

УДК 336

Я.В. Лемеха (асп. каф. МЭО), В.Р. Окорочков, д.э.н., проф.

## ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОБМЕНА ТЕХНОЛОГИЯМИ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

Мы живем в бурно развивающемся и совершенствующемся мире, где ведется острая конкурентная борьба за право доминировать со своей продукцией на определенных рынках. Причем помимо традиционной материальной продукции все более важное место на рынке занимает интеллектуальная продукция, новые технологии, что дает возможность специалистам говорить о формировании отдельных рынков по купле-продаже интеллектуальной собственности.

Для извлечения максимальной выгоды от имеющихся или приобретенных объектов интеллектуальной собственности необходимо своевременно обеспечить их правовую охрану по действующему национальному и зарубежному законодательствам, а также по международным договорам, реализовать на коммерческой основе и следить за нарушением исключительных прав, вытекающих из охранных документов.

На патентоспособные технические решения могут быть получены патенты (свидетельства), подтверждающие исключительное право владельца на их использование в течение определенного законом срока.

Получив патент в Российской Федерации, который выдает Государственное патентное ведомство (Роспатент), патентообладатель не получает автоматически правовой защиты за рубежом. Если патентообладатель намерен реализовывать свои юридические права, связанные с использованием своей технологии за рубежом, ему необходимо получить патент на свою технологию за рубежом.

В соответствии с действующими в разных странах мира патентными требованиями к заявочным документам для патентования изобретений применяются две системы построения описания изобретения: европейская и американская. Они различаются требованием полноты раскрытия изобретения и наличием в описании примера использования изобретения.

Запатентовав свое изобретение в предполагаемых странах покупателей технологии, обладатель данной технологии должен определить для себя, в какой форме она будет передаваться. Существует несколько форм передачи технологий, из которых можно выделить следующие:

1) Лицензионная торговля, которая осуществляется на основе лицензионных соглашений. При заключении лицензионного соглашения собственник передает права на нематериальные активы покупателю на определенный срок и за определенную плату.

2) Контракт на передачу торговой марки, франчайзинг.

3) Инжиниринг. Охватывает широкую совокупность видов технической деятельности. Он включает в себя разнообразные услуги, в которых нуждается покупатель при приобретении, монтаже, освоении и эксплуатации новой техники.

4) Контракты «под ключ», а также другие формы передачи технологий.

После того как обладатель технологии определил форму передачи своей технологии, он может начинать поиск потенциальных покупателей и вести с ними переговоры. Стадия переговоров – очень важная и ответственная часть для обеих сторон. На этой стадии оговариваются множество вопросов, например, такие как рентабельность технологии, ее цена, опыт и результаты внедрения данной технологии, условия передачи, условия оплаты и другие немаловажные вопросы. От конструктивности проведения переговоров зависит следующая стадия передачи технологии, это непосредственное заключение контракта (договора). Как правило, договор на передачу технологии заключается на несколько лет, и

от правильности его заключения зависит, будут или нет в будущем для обладателя технологии и ее покупателя возникать коллизионные вопросы, которые будут требовать незамедлительного решения, материальных затрат для сторон. В договоре должны быть отображены следующие разделы: 1) определения, встречающиеся в договоре; 2) предмет соглашения; 3) техническая документация; 4) гарантии и ответственность сторон; 5) платежи; 6) сборы и налоги; 7) обеспечение конфиденциальности; 8) срок действия договора, условия его расторжения и последствия прекращения действия договора; 9) арбитраж; 10) прочие условия. По согласованию стороны могут включать в договор дополнительные разделы, например, раздел о рекламе и т. п.

Из всего вышесказанного можно сделать следующие выводы:

- сегодня наряду с такими факторами производства, как земля, труд и капитал, новые технологии занимают доминирующее место;

- рынок технологий во многом определяет темпы экономического развития как отдельных производителей, так и стран в целом;

- рынок технологий играет значительную роль в инновационном развитии, так как позволяет экономить, сокращать сроки освоения передовых научно-технических достижений и создания продукции высокого уровня, сглаживая технологические различия между странами;

- Россия имеет огромный неиспользованный потенциал в области новых технологий. Несмотря на то, что мы относительно недавно вступили на путь открытого конкурентоспособного рынка, у нас есть все шансы занять место среди лидирующих стран в области развития и передачи новых технологий. Российским компаниям наиболее тяжело работать на рынках передачи технологий, так как российская законодательная база имеет много «белых пятен» в регулировании такого рода отношений, имеется дефицит в квалифицированных специалистах в этой области. Российские компании идут по пути проб и ошибок, сталкиваясь со многими трудностями во взаимоотношениях между субъектами международного рынка технологий, в правильном истолковании норм международного права, регулирующих отношения в этой области. Поэтому сегодня очень важна и актуальна разработка необходимой правовой базы, регулирующей отношения на международном рынке технологий, а также рекомендаций для российских компаний, которые позволяли бы быстро разбираться в том, как правильно запатентовать свою технологию и конкурировать на внешнем рынке новых технологий наряду с иностранными компаниями, имея соответствующую правовую защищенность своей разработки.