

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

1. Понятие интеллектуальной собственности
2. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности
3. Международные лицензионные соглашения

1 Понятие интеллектуальной собственности

Выделение операций по торговле правами интеллектуальной собственности в самостоятельную группу связано с тем, что они могут иметь не только научную, но и коммерческую ценность.

Как показывает международный опыт, экономический рост промышленно развитых стран на 80—95 % обеспечен высоким уровнем научно-технического развития, значительными расходами на НИОКР и эффективностью использования полученного в ходе их выполнения интеллектуального продукта.

Наиболее широкое определение интеллектуальной собственности дает Конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), принятая 14 июля 1967 г. в Стокгольме. Статья 2 Конвенции включает в понятие *интеллектуальной собственности* «все права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях».

Объектами права интеллектуальной собственности, в соответствии с положениями Конвенции, являются:

- литературные, художественные произведения и научные труды;
- исполнительская деятельность артистов, фонограммы и радиопередачи;
- изобретения во всех областях человеческой деятельности;
- научные открытия;
- промышленные образцы;
- товарные знаки, знаки обслуживания, коммерческие наименования и обозначения;
- пресечение недобросовестной конкуренции.

Данные объекты отличаются характером *интеллектуального продукта* — результата творческих усилий личности или коллектива, воплощенного в разных формах в зависимости от способа и условий его создания. Общим для всех объектов интеллектуальной собственности является требование новизны.

Операции по торговле правами интеллектуальной собственности подразделяются на операции, связанные с предоставлением:

– во-первых, права на использование изобретений, промышленных образцов, товарных знаков, географических названий, интегральных микросхем;

– во-вторых, технических знаний, опыта, чертежей, инструкций, различного информационного материала, объединяемые понятием «ноу-хау».

В основу такого деления положена правовая охрана передачи научно-технических достижений. Она распространяется лишь на первую группу и осуществляется, согласно международной практике, в форме патента.

Патент представляет собой документ, выдаваемый государственным органом и закрепляющий за лицом, которому принадлежит изобретение, исключительное право на изготовление, использование, продажу или предложение продажи новых технологий, изделий, веществ, товарных знаков, промышленных образцов.

Патентуемое *изобретение* должно соответствовать определенным требованиям: предполагать новое техническое решение, отличаться новизной, высоким изобретательским уровнем и практической применимостью.

Система патентной защиты служит следующим целям:

- стимулирование изобретателей к опубликованию информации о своих изобретениях и выполнению дальнейших исследований;
- стимулирование инвестирования в запатентованные изобретения;
- быстрое внедрение изобретений, делающее их доступными широким потребительским кругам;
- предупреждение дублирования в проведении исследовательских работ.

Товарный знак — это обозначение, позволяющее отличить товары и услуги одних лиц или фирм от сходных товаров других лиц или фирм. Товарные знаки могут содержать в себе слова, рисунки, символы, буквы и цифры. Довольно часто торговые и сервисные знаки называют «марками». Марки служат для идентификации товаров или услуг изготовителя или продавца, а также для указания на уровень качества данных товаров.

Промышленный образец представляет собой художественное или художественно-конструкторское решение, определяющее внешний вид изделия.

Следует иметь в виду, что регистрация товарных знаков и промышленных образцов, выдача патентов осуществляются в соответствии с национальным законодательством, связанные с ними права носят национальный характер и географически отличаются рамками данной страны.

Система охраны прав интеллектуальной собственности в зарубежных странах способствует защите от «пиратства» и недобросовестной конкуренции. В наибольшей степени «пиратство» распространено на рынке программного обеспечения ЭВМ, видеопродукции, а также в области использования фирменных наименований и товарных знаков. Незаконная регистрация общеизвестных товарных знаков превратилась в своеобразный бизнес во многих развивающихся странах. В Бразилии, например, «компанияи-

призраки» специализируются на регистрации общеизвестных товарных знаков с целью вступить в переговоры с их законными владельцами и извлечь из этого выгоду. Так, было зарегистрировано около 6000 известных товарных знаков: RENAULT, ALFA ROMEO, SUZUKI и др.

2 Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности

Принятие ВТО Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS) было обусловлено значительными различиями в стандартах, регулирующих охрану и реализацию прав интеллектуальной собственности, а также отсутствием многосторонних правил, касающихся международной торговли поддельными товарами.

Данное соглашение включает следующие **вопросы**:

- применимость основных принципов ГАТТ и других соглашений, касающихся вопросов интеллектуальной собственности;
- предоставление адекватных прав интеллектуальной собственности;
- предоставление эффективных мер реализации этих прав;
- международное урегулирование споров;
- выполнение договоренностей, касающихся переходного периода.

