Норвегия	
	Ирландия	Финляндия	
		Япония	
Государственная исследовательская организация	Австралия	Канада	Норвегия
	Великобритания	Корея	Польша
	Венгрия	Мексика	США
	Германия	Нидерланды	Финляндия
	Израиль	Новая Зеландия	
Совместная собственность	Австрия	Франция	
	Бельгия	Япония	

Из представленных данных видно, что в странах Западной Европы используются различные формы закрепления интеллектуальной собственности, создаваемой в научно-исследовательских ор-

11. Патентно-лицензионные службы в корпоративных структурах

ганизациях, университетах, лабораториях на основе государственного финансирования. Так, законодательством Германии, Финляндии и Норвегии предусматривается право на патентование результатов научных исследований, созданных на государственные средства как организациями-разработчиками, так и самими исследователями.

Такие же правила действуют в Канаде. В США, Великобритании, Австралии, Израиле, Нидерландах, Корее, Венгрии, Польше, Новой Зеландии и Мексике право собственности на интеллектуальную собственность получают государственные исследовательские организации. В Австрии, Бельгии и Японии патентообладателями или становятся сами исследователи, или право собственности получают совместно организации и исследователи. Следует отметить значительное отставание в количестве научных разработок, создаваемых в западноевропейских университетах и государственных организациях, по сравнению с объемами аналогичных разработок в США.

11.5. Посреднические фирмы в патентно-лицензионном бизнесе

В зависимости от объема предоставляемых полномочий и выполняемых функций посредники могут выступать в качестве комиссионеров, поверенных и агентов. Соответственно между продавцом и покупателем лицензии или патента, с одной стороны, и посредником, с другой, заключается договор комиссии, поручения или агентское соглашение. В качестве посредников могут выступать как специализированные фирмы, так и ассоциации адвокатских фирм, инженерные фирмы по разработке патентов и др.

Большую группу субъектов патентно-лицензионной деятельности на национальных и мировом рынках интеллектуальной собственности составляют лицензионные и патентные агенты, выступающие в качестве посредников при осуществлении патентно-лицензионных операций. К услугам агентов прибегают индивидуальные разработчики и патентообладатели, мелкие и средние фирмы, а также крупные компании, не осуществляющие в больших масштабах научно-исследовательские работы. В функции таких агентов входят: патентование изобретения от имени его владельца в своей стране и за рубежом; надзор за уплатой пошлин за поддержание патента в силе; посредничество в продаже патентов и лицензий; подготовка проектов лицензионных договоров и соглашений об уступке патентов; реклама, поиск партнеров и проведение предварительных

переговоров с потенциальными лицензиатами и лицензиарами; контроль за исполнением лицензионного соглашения.

Важным звеном в управлении процессом коммерциализации интеллектуальной собственности, создаваемой в университетах, лабораториях и государственных научно-исследовательских организациях ведущих промышленно развитых стран, являются службы посредников по связям с промышленностью (СПП).

Небольшие по составу сотрудников, в разных организациях они называются службами по трансферу технологий, агентствами по коммерциализации технологий, лицензионными бюро. Основными задачами СПП являются: рекламирование научных разработок и установление контактов с промышленностью, поиск партнеров и содействие в ведении переговоров, заключение контрактов, лицензионных договоров, проведение маркетинговых исследований, поиск инвесторов, регулирование отношений авторов с исследовательскими организациями, подготовка обзоров университетских услуг для промышленности, обеспечение связей с дочерними университетскими компаниями, взаимодействие с патентными поверенными и юристами.

До недавнего времени в условиях планово-распределительной системы ведения хозяйства в СССР основную роль в деятельности патентно-лицензионных служб на предприятиях играли патентоведы и юристы. В условиях рыночной экономики в России существенно расширилась сфера патентно-лицензионной деятельности, потребовался новый уровень решения правовых, экономических и управленческих проблем. Остро встал вопрос о подготовке для работы на внутреннем и внешних рынках интеллектуальной собственности специалистов новых профессий: патентных поверенных и менеджеров интеллектуальной собственности.

Существуют определенные различия роли и функций патентного поверенного и патентоведа, с одной стороны, и юриста в сфере управления интеллектуальной собственностью, с другой стороны. Работа патентных поверенных, патентоведов связана главным образом с проблемами интерпретации таких вопросов, как новизна, изобретательский уровень, первичные права собственности. Они являются специалистами и консультантами при составлении формул и описаний патентов, составлении патентных заявок, выступают основными посредниками между изобретателем и структурами, связанными с правовой охраной и использованием изобретения.

11. Патентно-лицензионные службы в корпоративных структурах

Юристы по вопросам интеллектуальной собственности занимаются в основном вопросами собственности и правовыми вопросами заключения контрактов, относящихся к интеллектуальной собственности. В отличие от патентных поверенных, немногие юристы имеют подготовку для решения технических, производственных и управленческих вопросов.

Опыт патентно-лицензионной деятельности в промышленно развитых странах свидетельствует, что в современных условиях требуется комплексный подход к управлению интеллектуальной собственностью, который не может быть обеспечен решением только юридических вопросов правовой защиты, трансферта и использования технологий. Для этой цели требуются квалифицированные специалисты, владеющие современными технологиями управления исключительными правами на результаты интеллектуальной деятельности, способные обеспечить рациональное управление этими активами как на государственном, так и на корпоративном уровнях.

Список литературы

1. *Альтиуллер Г. С.* Найти идею: введение в ТРИЗ-теорию решения изобретательских задач. М. : Альпина Бизнес Букс, 2007.
2. *Артемьев И. А.* Рынки технологий в мировом хозяйстве. М. : Наука, 1992.
3. *Азгальдов Г. Г., Карпова Н. Н.* Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов. М. : Международная Академия оценки и консалтинга, 2006.
4. *Аакер Д. А.* Стратегическое рыночное управление. Бизнес-стратегии для успешного менеджмента / пер. с англ. 6-е изд. СПб. : Питер, 2002.
5. Антикризисное управление : учебник / под ред. Э. М. Короткова. М. : ИНФРА-М, 2000.
6. Антикризисное управление : учеб. пособие / под ред. К. В. Балдина. М. : Гардарики, 2006.
7. *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М. : Academia, 1999.
8. *Богуславский М. М.* Вопросы авторского права в международных отношениях. М. : Наука, 1973.
9. *Близнец И. А.* Роль интеллектуальной собственности в экономическом развитии России и основные направления направления научно-исследовательской деятельности РГИИС : сб. научн. трудов. М. : РГИИС, 2006.
10. *Брукинг Э.* Интеллектуальный капитал. СПб. : Питер, 2001.
11. *Бромберг Г. В.* Интеллектуальная собственность. Основной курс : учеб. пособие. М. : А-Приор, 2009.
12. *Белов А. П.* Международное предпринимательское право. М. : Юстицинформ, 2001.
13. *Белов В. В., Виталиев Г. В., Денисов Г. М.* Интеллектуальная собственность. Законодательство и практика его применения : учеб. пособие. М. : Юристь, 1997.
14. *Бланк И. А.* Инвестиционный менеджмент. Киев : МП ИНТЕМ, 1995.
15. *Валдайцев С.* Управление инновационным бизнесом : учеб. пособие. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
16. *Вольнец-Руссет Э. Я.* Коммерческая реализация изобретений и ноу-хау на внешних и внутренних рынках : учебник. М. : Юристь, 1999.
17. *Вольнец-Руссет Э. Я.* России нужна государственная концепция участия в международном технологическом обмене (на основе изобретений и ноу-хау) // Внешнеэкономический бюллетень. 2004. № 2.
18. *Васильева Т. Н.* Технопарки, технополисы, наукограды : учеб. пособие. М. : РГИИС, 2005.

Список литературы

19. Гапоненко А. Л., Орлова Т. М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. М. : ЭКСМО, 2008.
20. Глазьев С. Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов : науч. доклад. М. : РАН, НИР, 2007.
21. Герчикова И. Н. Международное коммерческое дело : учебник. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
22. Герчикова И. Н. Международное коммерческое дело. Практикум : учеб. пособие. М. : Банки и биржи; ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
23. Герчикова И. Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное : учеб. пособие. М. : Консалтбанк-кир, 2002.
24. Герчикова И. Н. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. М., 2002.
25. Долгов С. И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление. М. : Экономика, 1999.
26. Евдокимова В. Н. Правовое регулирование передачи технологий за рубежом // Интеллектуальная собственность. 2000. № 12.
27. Зинов В. Г. Управление интеллектуальной собственностью : учеб. пособие. М. : Дело, 2003.
28. Инновационный менеджмент : справочное пособие. 2-е изд. / под ред. П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. М. : ЦИСН, 1998.
29. Инновационно-технологическая экспертиза инвестиционных проектов и программ / под ред. Ю. В. Яковца. М. : МФК, 2002.
30. Инновационное развитие. Экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под ред. Б. З. Мильнера. М. : ИНФРА-М, 2009.
31. Клинов В. Г. Мировой рынок высокотехнологичной продукции. Тенденции развития и особенности формирования конъюнктуры и цен : учеб. пособие. М. : Экономика, 2006.
32. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. М.; СПб.; Киев : Вильямс, 2004.
33. Козырев А. Н., Макаров В. Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности : учебник. М. : Интер-реклама, 2003.
34. Китайский В. Е. Патентная экспертиза : учебник. М. : РГИИС, 2005.
35. Корчагин А. Д. и др. Теоретические и практические аспекты охраны промышленной собственности в Российской Федерации. М. : ИНИЦ Роспатента, 1999.
36. Ломакин В. К. Мировая экономика. М. : ЮНИТИ, 2004.
37. Ломакина О. Б. Общие нормы и международная практика охраны объектов промышленной собственности, связанных с торговлей : учеб. пособие. М. : МГИМО, 2000.

Список литературы

38. *Леонтьев Б. Б.* Введение в теорию обновления общества : монография. М. : Ринфо, 1999.
39. *Леонтьев Б. Б., Мамаджанов Х. А.* Принципы и подходы к оценке интеллектуальной собственности и нематериальных активов : учеб. пособие. М. : Ринфо, 2003.
40. *Мухонад В. И.* Экономические проблемы лицензионной торговли капиталистических стран // БИКИ. Приложение № 6. 1981.
41. *Мухонад В. И.* Сквозь барьеры протекционизма (Лицензии в международном технологическом обмене). М. : Мысль, 1988.
42. *Мухонад В. И.* Международная торговля лицензиями. М. : ВНИИПИ, 1992.
43. *Мухонад В. И.* Становление и развитие российского рынка лицензий : учеб. пособие. М. : РГИИС, 1997.
44. *Мухонад В. И., Устинова Л. Н., Суслина И. В.* Маркетинг интеллектуальной собственности : учеб. пособие. М. : ИНИЦ, 2001.
45. *Мухонад В. И.* Роялти и их использование в коммерческих операциях. М. : Патенты и лицензии, Роспатент. 2001. № 9.
46. *Мухонад В. И.* Лицензионная торговля: маркетинг, ценообразование, управление. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ИНИЦ, 2002.
47. *Мухонад В. И.* Лицензионная торговля: маркетинг, ценообразование, управление, трансферт технологий // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2002. № 9.
48. *Мухонад В. И.* Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий. Социально-экономическое развитие и международные отношения. М. : ИСПИ РАН, ФНУ «Научная перспектива», 2004.
49. *Мухонад В. И.* Теоретические основы международного патентно-лицензионного дела : сборник научных трудов. М. : РГИИС, 2006.
50. *Мировая экономика : учебник / под ред. проф. А. С. Булатова.* М. : Юристъ, 2002.
51. *Международные экономические отношения : учебник. 2-е изд. / под ред. проф. Н. Н. Ливенцева.* М. : Юристъ, 2003.
52. *Ноздрева Р. Б., Крылова Г. Д., Соколова М. И., Гречков В. Ю.* Маркетинг : учебник, практикум, учебно-методический комплекс по маркетингу. М. : Юристъ, 2003.
53. *Оценка бизнеса : учебник. 2-е изд. / под ред. проф. А. Г. Грязновой, проф. М. А. Федотовой.* М. : Финансы и статистика, 2006.
54. *Полторак А., Лернер П.* Основы интеллектуальной собственности / пер. с англ. М. : Вильямс, 2004.
55. *Пирогова В. В.* Право промышленной собственности : учеб. пособие. М. : МГИМО-Университет, 2007.
56. *Роль интеллектуальной собственности в инновационном развитии России : научные труды.* М. : РГИИС, 2008.

Список литературы

57. Сборник научных трудов. М. : РГИИС, 2006.
58. *Сергеев А. П.* Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации : учебник. М. : ТК Велби; Проспект, 2006.
59. *Скорняков Э. П., Горбунова М. Э.* Патентные исследования. М. : РГИИС, 2005.
60. *Скорняков Э. П.* Маркетинговые исследования на основе патентной информации. М. : ИНИЦ Роспатента, 2000.
61. Социология инноватики: социальные механизмы формирования инновационной среды : сборник докладов и выступлений второй международной конференции. Москва 29—30 ноября 2007 г. М. : РГИИС, 2008.
62. *Фатхутдинов Р. А.* Инновационный менеджмент : учебник. М. : Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2006.
63. *Чесбро Г.* Открытые инновации. Создание прибыльных технологий / пер. с англ. М. : Поколение, 2007.
64. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М. : Прогресс, 1982.
65. *Штумпф Г.* Лицензионный договор / пер. с нем. М. : Прогресс, 1998.
66. *Штумпф Г.* Договор о передаче ноу-хау / пер. с нем. М. : Прогресс, 1976.
67. *Яковец Ю. В.* История цивилизации. 2-е изд. М. : Владос, 1997.
68. *Яковец Ю. В.* Инновации: теория, механизм, государственное регулирование. М. : РАГС, 2001.

Приложения

Приложение 1

Примерный договор между гражданами и/или юридическими лицами о продаже/покупке неисключительной/исключительной/полной лицензии на использование изобретения

Фамилия, имя, отчество гражданина, его адрес

или полное наименование юридического лица,

_____, именуемое в дальнейшем Лицензиар, с одной стороны, и

Фамилия, имя, отчество гражданина, его адрес

или полное наименование юридического лица

_____, именуемое в дальнейшем Лицензиат, с другой стороны.

Принимая во внимание, что:

1. Лицензиар является владельцем патента(ов) № _____, касающегося (-ихся)

2. Лицензиат желает приобрести на условиях настоящего Договора лицензию на использование изобретения(-ий), на который(-ые) получен(-ы) патент(-ы) №№ _____, в целях изготовления, применения, ввоза, предложения к продаже, продажи и иного введения в хозяйственный оборот продукта, изготовленного на основе указанного промышленного изобретения(-ий), а также применение способа, охраняемого патентом (в Договоре может быть указано любое сочетание видов использования), стороны договорились о нижеследующем:

1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТЕРМИНОВ

Следующие термины, которые используются в настоящем Договоре, означают:

1.1. «Патенты» — полученные Лицензиаром патенты, а также патенты, которые будут получены по уже поданным в Роспатент заявкам на изобретения (Приложение № 1).

1.2. «Продукция по лицензии» — продукция, которая будет изготавливаться на основе лицензии.

1.3. «Специальная продукция» — продукция, не подпадающая под определение, данное в п. 1.2 настоящего Договора, дополнительно разработанная Лицензиатом с использованием изобретений, охраняемых «патентами».

1.4. «Специальное оборудование» — оборудование, необходимое для изготовления «продукции по лицензии» (Приложение № 2).

1.5. «Конфиденциальность» — соблюдение мер по предотвращению случайного или преднамеренного разглашения сведений, касающихся «патентов», третьим лицам.

1.6. «Отчетный период» — период деятельности Лицензиата по выполнению условий настоящего Договора в течение каждых _____ месяцев, начиная с вступления настоящего договора в силу.

1.7. «Территория» — регионы в соответствии с политико-административным делением либо отрасль промышленности и т.п.

1.8. «Платежи нетто» — платежи, при которых все возможные сборы и налоги уплачиваются Лицензиатом.

2. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

Общие данные о лицензируемом объекте техники (технологии):

назначение, область применения, краткое описание лицензируемого объекта

Примечание: Общие данные могут быть дополнены другой необходимой информацией.

