

ТЕМА 7. КОММЕРЧЕСКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

7.1 Основные формы передачи прав на объекты интеллектуальной собственности

7.2 Классификация договоров, их структура и содержание

7.3 Понятие и виды лицензий

7.4 Организация работ по продаже лицензий

7.5 Государственная регистрация лицензионных договоров

Ключевые слова: передача имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности, договор, лицензионный договор, договор франчайзинга, договор уступки прав, авторский (лицензионный) договор, лицензиар, лицензиат, паушальный платеж, роялти, лицензия, исключительная лицензия, неисключительная лицензия, полная лицензия, сублицензия, лицензионное соглашение патентное, лицензионное соглашение беспатентное, лицензия перекрестная, лицензия возвратная, лицензия принудительная, государственная регистрация лицензионных договоров

7.1 Основные формы передачи прав на объекты интеллектуальной собственности

Сфера коммерциализации результатов интеллектуальной научно-технической деятельности весьма сложна с позиции нормативно-законодательного обеспечения и с точки зрения практики. Обусловлено это тем, что каждое значимое для общества или отдельного предприятия изобретение требует как решения целого комплекса взаимосвязанных задач технического характера, так и влечет за собой социально-экономические последствия. Важно, чтобы изобретения не оставались в виде запылившихся на полках документов или опытных образцов, а использовались обществом, приносили экономическую пользу, прибыль.

Обладатели исключительных (монопольных) имущественных прав на использование объектов интеллектуальной собственности могут использовать их по своему усмотрению и в любой форме. Для получения прибыли объект необходимо коммерциализировать, т.е. передать права на его использование другому лицу полностью или частично или распорядиться им иным образом. Процесс реализации таких прав называется коммерциализацией объектов интеллектуальной собственности. Форма передачи прав на объекты интеллектуальной собственности зависит от того, кто обладает этими объектами, как они у него «возникли» (созданы как изобретение, приобретены и т.д.) и каковы намерения обладателя прав на этот объект по его использованию.

Интеллектуальной собственностью могут обладать юридические лица, индивидуальные предприниматели и физические лица, причем способы фиксации их прав могут быть самыми различными.

Обладателем таких прав могут быть: рядовой изобретатель как физическое лицо; автор изобретения, работающий у нанимателя или сам наниматель; наследник(и) автора или правообладателя. Именно от их финансовых, технических и других возможностей, а также планов на будущее зависят формы передачи прав на объекты интеллектуальной собственности.

В собственности у юридического лица или индивидуального предпринимателя могут быть права на объекты интеллектуальной собственности в виде изобретений, товарных знаков, «ноу-хау» или патента на конкретную разработку. У физических лиц объекты интеллектуальной собственности могут находиться в виде проектной документации, литературного, аудиовизуального или музыкального произведения и др.

Объекты интеллектуальной собственности могут быть созданы или приобретены, например, в виде покупки готового бизнеса (конкретной фирмы). В зависимости от целей их использования (для собственного производства или для коммерческой реализации) и определяются формы передачи прав на объекты интеллектуальной собственности.

Так, например, изобретатель (физическое лицо) конкретного объекта интеллектуальной собственности чаще всего не обладает необходимыми финансовыми возможностями для налаживания производства или создания нового бизнеса. Аналогичная ситуация может возникать и в научно-исследовательских учреждениях, где финансовые и технические возможности могут быть ограничены наличием средств на изготовление образца изобретения и отсутствием условий для организации серийного производства. Поэтому владельцы прав на такие объекты интеллектуальной собственности прежде всего заинтересованы и нацелены на поиск наиболее прибыльной формы передачи прав на них.

Многие предприятия и фирмы не нацелены на коммерциализацию прав на объекты интеллектуальной собственности посредством передачи прав на них другому владельцу и работают по схеме «инвестиции в разработку технологии (технику) - производство продукции на основе новой технологии». Их руководители или владельцы даже не рассматривают эти объекты интеллектуальной собственности как коммерческий продукт в рыночном обороте при наличии спроса (потребности в них), который мог бы быть удовлетворен для потенциальных потребителей при условии их коммерциализации путем выгодной формы передачи прав на них. При этом предприятия могли бы получать дополнительный доход и иметь возможности для формирования и регулирования рынка на основе фактора преимущества в конкурентной борьбе.

Законодательством определено, что основной правовой формой передачи имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности является **договор**, т.е. соглашение двух или нескольких сторон по вопросам установления, изменения или прекращения гражданских прав и обязанностей (п. 1 статьи 390 Гражданского кодекса Республики Беларусь).