В части первой Соглашения сформулированы общие положения и основные принципы, касающиеся, прежде всего обязательства о предоставлении *национального режима* в области охраны прав интеллектуальной собственности. В соответствии с данным обязательством, режим, распространяемый каким-либо членом ВТО в отношении граждан других стран-членов, не должен отличаться от того режима, который действует в отношении граждан этого государства. В Соглашении также содержится положение о *режиме наибольшего благоприятствования*, предполагающем, что любое преимущество, которое предоставляется одним гражданам государства — члена ВТО, должно быть распространено и на граждан других государств — членов ВТО.

Часть вторая Соглашения предусматривает создание во всех странах — членах ВТО адекватных требований и стандартов в отношении охраны прав интеллектуальной собственности. В качестве основы при этом взяты важнейшие обязательства, содержащиеся в ранее заключенных конвенциях Всемирной организации интеллектуальной собственности: Парижской конвенции о защите промышленной собственности и Бернской конвенции о защите произведений литературы и искусства (авторские права).

Кроме перечисленного, в Соглашении ТРИПС устанавливается ряд новых (или более высоких) требований, касающихся вопросов, не охваченных (или охваченных не в полном объеме) действующими конвенциями.

ТРИПС предусматривает охрану прав интеллектуальной собственности в отношении авторских прав, торговых марок, географических названий,

промышленных образцов, патентов, интегральных схем, коммерческой тайны.

В соответствии с Бернской конвенцией, в отношении *авторских прав* ТРИПС предполагает такую же охрану компьютерных программ, как и литературных произведений.

Существенным дополнением к действующим международным правилам в области охраны авторских прав является положение, касающееся прав аренды. Авторы компьютерных программ, производители звукозаписей и кинофильмов получают исключительное право (т.е. разрешения или запрета) на сдачу своих произведений в аренду розничным потребителям на коммерческой основе. Исполнители защищены от случаев нелегальной звукозаписи, тиражирования и воспроизведения их концертных программ на срок не менее 50 лет (борьба с незаконной торговлей звукозаписями).

Применительно к *товарным знакам* Соглашение определяет минимальные права, предоставляемые их владельцам, и ряд обязательств, таких как лицензирование или переуступка фирменных знаков, не имеющих к ним отношения, коммерческим предприятиям.

Географические названия, согласно ТРИПС, не должны вводить потребителя в заблуждение относительно происхождения товара, а также использоваться в целях недобросовестной конкуренции.

В соответствии с Соглашением, *промышленные образцы* охраняются в течение десяти лет. Их владельцы должны быть в состоянии предотвратить производство, продажу или импорт изделий, изготовленных на основе образцов, являющихся копией охраняемого промышленного образца.

В отношении *патентов* ТРИПС предусматривает защиту в течение 20 лет. Изобретения могут не патентоваться, если их использование в коммерческих целях запрещено законом или по соображениям нравственности. Соглашение указывает на необходимость подробных правил, касающихся обязательного лицензирования или использования патентов правительственными органами без разрешения их владельцев.

Охрану *интегральных микросхем* члены ВТО обязаны обеспечить в соответствии с Вашингтонским договором об интеллектуальной собственности в отношении интегральных схем, который был открыт для подписания в мае 1989 г., но со следующими добавлениями:

- защита должна предоставляться в течение как минимум 10 лет;
- права должны распространяться на изделия, изготовленные при использовании охраняемых микросхем в нарушение патентных прав;
- непреднамеренные нарушители должны иметь возможность использовать или реализовать имеющиеся у них товарные запасы или им должно быть вручено предписание об уплате приемлемых роялти (см. ниже) до оповещения их о факте нарушения прав;
- обязательное лицензирование интегральных схем и использование их правительственными органами допускаются только при строгом соблюдении ряда условий.

Торговые секреты и «ноу-хау», имеющие коммерческую ценность, в соответствии с ТРИПС, защищаются от нарушения конфиденциальности и иных действий, которые противоречат честной коммерческой практике.

Часть третья Соглашения касается его выполнения. В ней сформулированы обязательства правительств стран — членов ВТО по обеспечению в национальном законодательстве процедур и гарантий, направленных на осуществление эффективной защиты прав интеллектуальной собственности.

Соглашение предусматривает переходный период, когда страны должны привести свои законодательство и практику в соответствие с Соглашением: для развитых стран это один год, для развивающихся стран и стран с переходной экономикой — пять лет, для наименее развитых стран — одиннадцать лет. Развивающимся странам, которые в настоящее время не предоставляют патентную защиту в отношении изделий в технической области, дается возможность сделать это в сроки продолжительностью до десяти лет.

3 Международные лицензионные соглашения

Передача прав интеллектуальной собственности осуществляется на основе международных лицензионных соглашений, предметом которых могут быть любые знания, как патентуемые, так и не подлежащие патентованию.

Лидерство в лицензионном экспорте принадлежит США, Швейцарии, Англии и Италии, среди развивающихся стран — Индии. Основным импортером научно-технической продукции является Япония, доля которой в мировом импорте лицензий составляет более 16 %.

