

Таким образом, суммируя весь изложенный материал, можно сделать выводы о том, что коммерческая тайна имеет двойную сущность: с одной стороны, она служит методом защиты конкурентоспособности предприятия от недобросовестных конкурентов, а с другой – вызывает недостаток информации в экономике и ведет к неопределенности рынка.

Неопределенность является нормальным состоянием рыночной среды, а коммерческая тайна является неотъемлемым внутренним признаком успешной деятельности всего предприятия. В состав коммерческой тайны входят как результаты интеллектуальной деятельности, например, изобретения, методики работ, ноу-хау и тому подобное, так и объекты, которые не содержат признаков интеллектуальной собственности, такие, как списки поставщиков и клиентов, сведения о заработной плате сотрудников.

Следует подчеркнуть, что коммерческая тайна подлежит тщательной охране, как со стороны предприятия, так и со стороны ее сотрудников. Вопрос охраны коммерческой тайны требует детального рассмотрения в дальнейших исследованиях автора.

Научн. рук. Коршакова О. Н.

Литература: 1. Андросук Г. Защита коммерческой тайны: методика расследования преступлений / Г. Андросук // Интеллектуальная собственность. – 2008. – № 7. – С. 21–33. 2. Князев С. А. Коммерческая тайна в Украине: особенности организационно-правового внедрения / С. А. Князев // Юридический журнал. – 2006. – № 6. – С. 93–96. 3. Об информации : Закон Украины от 02.10.1992 г. № 2657-ХП [Электронный ресурс]. – Режим доступа : zakon1.rada.gov.ua. 4. О защите экономической конкуренции : Закон Украины 11.01.2001 г. № 2210-П [Электронный ресурс]. – Режим доступа : zakon1.rada.gov.ua. 5. Хозяйственный кодекс Украины от 16.01.2003 г. № 436-IV [Электронный ресурс]. – Режим доступа : zakon1.rada.gov.ua.

УДК 347.77

Маслий А. В.

Сметана В. А.

Магистры 1 года обучения
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

ПРОБЛЕМАТИКА ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Анотація. Запропоновано визначення поняття "інтелектуальна власність". Розглянуто зміст ліцензування об'єктів інтелектуальної власності, наведено його класифікацію. Виявлено та проаналізовано його ознаки, а також особливості для врахування у міжнародній діяльності.

Аннотация. Предложены определения понятия "интеллектуальная собственность". Рассмотрено содержание лицензирования объектов интеллектуальной собственности, приведена его классификация. Выявлены и проанализированы его признаки, а также особенности для учета в международной деятельности.

Annotation. Definitions of the concept "intellectual property" are given. The content of licensing of intellectual property objects are considered and classification is offered. Its features and peculiarities to be taken into account in international activities are identified and analyzed.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, лицензирование, лицензионный договор, право собственности, патент, ноу-хау, изобретение, внешнеэкономическая деятельность.

Интеллектуальная собственность – это особый вид нематериального блага, охраняемый гражданским правом. Согласно Гражданскому кодексу Украины, право интеллектуальной собственности – это право лица на результат интеллектуальной, творческой деятельности или на другой объект права интеллектуальной собственности, определенный Гражданским кодексом [1].

Интеллектуальная собственность – это результат умственной и творческой деятельности человека. Объекты интеллектуальной собственности охраняются государством, что стимулирует

© Маслий А. В., Сметана В. А., 2014



развитие многих отраслей промышленности, так как новые изобретения, полезные модели (в том числе и ноу-хау) приносят неплохую прибыль. Без охраны объектов интеллектуальной собственности, которую предоставляет государство на законодательном уровне, компании не смогли бы проводить эксперименты, вести разработку новых продуктов, совершать открытия в научной сфере, работать над техническими изобретениями. Из этого следует, что интеллектуальная собственность влияет на развитие научно-технического прогресса, а вместе с тем – и общества в целом.

