

УДК 347.77(075)

Иолоп Е.М.

Научный руководитель: к.т.н., доцент Машинский В.В.

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ПЕРЕДАЧИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Таким образом, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

Для того чтобы правильно и законно использовать результаты научной деятельности в бизнесе, необходимо познакомиться с таким основным понятием, как интеллектуальная собственность.

Интеллектуальная собственность – это права на результат интеллектуальной деятельности в любой сфере: на новую идею, техническое устройство, способ, музыкальное или литературное произведение, дизайнерское решение и т.д. Интеллектуальная собственность (ИС), как и любая другая собственность, кому-то принадлежит и охраняется законом. Если Вы хотите использовать результаты интеллектуальной деятельности других в своем бизнесе, то Вам необходимо знать, как это сделать законно.

Современные формы передачи результатов ИД можно разделить на 2 группы: некоммерческие и коммерческие.

Некоммерческие средства относятся преимущественно к технологическому обмену и реализуются путем передачи научно-технической информации или в результате научно-технического сотрудничества.

Технологический обмен в некоммерческой фирме происходит посредством научно-технических публикаций, проведения конференций, семинаров, выставок, ярмарок, подготовке и переподготовке кадров, а также с использованием других доступных средств.

При этом некоммерческие формы передачи должны ограничиваться сведениями общеинформационного или рекламного характера без раскрытия сущности технологии изготовления изделий, способов обработки и других сведений, которые могут помешать их коммерческой реализации.

Коммерческая форма передачи результатов ИД реализуется посредством лицензионных, инжиниринговых, кооперационных, франчайзинговых и других видов соглашений. В ряде случаев им предшествуют предлицензионные соглашения, которые предусматривают передачу за определенное вознаграждение потенциальному покупателю лицензии более полной информации, включая ноу-хау, для ознакомления и опытной проверки эффективности технологии в условиях своего предприятия [1].

Основной формой передачи имущественных прав в сфере интеллектуальной собственности является договор. Договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей (п. 1 ст. 390 ГК).

Правовой формой использования ОИС заинтересованными лицами являются договоры об уступке прав, лицензионные договоры, авторские договоры.

Лицензионный договор представляет собой соглашение, по которому одна сторона – владелец имущественных прав (лицензиар) предоставляет другой стороне (лицензиату)

право (разрешение) на использование объекта интеллектуальной собственности на условиях, предусмотренных договором. При этом лицензиат принимает на себя обязательство вносить лицензиару предусмотренные договором платежи.

Лицензионные договоры могут быть самостоятельными и сопутствующими.

При заключении самостоятельного лицензионного соглашения продавца не интересует, как и каким образом будут использоваться покупателем объекты интеллектуальной собственности.

Сопутствующие лицензионные договоры предусматривают одновременно с передачей прав на использование лицензионных объектов заключение контракта на строительство предприятия, поставку комплектующих изделий или оказание инжиниринговых услуг.

Неисключительная лицензия дает право продавцу (лицензиару) самостоятельно использовать объект промышленной собственности и выдать аналогичные лицензии другим заинтересованным лицам (лицензиатам).

Исключительная лицензия предусматривает монопольное право покупателя (лицензиата) использовать технологию (изобретение) на данной территории. При этом продавец (лицензиар) отказывается от самостоятельного использования лицензии и ее продажи на этой территории [2].

Заключение договора об уступке прав означает полную передачу правообладателем всех имущественных прав другому лицу, которое становится владельцем этих прав со всеми вытекающими последствиями. Происходит, таким образом, смена правообладателя [1].

Примером договора уступки прав является **договор факторинга** – договор, по которому одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование [3].

В Республике Беларусь факторинговые операции банками проводятся, но, к сожалению, в небольших объемах.

Причинами этому являются:

- недостаточная правовая база;
- высокая доля неплатежей и невозврата кредитов по республике;
- недостаточность у банков ресурсов для проведения факторинга;
- недостаточная компетентность в области финансового анализа и низкий уровень банковских технологий;
- отсутствие единого порядка отражения факторинговых операций в бухгалтерском учёте предприятий и т. д.

Сублицензия – условие лицензионного договора, по которому лицензиар передает лицензиату полномочия предоставлять право использования патента на изобретение третьим лицам в пределах своих прав [4].

Примерами договора о передаче прав являются договор купли-продажи, договор аренды, договор комиссии, договор продажи комиссии.

Существуют и иные способы передачи прав на результаты интеллектуальной деятельности, например, договоры подрядного типа, предметом которых является создание и передача объекта творческой деятельности заказчику (договоры на еще не созданные объекты интеллектуальной собственности, в том числе и авторские договоры).

Автор может по договору принять на себя обязательство создать в будущем произведение, изобретение или иной результат интеллектуальной деятельности и предоставить

заказчику, не являющемуся его работодателем, исключительные права на использование результата (ст. 986 ГК).

Особого внимания заслуживают договоры на выполнение инжиниринговых работ. Само понятие «инжиниринг» означает выполнение на коммерческой основе услуг научно-технического, экономического, финансового или иного характера.

Инжиниринг включает предоставление комплекса или отдельных видов услуг инженерно-технического характера: исследование, проектирование, строительство, разработка и освоение новых технологических процессов, усовершенствование существующих на предприятии производственных процессов, поставка комплектного оборудования, техники, выполнение монтажных работ, освоение и организация производства новых изделий.