Операции по продаже лицензий состоят в предоставлении одной стороной (лицензиаром) другой стороне (лицензиату) права на промышленное и коммерческое использование изобретения, обладающего патентной защитой, или непатентуемого «ноу-хау» в течение согласованного срока за определенное вознаграждение.

Международная практика экспорта и импорта лицензий выработала два основных вида лицензионных соглашений: ***чистые и сопутствующие лицензии***.

Чистые лицензии предполагают, что научные знания являются самостоятельным предметом торговли и не связаны с поставкой товаров, строительством объектов и другими внешнеторговыми операциями.

Сопутствующие лицензии включаются как составная часть в общий внешнеторговый договор, например купли-продажи оборудования или строительства и реконструкции за рубежом промышленных объектов.

Покупателю лицензии предоставляется право на изготовление и продажу, которое может быть ***простым, исключительным и полным***. Простое и исключительное право применяется при торговле как патентными, так и беспатентными лицензиями, полное — только патентными.

В случае *простого права* лицензиар сохраняет за собой возможность самому использовать лицензии на той же территории и в тех же пределах, а также предоставлять их третьим лицам.

При *исключительной лицензии* лицензиат имеет монопольное (исключительное) право на использование предмета лицензии на оговоренной территории. При этом ни лицензиар, ни какое-либо другое лицо таким правом не обладают. Лицензиат может получить право самостоятельного предоставления лицензии (сублицензии) третьим лицам в объеме, оговоренном в договоре.

При *полной лицензии* лицензиар предоставляет лицензиату исключительные права пользования изобретением без ограничительных условий по территории его применения. Экономически это эквивалентно продаже патента, но юридически отличается тем, что титул собственника патента остается за лицензиаром, который по истечении срока действия договора полностью восстанавливается в монопольных правах патентообладателя.

Одним из наиболее сложных вопросов при торговле научно-технической продукцией является определение вознаграждения за предмет лицензионного соглашения. При оценке интеллектуальной собственности затратный подход исключается, поскольку на разработку ценного технологического нововведения могут потребоваться небольшие средства, а эффект от его использования в производстве значительно превысит эффект от внедрения дорогостоящих проектов.

Основой определения цены научно-технической продукции является величина прибыли, которую лицензиат может получить за период ее использования.

Существует несколько методов определения стоимости лицензии. В большинстве случаев она возмещается продавцу не сразу, а по мере получения потребителем дохода от ее использования в виде периодических отчислений — *«роялти»*. Отчисления выплачиваются через согласованные промежутки времени, обычно в виде процента от стоимости производимой по лицензии продукции, цены реализуемых изделий или прибыли, полученной лицензиатом на базе использования данной лицензии. Лицензия может оплачиваться и в виде *паушального платежа*, т.е. твердо зафиксированной в соглашении суммы. Данный платеж осуществляется одновременно либо по частям в течение согласованного промежутка времени.

В практике часто встречаются сложные формы расчетов, являющиеся определенными комбинациями паушального платежа и роялти. Платеж за предмет лицензии может также иметь товарную форму, производиться посредством ценных бумаг или услуг.

Среди сделок по купле-продаже научно-технической продукции в отдельную группу выделяют операции по возмездному обмену результатами научных исследований в области науки, производства, строительства, медицины и т.д. Содержанием такого рода сделок может быть выполнение сов-

местных проектно-конструкторских работ, обмен лицензиями, исполнение заказов на проведение научно-технических экспертиз.

Мотивы, побуждающие покупателя приобретать права интеллектуальной собственности на лицензионной основе, многообразны:

– импортируя новые технологии, покупатель обычно добивается существенной экономии средств и времени в сравнении с самостоятельной разработкой в этой области;

– приобретая новые технологии, покупатель получает возможность ликвидировать в короткие сроки свое технологическое отставание в той или иной области;

– покупка импортных технологий обычно сопровождается сравнительно малыми издержками по освоению производства продукции;

– изделия, изготавливаемые по передовой технологии, отличаются высокой конкурентоспособностью.

Заинтересованность покупателя совпадает с заинтересованностью продавца в продаже технологии. Продажа лицензий позволяет продавцу существенно ускорить процесс освоения нового рынка и хотя бы частично возместить расходы на исследования и разработки. Кроме того, это один из вариантов выхода на внешние рынки. При продаже лицензий достаточно часто предусматривается поставка материалов и деталей для выпуска продукции, что является действенным стимулом для сбыта собственной продукции лицензиара. Продажа лицензий может быть способом приобретения фирмой-продавцом инновационных достижений и «ноу-хау» фирмы-покупателя, поскольку лицензионные соглашения иногда предполагают возможность взаимного обмена усовершенствованиями и инновациями.

РЕПОЗИТОРИИ