Украина является активным участником международного рынка, а развитие международных экономических связей характеризуется расширением обмена научно-техническими достижениями. Такой обмен возможен путем торговли лицензиями, при этом развитие международной торговли лицензиями происходит сравнительно более быстрыми темпами, чем торговля обычными товарами. Основной причиной появления торговли лицензиями является наличие исключительных прав у патентообладателей или владельцев торговых марок и потребность их реализовать, а также возрастание стоимости научных исследований [2, с. 18]. Поэтому изучение особенностей лицензирования объектов интеллектуальной собственности и его места в процессе осуществления международной деятельности является актуальным, а также имеет теоретическое и практическое значение.

Данную проблему исследовали ученые-теоретики и практики, такие, как: В. Белов, В. Дозорцев, И. Зенин, Е. Конышева и др.

Целью данной статьи является изучение и исследование особенностей лицензирования объектов интеллектуальной собственности, что достигается путем анализа особенностей осуществления лицензирования и рассмотрения проблем, возникающих в международной деятельности при выдаче и использовании лицензий.

Лицензии являются объектом изучения различных областей науки. Так, определение лицензионного договора можно найти и в экономической литературе, и в юридической.

В экономике лицензионный договор понимают как соглашение, по которому одна сторона патентообладатель (лицензиар) передает право на использование изобретения (полезной модели, промышленного образца) другому лицу (лицензиату), а последний принимает на себя обязанность вносить лицензиару обусловленные договором платежи и осуществлять другие действия, предусмотренные договором об исключительной или неисключительной лицензии [3].

С юридической точки зрения под понятием лицензионного соглашения подразумевается соглашение, в соответствии с которым одно лицо (лицензиар), являющееся носителем какого-либо исключительного права, выдает разрешение-лицензию другому лицу (лицензиату) за обусловленное вознаграждение и в определенных пределах пользоваться объектом этого права. Таким образом, с экономической точки зрения, лицензионное соглашение подразумевает вознаграждения за использование объектов интеллектуальной собственности, а с юридической точки зрения – внимание уделяется объему прав, что передаются от лицензиара лицензиату.

Проблематика лицензирования объектов интеллектуальной собственности в международной деятельности выражается в нюансах, которые должны быть учтены при заключении договоров на передачу прав на использование лицензий. Лицензия представляет разрешение, которое выдает обладатель исключительных прав на объект интеллектуальной собственности на использование результата интеллектуальной творческой деятельности другим лицам. То есть это добровольное разрешение использования своего объекта интеллектуальной собственности. Данное разрешение может оформляться самой лицензией или лицензионным договором.

Согласно ст. 1109 Гражданского кодекса Украины, в лицензионном договоре определяются: вид лицензии, сфера использования объекта права интеллектуальной собственности (конкретные права, предоставляемые по договору, способы использования указанного объекта, территория и срок, на которые предоставляются права), размер, порядок и сроки выплаты платы за использование объекта права интеллектуальной собственности, а также другие условия, которые стороны считают целесообразным включить в договор.

Предметом лицензионного договора не могут быть права на использование объекта права интеллектуальной собственности, которые на момент заключения договора не были действующими.

В случае отсутствия в лицензионном договоре условия о территории, на которую распространяются предоставленные права на использование объекта права интеллектуальной собственности, действие лицензии распространяется на территорию Украины.

Если в лицензионном договоре об издании или другом воспроизведении произведения вознаграждение определяется в виде фиксированной денежной суммы, то в договоре должен быть установлен максимальный тираж произведения.

Договоры, заключенные с нарушением изложенных условий, являются ничтожными.

Практика многих стран (таких, как Япония, Китай, США), осуществивших огромный скачок в экономике благодаря новейшим разработкам в технике и технологии, показывает, что на определенном этапе экономического развития значительно целесообразнее производить закупку лицензии и ноу-хау, чем самостоятельно осуществлять регистрацию изобретений. Средний срок разработки нового товара составляет порядка 60 – 70 месяцев (более пяти лет). Использование лицензионной "инъекции" позволяет экономить расходы на проведение экспериментов, пробные продажи и организацию серийного выпуска, что также дает возможность выиграть во времени до трех лет.

Импорт лицензий имеет очевидные позитивные стороны: объем по стоимости выпущенных товаров оказывается в 25 раз выше объема лицензионных платежей. Также новые технологии дают 40 % прироста производительности труда, тогда как повышение квалификации рабочих – только 15 % [2, с. 22].