3. ОБЪЕКТ ДОГОВОРА

Вариант 1

(в случае неисключительной лицензии)

3.1. Лицензиар предоставляет Лицензиату на срок действия настоящего Договора и за вознаграждение, уплачиваемое Лицензиатом, неисключительную лицензию на использование изобретений, охраняемых патентами.

При этом Лицензиату предоставляется право на изготовление, применение, ввоз, предложение к продаже, продажу и иное введение в хозяйственный оборот продукции по лицензии и/или специальной продукции (в частности, с использованием, при необходимости, специального оборудования, комплектующих узлов, деталей и сырья, применяемых Лицензиаром на территории).

При этом Лицензиар сохраняет за собой право самому использовать вышеуказанные изобретения и продавать неисключительные лицензии на территории третьим лицам.

3.2. Лицензиар передает Лицензиату необходимую и достаточную для использования изобретений по п. 3.1 техническую и иную документацию, осуществляет оказание технической и другой помощи, и, при необходимости, поставку образцов и материалов, а также специального оборудования.

Вариант 2

(в случае исключительной лицензии)

3.1. Лицензиар предоставляет Лицензиату на срок действия настоящего Договора и за вознаграждение, уплачиваемое Лицензиатом, исключительную лицензию на использование изобретений, охраняемых патентами.

При этом Лицензиату предоставляется право на изготовление, применение, ввоз, предложение к продаже, продажу и иное введение в хозяйственный оборот продукции по лицензии и/или специальной продукции (в частности, с использованием, при необходимости, специального оборудования, комплектующих узлов, деталей и сырья, применяемых Лицензиаром на территории).

При этом Лицензиар сохраняет за собой право самостоятельно использовать вышеуказанные изобретения в части, не передаваемой Лицензиату по настоящему Договору.

3.2. Лицензиар передает Лицензиату необходимую и достаточную для использования изобретений по п. 3.1 техническую и иную документацию, осуществляет оказание технической и другой помощи, и, при необходимости, поставку образцов и материалов, а также специального оборудования.

Вариант 3

(в случае полной лицензии)

3.1. Лицензиар предоставляет Лицензиату на срок действия настоящего Договора и за вознаграждение, уплачиваемое Лицензиатом, полную лицензию на использование изобретений, охраняемых патентами.

При этом Лицензиату предоставляется исключительное право на изготовление, применение, ввоз, предложение к продаже, продажу и иное введение в хозяйственный оборот продукции по лицензии и/или специальной продукции (в частности, с использованием, при необходимости, специального оборудования, комплектующих узлов, деталей и сырья, применявшихся Лицензиаром).

3.2. Лицензиар передает Лицензиату всю необходимую и достаточную для использования изобретений по п. 3.1 техническую и иную документацию, осуществляет оказание технической и другой помощи, и, при необходимости, поставку образцов и материалов, а также специального оборудования.

3.3. Лицензиар не имеет права на введение в хозяйственный оборот продукции предмета данной лицензии.

4. ТЕХНИЧЕСКАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

4.1. Вся техническая документация, необходимая и достаточная для производства продукции по лицензии (Приложение № 3), передается Лицензиаром уполномоченному представителю Лицензиата в _____ (адрес места передачи) _____ на _____ языке в _____ экз. в течение _____ со дня вступления в силу настоящего Договора.

4.2. При передаче технической документации составляется акт сдачи-приемки за подписями уполномоченных представителей обеих сторон. Если Лицензиат или его уполномоченный представитель не явится в срок, установленный для передачи, то Лицензиар может переслать документацию заказной почтой в адрес и за счет Лицензиата.

Датой передачи документации будет дата подписания акта сдачи-приемки или дата почтового штампа на накладной соответственно.

4.3. Если Лицензиат при передаче или в течение 3 (трех) месяцев после получения им документации установит неполноту или неправильность полученной им от Лицензиара документации, то Лицензиар обязан в течение 3 (трех) недель после поступления письменной рекламации передать недостающую документацию или исправить частичные недостатки и передать откорректированную документацию Лицензиату.

В этом случае датой передачи документации будет считаться дата передачи недостающей или откорректированной документации в соответствии с положениями абз. 2 п. 4.2.

4.4. Лицензиат может размножить документацию для своих нужд, но при соблюдении обязательств по обеспечению конфиденциальности.

5. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ И УЛУЧШЕНИЯ

5.1. В течение срока действия настоящего Договора стороны обязуются незамедлительно информировать друг друга о всех произведенных ими усовершенствованиях и улучшениях, касающихся патентов, продукции по лицензии и специальной продукции.

5.2. Стороны обязуются в первую очередь предлагать друг другу все вышеуказанные усовершенствования и улучшения. Условия передачи

этих усовершенствований и улучшений будут согласовываться сторонами дополнительно.

Усовершенствования и улучшения, защищенные патентами или в отношении которых поданы заявки в Роспатент на получение патентов, которые создаются одной из Сторон, считаются принадлежащими ей.

В случае отказа любой из сторон или неполучения ответа на предложение, касающееся использования усовершенствований и улучшений в течение ____ месяцев, стороны вправе предлагать усовершенствования и улучшения третьим лицам.

6. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

6.1. Лицензиар заявляет, что на момент подписания настоящего Договора ему ничего не известно о правах третьих лиц, которые могли бы быть нарушены предоставлением данной лицензии.

6.2. Лицензиар заявляет о технической осуществимости производства продукции по лицензии на предприятии(-ях) Лицензиата и о возможности достижения показателей, предусмотренных настоящим Договором, при условии полного соблюдения Лицензиатом технических условий и инструкций Лицензиара.

Механические, технологические, технико-экономические и другие показатели продукции по лицензии приводятся в приложении № 4 к настоящему Договору.

6.3. Лицензиар заявляет, что техническая документация и другие материалы, передаваемые Лицензиату, будут комплектны и качественно изготовлены в соответствии с действующими ГОСТами и другими нормами (стороны могут оговорить и другие требования к документации и другой информации).

6.4. Лицензиат обязуется изготавливать продукцию по лицензии в полном соответствии с полученной технической документацией и инструкциями Лицензиара в части, касающейся изобретения.

6.5. Сторона, не выполнившая вышеуказанных условий, обязана возместить другой Стороне понесенные ею в связи с этим невыполнением убытки в пределах _____.

6.6. За нарушение сроков передачи технической документации и другой необходимой информации, в соответствии со статьей 4 настоящего Договора, Лицензиар уплачивает Лицензиату штраф, исчисляемый в размерах _____, но не свыше _____.

6.7. Размер возмещения убытков и договорных штрафов, о которых одна Сторона может заявить из-за различных нарушений настоящего Договора, не может в общей сложности превышать полученных или выплаченных по статье 8 Договора сумм, если Стороны не договорились об ином.

7. ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ В ОСВОЕНИИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ПО ЛИЦЕНЗИИ

7.1. Для оказания технической помощи Лицензиату в освоении производства продукции по лицензии, а также для обучения персонала Лицензиата методам и приемам работы, относящимся к изготовлению и применению продукции по лицензии, Лицензиар по просьбе Лицензиата командировывает на предприятие(-я) Лицензиата необходимое количество специалистов. Лицензиат сообщит Лицензиару о своей просьбе за _____ месяцев до даты предполагаемого выезда специалистов.

7.2. Лицензиат обеспечит специалистов Лицензиара на время их пребывания на предприятии(-ях) Лицензиата помещениями в гостинице, транспортными средствами для проезда до места работы и обратно, телефонно-телеграфной связью и другими согласованными видами обслуживания.

7.3. Все расходы, связанные с командированием специалистов в целях оказания необходимой технической помощи, включая оплату стоимости ж/д или авиабилетов из _____ до места их назначения и обратно, провоза _____ кг багажа на человека, сверх полагающихся по авиабилету, а также вознаграждение в зависимости от квалификации специалистов, несет Лицензиат по следующим ставкам: _____.

7.4. В случае обращения Лицензиата к Лицензиару с просьбой о посещении предприятий, производящих продукцию по лицензии, в целях ознакомления с ее производством и оборудованием на месте, Лицензиар удовлетворит такую просьбу.

Все расходы, связанные с посещением и пребыванием специалистов на предприятиях Лицензиара, несет Лицензиат.

7.5. По просьбе Лицензиата и за его счет Лицензиар поставит ему образцы продукции по лицензии и материалы, а также специальное оборудование, необходимое для производства продукции по лицензии.

8. ПЛАТЕЖИ

8.1. За предоставление прав, предусмотренных настоящим Договором, и за техническую документацию и другую информацию, указанную в Приложении № 4, Лицензиат уплачивает Лицензиару вознаграждение согласно следующему.

Вариант 1

(предусматривает одновременные или поэтапные платежи заранее оговоренной сторонами суммы)

а) сумма в размере _____ . _____ (цифрами и прописью) рублей уплачивается по предъявлении счета в трех экземплярах

(Банк лицензиара)

в течение ____ дней с даты _____;

б) сумма в размере _____ (цифрами и прописью) рублей уплачивается по предъявлении счета в трех экземплярах

(Банк лицензиара)

в течение ____ дней с даты вступления договора в силу;

в) сумма в размере _____ (цифрами и прописью) рублей уплачивается по предъявлении счета в трех экземплярах

(Банк лицензиара)

и копии акта сдачи-приемки или копии накладной, предусмотренных п. 3.2 настоящего Договора в течение ____ дней с даты приемки технической документации;

г) сумма в размере _____ (цифрами и прописью) рублей уплачивается в течение ____ дней с даты начала производства/серийного производства.

Вариант 2

(предусматривает единовременные или поэтапные платежи и дальнейшие текущие отчисления в течение срока действия Договора)

а) первоначальный платеж в размере _____ (цифрами и прописью) рублей уплачивается в течение ____ дней с даты вступления в силу настоящего Договора _____ (Банк Лицензиара);

— текущие отчисления (роялти) уплачиваются Лицензиару в размере ____% от продажной цены продукции по лицензии и ____% от продажной цены специальной продукции, изготовленной и реализованной Лицензиатом;

либо:

— текущие отчисления (роялти) уплачиваются Лицензиару в размере _____ (цифрами и прописью) рублей за единицу (штуку, килограмм и т.п.) продукции по лицензии и _____ (цифрами и прописью) рублей за единицу специальной продукции, изготовленной и реализованной Лицензиатом;

б) первоначальный платеж в размере _____ (цифрами и прописью) рублей, из которых: сумма в размере _____ (цифрами и прописью) рублей уплачивается по

предъявлении счета в трех экземплярах _____ (Банк Лицензиара) в течение _____ дней с даты вступления настоящего Договора в силу (инкассо с немедленной оплатой, с последующим акцептом и т.д.);

— сумма в размере _____ (цифрами и прописью) рублей уплачивается в течение _____ дней после передачи технической документации, указанной в статье 4 настоящего Договора. Оплата производится в этом же порядке, с приложением к счету копии акта сдачи-приемки или копии, отправленной почтовой накладной, как это предусмотрено п. 4.2;

— текущие отчисления (роялти) в % или в рублях, как предусмотрено в подпункте «а» Варианта 2.

8.2. Текущие отчисления (роялти) производятся Лицензиатом в течение _____ дней, следующих за отчетным периодом.

8.3. Все платежи по настоящему Договору понимаются как платежи нетто в пользу Лицензиара.

8.4. После прекращения срока действия настоящего Договора положения его будут применяться до тех пор, пока не будут окончательно урегулированы платежи, обязательства по которым возникли в период его действия.

9. ИНФОРМАЦИЯ И ОТЧЕТНОСТЬ

9.1. Лицензиат в течение _____ дней, следующих за отчетным периодом, предоставляет Лицензиару сводные бухгалтерские данные по объему производства и реализации продукции по лицензии и специальной продукции в течение отчетного периода, а также сведения о продажных ценах продукции по лицензии и специальной продукции.

9.2. Лицензиар имеет право производить проверку данных, относящихся к объему производства и реализации продукции по лицензии и специальной продукции на предприятиях Лицензиата по сводным бухгалтерским данным в соответствии с п. 1.6 настоящего Договора. Лицензиат обязуется обеспечить возможность такой проверки.

10. ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

10.1. Стороны берут на себя обязательства по сохранению конфиденциальности полученных от Лицензиара технической документации и информации, относящихся к производству продукции по лицензии и специальной продукции.

Стороны предпримут все необходимые меры для того, чтобы предотвратить полное или частичное разглашение указанных сведений или ознакомление с ними третьих лиц без взаимной договоренности.

10.2. С переданной документацией, информацией будут ознакомлены только те лица из персонала предприятий Лицензиата и его партнеров по кооперации, которые непосредственно связаны с производством продукции по лицензии.

10.3. В случае разглашения Лицензиатом или его партнерами по кооперации сведений, содержащихся в указанной документации и информации, Лицензиат возместит Лицензиару понесенные в связи с этим убытки. Таковую же ответственность несет Лицензиар.

11. ЗАЩИТА ПЕРЕДАВАЕМЫХ ПРАВ

11.1. В течение всего срока действия настоящего Договора Лицензиат признает и будет признавать действительность прав, вытекающих из патентов Лицензиара.

11.2. Лицензиар обязуется поддерживать в силе патенты в течение всего срока действия настоящего Договора.

Если Лицензиар намерен прекратить поддержание патентов в силе, он заблаговременно информирует об этом Лицензиата, и в этом случае Стороны урегулируют свои отношения, вытекающие из настоящего Договора, следующим образом _____.

11.3. В случаях противоправного использования третьими лицами промышленных образцов, защищенных патентами Лицензиара на территории, ставших известному Лицензиату, он незамедлительно уведомит Лицензиара.

В случае если к Лицензиату будут предъявлены претензии или иски по поводу нарушения им прав третьих лиц в связи с использованием лицензии по настоящему Договору, Лицензиат известит об этом Лицензиара.

В обоих случаях Лицензиат обязуется урегулировать такие претензии или предпринять иные действия, исключаящие возникновение расходов и убытков для Лицензиата.

11.4. В случае если Лицензиат придет к заключению о целесообразности патентования за границей изобретений Лицензиара, по которым еще не получены патенты, он доводит свое мнение до сведения Лицензиара. Последний принимает решение о целесообразности правовой охраны своих изобретений за границей с учетом обоснованных интересов Лицензиата.

Все расходы, связанные с таким патентованием, распределяются между сторонами по дополнительному соглашению.

11.5. В случае если Лицензиат придет к заключению о возможности и целесообразности продажи за границу лицензий на продукцию по лицензии и специальную продукцию, он информирует об этом Ли-

цензиара, и стороны совместно предпринимают соответствующие действия и договариваются о распределении валютной выручки.

11.6. В случае если Лицензиат придет к заключению о целесообразности экспорта продукции по лицензии и/или специальной продукции, он сообщает об этом Лицензиару.

Порядок и валюта платежей в пользу Лицензиара в этом случае будут согласованы Сторонами дополнительно.

12. РЕКЛАМА

Лицензиат вправе/обязуется указывать в соответствующих рекламных материалах, а также на продукции по лицензии и специальной продукции, выпускаемой на его предприятиях, что эта продукция производится по лицензии Лицензиара.

Вопрос об использовании Лицензиатом товарного знака Лицензиара Стороны урегулируют отдельным соглашением.

13. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

13.1. В случае возникновения споров между Лицензиаром и Лицензиатом по вопросам, предусмотренным настоящим Договором, Стороны примут все меры к разрешению их путем переговоров между собой.

13.2. В случае невозможности разрешения указанных споров путем переговоров, они должны решаться в _____ порядке (в случае если одной из сторон договора является гражданин — в судебном порядке, в случае если обеими сторонами являются юридические лица — в арбитражном порядке).

14. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

14.1. Настоящий Договор заключен на _____ лет и вступает в силу с даты его регистрации в установленном порядке в Роспатенте.

14.2. Каждая из Сторон имеет право досрочно расторгнуть настоящий Договор путем направления письменного уведомления, если другая Сторона не выполнит какое-либо условие по п. _____ настоящего Договора. Однако Стороне, не выполнившей своего обязательства, будет предоставлено _____ месяцев для устранения нарушения.

14.3. Если настоящий Договор будет досрочно расторгнут из-за невыполнения Лицензиатом своих обязательств, то он лишается права использовать изобретение по п. 3.1 в любой форме, и обязан возвратить Лицензиару всю техническую документацию.