В инжиниринговой деятельности выделяют такие виды услуг, как проектно-консультационные и инженерно-технические услуги, информационный инжиниринг, управленческий инжиниринг.

Проектно-консультационная деятельность заключается в подготовке технико-экономического обоснования создания новых производств, реконструкции промышленных объектов, строительства различных сооружений.

По инжиниринговым соглашениям разрабатываются проекты, производятся расчеты, экспертиза проектов, испытание образцов; консультации по выбору поставщиков оборудования, осуществляются контроль выполнения подрядных работ и другие виды работ.

Информационный инжиниринг включает услуги по освоению вычислительной техники, подготовку пакетов программ и баз данных, создание информационных сетей и др.

Управленческая деятельность включает оказание услуг по организации производственных структур и планированию производства, маркетингу, организации учета и отчетности и другие.

Подрядная деятельность заключается в выполнении роли поставщиков и генеральных подрядчиков при поставках комплектного оборудования для действующих предприятий и при сооружении новых объектов. Некоторые инжиниринговые фирмы берут на себя обязанности генерального подрядчика при строительстве объектов «под ключ», включая проектное, техническое, технологическое и управленческое обеспечение [1].

Важное место среди коммерческих форм передачи результатов интеллектуальной деятельности занимают кооперационные соглашения. Организационными формами их реализации являются создание совместных предприятий, производственная кооперация, образование временных научно-технических коллективов для выполнения проектов.

Совместные предприятия позволяют зарубежным фирмам объединить технологические возможности в конкретном продукте без их слияния в едином корпоративном объединении.

Производственная кооперация – это одна из форм производственно-технических связей юридически независимых национальных и зарубежных фирм. Одной из форм кооперации служит передовая технология одного из партнеров, охраняемая патентами и содержащая ноу-хау.

Совместные НИОКР на коммерческой основе позволяют сотрудничающим сторонам снизить затраты на решение тех или иных научно-технических проблем на всех стадиях цикла «наука-техника-производство».

Одной из форм предоставления определенных прав, льгот и привилегий на договорной основе является франчайзинг – это определенный тип организации бизнеса путем создания широкой сети однородных предприятий, имеющих единый товарный знак, оди-

наковые организационно-технологические условия, методы и формы продажи товаров и оказания услуг, единые требования к качеству товаров и их цене. Франшизу можно определить как договор, по которому одно лицо, владелец франшизы (франчайзер), имеющий разработанную систему ведения определенной деятельности, разрешает другому лицу – пользователю франшизы (франчайзи) использовать эту систему согласно требованиям франчайзера за вознаграждение (компенсацию). Основой договора на франшизу является лицензия на пользование системой франшизы, включая право на использование товарного знака, знака обслуживания, фирменного наименования, фирменной технологии, ноу-хау и других объектов исключительных прав, выданная владельцем франшизы [1].

Наиболее распространенными видами деятельности по договору франшизы являются рестораны быстрого обслуживания (McDonald's, Subway), кафе-мороженое, продуктовые магазины. Крупнейшими экспортерами франшизы являются корпорации «Кока-кола», «Пепсико», «Фанта» и др. [5].

Возрастающая ценность информации и знаний – тенденция, наблюдаемая во всем мире, связанная со становлением инновационной экономики, обуславливает необходимость изучения интеллектуальной собственности как одной из основополагающих экономических категорий современной науки и анализа ее экономической природы с целью формирования научной базы для проработки практических вопросов функционирования интеллектуальной собственности и формирования инновационной направленности экономики страны.

Таким образом, вышеперечисленные формы передачи объектов ИС имеют важное практическое значение для участников инновационного процесса, поскольку позволяют получать определенную выгоду при продвижении инновационными предприятиями на внешние рынки.

СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Кудашов, В.И. Управление интеллектуальной собственностью. – Минск: ИВЦ Минфина, 2007.
2. Рубашный, В.С. Инновационный менеджмент и интеллектуальная собственность: курс лекций. – Минск: ФУАинформ, 2007.
3. [Электронный ресурс] / Договор факторинга. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_law/653 – Дата доступа: 04.03.2011.
4. [Электронный ресурс] / Сублицензия. – Режим доступа: <http://www.enc-dic.com/economic/Sublicenzija-15318.html>. – Дата доступа: 03.03.2011.
5. Кудашов, В.И. Интеллектуальная собственность: охрана и реализация прав, управление: учебное пособие. – Минск: БНТУ, 2004.

УДК 821.161.3+82-1/29

Канцавы М. М.

Навуковы кіраўнік: кандыдат філалагічных навук Борсук Н.М.

УРОКІ М. БАГДАНОВІЧА ПА ВЫКАРЫСТАННІ ЖАНРАВЫХ ФОРМ УСХОДНЯЙ ПАЗЭЗІІ (ТАНКА, ХОКУ)

Урокі М. Багдановіча па выкарыстанні паэтычных форм, якія былі выпрацаваны гісторыяй усходніх паэтычных культур, не засталіся не заўважанымі нашымі сучаснікамі. На старонках паэтычных зборнікаў М. Танка, У. Арлова, М. Шайбака, Р. Барадуліна, А. Глобуса і інш. знаходзім вершы, напісаныя ў жанрах танка, хоку. Доўгі час цвёрдыя жанравыя формы на радзіме па вядомых прычынах не культываваліся, але ў далёкім