Анализируя существующую практику покупки лицензии, можно выделить ряд причин, способствующих этому:

- необходимость преодоления временного отставания в производстве товаров;
- невозможность обойти чужой патент;
- экономия времени [2, с. 24].

При покупке лицензии обычно достигается максимально возможный уровень качества (до 95 %), тогда как при попытке разрешить проблему самостоятельно обеспечивается лишь 70 – 80 % качества.

Для владельцев прав основными причинами продажи лицензии являются:

наличие условий, делающих экспорт готовых товаров невозможным или затруднительным, недостаточный объем собственного производства, высокие таможенные пошлины, правительственное ограничение объема продаж и др.;

невозможность получения коммерческой выгоды от продажи оборудования и сырья, необходимых для производства товаров по данной лицензии, многократно превышающей лицензионные поступления [2, с. 29]. Таким образом, использование в хозяйственной деятельности лицензий является обоюдовыгодным для всех участников лицензионных отношений: и для лицензиата, и для лицензиара.

Рассмотрение особенностей заключения лицензионных соглашений требует детального изучения и определения самого понятия лицензионного соглашения. С экономической точки зрения лицензионное соглашение в сфере интеллектуальной собственности – это соглашение на предоставление за определенное вознаграждение права на производство и продажу механизмов, оборудования, приборов, использования технологических процессов и тому подобное, в основу которых положены изобретения или другие научно-технические достижения. По сути это соглашение о передаче прав на использование лицензий, ноу-хау, знаков для товаров и услуг и др. [2, с. 3].

Торговля лицензиями осуществляется путем подписания лицензионных соглашений, договоров, контрактов.

В настоящее время в качестве предмета лицензионных соглашений выступают:

запатентованные изобретения и полезные модели;

изобретения, не пользующиеся патентной охраной (в случаях, когда подана заявка, а патента еще нет);

ноу-хау – незапатентованные технические, коммерческие и организационные знания и опыт, известные ограниченному кругу лиц, обладание которыми дает определенное материальное преимущество;

объекты авторского права;

промышленные образцы;

торговые марки [2, с. 32].

Различные объекты лицензирования требуют учета особенностей конкретного объекта интеллектуальной собственности.

Существует несколько подходов к классификации лицензий в зависимости от различных критериев.

Так, в зависимости от предмета лицензионные соглашения подразделяются на:

а) соглашения, объекты которых пользуются правовой охраной (патентные лицензии);

б) соглашения, объекты которых не имеют правовой охраны (беспатентные лицензии).

Беспатентные лицензии выдаются, как правило, на ноу-хау. Как уже было рассмотрено, ноу-хау – это знания или технический опыт, имеющие конкретный характер. При этом следует отметить, что ноу-хау является специфическим объектом лицензирования. О важности ноу-хау можно судить по соотношению лицензий, продаваемых японскими фирмами. Так, лицензии на патенты составляют 20 % от общего количества выдаваемых лицензий, передача патентов вместе с ноу-хау – 30 %, а остальные 50 % составляют соглашения, имеющие своим предметом исключительно ноу-хау.

По объему предмета лицензии в международной практике выделяют две группы лицензий: чистые и сопутствующие.

Чистые лицензии являются предметом лицензионных соглашений, основное содержание которых заключается в передаче прав на предмет изобретения или ноу-хау. Такая продажа может сопровождаться поставками образцов машин и оборудования.

Сопутствующие лицензии включаются в общие договоры о поставках продукции, чаще всего комплектного оборудования. В этих случаях отдельные лицензионные соглашения не подписываются и стоимость лицензий может не выделяться из общей цены контракта.

В зависимости от объема предоставленных прав лицензионные соглашения делятся на следующие виды:

договор о единичной лицензии;

договор об исключительной лицензии;

договор о неисключительной лицензии;

договор о полной лицензии.