14.4. В случае признания патентов недействительными полностью или частично или при досрочном прекращении действия патентов до истечения срока действия настоящего Договора либо из-за невыполнения Ли-

цензиаром своих обязательств по п. ____ настоящего Договора, Стороны урегулируют свои отношения следующим образом _____ с учетом статьи 6 и п. 11.1 и 11.2 настоящего Договора).

14.5. По истечении срока действия настоящего Договора Лицензиат имеет право использовать изобретения по п. 3.1 Лицензиара в объеме, предусмотренном настоящим Договором, безвозмездно.

При этом сохраняется обязательство о конфиденциальности _____.

15. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

15.1. Права и обязанности каждой из Сторон по настоящему Договору не могут быть переуступлены другому гражданину или юридическому лицу без письменного на то разрешения другой стороны, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Договором.

15.2. Все изменения и дополнения к настоящему Договору должны быть совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на это лицами и одобрены компетентными органами, если такое одобрение необходимо.

15.3. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим Договором, будут применяться нормы гражданского и гражданско-процессуального права.

15.4. Упомянутые в настоящем Договоре Приложения № 1—4 на _____ листах, составляют его неотъемлемую часть.

15.5. Настоящий Договор совершен в г. _____
«_» _____ 20__ г. в двух экземплярах.

ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА СТОРОН

Лицензиар: _____

Лицензиат: _____

ПРИЛОЖЕНИЯ:

1. Приложение № 1: Перечень патентов и заявок.
2. Приложение № 2: Перечень специального оборудования.
3. Приложение № 3: Техническая документация.
4. Приложение № 4: Технические, технологические, технико-экономические и другие показатели продукции по лицензии.

От имени Лицензиара

(Фамилия, должность)

От имени Лицензиата

(Фамилия, должность)

Примерный договор о продаже лицензии на использование изобретения

Настоящий Договор заключен между _____

_____,
(Фамилия, имя, отчество и адрес физического лица или полное наименование и адрес юридического лица)

именуемым в дальнейшем «Лицензиар», с одной стороны, и

_____,
(Фамилия, имя, отчество и адрес физического лица или полное наименование и адрес юридического лица),

именуемым в дальнейшем «Лицензиат», с другой стороны.

Принимая во внимание, что:

- а) Лицензиар обладает знаниями и опытом в области _____ и применяет их на своих заводах;
- б) Лицензиару принадлежат патенты и патентные заявки, перечисленные в Приложении к настоящему Договору;
- в) Лицензиар обладает ноу-хау, касающимся _____;
- г) Лицензиар имеет право на ведение от своего имени переговоров о предоставлении лицензии на использование упомянутых знаний, опыта, ноу-хау и патентных прав в целях осуществления процесса производства, использования и продажи продукции по лицензии;
- д) Лицензиат желает приобрести на условиях настоящего Договора лицензию на использование указанных знаний, опыта и патентных прав, а также воспользоваться технической документацией и технической помощью Лицензиара в освоении лицензии в целях изготовления, применения, ввоза, предложения к продаже, продажи и иного введения в хозяйственный оборот продукта, изготовленного на основе указанного изобретения, а также применения способа, охраняемого патентом,

стороны договорились о нижеследующем:

Статья 1. Определение терминов

Следующие термины, которые используются в настоящем Договоре, означают:

1.1. Патенты — полученные Лицензиаром патенты, а также патенты, которые будут получены по уже поданным заявкам на изобретения (Приложение № 1).

1.2. Продукция по лицензии _____

(продукция, которая будет изготавливаться на основе лицензии)

1.3. Процесс — технологические процессы и методы, применяемые Лицензиаром при производстве, испытании, контроле качества и ремонте продукции по лицензии.

1.4. Специальная продукция — продукция, разработанная Лицензиатом с использованием изобретений, охраняемых патентами, ноу-хау, а также дальнейших усовершенствований и улучшений, произведенных сторонами.

1.5. Специальный процесс — процесс, разработанный Лицензиатом с использованием технических идей и решений, осуществляемых в процессе.

1.6. Ноу-хау — знания, опыт, секреты производства, необходимые для осуществления процесса и производства продукции по лицензии (Приложение № 2).

1.7. Техническая документация — документация, необходимая для осуществления процесса и производства продукции по лицензии (Приложение № 3).

1.8. Специальное оборудование — созданное Лицензиаром оборудование для осуществления процесса и производства продукции по лицензии (Приложение № 4).

1.9. Территория исключительного права _____

(перечень стран, на территории которых предоставляется исключительная лицензия)

1.10. Территория неисключительного права _____

(перечень стран, на территории которых предоставляется неисключительная лицензия)

1.11. Зона экспорта _____

(перечень стран, на территории которых предоставляется право продажи продукции по лицензии и специальной продукции)

1.12. Продажная цена — цена франко-завод изготовителя продукции по лицензии, специальной продукции.

1.13. Отчетный период — период деятельности Лицензиата по выполнению условий настоящего Договора в течение каждых __ месяцев, начиная с даты вступления настоящего Договора в силу.

1.14. Начало коммерческого производства — дата изготовления первого образца продукции по лицензии и/или специальной продукции с гарантированными технико-экономическими показателями, указанными в Приложении № 5.

1.15. Платежи нетто — платежи, при которых всевозможные сборы и налоги уплачиваются лицензиатом.

Статья 2. Предмет договора

2.1. Лицензиар предоставляет Лицензиату на срок действия настоящего Договора и за вознаграждение, уплачиваемое лицензиатом:

а) исключительную лицензию на использование изобретений, охраняемых патентами, и ноу-хау в целях осуществления процесса и специального процесса и производства, использования и продажи продукции по лицензии и специальной продукции на территории исключительного права. При этом Лицензиату предоставляется право на изготовление, применение, ввоз, предложение к продаже, продажу и иное введение в хозяйственный оборот продукции по лицензии и/или специальной продукции на данной территории;

б) неисключительную лицензию на использование изобретений, охраняемых патентами, и ноу-хау в целях осуществления процесса и специального процесса и производства, использования и продажи продукции по лицензии и специальной продукции на территории неисключительного права. При этом Лицензиату предоставляется право на изготовление, применение, ввоз, предложение к продаже, продажу и иное введение в хозяйственный оборот продукции по лицензии и/или специальной продукции на указанной территории.

Лицензиар сохраняет за собой право использовать вышеуказанные изобретения и продавать неисключительные лицензии на территории неисключительного права третьим лицам;

в) неисключительное право на ввоз, предложение к продаже, продажу и применение продукции по лицензии и специальной продукции в зоне экспорта.

2.2. Объем продукции по лицензии, проданной Лицензиатом в течение срока действия настоящего Договора, не должен превышать _____ на территории неисключительного права и _____ в зоне экспорта.

2.3. Лицензиат не вправе осуществлять процесс и специальный процесс, производить и использовать продукцию по лицензии и специальную продукцию вне территории исключительного права и территории неисключительного права, продавать указанную продукцию вне территории исключительного права, территории неисключительного права и зоны экспорта, а также производить продукцию по лицензии сверх объемов, указанных в п. 2.2 настоящего Договора, за ис-

ключением случаев, когда Лицензиар даст Лицензиату на это письменное согласие.

При этом Лицензиат обязан включать в контракты на продажу продукции по лицензии и специальной продукции условие, запрещающее покупателю их реэкспорт из стран, относящихся к территории исключительного права, территории неисключительного права и зоне экспорта.

2.4. Лицензиар передает Лицензиату необходимую и достаточную для использования охраняемых патентами изобретений и ноу-хау согласно п. 2.1 техническую и иную документацию, осуществляет оказание технической и другой помощи и при необходимости поставку образцов и материалов, а также специального оборудования.

2.5. Если Лицензиату в целях налаживания производства по лицензии потребуются оборудование для изготовления продукции по лицензии, а Лицензиар даст рекомендации в отношении поставки оборудования какой-либо организацией или фирмой, то Лицензиат будет отдавать предпочтение этому оборудованию и направлять запросы на его поставку в соответствии с указанной рекомендацией.

2.6. Лицензиат получает право предоставлять на территории исключительного права сублицензии третьим лицам, имеющим местопребывание на территории исключительного права, по настоящему Договору. Лицензиат обязан до подписания сублицензионного соглашения согласовать его основные условия с Лицензиаром. После подписания сублицензионного соглашения Лицензиат обязан в течение _____ недель передать один экземпляр этого соглашения Лицензиару. Лицензиат несет ответственность по сублицензионным соглашениям перед Лицензиаром.

Статья 3. Техническая документация

3.1. Вся техническая документация, необходимая и достаточная для осуществления процесса производства продукции по лицензии (Приложение № 3), передается Лицензиаром уполномоченному представителю Лицензиата в _____ (адрес места передачи) на _____ языке в _____ экз. в течение _____ со дня вступления в силу настоящего Договора.

3.2. При передаче технической документации составляется приемосдаточный акт за подписями уполномоченных представителей обеих сторон. Если Лицензиат или его уполномоченный представитель не явится в срок, установленный для передачи, то Лицензиар может переслать документацию по почте заказным отправлением в адрес и за счет Лицензиата.

Датой передачи документации будет дата подписания приемосдаточного акта или дата почтового штемпеля на накладной соответственно.

3.3. Если Лицензиат при передаче или в течение _____ месяцев после получения им документации установит неполноту или неправильность полученной им от Лицензиара документации, то Лицензиар обязан в течение ____ недель после поступления письменной рекламации передать недостающую или частично откорректированную документацию Лицензиату.

В этом случае датой передачи документации в соответствии с абз. 2 п. 3.2 будет считаться дата передачи недостающей или откорректированной документации.

3.4. Лицензиат может размножить документацию для своих нужд, но при соблюдении обязательств по обеспечению конфиденциальности.

Статья 4. Усовершенствования и улучшения

4.1. В течение срока действия настоящего договора стороны обязуются незамедлительно информировать друг друга о всех произведенных ими усовершенствованиях и улучшениях, касающихся патентов, ноу-хау, продукции по лицензии и специальной продукции.

4.2. Стороны обязуются предлагать в первую очередь друг другу все вышеуказанные усовершенствования и улучшения. Условия передачи этих усовершенствований и улучшений будут согласовываться сторонами дополнительно.

Усовершенствования и улучшения, защищенные патентами или в отношении которых поданы заявки на получение патентов, созданные одной из сторон, считаются принадлежащими ей. Передача этих усовершенствований и улучшений производится, как правило, возмездно, на условиях отдельного договора. В случае отказа любой из сторон или неполучения ответа на предложение в течение _____ месяцев стороны вправе предлагать усовершенствования и улучшения третьим лицам.

Статья 5. Обязательства и ответственность

5.1. Лицензиар заявляет, что на момент подписания настоящего Договора ему ничего не известно о правах третьих лиц, которые могут быть нарушены при предоставлении данной лицензии.

5.2. Лицензиар гарантирует техническую осуществимость производства продукции по лицензии на предприятии(-ях) Лицензиата и достижение показателей, предусмотренных настоящим договором, при условии полного соблюдения Лицензиатом технических условий и инструкций Лицензиара. Механические, технологические, технико-экономические и другие показатели продукции по лицензии приводятся в Приложении № 5 к настоящему Договору.

5.3. Лицензиар гарантирует комплектность и качественное выполнение технической документации и других материалов, передаваемых

Лицензиату, в соответствии с действующими ГОСТами и другими нормами (стороны могут оговорить и другие требования к документации и другой информации).

5.4. Лицензиат обязуется изготавливать продукцию по лицензии в полном соответствии с полученной технической документацией и инструкциями Лицензиара.

5.5. Лицензиат обязуется начать коммерческое производство продукции по лицензии в течение _____ месяцев с даты передачи технической документации.

5.6. Лицензиат будет передавать Лицензиару все запросы на поставку продукции по лицензии и специальную продукцию, которые он получит от фирм, находящихся вне территории исключительного права, территории неисключительного права и зоны экспорта.

5.7. Сторона, не выполнившая вышеуказанных условий, обязана возместить другой стороне понесенные ею в связи с этим невыполнением убытки в пределах _____.

5.8. За нарушение сроков передачи технической документации и другой необходимой информации в соответствии со ст. 3 настоящего Договора Лицензиар уплачивает Лицензиату штраф, исчисляемый в размере ___% от общей суммы фиксированных платежей, предусмотренных в ст. 7 настоящего Договора, за каждую неделю просрочки, но не свыше ___%.

5.9. Размер возмещения убытков и договорных штрафов в связи с различными нарушениями условий настоящего Договора не может в общей сложности превышать полученных или выплаченных по ст. 7 договора сумм, если стороны не договорились об ином.

Статья 6. Техническая помощь

6.1. Для оказания технической помощи Лицензиату в освоении производства продукции по лицензии, а также для обучения персонала Лицензиата методам и приемам работы, относящимся к изготовлению и применению продукции по лицензии, Лицензиар по просьбе Лицензиата командировывает на предприятие(-я) Лицензиата необходимое количество специалистов. Лицензиат сообщит Лицензиару о своей просьбе за ___ дней до даты предполагаемого выезда специалистов.

6.2. Лицензиат обеспечит специалистов Лицензиара на время их пребывания на предприятии(-ях) Лицензиата помещениями в гостинице, транспортными средствами для проезда до места работы и обратно, телефонно-телеграфной связью и другими согласованными видами обслуживания.

6.3. Все расходы, связанные с командированием специалистов в целях оказания необходимой технической помощи, включая оплату стоимости железнодорожных или авиабилетов от _____ до места назна-

чения и обратно, провоз ___ кг багажа на человека сверх положенных по авиабилету, а также вознаграждение в зависимости от квалификации специалистов по следующим ставкам несет Лицензиат.

6.4. В случае обращения Лицензиата к Лицензиару с просьбой о посещении предприятий, производящих продукцию по лицензии, в целях ознакомления с ее производством и оборудованием на месте, а также обучения специалистов Лицензиата Лицензиар примет все зависящие от него меры для удовлетворения такой просьбы¹.

Все расходы, связанные с посещением и пребыванием специалистов на предприятиях Лицензиара, несет Лицензиат.

6.5. По просьбе Лицензиата и за его счет Лицензиар поставит ему образцы продукции по лицензии и материалы, а также специальное оборудование, необходимое для производства продукции по лицензии.

Статья 7. Платежи

7.1. За предоставление прав, предусмотренных настоящим Договором, и за техническую документацию и другую информацию, указанную в Приложении № 3, Лицензиат уплачивает Лицензиару вознаграждение согласно следующему.

Вариант 1. Единовременные или поэтапные (паушальные) платежи.

7.1.1. Единовременный платеж в размере _____
(сумма указывается цифрами и прописью)
рублей² уплачивается по предъявлении счета в трех экземплярах в банк Лицензиара в течение дней с даты _____.

Либо:

7.1.1. Единовременный платеж в размере _____
(сумма указывается цифрами и прописью)
рублей, из которых:

а) сумма в размере _____ рублей уплачивается Лицензиатом в пользу Лицензиара по предъявлении в банк Лицензиара счета в трех экземплярах в течение ___ дней с даты вступления настоящего Договора в силу;

б) сумма в размере _____ рублей уплачивается по предъявлении счета в трех экземплярах _____ в банк Лицензиара и копии приемосдаточного акта или копии почтовой накладной, предусмотренных п. 3.2 настоящего Договора, в течение _____ дней с даты передачи технической документации;

в) сумма в размере _____ рублей уплачивается в течение ___ дней с даты начала коммерческого производства по предъявлении в банк Ли-

¹ Если Лицензиаром является физическое лицо, то пп. 6.4 и 6.5 не применяются.

² Возможна другая согласованная сторонами валюта.

лицензиара счета в трех экземплярах и копии акта к началу коммерческого производства в течение ____ дней с даты подписания указанного акта.

Вариант 2. Комбинированные платежи (единовременные платежи и текущие отчисления).

7.1.1. Первоначальный платеж в размере _____ (цифрами и прописью) рублей уплачивается Лицензиатом в пользу Лицензиара по предъявлении в банк Лицензиара счета в трех экземплярах в течение ____ дней с даты вступления настоящего Договора в силу;

б) текущие отчисления (роялти) уплачиваются Лицензиару в размере __% от продажной цены продукции по лицензии и __% от продажной цены специальной продукции, изготовленной и реализованной Лицензиатом¹.