Существует четыре следующих способа **коммерческой передачи прав** на объект интеллектуальной собственности:

1. Лицензионный договор.
2. Договор франчайзинга.
3. Договор уступки прав.
4. Авторский (лицензионный) договор.

Существуют и некоммерческие способы технологического обмена результатами интеллектуальной деятельности посредством передачи научно-технической информации на различных конференциях, выставках-ярмарках, публикаций (сборники статей, книги, патентные описания), в процессе научно-технического сотрудничества, подготовки кадров и т.д.

7.2 Классификация договоров, их структура и содержание

К форме и содержанию договоров применяются общие нормы, описанные в главе 9 «Сделки» Гражданского кодекса Республики Беларусь. Надлежаще оформленный с позиций правовых требований любой из вышеназванных договоров обязан содержать предмет договора с указанием его участников, перечислением их прав и обязанностей, срок действия, а также пункт об ответственности сторон за нарушение согласованных условий договора.

Объектами коммерческой реализации интеллектуальной собственности являются получившие правовую охрану (запатентованные) изобретения, полезные модели, промышленные образцы, зарегистрированные товарные знаки (знаки обслуживания), топологии интегральных микросхем, селекционные достижения, программы для ЭВМ, базы данных, ноу-хау.

Согласно правового определения, содержащегося в статье 985 Гражданского кодекса Республики Беларусь, **лицензионный договор** – это соглашение, в соответствии с которым сторона (**лицензиар**), обладающая исключительным правом на использование результата интеллектуальной деятельности или на средства индивидуализации, предоставляет другой стороне (**лицензиату**) разрешение (право) на использование конкретного объекта интеллектуальной собственности на условиях, предусмотренных лицензионным договором.

Предусмотренные в лицензионном договоре платежи могут быть **разовыми (паушальный платеж)** и **периодическими (роялти)**.

Паушальный платеж – это выплата лицензиатом единовременного вознаграждения собственнику нематериального актива (конкретного объекта интеллектуальной собственности) до получения экономического эффекта от его использования. Практически это является ценой лицензии.

Роялти – это периодические платежи собственнику нематериального актива (конкретного объекта интеллектуальной собственности) в течение срока действия лицензионного договора. Роялти устанавливаются в виде фиксированных ставок, уплачиваемых лицензиатом за указанные в лицензионном договоре периоды времени.

Ставки роялти могут устанавливаться в процентах от стоимости чистых продаж лицензионной продукции или определяться в сумме из расчета на единицу выпускаемой продукции, а также устанавливаться в процентах от

себестоимости лицензионной продукции или от валовой прибыли. Таким образом, в качестве **базы роялти** могут быть применены экономический эффект, прибыль, объем реализации, оборот и т.п. На ставку роялти влияет также вид лицензионного договора, его сроки и др.

При заключении лицензионных договоров ориентируются на среднестатистические (стандартные) ставки роялти по номенклатуре изделий по отраслям промышленности, которые приведены в приложении 3 «Методических указаний по оценке стоимости и учету объектов интеллектуальной стоимости в составе нематериальных активов» [12].

Экономическая сущность лицензионного договора заключается в следующем. Для лицензиара это источник дополнительной прибыли без необходимости капитальных вложений в организацию и расширение собственного производства за счет проникновения на интересующие или труднодоступные для него рынки (в том числе рынки экспорта техники, оборудования, сырья или полуфабрикатов, услуг), а также за счет использования производственного и научно-технического потенциала лицензиата для модернизации объекта лицензии и привязки лицензиата к базе собственных научных разработок. Лицензиат при этом пользуется новыми научно-техническими разработками без проведения необходимых научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, экономит капитальные вложения на эти цели, снижает себестоимость производимой им продукции или значительно сокращает период времени выхода на рынок с новой конкурентоспособной продукцией.

Договор франчайзинга (франшизы), согласно определению Всемирной организации интеллектуальной собственности, - это договор, по которому одно лицо (**франчайзер**), имеющее разработанную систему ведения определенной деятельности, разрешает другому лицу (**франчайзи**) использовать эту систему согласно требованиям владельца франшизы в обмен за вознаграждение.

Иными словами, это **договор комплексной предпринимательской лицензии. Сущность франчайзинга** заключается в предоставлении франчайзером франчайзи комплекса прав на использование конкретных объектов промышленной собственности и средств индивидуализации (изобретение, промышленный образец, ноу-хау, товарный знак и т.д.) с условием оказания франчайзи постоянной организационно-технической, консультативной и коммерческой помощи со стороны франчайзера.