Договор о единичной лицензии – это договор по передаче прав на изобретение, промышленный образец, торговую марку, с сохранением у лицензиара прав на использование и передачу лицензии или сублицензии [4]. То есть лицензиар, разрешая лицензиату использовать предмет соглашения, оставляет за собой право самостоятельно эксплуатировать предмет соглашения без права предоставлять аналогичные по содержанию лицензии третьим лицам.



Договор об исключительной лицензии – это единоличное право лицензиата пользоваться лицензированным продуктом на определенной территории. Лицензиар уступает право на самостоятельное использование и продажу лицензии [4]. Лицензиар, разрешая лицензиату использовать в оговоренных пределах предмет соглашения, утрачивает на срок действия договора право выдавать аналогичные по содержанию лицензии третьим лицам и эксплуатировать его самому в установленных для лицензиата границах.

Договор о неисключительной лицензии – это договор, по условиям которого лицензиар оставляет за собой право использовать объект лицензии, а также может выдавать лицензию другим заинтересованным лицам.

Таким образом, первые три вида договоров содержат ограничения по территории, времени действия лицензий и объему передаваемых прав.

Договор о полной лицензии – это переход всех имущественных прав на лицензию на период действия договора. Лицензиар предоставляет все права лицензиату на единоличное использование предмета соглашения. Договор о полной лицензии означает продажу патента, в результате чего лицензиар полностью и бессрочно теряет все права на изобретение. Во внешнеэкономических сделках этот вид договора практически не применяется.

Возможны и другие виды лицензий. Так, договор о сублицензии – это передача прав лицензиара лицензиату на использование патента на изобретение третьим лицам. По содержанию этот вид договора не отличается от простой лицензии.

Таким образом, подытоживая изложенный материал, необходимо обратить внимание на то, что лицензирование объектов интеллектуальной собственности подразумевает переход определенных имущественных прав с указанием территории и времени действия такого лицензионного договора. Использование позволяет расширить сферу торговой деятельности субъектов хозяйствования, при этом сохраняя время и расходы на разработку новых объектов интеллектуальной собственности.

На практике встречается и перекрестное лицензирование, что выражается в обмене лицензиями на льготных условиях и взаимное информирование контрагентов обо всех усовершенствованиях, доработках и нововведениях в рамках предмета соглашения в течение периода его действия. Перекрестное лицензирование служит интересам всех сторон, включая общественность, так как эти соглашения снимают в случае взаимозависимости прав на объекты интеллектуальной собственности препятствия для разработки и использования инноваций. Как правило, именно этот вид лицензирования встречается в международной торговле. Так, например, такие лидирующие компании как Apple, Google, Samsung выпускают свою продукцию, основываясь на перекрестном лицензировании.

Таким образом, анализируя указанный материал, можно сделать вывод о необходимости дальнейшего изучения лицензирования объектов интеллектуальной собственности. Это обусловливается исключительной актуальностью данного явления и высокой прибыльностью и эффективностью использования лицензий в хозяйственной деятельности.

Научн. рук. Коршакова О. Н.

Литература: 1. Закон України : Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 р. // ВВРУ № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>. 2. <http://uchebnik.kz/sertifikaciya-i-licenzirovanie/>. 3. Основы права: для студентов технических вузов [Электронный ресурс] / под ред. профессора 3. Г. Крыловой. – М. : Высшая школа, 2000. – Режим доступа : <http://www.bibliotekar.ru/osnovy-prava-2/190.htm>. 4. Конышева А. В. Стратегическое лицензирование как новый феномен патентной стратегии компании на рынке интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] / А. В. Конышева // Креативная экономика. – 2011. – № 7 (55). – С. 31–36. – Режим доступа : <http://business.com.ua/slov/d/4556-.html>. 5. <http://blanker.ru/doc/licenzionnoe-soglashenie>.

Абрамян А. В.

УДК 341.241

Студент 4 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

ПРАВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ДОГОВОРОВ

Аннотация. Рассмотрены международные договоры, которые являются одним из важнейших средств мирного сосуществования между странами, поскольку мирные взаимоотношения, определенные условиями, удовлетворяющими заинтересованные стороны, являются единственным средством решения многих проблем, возникающих между ними.

© Абрамян А. В., 2014