Либо:

7.1.1. а) Первоначальный платеж в размере _____ (цифрой и прописью) рублей, из которых:

1) сумма в размере ____ рублей уплачивается по предъявлении счета в трех экземплярах в банк Лицензиара в течение __ дней с даты вступления настоящего Договора в силу;

2) сумма в размере ____ рублей уплачивается в течение ____ дней после передачи технической документации, указанной в ст. 3 настоящего Договора, с приложением к счету копии приемо-сдаточного акта или копии почтовой накладной об отправке технической документации, предусмотренных п. 3.2;

б) текущие отчисления (роялти) уплачиваются Лицензиару в размере __% от продажной цены продукции по лицензии и __% от продажной цены специальной продукции, изготовленной и реализованной Лицензиатом.

Вариант 3. Текущие отчисления (роялти).

7.1.1. Текущие отчисления (роялти) уплачиваются Лицензиару в размере ____% от продажной цены продукции по лицензии и ____% от продажной цены специальной продукции, изготовленной и реализованной Лицензиатом.

Либо:

7.1.1. Текущие отчисления (роялти) уплачиваются Лицензиару в размере _____ (цифрами и прописью) рублей за единицу (штуку, килограмм и т.п.) продукции по лицензии и ____ (цифрами и прописью) рублей за единицу специальной продукции, изготовленной и реализованной Лицензиатом.

¹ Текущие отчисления (роялти) могут быть указаны в фиксированных суммах за единицу продукции по лицензии или специальной продукции (штуки, килограммы и т.п.).

7.1.2. Лицензиат гарантирует, что роялти за каждый истекший год действия Договора будут составлять не менее:

за первый год _____ ;

за второй год _____.

В противном случае Лицензиат обязуется уплатить в течение 30 дней после истечения очередного года действия настоящего Договора разницу между фактической суммой роялти за год и гарантированной им минимальной суммой.

Если сумма текущих отчислений (роялти), выплаченная согласно п. 7.1.1 варианта 3 за какой-либо год действия настоящего Договора, превышает гарантированную минимальную сумму за соответствующий год, то разница не будет засчитываться в счет гарантированных минимальных сумм за последующие годы.

7.2. В случае предоставления по настоящему Договору права экспорта продукции по лицензии Лицензиатом будут уплачиваться Лицензиару текущие отчисления (роялти) в размере ___% от продажной цены продукции по лицензии, поставленной в зону экспорта. Оплата будет осуществлена в той валюте, которая предусмотрена в контракте Лицензиата с иностранным покупателем.

Это же положение будет действовать и в том случае, если продажа продукции по лицензии на территории исключительного права и территории неисключительного права будет произведена с оплатой за иностранную валюту.

7.3. Текущие отчисления (роялти) производятся Лицензиатом в течение ___ дней, следующих за отчетным периодом.

7.4. Все платежи по настоящему Договору понимаются как платежи нетто в пользу Лицензиара без каких-либо вычетов.

7.5. После прекращения срока действия настоящего Договора положения его будут применяться до тех пор, пока не будут окончательно урегулированы платежи, обязательства по которым возникли в период его действия.

Статья 8. Информация и отчетность¹

8.1. Лицензиат в течение ___ дней, следующих за отчетным периодом, предоставляет Лицензиару сводные бухгалтерские данные по объему производства и реализации продукции по лицензии и специальной продукции за отчетный период, а также сведения о продажных ценах продукции по лицензии и специальной продукции.

8.2. Лицензиар имеет право производить проверку данных, относящихся к объему производства и реализации продукции по лицензии

¹ В случаях, когда платежи осуществляются в соответствии с п. 7.1.1, вариант 1 (паушальные платежи).

и специальной продукции, на предприятиях Лицензиата по сводным бухгалтерским данным, а Лицензиат обязуется обеспечить возможность такой проверки.

Статья 9. Обеспечение конфиденциальности

9.1. Стороны берут на себя обязательства по сохранению конфиденциальности технической документации, информации и ноу-хау, относящихся к производству продукции по лицензии и специальной продукции.

Стороны предпримут все необходимые меры для того, чтобы предотвратить полное или частичное разглашение указанных сведений или ознакомление с ними третьих лиц без взаимной договоренности.

9.2. С переданной документацией, информацией и ноу-хау будут ознакомлены только те служащие предприятия Лицензиата и его партнеров по кооперации, которые непосредственно связаны с производством продукции по лицензии.

9.3. В случае разглашения Лицензиатом или его партнерами по кооперации сведений, содержащихся в указанной документации, информации и ноу-хау, Лицензиат возместит Лицензиару понесенные в связи с этим убытки. Такую же ответственность несет и Лицензиар.

9.4. Обязательства сторон по обеспечению конфиденциальности сохраняются в течение ___ лет после истечения срока действия настоящего Договора, а в случае его досрочного расторжения — в течение ___ лет с даты заключения Договора.

Статья 10. Защита передаваемых прав

10.1. В течение всего срока действия настоящего договора Лицензиат признает и будет признавать действительность прав, вытекающих из патента Лицензиара.

10.2. Лицензиар обязуется поддерживать в силе патенты в течение всего срока действия настоящего Договора.

Если Лицензиар намерен прекратить поддержание патентов в силе, он заблаговременно информирует об этом Лицензиата. В этом случае стороны урегулируют свои отношения, вытекающие из настоящего Договора, следующим образом: _____.

10.3. О случаях противоправного использования третьими лицами изобретений, защищенных патентами Лицензиара на территории исключительного и неисключительного права и в зоне экспорта, ставших известными Лицензиату, он незамедлительно уведомит Лицензиара.

В случае если Лицензиату будут предъявлены претензии или иски по поводу нарушения им прав третьих лиц в связи с использованием

лицензии по настоящему Договору, Лицензиат известит об этом Лицензиара.

В обоих случаях Лицензиар обязуется урегулировать такие претензии или предпринять иные действия, исключаящие возникновение расходов и убытков для Лицензиата.

10.4. В случае если Лицензиат придет к заключению о целесообразности патентования за границей изобретений Лицензиара, в странах, не указанных в приложении № 1 к настоящему Договору, он доводит свое мнение до сведения Лицензиара. Последний принимает решение о целесообразности правовой охраны своих изобретений в соответствующих странах с учетом обоснованных интересов Лицензиата.

Все расходы, связанные с таким патентованием, распределяются между сторонами по дополнительному соглашению.

10.5. В случае если Лицензиат придет к заключению о возможности и целесообразности продажи лицензий на процесс и специальный процесс, продукцию по лицензии и специальную продукцию в странах вне территории исключительного права, территории неисключительного права и зоны экспорта, он информирует об этом Лицензиара, и стороны договариваются об их участии в продаже таких лицензий.

10.6. В случае если Лицензиат придет к заключению о целесообразности экспорта продукции по лицензии и/или специальной продукции в страны, не включенные в территорию исключительного права, территорию неисключительного права и зону экспорта, он сообщает об этом Лицензиару. Валюта и порядок платежей в пользу Лицензиара в этом случае будут согласованы сторонами дополнительно.

Статья 11. Сборы и налоги

Вариант 1. Международный лицензионный договор между российским Лицензиаром и зарубежным Лицензиатом, если территорией договора являются зарубежные страны.

Все сборы, налоги и другие расходы, связанные с заключением и выполнением настоящего Договора, взимаемые на территории исключительного права, территории неисключительного права и в зоне экспорта, а также все расходы в связи с обменом валюты и переводом первоначального платежа и текущих отчислений на счет Лицензиара в банк Лицензиара несет Лицензиат.

Все сборы, налоги и другие расходы, связанные с заключением и выполнением настоящего Договора, взимаемые на территории РФ, несет Лицензиар.

Вариант 2. Внутренний лицензионный договор между российскими Лицензиаром и Лицензиатом, если территорией договора являются Россия или Россия и зарубежные страны.

Все сборы, налоги и другие расходы, связанные с заключением и выполнением настоящего Договора, взимаемые на территории исключительного права, территории неисключительного права и в зоне экспорта, а также все расходы в связи с обменом валюты и переводом первоначального платежа и текущих отчислений на счет Лицензиара в банк Лицензиара несет Лицензиат.

Статья 12. Реклама

Лицензиат вправе указывать в соответствующих рекламных материалах, а также на продукции по лицензии и специальной продукции, выпускаемой на его предприятиях, что эта продукция производится по лицензии Лицензиара.

Вопрос об использовании Лицензиатом товарного знака Лицензиара стороны урегулируют отдельным соглашением.

Статья 13. Форс-мажорные обстоятельства

13.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему Договору, если это неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, возникших после заключения настоящего Договора. Под обстоятельствами непреодолимой силы понимают события чрезвычайного характера, которые сторона не могла предвидеть и предотвратить разумными мерами.

К обстоятельствам чрезвычайного характера относятся: наводнения, пожары, землетрясения или иные явления природы, а также войны, военные действия, забастовки, акты или действия государственных органов и любые другие неконтролируемые обстоятельства.

13.2. При наступлении указанных в п. 13.1 обстоятельств сторона должна без промедления письменно известить о них другую сторону. Извещение должно содержать данные о характере обстоятельств, а также, по возможности, оценку их влияния на возможность исполнения стороной своих обязательств в предусмотренные настоящим Договором сроки.

13.3. При прекращении указанных в п. 13.1 обстоятельств сторона должна без промедления письменно известить об этом другую сторону. Если сторона не направит или несвоевременно направит указанное извещение, а также извещение, предусмотренное в п. 13.2, то она обязана возместить другой стороне убытки, причиненные в результате отсутствия или несвоевременности извещения.

13.4. Подтверждением обстоятельств, указанных в п. 13.1 настоящего Договора, является удостоверение, выданное торговой палатой или иным компетентным органом страны, о наличии этих обстоятельств.

13.5. В случае наступления обстоятельств непреодолимой силы срок выполнения обязательств по настоящему Договору отодвигается на время, в течение которого действуют такие обстоятельства и их последствия.

13.6. В случае, когда указанные в п. 13.1 обстоятельства и их последствия продолжают действовать более ____ месяцев, стороны в как можно более короткий срок проведут переговоры по согласованию условий выполнения договора с учетом сложившихся обстоятельств. При этом любая сторона может отказаться от дальнейшего исполнения договора и возратить другой стороне все то, что получено по настоящему Договору. Убытки возмещению не подлежат.

Статья 14. Разрешение споров

14.1. В случае возникновения споров между Лицензиаром и Лицензиатом по вопросам, относящимся к настоящему Договору, стороны примут все меры к их разрешению путем переговоров.

14.2. Споры или разногласия, по которым стороны не достигнут договоренности в результате переговоров, подлежат рассмотрению в арбитражном суде¹.

Статья 15. Срок действия договора

15.1. Настоящий договор заключен на ____ лет и вступает в силу с даты его подписания или одобрения компетентными органами в соответствии с действующим законодательством в странах Лицензиара и Лицензиата.

Настоящий Договор может быть продлен по взаимному согласию сторон.

Условия продления настоящего Договора будут определены за ____ месяцев до истечения срока действия настоящего Договора.

15.2. Каждая из сторон имеет право досрочно расторгнуть настоящий Договор путем направления письменного уведомления, если другая сторона не выполнит какое-либо условие настоящего Договора по пунктам ____ . Однако стороне, не выполнившей какого-либо из указанных пунктов, будет предоставлено ____ месяцев для устранения нарушения.

15.3. Если настоящий договор будет досрочно расторгнут из-за невыполнения Лицензиатом своих обязательств, то он лишается права использовать изобретения по п. 2.1 и обязан возратить Лицензиару всю техническую документацию.

¹ Если одной из сторон договора о предоставлении лицензии на использование патента(-ов), зарегистрированного в РФ, является физическое лицо, то рассмотрение споров должно состояться в судебном порядке.

15.4. В случае признания патентов недействительными полностью или частично или при досрочном прекращении действия патентов до истечения срока действия настоящего Договора либо невыполнения Лицензиаром своих обязательств по пп. ____ настоящего Договора, стороны урегулируют свои отношения следующим образом: _____ (с учетом ст. 5 и 7 и пп. 10.1 и 10.2 настоящего Договора).

15.5. По истечении срока действия настоящего договора Лицензиат имеет право использовать изобретения Лицензиара по п. 2.1 в объеме, предусмотренном настоящим Договором, безвозмездно¹.

При этом сохраняются обязательства по ст. 9 и 14 настоящего Договора.

Статья 16. Прочие условия

16.1. Права и обязанности каждой из сторон по настоящему Договору не могут быть переуступлены другому физическому или юридическому лицу без письменного на то разрешения другой стороны, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Договором.

16.2. Все изменения и дополнения к настоящему Договору должны быть совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на это лицами и одобрены компетентными органами, если такое одобрение необходимо.

16.3. Упомянутые в настоящем Договоре приложения 1—5 на ____ листах, составляют его неотъемлемую часть.

16.4. Настоящий Договор совершен в г. _____ « ____ » _____ 20__ г. в двух экземплярах.

ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА СТОРОН

Лицензиар _____

Лицензиат _____

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение № 1. Перечень патентов и заявок.

Приложение № 2. Описание и/или перечень ноу-хау.

Приложение № 3. Перечень технической документации.

Приложение № 4. Перечень специального оборудования.

Приложение № 5. Гарантированные механические, технологические, технико-экономические показатели процесса и продукции по лицензии.

От имени Лицензиара

От имени Лицензиата

Фамилия, должность

Фамилия, должность

¹ Если не будет предусмотрено иное.

Примерный договор о покупке лицензии на использование изобретения

Настоящий Договор заключен между _____,

_____,
(Фамилия, имя, отчество и адрес физического лица или полное наименование
и адрес юридического лица)

именуемым в дальнейшем «Лицензиар», с одной стороны,

_____,
(Фамилия, имя, отчество и адрес физического лица или полное наименование
и адрес юридического лица)

именуемым в дальнейшем «Лицензиат», с другой стороны.

Принимая во внимание, что:

а) Лицензиар обладает знаниями и опытом в области _____, а также производит их на своих заводах;

б) Лицензиару принадлежат патенты и патентные заявки, перечисленные в

Приложении № 1 к настоящему договору;

в) Лицензиар обладает ноу-хау, касающимся _____;

г) Лицензиат желает приобрести на условиях настоящего Договора лицензию на использование указанных знаний, опыта и патентных прав, а также воспользоваться технической документацией и технической помощью Лицензиара в освоении лицензии в целях изготовления, применения, ввоза, предложения к продаже, продажи и иного введения в хозяйственный оборот продукта, изготовленного на основе указанного изобретения, а также применения способа, охраняемого патентом,

стороны договорились о нижеследующем:

Статья 1. Определение терминов

В настоящем Договоре следующие термины означают:

1.1. Продукция по лицензии — _____,
(наименование продукции)

технические характеристики которой указаны в Приложении № 2 к настоящему Договору.

1.2. Процесс — технологические процессы и методы, применяемые Лицензиаром при производстве, испытании, контроле качества и ремонте продукции по лицензии.

1.3. Оборудование — технологическое, контрольно-измерительное и испытательное оборудование, производственная оснастка, приспособления и инструмент, которые используются Лицензиаром для осуществления процесса. Перечень и характеристики оборудования приведены в Приложении № 3 настоящему Договору.

1.4. Специальное оборудование — специальное технологическое, контрольно-измерительное и испытательное оборудование, производственная оснастка, приспособления и инструмент, разработанные Лицензиаром или для Лицензиара и используемые им для осуществления процесса. Перечень и характеристики специального оборудования приведены в Приложении № 4 к настоящему Договору.

1.5. Техническая документация — комплект конструкторской и технологической документации, включающей спецификации, чертежи, схемы, рецептуру, описания, инструкции и другие материалы, необходимые и достаточные для осуществления процесса, а также для использования специального оборудования. Перечень технической документации приведен в Приложении № 5 к настоящему Договору.

1.6. Ноу-хау — опыт и знания, специальные технические навыки и секреты производства, которыми обладает Лицензиар и которые необходимы и достаточны для осуществления процесса, а также для использования оборудования и специального оборудования.

1.7. Изделия — согласованные с Лицензиатом и перечисленные в Приложении № 6 к настоящему Договору узлы, детали и другие изделия, входящие в продукцию по лицензии, которые не изготавливаются Лицензиаром, а производятся по его техническим требованиям и спецификациям другими фирмами или закупаются как стандартная продукция на рынке.

1.8. Патенты — принадлежащие Лицензиару патенты и патентные заявки, указанные в Приложении № 1 к настоящему Договору, и патенты, которые будут получены на процесс, специальное оборудование и продукцию по лицензии.

1.9. Территория — перечень стран, на территории которых предоставляется право на использование патентов и ноу-хау для производства, использования и продажи продукции по лицензии.

1.10. Зона экспорта — перечень стран, на территории которых предоставляется право продажи продукции по лицензии.

1.11. Продажная цена — цена нетто франко-завод изготовителя продукции по лицензии.

1.12. Отчетный период — период деятельности Лицензиата по выполнению условий настоящего Договора в течение каждых ____ месяцев начиная с даты вступления Договора в силу.

Статья 2. Предмет договора

2.1. Лицензиар за вознаграждение, предусмотренное ст. 7 настоящего Договора, предоставляет Лицензиату исключительное право на использование патентов, ноу-хау, технической документации в целях осуществления процесса для:

а) производства, продажи и использования продукции по лицензии, комплектующих деталей и запасных частей к ней на территории;

б) экспорта продукции по лицензии, комплектующих деталей и запасных частей к ней в зону экспорта;

в) продажи продукции по лицензии в составе экспортируемых машин, а также продажи продукции по лицензии в качестве комплектующих деталей, запасных частей или агрегатов в сборе к таким машинам или как части комплектной поставки в любую страну мира.

2.2. Лицензиар обеспечивает предоставление технической документации и ноу-хау, а также необходимой помощи в соответствии со ст. 3 и 6 Договора.

2.3. В течение срока действия настоящего Договора стороны будут информировать друг друга о произведенных ими усовершенствованиях и изменениях, а также обмениваться ими в соответствии со ст. 4 Договора.

2.4. Лицензиар обязуется поставить Лицензиату на условиях контракта, составляющего неотъемлемую часть настоящего Договора, необходимое Лицензиату оборудование и специальное оборудование.

2.5. Лицензиат получает право предоставлять на территории сублицензии третьим лицам, имеющим месторасположение на территории.

Статья 3. Техническая документация

3.1. Техническая документация в полном комплекте, предусмотренном в Приложении № 5 к Договору, поставляется Лицензиату в течение ____ даты вступления Договора в силу.

Техническая документация высылается на условиях франко-аэропорт г. _____, о чем Лицензиар немедленно извещает Лицензиата по факсу, либо передается уполномоченным представителем Лицензиара уполномоченному представителю Лицензиата в г. _____, о чем сторонами составляется акт передачи.

Датой поставки технической документации считается дата почтового штемпеля на авианакладной или дата акта передачи соответственно.

В случае утери перевозчиком технической документации Лицензиар обязуется в течение _____ недель выслать дубликат технической документации на условиях франко-аэропорт г. _____ без дополнительной оплаты.

3.2. Лицензиат в течение _____ месяцев с даты поставки технической документации осуществляет проверку ее комплектности и качества изготовления.

В случае отсутствия у Лицензиата претензий в отношении комплектности и/или качества технической документации в г. _____ составляется акт приемки, подписываемый уполномоченными представителями обеих сторон.

3.3. Если при проверке выявится отсутствие и/или некачественность каких-либо данных и/или документации, то недостающие и/или исправленные данные и/или документация должны быть поставлены Лицензиату на условиях, указанных в п. 3.1, в течение _____ недель с даты письменного уведомления Лицензиата.

В этом случае акт приемки технической документации будет подписан в г. _____ уполномоченными представителями обеих сторон в течение _____ недель с даты поставки недостающей и/или исправленной документации.

3.4. За каждый случай просрочки сроков поставки технической документации, установленных в п. 3.1 или 3.3, Лицензиат вправе взыскать с Лицензиара штраф в размере ___% от общей суммы фиксированных платежей, предусмотренных в ст. 7 настоящего Договора, за каждую полную неделю просрочки, но не более ____%. Лицензиат может удержать сумму штрафа при оплате счетов Лицензиара, или, по выбору Лицензиата, эта сумма будет полностью оплачена Лицензиаром по первому требованию Лицензиата не позднее 30 дней с даты получения соответствующего счета Лицензиата.

3.5. Если просрочка сроков поставки технической документации, предусмотренных в п. 3.1 или 3.3 настоящего Договора, превысит 10 недель, то Лицензиат будет вправе расторгнуть настоящий Договор, уведомив об этом Лицензиара.

3.6. Техническая документация изготавливается в соответствии с существующими стандартами и техническими требованиями страны Лицензиара, а также отраслевыми и заводскими нормами и должна содержать их расшифровку, так же как и расшифровку всех специальных и кратких обозначений и норм, на которые в ней делаются ссылки.

3.7. Техническая документация передается в следующем количестве экземпляров:

— чертежи и схемы в одном комплекте с надписями на _____ и русском языках;

— текстовая документация в трех экземплярах на _____ и русском языках.

3.8. В случае если любая из сторон настоящего Договора в период его действия обнаружит, что техническая документация не содержит каких-либо необходимых сведений, данных и т.п., относящихся к предмету настоящего Договора, то они будут переданы Лицензиаром Лицензиату без какой-либо задержки и дополнительного вознаграждения. При этом Лицензиар примет все необходимые меры к тому, чтобы отсутствие этих сведений, данных и т.п. до момента их передачи Лицензиату не отразилось бы на сроках и эффективности освоения лицензии.

Статья 4. Усовершенствования и улучшения

4.1. Стороны обязуются в кратчайший срок взаимно информировать обо всех усовершенствованиях или изменениях в процессе, конструкции и продукции по лицензии, включая также такие усовершенствования и изменения, на которые поданы патентные заявки или получены патенты.

Наряду с этой информацией стороны незамедлительно и безвозмездно будут передавать друг другу по просьбе одной из них всю необходимую техническую документацию на эти усовершенствования и изменения и обязуются оказывать взаимную помощь в использовании этой документации.

4.2. Стороны имеют неисключительное право на использование без дополнительной оплаты любых усовершенствований и изменений процесса и продукции по лицензии, в том числе запатентованных, полученных в период действия настоящего Договора от другой стороны.

4.3. Каждая сторона имеет право запатентовать свои изобретения, относящиеся к предмету соглашения, в любой стране.

Статья 5. Обязательства и ответственность

5.1. Лицензиар гарантирует, что он обладает в необходимом объеме правами на соответствующие патенты, техническую документацию, ноу-хау и иные сведения, имеющие отношение к продукции по лицензии, процессу, оборудованию и специальному оборудованию, для предоставления их в распоряжение Лицензиата.

5.2. Лицензиар гарантирует осуществимость процесса, достижение производимой Лицензиатом продукцией по лицензии показателей, приведенных в Приложении № 2, при условии правильного использования Лицензиатом технической документации и исполнения инструкций Лицензиара.

Лицензиар гарантирует, что приведенные в Приложении № 2 показатели будут не ниже показателей продукции по лицензии, производимой им самим и другими его лицензиатами.

5.3. Лицензиар гарантирует комплектность и качественное изготовление технической документации, передаваемой Лицензиату, с учетом последних достижений Лицензиара на дату вступления Договора в силу, что позволит Лицензиату осуществить процесс и освоить производство продукции по лицензии.

5.4. Лицензиар гарантирует, что оказание технической помощи, включая передачу ноу-хау, не входящего в техническую документацию, будет осуществлено квалифицированными специалистами и в необходимом объеме и что в Приложении № 1 к Договору указаны все охраняемые документы, относящиеся к предмету настоящего Договора, принадлежащие Лицензиару либо законно используемые им.

5.5. Лицензиар гарантирует, что оборудование и специальное оборудование, поставляемые Лицензиату в соответствии с п. 2.4 настоящего Договора, позволят Лицензиату осуществить процесс и освоить производство продукции по лицензии.

Статья 6. Техническая помощь

6.1. Лицензиар обязуется принимать на своих заводах, а также на заводах своих субпоставщиков и клиентов, изготавливающих и использующих продукцию по лицензии, ее узлы и детали или полуфабрикаты, специалистов Лицензиата в целях изучения производства и испытания продукции по лицензии, а также изучения процесса, обучения работе на оборудовании, используемом в этом процессе.

6.2. Обучение специалистов Лицензиата будет производиться в отношении всего процесса изготовления, сборки, испытания и применения продукции по лицензии. Оно будет включать непосредственную работу на всех участках производственного процесса, в том числе участие в лабораторных и других испытаниях.

6.3. Расходы, связанные с командированием и пребыванием специалистов Лицензиата, несет Лицензиат. При этом Лицензиар предоставит специалистам Лицензиата бесплатно необходимое рабочее помещение, технические средства, переводчика и транспорт для проезда от места проживания до завода и обратно.

Общая продолжительность пребывания специалистов Лицензиата на предприятии Лицензиара в соответствии с пп. 6.1—6.3 составит не свыше _____ рабочих человеко-дней.

6.4. По просьбе Лицензиата Лицензиар обязуется командировать своих специалистов на предприятия Лицензиата для оказания техни-

ческой помощи в освоении процесса и обучения специалистов Лицензиата необходимым приемам и методам работы.

6.5. Лицензиат оплатит Лицензиару расходы по проезду специалистов Лицензиара из г. _____ самолетом бизнес-класса и обеспечит за свой счет комнаты в гостинице для их проживания и транспорт для проезда из гостиницы к месту работы на предприятиях Лицензиата и обратно.

Железнодорожные (купейный вагон) или авиационные билеты от _____ до предприятия Лицензиата, осваивающего лицензию, и обратно покупает Лицензиат и вручает их специалистам Лицензиара.

6.6. Лицензиат выплачивает каждому специалисту Лицензиара _____ за каждый рабочий день на предприятии Лицензиата и _____ за каждый день пребывания в _____.

6.7. Заработную плату своим специалистам и другие расходы, связанные с их командированием в _____ и неупомянутые в пп. 6.5 и 6.6, выплачивает Лицензиар.

Оплата проезда специалистов Лицензиара будет производиться Лицензиатом в течение _____ дней после получения счета Лицензиара с приложением ведомости работ, подписанной уполномоченными представителями Лицензиара и Лицензиата, и авиабилетов.

Суточные выплачиваются Лицензиатом специалистам Лицензиара непосредственно на месте выполнения работ, выплата этих сумм производится со дня выезда и до дня возвращения специалистов в страну Лицензиара включительно.

6.8. Если необходимость командирования специалистов Лицензиара на предприятия Лицензиата или специалистов Лицензиата на предприятия Лицензиара будет вызвана ненадлежащим исполнением Лицензиаром настоящего Договора, то такое командирование будет осуществляться полностью за счет Лицензиара.

Статья 7. Платежи

7.1. В качестве возмещения за предоставление прав, предусмотренных настоящим Договором, и передачу технической документации и ноу-хау Лицензиат уплачивает Лицензиару вознаграждение согласно следующему.

7.1.1. _____ уплачивается Лицензиару после передачи комплектной технической документации, предусмотренной в ст. 3 настоящего Договора.

Платеж производится в течение _____ дней с даты получения Лицензиатом следующих документов:

— счета Лицензиара в _____ экземплярах;

— акта приемки технической документации, предусмотренного в ст. 3 настоящего Договора.

7.1.2. _____: _____ уплачивается Лицензиару после достижения производимой Лицензиатом продукцией по лицензии характеристик, приведенных в Приложении № 2 к настоящему Договору.

Платеж производится в течение __ дней с даты получения Лицензиатом следующих документов:

- счета Лицензиара в _____ экземплярах;
- совместного протокола, подписанного уполномоченными представителями обеих сторон, подтверждающего достижение производимой Лицензиатом продукцией по лицензии характеристик, приведенных в Приложении № 2 к настоящему Договору.

7.1.3. Текущие отчисления (роялти) уплачиваются Лицензиару в размере ___% продажной цены или единицы продукции по лицензии, изготовленной и реализованной Лицензиатом.

Платеж будет производиться в __ -дневный срок по истечении каждых ___ месяцев, начиная с даты освоения серийного производства продукции по лицензии.

7.2. Валютой платежей, производимых Лицензиатом в пользу Лицензиара по настоящему Договору, будет _____.

7.3. Платежи по настоящему Договору производятся путем почтового перевода через банк Лицензиара на счет ___.

Статья 8. Информация и отчетность

Лицензиар может затребовать у Лицензиата расчет лицензионных отчислений, подлежащих выплате за период, предусмотренный п. 7.1.3 Договора, и Лицензиат обязуется предоставить такой расчет в течение __ недель. Лицензиар может также проверить расчеты по п. 7.1.3 с помощью согласованного независимого аудитора. Такая проверка должна ограничиваться рассмотрением бухгалтерских книг Лицензиата и осуществляться за счет Лицензиара.

При этом Лицензиат окажет помощь аудитору в проверке бухгалтерских книг.

Статья 9. Конфиденциальность информации и документации

9.1. В течение срока действия настоящего Договора каждая из сторон будет сохранять конфиденциальность полученной от другой стороны по условиям настоящего Договора информации и документации и примет все разумные меры, чтобы предохранить такую информацию и документацию от разглашения.

9.2. Не будет считаться нарушением условий конфиденциальности передача сведений, необходимых клиентам, поставщикам и покупателям Лицензиата для производства и использования продукции по лицензии.

9.3. В случае нарушения одной из сторон условий настоящей статьи она возместит другой стороне возникшие в связи с этим убытки, однако ответственность виновной стороны ограничивается возмещением прямых убытков.

9.4. Положения настоящей статьи не распространяются на информацию и/или документацию, которые:

- являются или станут общеизвестными;
- были известны Лицензиату до момента их получения от Лицензиара;
- будут получены Лицензиатом от третьих лиц без обязательств по сохранению конфиденциальности.

Статья 10. Защита патентных прав

10.1. В течение срока действия настоящего Договора Лицензиар обязуется поддерживать в силе патенты.

10.2. Если к Лицензиату и/или его клиентам будут предъявлены со стороны третьих лиц какие-либо претензии или требования, связанные с нарушением их патентных прав, касающихся предмета настоящего Договора, то Лицензиат известит об этом Лицензиара, а Лицензиар должен за свой счет урегулировать эти претензии и требования.

10.3. В случае если Лицензиат и/или его клиенты понесли или понесут вследствие упомянутых претензий или требований третьих лиц убытки, то Лицензиар возместит их Лицензиату без промедления и примет необходимые меры, которые обеспечат Лицензиату беспрепятственное использование предмета настоящего Договора.

Статья 11. Сборы и налоги

Вариант 1. Международный лицензионный договор между российским Лицензиатом и зарубежным Лицензиаром.

Все сборы, налоги и другие расходы, связанные с заключением и выполнением настоящего Договора, взимаемые в стране Лицензиара, несет Лицензиар.

Все сборы, налоги и другие расходы, связанные с заключенным и выполнением настоящего Договора, взимаемые на территории, несет Лицензиат.

Вариант 2. Внутренний лицензионный договор между российскими Лицензиатом и Лицензиаром.

Все сборы, налоги и другие расходы, связанные с заключением и выполнением настоящего Договора, взимаемые на территории, несут Лицензиат и Лицензиар согласно договоренности.

Статья 12. Реклама

Лицензиат вправе указывать в соответствующих рекламных материалах, а также на продукции по лицензии, выпускаемой на его предприятиях, что эта продукция производится по лицензии Лицензиара.

Статья 13. Форс-мажор

13.1. В случае наступления форс-мажорных обстоятельств (пожар, наводнение, землетрясение, война), независящих от воли сторон и препятствующих исполнению обязательств по настоящему Договору, сроки выполнения таких обязательств отодвигаются на время действия форс-мажорных обстоятельств.

13.2. Стороны обязаны незамедлительно извещать друг друга о наступлении и прекращении форс-мажорных обстоятельств.

Доказательством наличия таких обстоятельств будет служить справка, выданная торговой палатой страны, где указана продолжительность их действия.

Неуведомление или несвоевременное уведомление лишает сторону права ссылаться на любое вышеуказанное обстоятельство как на основание, освобождающее от ответственности за невыполнение обязательств.

13.3. Если форс-мажорные обстоятельства будут длиться более трех месяцев, то любая сторона вправе расторгнуть настоящий Договор, письменно уведомив другую сторону за 30 дней о своем намерении.

В этом случае Лицензиар обязан возвратить Лицензиату все суммы, полученные по настоящему Договору, с начислением ____% годовых, а Лицензиат в свою очередь обязан возвратить Лицензиару техническую документацию и не вправе использовать права, полученные по настоящему Договору.

Статья 14. Разрешение споров

14.1. В случае возникновения споров и/или разногласий между Лицензиаром и Лицензиатом по вопросам, относящимся к настояще-

му Договору, стороны примут все меры к их разрешению путем переговоров между собой.

14.2. Споры и/или разногласия, по которым стороны не достигнут договоренности, подлежат рассмотрению арбитражным судом¹.

Статья 15. Срок действия, условия расторжения договора

15.1. Настоящий Договор заключен на ____ лет. Подписанный обеими сторонами Договор вступает в силу после его одобрения компетентными органами в соответствии с законодательством стран Лицензиата и Лицензиара.

Стороны незамедлительно оповещают друг друга о получении такого одобрения по факсу.

Датой вступления настоящего Договора в силу считается дата направления извещения об одобрении второй стороной.

Если это одобрение не будет получено в течение __ месяцев с даты подписания Договора, то любая из сторон вправе отказаться от него, письменно уведомив об этом своего контрагента.

Настоящий Договор может быть продлен по взаимному согласию сторон. Условия продления настоящего Договора будут определены сторонами за шесть месяцев до истечения срока действия настоящего Договора.

15.2. В случае неисполнения и/или ненадлежащего исполнения одной из сторон какого-либо условия настоящего Договора по пунктам ____ и если виновная сторона не устранил указанное неисполнение и/или ненадлежащее исполнение в течение трех месяцев с даты получения извещения, другая сторона вправе расторгнуть настоящий Договор в любой момент, направив письменное уведомление об этом виновной стороне. В случае расторжения Договора в соответствии с настоящим пунктом сторона, расторгающая Договор, вправе требовать с виновной стороны возмещения убытков.

Статья 16. Последствия прекращения действия соглашения

По истечении срока действия настоящего Договора, установленного в п. 15.1, Лицензиар и Лицензиат оставляют каждый у себя всю документацию, полученную от другой стороны в период действия настоящего Договора, и Лицензиат будет иметь право без всяких ограничений по своему усмотрению использовать, производить и продавать

¹ Если одной из сторон Договора на использование патента(-ов), зарегистрированного в РФ, является физическое лицо, то рассмотрение спора должно состояться в судебном порядке.

процесс, техническую документацию, ноу-хау и продукцию по лицензии со всеми возможными усовершенствованиями к ним, как введенными Лицензиатом самостоятельно, так и полученными им от Лицензиара в период действия настоящего Договора, в том числе и запатентованными.

Статья 17. Прочие условия

17.1. Права и обязанности Лицензиара по настоящему Договору не могут быть переуступлены другому юридическому или физическому лицу без письменного на то разрешения Лицензиата.

17.2. Все переговоры и переписка, предшествующие заключению настоящего Договора, теряют силу с момента его подписания.

17.3. Все изменения и дополнения к настоящему Договору должны быть совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными лицами.

17.4. Упомянутые в настоящем Договоре Приложения № 1—6 на ___ листах составляют его неотъемлемую часть.

17.5. Настоящий Договор совершен в г. _____
« _____ » _____ 20__ г. в двух экземплярах, каждый на русском и на _____ языках, причем русский и _____ тексты имеют одинаковую силу.

ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА СТОРОН:

Лицензиар _____

Лицензиат _____

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение № 1. Перечень патентов и заявок.

Приложение № 2. Механические, технологические, технико-экономические показатели процесса и продукции по лицензии.

Приложение № 3. Перечень оборудования.

Приложение № 4. Перечень специального оборудования.

Приложение № 5. Перечень технической документации.

Приложение № 6. Перечень покупных узлов, деталей и т.п., не изготавливаемых Лицензиаром и приобретаемых у третьих фирм.

От имени Лицензиара

Фамилия, должность

От имени Лицензиата

Фамилия, должность

Примерный лицензионный договор па передачу ноу-хау

Настоящий Договор заключен между _____

_____,
(Фамилия, имя, отчество и адрес физического лица или полное наименование
и адрес юридического лица)

именуемым в дальнейшем «Лицензиар», с одной стороны, и

_____,
(Фамилия, имя, отчество и адрес физического лица или полное наименование и адрес
юридического лица)

именуемым в дальнейшем «Лицензиат», с другой стороны.

Принимая во внимание, что:

- а) Лицензиар обладает знаниями и опытом в области _____, а также производит их на своих заводах;
- б) на ноу-хау, являющееся предметом настоящего Договора, Лицензиар не имеет охранных документов и им не поданы заявки на территориях, в отношении которых предоставляется лицензия;
- в) Лицензиар имеет право на ведение от своего имени переговоров о предоставлении лицензии на ноу-хау в целях производства, использования и продажи и на заключение _____ настоящего Договора;
(наименование продукции)
- г) Лицензиат желает приобрести на условиях настоящего Договора лицензию на ноу-хау в целях производства, использования и продажи

(наименование продукции)

стороны договорились о нижеследующем:

Статья 1. Определение терминов

Следующие термины, которые используются в настоящем договоре, означают:

- 1.1. Ноу-хау — знания, опыт, секреты производства и т.д., описание или перечень которого дается в Приложении № 1.
- 1.2. Продукция по лицензии —

(Объекты, которые будут реализованы на основе применения ноу-хау)

1.3. Техническая документация — комплект конструкторской и технологической документации, необходимой и достаточной для производства продукции по лицензии и указанной в Приложении № 3.

1.4. Территория А —

(Перечень стран, на территории которых предоставляется исключительная лицензия)

1.5. Территория Б —

(Перечень стран, на территории которых предоставляется неисключительная лицензия)

1.6. Продажная цена —

(Цена за единицу продукции по лицензии, на базе которой устанавливаются платежи на базе роялти)

1.7. «Отчетный период» — период деятельности Лицензиата по выполнению условий настоящего Договора в течение каждых ____ месяцев, начиная с даты вступления настоящего Договора в силу.

1.8. Специальное оборудование — оборудование, необходимое для изготовления продукции по лицензии и указанное в Приложении № 2.

Статья 2. Предмет договора

2.1. Лицензиар предоставляет Лицензиату на срок действия настоящего Договора и за вознаграждение, уплачиваемое Лицензиатом, исключительную лицензию на ноу-хау на территории А.

При этом Лицензиату предоставляются права:

— на производство продукции по лицензии (в частности, с использованием при необходимости специального оборудования, комплектующих узлов, деталей и сырья, применяемых Лицензиаром);

— на использование продукции по лицензии, включая ее продажу. Лицензиар не может использовать на территории А указанные права, а также передавать их третьим лицам.

2.2. Лицензиар предоставляет Лицензиату на срок действия настоящего Договора и за вознаграждение, уплачиваемое Лицензиатом, неисключительную лицензию на ноу-хау на территории Б. При этом Лицензиату предоставляется право на использование продукции по лицензии, включая ее продажу¹. Лицензиар может использовать на территории Б указанное право и предоставлять его третьим лицам.

¹ В отдельных случаях Лицензиату может быть предоставлено право производства продукции по лицензии на территории Б.

Лицензиар не будет информировать Лицензиата о других заключенных им лицензионных договорах в отношении территории Б¹.

2.3. Лицензиар передает Лицензиату техническую документацию, осуществляет оказание технической помощи и при необходимости поставку образцов продукции и материалов, а также поставку специального оборудования, как это предусмотрено в ст. 3 и 6 настоящего Договора.

2.4. Лицензиат получает право предоставить в отношении территории А третьим лицам, имеющим местопребывание на территории А, сублицензии по настоящему Договору.

Лицензиат обязан до подписания сублицензионного соглашения согласовать его основные условия с Лицензиаром. После подписания сублицензионного соглашения Лицензиат обязан в течение ____ недель передать один экземпляр этого соглашения Лицензиару. Лицензиат несет ответственность по сублицензионным соглашениям перед Лицензиаром.

2.5. Лицензиат не вправе производить продукцию по лицензии и предоставлять сублицензии на осуществление каких-либо прав по настоящему Договору вне территории А, а также продавать и использовать указанную продукцию вне территории А и территории Б, за исключением случаев, когда Лицензиар даст Лицензиату на это письменное согласие.

2.6. Права, предоставленные Лицензиаром Лицензиату по пп. 2.1 и 2.2, распространяются на организации и предприятия Лицензиата, далее называемые «предприятия Лицензиата».

Лицензиар не возражает против осуществления Лицензиатом производственной кооперации с предприятиями Лицензиата для производства продукции по лицензии.

При этом Лицензиат несет ответственность за выполнение всех договорных обязательств.

Статья 3. Техническая документация

3.1. Вся техническая документация и другие материалы, включая схемы, чертежи, кальки, рецепты, инструкции по сборке, эксплуатации и т.п., необходимые для производства продукции по лицензии (перечисленные в Приложении № 3), передаются Лицензиаром Лицензиату в г. _____ на ____ языке в ____ экземплярах в течение ____ со дня вступления в силу настоящего Договора.

¹ По договоренности сторон такая информация может предоставляться лишь при заключении договора.

Техническая документация и материалы изготавливаются Лицензиаром по согласованию с Лицензиатом с учетом технических норм и стандартов, принятых в соответствующей отрасли промышленности в стране Лицензиара.

По предварительной договоренности между сторонами техническая документация может быть составлена по условиям Лицензиата.

3.2. Техническая документация должна содержать расшифровку условных обозначений, отраслевых и заводских норм, на которые делаются ссылки в этой документации.

О передаче технической документации и других материалов составляется приемо-сдаточный акт за подписями уполномоченных представителей обеих сторон. Если Лицензиат или его уполномоченный представитель не явится в срок, установленный для передачи, то Лицензиар может переслать документацию авиапочтой за счет Лицензиата.

Датой передачи технической документации будет дата подписания приемо-сдаточного акта или дата почтового штампа на авианакладной.

3.3. Если Лицензиат при передаче или в течение ____ месяцев после получения документации выявит неполноту или неправильность документации, то Лицензиар обязан в течение _____ недель после поступления письменной рекламации передать недостающую или исправленную частично документацию Лицензиату.

В этом случае датой передачи технической документации согласно абз. 3 п. 3.2 будет считаться дата передачи недостающей или исправленной документации.

3.4. Лицензиат может размножить документацию для своих нужд, но при соблюдении обязательств по обеспечению конфиденциальности.

Статья 4. Усовершенствования и улучшения

4.1. В течение срока действия настоящего Договора стороны обязуются незамедлительно информировать друг друга о всех произведенных ими усовершенствованиях и улучшениях, касающихся ноу-хау и продукции по лицензии.

4.2. Стороны должны в первую очередь предлагать друг другу все указанные усовершенствования и улучшения. Условия передачи этих усовершенствований и улучшений будут согласовываться сторонами.

Передача технической документации на незащищенные или незаявленные усовершенствования и улучшения ноу-хау и продукции по лицензии производится сторонами безвозмездно с возмещением только фактических расходов по изготовлению и пересылке документации.

4.3. Защищенные или заявленные усовершенствования и улучшения, касающиеся ноу-хау и продукции по лицензии, а также усовершенствования и улучшения особой ценности, которые создаются одной из сторон, будут считаться принадлежащими ей и будут предложены в первую очередь другой стороне по договору. Передача этих усовершенствований и улучшений производится возмездно на условиях отдельного лицензионного договора.

Статья 5. Обязательства и ответственность

5.1. Лицензиар гарантирует, что он вправе предоставлять ноу-хау и что на момент вступления в силу настоящего Договора ему ничего не известно о правах третьих лиц, которые могут быть нарушены использованием ноу-хау по настоящему Договору.

5.2. Лицензиар гарантирует техническую осуществимость продукции по лицензии на предприятиях Лицензиата и достижение технических показателей, предусмотренных настоящим Договором, при условии соблюдения Лицензиатом технических условий и инструкцией Лицензиара.

Если Лицензиат предусматривает производство и использование продукции по лицензии в климатических условиях, существенно отличающихся от климатических условий в стране Лицензиара, то Лицензиат обязан сообщить об этом Лицензиару до заключения настоящего Договора.

5.3. Гарантированные Лицензиаром механические, технологические, технико-экономические и другие показатели приводятся в Приложении № 4 к настоящему Договору.

5.4. Лицензиар гарантирует комплектность, правильность и качественное изготовление технической документации и других материалов, передаваемых Лицензиату.

5.5. Лицензиат гарантирует качественное изготовление продукции по лицензии в соответствии с полученной документацией и инструкциями Лицензиара¹.

5.6. Сторона, которая не выполнила обязательства по пп. 5.1—5.5 Договора, обязана возместить другой стороне понесенные ею в связи с этим невыполнением убытки в пределах² _____.

5.7. За нарушение договорных сроков передачи технической документации Лицензиар уплачивает Лицензиату штраф, исчисляемый в размере _____, но не свыше _____.

¹ По усмотрению сторон п. 5.5 может не включаться в договор.

² В договоре указывается сумма, как правило, не свыше полученных или выплаченных по договору сумм.

5.8. Размер возмещения убытков и договорных штрафов в связи с различными нарушениями условий Договора не должен в общей сложности превышать полученных или выплаченных по ст. 7 Договора сумм¹.

Статья 6. Техническая помощь в освоении производства продукции по лицензии

6.1. Для оказания технической помощи Лицензиату в освоении производства продукции по лицензии, а также для обучения персонала Лицензиата методам и приемам работы, относящимся к производству продукции по лицензии, Лицензиар по просьбе Лицензиата командировует на предприятия Лицензиата необходимое количество специалистов. Лицензиат сообщит Лицензиару о своей просьбе за _____ месяцев до даты предполагаемого выезда специалистов.

6.2. Лицензиат обеспечит за свой счет специалистов Лицензиара на время их пребывания на территории А и территории Б помещениями в гостинице, медицинским обслуживанием, транспортными средствами для проезда до места работы и обратно, телефонно-телеграфной связью и другими необходимыми видами обслуживания.

6.3. Все расходы, связанные с командированием специалистов в целях оказания необходимой технической помощи, включая оплату стоимости билетов туристического класса на самолет от _____ до места назначения и обратно, провоз _____ кг багажа на человека сверх положенных по билету, а также вознаграждение в зависимости от квалификации специалистов, несет Лицензиат.

6.4. Лицензиар может застраховать своих специалистов от несчастного случая и гражданской ответственности за счет Лицензиата, согласовав с ним условия страхования.

6.5. В случае обращения Лицензиата к Лицензиару с просьбой о посещении предприятий, производящих продукцию по лицензии, в целях ознакомления с ее производством и оборудованием на месте Лицензиар удовлетворит такую просьбу.

Все расходы, связанные с посещением и пребыванием специалистов на предприятиях Лицензиара, несет Лицензиат.

6.6. Лицензиар по просьбе Лицензиата организует бесплатное обучение специалистов Лицензиата на предприятиях своей страны с возмещением Лицензиатом затрат на их содержание.

6.7. Количество специалистов, командировуемых в соответствии с пп. 6.1, 6.6 и 6.7, их специальности, сроки, а также другие условия обу-

¹ Стороны могут договориться о том, чтобы п. 5.8 применялся только в случаях нарушений, предусмотренных ст. 5 Договора.

чения и командирования согласовываются между сторонами в каждом конкретном случае.

6.8. По просьбе Лицензиата Лицензиар поставит ему образцы продукции и материалов, а также специальное оборудование, необходимое для производства продукции по лицензии.

Условия поставки специального оборудования будут определены сторонами в отдельном контракте, который может составлять неотъемлемую часть настоящего Договора.

Статья 7. Платежи

7.1. За предоставление права на использование ноу-хау и за техническую документацию, указанную в Приложении № 3, Лицензиат уплачивает Лицензиару вознаграждение согласно следующему.

Вариант 1. Единовременный платеж в размере _____,
(цифрами и прописью)

из которых:

а) сумма в размере ____ уплачивается после предъявления счета в трех экземплярах в банк Лицензиара ____ в течение ____ дней с даты вступления в силу настоящего Договора (инкассо с немедленной оплатой, с последующим акцентом);

б) сумма в размере ____ уплачивается в течение ____ дней после передачи технической документации, указанной в ст. 3 настоящего Договора, с приложением к счету копии приемо-сдаточного акта или копии авианакладной, предусмотренных п. 3.2.

Вариант 2. Комбинированные платежи: а) Первоначальный платеж в размере _____ уплачивается в течение ____ дней с даты
(цифрами и прописью)

вступления в силу настоящего Договора (инкассо с немедленной оплатой, с последующим акцентом);

б) текущие отчисления (роялти) уплачиваются Лицензиару в размере _% от продажной цены продукции по лицензии, изготовленной Лицензиатом, предприятиями Лицензиата и его сублицензиатами.

Вариант 3. Текущие отчисления (роялти) уплачиваются Лицензиару в размере __ за единицу (штуку, килограмм, тонну, кубометр и т.п.) продукции по лицензии, изготовленной Лицензиатом, предприятиями Лицензиата и его сублицензиатами.

7.2. Все платежи по настоящему Договору понимаются как платежи нетто в пользу Лицензиара.

7.3. После прекращения срока действия настоящего Договора его положения будут применяться до тех пор, пока не будет окончательно

урегулированы платежи, обязательства по которым возникли в период действия настоящего договора.

Статья 8. Сборы и налоги

Все сборы, налоги и другие расходы, связанные с заключением и выполнением настоящего Договора, взимаемые на территории А и на территории Б, несет Лицензиат. Все сборы, налоги и другие расходы, связанные с заключением и выполнением настоящего Договора, взимаемые в стране Лицензиара, несет Лицензиар.

Статья 9. Информация и отчетность¹

9.1. Лицензиат в течение ____ дней, следующих за отчетным периодом, предоставляет Лицензиару сводные бухгалтерские данные по произведенной, проданной и использованной продукции по лицензии в течение отчетного периода, а также сведения о продажных ценах, номерах серий продукции по лицензии и наименовании покупателей.

9.2. Лицензиар имеет право производить проверку данных, относящихся к объему производства и сбыта продукции по лицензии, на предприятиях Лицензиата и его сублицензиатов по сводным бухгалтерским данным. Лицензиат обязан обеспечить возможность такой проверки.

9.3. Лицензиат будет передавать Лицензиару (или какой-либо организации по указанию Лицензиара) все запросы на поставку продукции по лицензии, которые он получит из стран вне территории А и территории Б, а Лицензиар будет сообщать Лицензиату о запросах, которые он получит на территории А.

Статья 10. Обеспечение конфиденциальности

10.1. Лицензиат гарантирует сохранение конфиденциальности документации, информации, знаний и опыта, полученных Лицензиатом, предприятиями Лицензиата и его сублицензиатами. Лицензиат примет все необходимые меры для того, чтобы предотвратить полное или частичное разглашение документации и информации или ознакомление с ними третьих лиц без письменного согласия Лицензиара. Обязательства по сохранению конфиденциальности лежат также на Лицензиаре.

10.2. С переданной документацией и информацией будут ознакомлены только те сотрудники предприятий Лицензиата и его сублицен-

¹ Статья 9 может отсутствовать, если платежи осуществляются в соответствии с ст. 7 (вариант 1).

зиатов, которые непосредственно связаны с производством продукции по лицензии.

10.3. Лицензиат передаст партнерам по кооперации только ту техническую документацию и сведения, которые необходимы для осуществления кооперации в целях производства продукции по лицензии. При этом партнеры по кооперации будут обязаны соблюдать конфиденциальность полученной информации и документации.

10.4. Стороны также несут ответственность за нарушение конфиденциальности физическими и юридическими лицами, правовые отношения с которыми уже прекращены.

10.5. В случае разглашения сведений, содержащихся в указанной документации и информации, Лицензиатом, предприятиями Лицензиата и его сублицензиатами и партнерами по кооперации или их персоналом Лицензиат возместит Лицензиару понесенные в связи с этим убытки. Такую же ответственность несет Лицензиар.

10.6. Обязательства по сохранению конфиденциальности сохраняют свою силу и после истечения срока действия настоящего Договора или его досрочного расторжения в течение последующих ___ лет.

Статья 11. Защита передаваемого ноу-хау

11.1. Если после заключения Договора какое-либо третье лицо подаст патентную заявку или ему будет выдан на территории А и/или на территории Б патент, который может лишить Лицензиара или Лицензиата права полностью или частично использовать ноу-хау, то стороны незамедлительно, после того как им станет об этом известно, предпримут совместные действия по защите ноу-хау и, в случае необходимости, по оспариванию действительности заявок или патентов третьих лиц, а также осуществят другие необходимые мероприятия.

11.2. В случае если Лицензиату будут предъявлены претензии или иски по поводу нарушения прав третьих лиц в связи с использованием лицензии по настоящему Договору, Лицензиат известит об этом Лицензиара. Лицензиат по согласованию с Лицензиаром обязуется урегулировать такие претензии или обеспечить судебную защиту. Понесенные Лицензиатом расходы и убытки в результате урегулирования указанных претензий или судебных решений будут распределены между сторонами согласно договоренности.

Статья 12. Реклама

12.1. Лицензиат обязуется осуществлять рекламу продукции по лицензии, обеспечивающую ее оптимальную продажу.

12.2. Лицензиат обязуется указывать в соответствующих рекламных материалах, а также на продукции по лицензии, выпускаемой предприятиями Лицензиата и его сублицензиатов, что эта продукция производится по лицензии Лицензиара.

Статья 13. Разрешение споров

13.1. В случае возникновения споров между Лицензиаром и Лицензиатом по вопросам, относящимся к настоящему Договору, стороны примут все меры к их разрешению путем переговоров между собой.

13.2. В случае невозможности разрешения указанных споров путем переговоров они должны разрешаться в арбитражном суде.

Статья 14. Срок действия договора и условия его расторжения

14.1. Настоящий Договор заключен на ____ лет и вступает в силу с даты его подписания или одобрения (не позднее ____ месяцев с этой даты) соответствующими компетентными органами стран Лицензиара и Лицензиата, если это одобрение необходимо. В последнем случае Договор вступает в силу с даты отправки извещения об одобрении второй стороной.

14.2. Настоящий договор может быть продлен по взаимному согласию сторон.

Условия продления настоящего Договора будут определены сторонами за шесть месяцев до истечения срока действия настоящего Договора.

14.3. Если Лицензиар или предприятия Лицензиата в нарушение пп. 2.1 и 2.2 будут экспортировать продукцию по лицензии в страны, не входящие в территорию А и территорию Б, Лицензиару предоставляется право расторгнуть настоящий Договор и потребовать возмещения причиненных ему прямых убытков. При этом Лицензиату будет предоставлен срок ____ месяцев для устранения нарушения.

14.4. Каждая из сторон имеет право досрочно расторгнуть настоящий Договор путем направления письменного уведомления, если другая сторона не выполнит какое-либо условие настоящего Договора по пунктам _____. Однако стороне, не выполнившей какого-либо из указанных пунктов, будет предоставлено __ месяцев для их выполнения.

14.5. Если Договор потеряет силу до истечения срока действия вследствие нарушения его Лицензиатом, то Лицензиат лишается права производить, использовать и продавать продукцию по лицензии, равно как и использовать ноу-хау в любой иной форме, и обязан вернуть Лицензиару всю техническую документацию.

14.6. Лицензиат вправе по истечении срока действия договора использовать предмет этого Договора без выплаты вознаграждения. При этом сохраняются обязательства по п. 10.6 Договора.

Статья 15. Прочие условия

15.1. К отношениям сторон по тем вопросам, которые не урегулированы или не полностью урегулированы Договором, применяются нормы материального права страны Лицензиата¹.

15.2. Права и обязанности каждой из сторон по настоящему Договору не могут быть переуступлены другому юридическому или физическому лицу без письменного на то разрешения другой стороны, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Договором.

15.3. Все изменения и дополнения к настоящему Договору должны быть совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на это лицами и одобрены компетентными органами, если такое одобрение необходимо.

15.4. Упомянутые в настоящем Договоре Приложения № 1—4 на _____ листах составляют его неотъемлемую часть.

15.5. Настоящий Договор совершен в г. _____ в двух экземплярах, каждый на _____ и _____ языках, причем оба текста имеют одинаковую силу.

ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА СТОРОН:

Лицензиар _____

Лицензиат _____

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение № 1. Описание ноу-хау.

Приложение № 2. Перечень специального оборудования.

Приложение № 3. Перечень технической документации.

Приложение № 4. Гарантированные механические, технологические, технико-экономические показатели продукции по лицензии.

От имени Лицензиара

(Фамилия, должность)

От имени Лицензиата

(Фамилия, должность)

¹ В договоре может быть предусмотрено иное.

Опционное лицензионное соглашение

Настоящее соглашение заключено между

_____,
(фамилия, имя, отчество и адрес физического лица или полное наименование
и адрес юридического лица)

именуемым в дальнейшем «Изобретатель», с одной стороны, и

_____,
(фамилия, имя, отчество и адрес физического лица или полное наименование
и адрес юридического лица)

именуемым в дальнейшем «Покупатель», с другой стороны.

Принимая во внимание, что:

- а) Изобретатель обладает знаниями и опытом в области разработки, изготовления и использования _____, именуемого в дальнейшем «продукт»;
- б) Изобретателю принадлежат патенты и патентные заявки, перечисленные в Приложении № _____ к настоящему соглашению;
- в) Изобретатель имеет право на ведение от своего имени переговоров о предоставлении лицензии на использование упомянутых знаний, опыта и патентных прав, а также на заключение настоящего соглашения;
- г) Покупатель желает оценить экономическую целесообразность для него покупки у Изобретателя лицензии на продукт, стороны договорились о нижеследующем:

Статья 1

Изобретатель за вознаграждение, предусмотренное п. 3.1, предоставляет Покупателю исключительное и не подлежащее передаче другим лицам право на покупку лицензии на продукт на территории _____ сроком на _____.

В течение этого срока Изобретатель обязуется не заключать лицензионных соглашений на продукт на указанной территории ни с кем, кроме Покупателя.

Статья 2

2.1. Изобретатель в течение _____ с даты получения им платежа, предусмотренного п. 3.1 настоящего соглашения,

передает Покупателю техническую документацию, указанную в Приложении № _____ к настоящему соглашению, составленную на русском языке и переведенную на _____ язык.

2.2. Техническая документация по выбору Изобретателя будет передана им представителю Покупателя в г. _____ или выслана Покупателю авиапочтой по указанному его юридическому адресу.

2.3. Датой передачи технической документации будет считаться дата подписания представителями сторон приемо-сдаточного акта или дата почтового штемпеля на авианакладной соответственно.

2.4. За отдельное (помимо указанного в п. 3.1) вознаграждение Изобретатель предоставит Покупателю образцы продукции на условиях, указанных в Приложении № ___ к настоящему соглашению.

2.5. При обращении Покупателя с просьбой о посещении его специалистами предприятий, производящих продукт, Изобретатель примет все зависящие от него меры для удовлетворения такой просьбы.

Статья 3

3.1. За предоставление права по настоящему соглашению Покупатель уплатит Изобретателю в течение _____ дней с даты подписания соглашения вознаграждение в размере _____ путем перевода этой суммы на счет Изобретателя в банке Изобретателя.

3.2. Если в течение предусмотренного ст. 1 срока между сторонами будет заключено лицензионное соглашение на продукт, то сумма, указанная в п. 3.1, будет зачтена в счет вознаграждения, подлежащего уплате Изобретателю по этому соглашению. В случае незаключения лицензионного соглашения суммы, уплаченные по настоящему соглашению, возврату не подлежат.

3.3. Все платежи по настоящему соглашению понимаются как платежи нетто в пользу Изобретателя без каких-либо вычетов.

Статья 4

4.1. Покупатель обязуется использовать техническую документацию, а также любую иную информацию, прямо или косвенно полученную от Изобретателя, только для целей настоящего соглашения и сохранять конфиденциальность технической информации как в течение срока, указанного в ст. 1, так и в течение _____ лет после его окончания.

4.2. В случае нарушения Покупателем обязательств по п. 4.1 настоящего соглашения Покупатель возместит Изобретателю понесенные в связи с этим убытки.

4.3. Обязательства Покупателя по сохранению конфиденциальности не распространяются на информацию о продукте, содержащуюся в открытых публикациях, а также информацию, которая на законном основании стала известна Покупателю помимо Изобретателя, что должно быть Покупателем доказано.

4.4. Покупатель признает и будет признавать действительность патентов, перечисленных в Приложении № _____ к настоящему соглашению, выдаче этих патентов и не будет оспаривать или препятствовать содействовать третьим лицам в таких действиях.

Статья 5

5.1. Настоящее соглашение вступает в силу с даты его подписания обеими сторонами.

5.2. В случае невыполнения Покупателем обязательства, предусмотренного п. 3.1, Изобретатель имеет право считать настоящее соглашение недействительным.

5.3. Если за _____ до истечения предусмотренного ст. 1 срока будет определена экономическая целесообразность заключения лицензионного соглашения на продукт, то стороны до истечения срока, указанного в ст. 1, заключат лицензионное соглашение на условиях, подлежащих согласованию. В этом случае настоящее соглашение досрочно прекращает свое действие с даты вступления в силу лицензионного соглашения.

5.4. Если экономическая целесообразность заключения лицензионного соглашения не будет установлена, то Покупатель до истечения предусмотренного ст. 1 срока возвратит Изобретателю всю полученную от него техническую документацию, а также передаст информацию, на основании которой принималось решение о нецелесообразности закупки.

Статья 6

Все споры и разногласия, которые могут возникнуть между сторонами в связи с настоящим соглашением, должны решаться путем переговоров. Споры и разногласия, не урегулированные путем переговоров, подлежат рассмотрению в арбитражном суде¹.

Статья 7

7.1. Недействительность какого-либо из условий настоящего соглашения не влечет за собой недействительности других условий или всего соглашения в целом.

¹ Если одной из сторон соглашения является физическое лицо, то рассмотрение споров должно решаться в судебном порядке.

Приложения

7.2. Переговоры и переписка, предшествующие заключению настоящего соглашения, теряют силу с момента его подписания.

7.3. Все сборы, налоги и другие расходы, связанные с заключением и выполнением настоящего соглашения, взимаемые на территории РФ, сборы, налоги и другие расходы, взимаемые вне территории РФ, и расходы в связи с обменом валюты и переводом платежей на счет изобретателя, несет Покупатель.

7.4. Дополнения и изменения к настоящему соглашению должны быть совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на это лицами.

7.5. Настоящее соглашение подписано «__» «_____» 20__ г. в г. _____ в _____ экземплярах на русском и _____ языках, причем оба текста имеют одинаковую силу.

ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА СТОРОН:

Изобретатель _____

Покупатель _____

От имени Изобретателя

От имени Покупателя

(Фамилия, должность)

(Фамилия, должность)

Стандартные размеры роялти, применяемые при определении цен лицензий по номенклатуре изделий

№ п/п	Вид изделий	Ставка роялти, %
1	Подъемно-транспортное оборудование	5
2	Литейное оборудование	1,5—2,0
3	Оборудование для цементных заводов	3—5
4	Оборудование для металлургической промышленности	4—6
5	Оборудование для химической промышленности	3—5
6	Оборудование для пищевой промышленности	4
7	Оборудование для очистки воды	5
8	Холодильное оборудование	2—4
9	Нагревательные системы	4—6
10	Печи	4—6
11	Котлы	3—5
12	Воздушные кондиционеры	3—4
13	Клапаны, вентили	3—6
14	Котельное оборудование	5
15	Компрессоры, насосы	5—7
16	Моторы для промышленного назначения	4—5
17	Оборудование для обработки поверхности	6—7
18	Металлические конструкции	2—4
19	Оборудование для текстильной промышленности	3—5
20	Полиграфическое оборудование	4
21	Электротехническое оборудование	4—7
22	Реле-аппаратура	4—6
23	Сигнальное оборудование	1—1,5
24	Электрические контрольно-измерительные приборы	3—5
25	Электронное оборудование	4—8
26	Полупроводники	1—2

№ п/п	Вид изделий	Ставка роялти, %
27	Радиолампы	3—4
28	Аккумуляторы	3—4
29	Электрокабели	2—4
30	Лифты	4—5
31	Станки металлообрабатывающие	4—6
32	Инструмент, оснастка	5—7
33	Сварочное оборудование	5—6
34	Приводы	5
35	Фотокинотовары	3—5
36	Медицинское оборудование и приборы	4—7
37	Измерительные приборы	5—7
38	Канцелярское оборудование	3
39	Автомоторы и части к ним	2—4
40	Автозапчасти	2—3
41	Буксиры	1—2
42	Велосипеды	3—5
43	Железнодорожное оборудование	3—5
44	Сельскохозяйственные машины	2—5
45	Скобяные изделия	2—3
46	Ручной инструмент	3
47	Бритвы, ножи	1—2
48	Металлическая мебель	3
49	Полуфабрикаты	1,5—2
50	Литье	3—5
51	Строительные машины	3—5
52	Удобрения	1,5—2
53	Удобрения-химикаты	1
54	Красители	3
55	Ароматические вещества	3
56	Продукты органической химии	3—4

№ п/п	Вид изделий	Ставка роялти, %
57	Фармацевтические товары	2—4
58	Изделия из каучука	3—3,5
59	Изделия из стекла	2—4
60	Краски	2—3
61	Клей	2—3
62	Фототовары, химреактивы	1—3
63	Минеральные масла	2—3
64	Текстильные волокна	2—3
65	Ткани для пошива одежды	3
66	Ткани для промышленных целей	3—4
67	Трикотаж, белье	2—4
68	Обувь	1—2,5
69	Кожи	3
70	Деревянная мебель	2—3
71	Бумага	1—2
72	Упаковка бумажная из картона	2—3
73	Копировальная бумага	1—2
74	Книги, печатные издания, игры (без авторских прав)	3—6
75	Спорттовары	1—3
76	Парфюмерия	2—5
77	Пластинки	2—5
78	Изделия из пластмассы	3
79	Суда, судовое оборудование	3—5
80	Стройматериалы	2—4
81	Самолеты, вооружение	5—10
82	Продовольственные товары	1—2
83	Корм для скота	2—3
84	Напитки	2—5
85	Холодильное оборудование для промышленных целей	4—6

Таблица коэффициентов дисконтирования (дисконтные множители по сложным процентам, используемые для расчетов настоящей стоимости)

Число лет	Ставка процентов, %																					
	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22				
1	0,9524	0,9434	0,9346	0,9259	0,9174	0,9091	0,9009	0,8929	0,8850	0,8772	0,8696	0,8621	0,8547	0,8475	0,8403	0,8333	0,8264	0,8197				
2	0,9070	0,8900	0,8734	0,8573	0,8417	0,8264	0,8116	0,7972	0,7831	0,7695	0,7561	0,7432	0,7305	0,7182	0,7062	0,6944	0,6830	0,6719				
3	0,8638	0,8396	0,8163	0,7938	0,7722	0,7513	0,7312	0,7118	0,6931	0,6750	0,6575	0,6407	0,6244	0,6086	0,5934	0,5787	0,5645	0,5507				
4	0,8227	0,7921	0,7629	0,7350	0,7084	0,6830	0,6587	0,6355	0,6133	0,5921	0,5718	0,5523	0,5337	0,5158	0,4987	0,4823	0,4665	0,4514				
5	0,7835	0,7473	0,7130	0,6806	0,6499	0,6209	0,5935	0,5674	0,5428	0,5194	0,4972	0,4761	0,4561	0,4371	0,4190	0,4019	0,3855	0,3700				
6	0,7462	0,7050	0,6663	0,6302	0,5963	0,5645	0,5346	0,5066	0,4803	0,4556	0,4323	0,4104	0,3898	0,3704	0,3521	0,3349	0,3186	0,3033				
7	0,7107	0,6651	0,6227	0,5835	0,5470	0,5132	0,4817	0,4523	0,4251	0,3996	0,3759	0,3538	0,3332	0,3139	0,2959	0,2791	0,2633	0,2486				
8	0,6768	0,6274	0,5820	0,5403	0,5019	0,4665	0,4339	0,4039	0,3762	0,3506	0,3269	0,3050	0,2848	0,2660	0,2487	0,2326	0,2176	0,2038				
9	0,6446	0,5919	0,5439	0,5002	0,4604	0,4241	0,3909	0,3606	0,3329	0,3075	0,2843	0,2630	0,2434	0,225	0,2090	0,1938	0,1799	0,1670				
10	0,6139	0,5584	0,5083	0,4632	0,4224	0,3855	0,3522	0,3230	0,2946	0,2697	0,2472	0,2267	0,2080	0,1911	0,1756	0,1615	0,1486	0,1369				
11	0,5847	0,5268	0,4751	0,4289	0,3875	0,3505	0,3173	0,2875	0,2607	0,2366	0,2149	0,1954	0,1778	0,1619	0,1476	0,1346	0,1228	0,1122				
12	0,5568	0,4970	0,4440	0,3971	0,3555	0,3186	0,2858	0,2567	0,2307	0,2076	0,1869	0,1685	0,1520	0,1372	0,1240	0,1122	0,1015	0,0920				
13	0,5303	0,4688	0,4150	0,3677	0,3262	0,2897	0,2575	0,2292	0,2042	0,1821	0,1625	0,1452	0,1299	0,1163	0,1042	0,0935	0,0839	0,0754				

14	0,5051	0,4423	0,3878	0,3405	0,2992	0,2633	0,2320	0,2046	0,1807	0,1597	0,1413	0,1252	0,1110	0,0985	0,0876	0,0779	0,0693	0,0618
15	0,4810	0,4173	0,3624	0,3152	0,2745	0,2394	0,2090	0,1827	0,1599	0,1401	0,1229	0,1079	0,0949	0,0835	0,0736	0,0649	0,0573	0,0507
16	0,4581	0,3936	0,3387	0,2919	0,2519	0,2176	0,1883	0,1631	0,1415	0,1229	0,1069	0,0930	0,0811	0,0708	0,0618	0,0541	0,0474	0,0415
17	0,4363	0,3714	0,3166	0,2703	0,2311	0,1978	0,1696	0,1456	0,1252	0,1078	0,0929	0,0802	0,0693	0,0600	0,0520	0,0451	0,0391	0,0340
18	0,4155	0,3503	0,2959	0,2502	0,2120	0,1799	0,1528	0,1300	0,1108	0,0946	0,0808	0,0691	0,0592	0,0508	0,0437	0,0376	0,0323	0,0279
19	0,3957	0,3305	0,2765	0,2317	0,1945	0,1635	0,1377	0,1161	0,0981	0,0829	0,0703	0,0596	0,0506	0,0431	0,0367	0,0313	0,0267	0,0229
20	0,3769	0,3118	0,2584	0,2145	0,1784	0,1486	0,1240	0,1037	0,0868	0,0728	0,0611	0,0514	0,0433	0,0365	0,0308	0,0261	0,0221	0,0187

Таблица коэффициентов наращивания ставок (множители наращивания аннуитетов, используемые для расчета будущей стоимости)

Число лет	Ставка процентов, %									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	1,010	1,020	1,030	1,040	1,050	1,060	1,070	1,080	1,090	1,100
2	1,020	1,040	1,061	1,082	1,102	1,124	1,145	1,166	1,188	1,210
3	1,030	1,061	1,093	1,125	1,158	1,191	1,225	1,260	1,295	1,331
4	1,041	1,082	1,126	1,170	1,216	1,262	1,311	1,360	1,412	1,464
5	1,051	1,104	1,159	1,217	1,276	1,338	1,403	1,469	1,539	1,611
6	1,062	1,126	1,194	1,265	1,340	1,419	1,501	1,587	1,677	1,772
7	1,072	1,149	1,230	1,316	1,407	1,504	1,606	1,714	1,828	1,949
8	1,083	1,172	1,267	1,369	1,477	1,594	1,718	1,851	1,993	2,144
9	1,094	1,193	1,305	1,423	1,551	1,689	1,838	1,999	2,172	2,358
10	1,105	1,219	1,344	1,480	1,629	1,791	1,967	2,159	2,367	2,594
11	1,116	1,243	1,384	1,539	1,710	1,898	2,105	2,332	2,580	2,853
12	1,127	1,268	1,426	1,601	1,796	2,012	2,252	2,518	2,813	3,138
13	1,138	1,294	1,469	1,665	1,886	2,133	2,410	2,720	3,066	3,452
14	1,149	1,319	1,513	1,732	1,980	2,261	2,579	2,937	3,342	3,797
15	1,161	1,346	1,558	1,801	2,079	2,397	2,759	3,172	3,642	4,177
16	1,173	1,373	1,605	1,873	2,183	2,540	2,952	3,426	3,970	4,595

17	1,184	1,400	1,653	1,948	2,292	2,693	3,159	3,700	4,328	5,054
18	1,196	1,428	1,702	2,026	2,407	2,854	3,380	3,996	4,717	5,560
19	1,208	1,457	1,753	2,107	2,527	3,026	3,616	4,316	5,142	6,116
20	1,220	1,486	1,806	2,191	2,653	3,207	3,870	4,661	5,604	6,727
21	1,232	1,516	1,860	2,279	2,786	3,399	4,140	5,034	6,109	7,400
22	1,245	1,546	1,916	2,370	2,925	3,603	4,430	5,436	6,658	8,140
23	1,257	1,577	1,974	2,465	3,071	3,820	4,740	5,871	7,258	8,954
24	1,270	1,608	2,033	2,563	3,225	4,049	5,072	6,341	7,911	9,850
25	1,282	1,641	2,094	2,666	3,386	4,292	5,427	6,848	8,623	10,834
30	1,348	1,811	2,427	3,243	4,322	5,743	7,612	10,062	13,267	17,449
40	1,489	2,208	3,262	4,801	7,040	10,285	14,974	21,724	31,408	45,258
50	1,645	2,691	4,384	7,106	11,467	18,419	29,456	46,900	74,354	117,386

Чис- ло лет	Ставка, процентов, %															
	11	12	131	14	15	16	17	18	19	20	21	22				
1	1,110	1,120	1,130	1,140	1,150	1,160	1,170	1,180	1,190	1,200	1,210	1,220				
2	1,232	1,254	1,277	1,300	1,322	1,346	1,369	1,392	1,416	1,440	1,464	1,488				
3	1,368	1,405	1,443	1,482	1,521	1,561	1,602	1,643	1,685	1,728	1,772	1,816				
4	1,518	1,574	1,630	1,689	1,749	1,811	1,874	1,939	2,005	2,074	2,144	2,215				
5	1,685	1,762	1,842	1,925	2,011	2,100	2,192	2,288	2,386	2,488	2,594	2,703				
6	1,870	1,974	2,082	2,195	2,313	2,436	2,565	2,700	2,840	2,986	3,138	3,297				
7	2,076	2,211	2,353	2,502	2,660	2,826	3,001	3,185	3,379	3,583	3,797	4,023				
8	2,305	2,476	2,658	2,853	3,059	3,278	3,511	3,759	4,021	4,300	4,595	4,908				
9	2,558	2,773	3,004	3,252	3,518	3,803	4,108	4,435	4,785	5,160	5,560	5,987				
10	2,839	3,106	3,395	3,707	4,046	4,411	4,807	5,234	5,695	6,192	6,727	7,305				
11	3,152	3,479	3,836	4,226	4,652	5,117	5,624	6,176	6,777	7,430	8,140	8,912				
12	3,498	3,896	4,334	4,818	5,350	5,936	6,580	7,288	8,064	8,916	9,850	10,872				
13	3,883	4,363	4,898	5,492	6,153	6,886	7,699	8,599	9,596	10,699	11,918	13,264				
14	4,310	4,887	5,535	6,261	7,076	7,987	9,007	10,147	11,420	12,839	14,421	16,182				
15	4,785	5,474	6,254	7,138	8,137	9,265	10,539	11,974	13,589	15,407	17,449	19,742				
16	5,311	6,130	7,067	8,137	9,358	10,748	12,330	14,129	16,171	18,488	21,113	24,085				
17	5,895	6,866	7,986	9,276	10,761	12,468	14,426	16,672	19,244	22,186	25,547	29,384				

18	6,543	7,690	9,024	10,575	12,375	14,462	16,879	19,673	22,900	26,623	30,912	35,848
19	7,263	8,613	10,197	12,055	14,232	16,776	19,748	23,214	27,251	31,948	37,404	43,735
20	8,062	9,646	11,523	13,743	16,366	19,461	23,105	27,393	32,429	38,337	45,258	53,357
21	8,949	10,804	13,021	15,667	18,821	22,574	27,033	32,323	38,591	46,005	54,762	65,095
22	9,933	12,100	14,713	17,871	21,644	26,186	31,629	38,141	45,923	55,205	66,262	79,410
23	11,026	13,552	16,626	20,361	24,891	30,376	37,005	45,007	54,648	66,247	80,178	96,887
24	12,239	15,178	18,788	23,212	28,625	35,236	43,296	53,108	65,031	79,496	97,015	118,203
25	13,585	17,000	21,230	26,461	32,918	40,874	50,656	62,667	77,387	95,395	117,388	144,207
30	22,892	29,960	39,115	50,949	66,210	85,849	111,061	143,367	184,672	237,373	304,471	389,748
40	64,999	93,049	132,776	188,876	267,856	378,715	533,846	750,353	1051,642	1469,740	2048,309	2846,941
50	184,559	288,996	450,711	700,197	1083,619	1670,669	2566,080	3927,189	5988,730	9100,191	13779844	20795681

Конкурентный лист

Расчет на 25 ноября 2008 г.

Расчет цены на электронное устройство впрыска топлива, запатентованного в РФ, США, Японии и странах Западной Европы

№ п/п	Этапы проведения и содержания поправок	Исходные данные расчета цен	Конкурентные материалы			
			Фирма «Дженерал электроник» (США) Контракт на 5 мая 2004 г.	Величина поправки, долл.	Фирма «Сименс» (Германия) Коммерческое предложение от 5 февраля 2008 г.	
			Исходные данные		Исходные данные	Величина поправки, долл.
1.	Коммерческие условия					
1.1	Цена в иностранной валюте		1200 д.		950 евро	
1.2	Курс евро к доллару	1 евро = = 1,390				
1.3	Цена приведенная	Долл.	1200		1235	
2.	Приведения по коммерческим условиям:					
2.1	По срокам сделки	2008 г.	2004 г.	+240 (рост инд. цен – – 20%)	2008 г.	—
2.2	По базисным условиям	Франко-завод	Франко-завод	—	фоБАЭРОП Франкфурт	–50
2.3	По платежным условиям	Наличные	Наличные	—	Кредит а = = 8% 3 года	–134
3.	По прочим коммерческим условиям					

№ п/п	Этапы проведения и содержания поправок	Исходные данные расчета цен	Конкурентные материалы			
			Фирма «Дженерал электрик» (США) Контракт на 5 мая 2004 г.	Величина поправки, долл.	Фирма «Сименс» (Германия) Коммерческое предложение от 5 февраля 2008 г.	
			Исходные данные		Исходные данные	Величина поправки, долл.
3.1	На количество	1 шт.	100	+100	10	+10
3.2	Уторгование	Контракт	Контракт	—	Предложение (10%)	-124
3.3	На технические гарантии	12 мес.	12 мес.	—	18 мес.	+100
4.	Приведение по технико-экономическим характеристикам и качеству		+10%	-120	-10%	+124
5.	Патентная охрана	Патент	Патент	—	Ноу-хау 10%	+124
Суммарная величина поправок				+220		+50

Расчетная цена: а) сравнение с фирмой «Дженерал электрик»

$$1200 + 220 = 1420 \text{ долл.};$$

б) сравнение с фирмой «Сименс»

$$1235 + 50 = 1285 \text{ долл.}$$

Средняя цена: $(1420 + 1285) : 2 = 1353 \text{ долл.}$

Научное издание

Мухомов Владимир Иванович

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ
СОБСТВЕННОСТИ

Монография

Подписано в печать 12.08.2010. Формат 60 × 90¹/₁₆.
Гарнитура «НьютонС». Печать офсетная. Усл. печ. л. 32,0.
Тираж 500 экз. Заказ №

Издательство «Магистр».
101990 Москва, Колпачный пер., 9А.
Тел.: (495)621-62-95.
e-mail: magistr-book@mail.ru

Официальным дистрибьютором Издательства «МАГИСТР»
является «Издательский Дом ИНФРА-М»:
127282, Москва, ул. Полярная, д. 31в.

Опт, розница, книга — почтой, доставка:

Телефоны: (495) 363-42-60 (многоканальный);
(495) 363-42-60 доб. 215 (справки о наличии);
(495) 363-42-60 доб. 246 (книга — почтой);
(495) 363-42-60 доб. 251 (заключение договоров)
Факс: (495) 363-92-12

E-mail: books@infra-m.ru. Internet: www.infra-m.ru