Договор франчайзинга имеет **экономическое значение** для каждой из сторон. Франчайзер получает возможность расширять рынок своего присутствия по реализации конкретных товаров (услуг) на незнакомом ему сегменте рынка без необходимости открытия своих филиалов или дочерних предприятий и найма при этом дополнительных работников. Франчайзи осуществляет предпринимательскую деятельность под брендом (товарным знаком) и по технологии известной на рынке фирмы, не прибегая при этом к затратам экономического и интеллектуального капитала на организацию нового бизнеса, снижая при этом предпринимательский риск при ускорении

срока окупаемости своих капиталовложений. В сети франчайзинга отсутствуют расходы на содержание вертикально-интегрированной сети управления и используются преимущества объединенной рекламной политики, что способствует расширению бизнеса и укреплению деловой репутации.

Заключение договоров франчайзинга осуществляется по трем типам франшизы: франшизы на переработку (производство), на услуги (сервис) и на оптовую торговлю (распределение). В качестве нескольких известных примеров сотрудничества по договорам франчайзинга следует назвать сеть ресторанов быстрого обслуживания «McDonalds» и сеть экспрессо-капучино баров «Double Coffee», сеть корпорации «Coca-Cola» и др.

Договор уступки прав. Юридическими и физическими лицами во взаимоотношениях, связанных с правами на патенты на объекты интеллектуальной собственности, используется несколько видов договоров уступки прав.

Среди них первичный характер имеют **договор уступки прав на получение патента на служебный объект промышленной собственности** и **договор об уступке права на патент автором предприятию**. В последующих взаимоотношениях используется **договор о переуступке патента**, например, **договор об уступке работником нанимателю прав на получение патента на объект промышленной собственности** и другие.

Во всех договорных случаях одна сторона в лице автора или патентообладателя передает (уступает или переуступает) другой стороне (юридическому лицу – предприятию или нанимателю) права на получение или использование патента на объект промышленной собственности.

При наличии заинтересованности юридического лица (предприятия) в приобретении прав на конкретный объект интеллектуальной собственности, заключается **договор об уступке права на патент автором предприятию** в том случае, если автор не является работником предприятия или патент на изобретение или другой объект промышленной собственности получен автором до его трудоустройства на данное предприятие.

При заключении **договора переуступки** правопреемник получает от патентообладателя право на действующий патент и принимает на себя все установленные законодательством и согласованные в договоре обязательства для поддержания его в силе до истечения срока действия патента, с выплатой патентообладателю в указанные сроки вознаграждения.

Между работником и нанимателем на период трудовых отношений может быть заключен договор об уступке работником нанимателю прав на получение патентов на все объекты промышленной собственности (в том числе и не служебные), созданные работником в этот период, и на оговоренный срок после прекращения трудовых отношений.

Таким образом, в результате заключения любого вида договора уступки прав прежний правообладатель полностью теряет связь с объектом промышленной собственности, а все права и обязанности по этому объекту переходят к новому правообладателю.

Авторский договор является одним из видов лицензионных договоров. Обусловлено это тем, что в соответствии с Законом Республики Беларусь «Об авторском праве и смежных правах» имущественные права на объекты авторского права могут передаваться физическими и юридическими лицами только по авторскому договору о передаче исключительных и неисключительных прав или по авторскому договору заказа.

Посуществу понятие «авторский договор» соответствует понятию «лицензионный договор». Так, например, в России до внесения изменений в законодательство авторскому договору соответствовало название «авторский лицензионный договор». Таким образом, независимо от того, охраняется предмет договора патентным или авторским правом, суть таких соглашений заключается в одном и том же, а именно: обладатель исключительных прав на объект интеллектуальной собственности предоставляет это право для использования третьим лицам. Сторонами авторского (лицензионного) договора, составляемого обычно в письменной форме, могут быть как физические, так и юридические лица, обладающие соответствующими правомочиями.

По объему содержания передаваемых прав различают: авторский договор о передаче исключительных прав (исключительная лицензия) и договор о полной уступке всех имущественных прав (полная лицензия); авторский договор о передаче неисключительных прав (неисключительная, или простая лицензия).

Основной правовой момент договора о передаче исключительных прав заключается в том, что никто, включая продавца (лицензиара) после вступления договора в силу не может использовать объект договора в оговоренных пределах. Только лицензиат становится единственным лицом, владеющим правом на его использование, и только он может разрешать третьим лицам использование объекта договора.

Авторские договоры о полной уступке имущественных прав очень редки. После истечения срока договора все права на объект соглашения возвращаются к правообладателю.

В отличие от предыдущего вида договоров, авторский договор о передаче неисключительных прав разрешает лицензиату использовать охраняемый объект в пределах и способами, которые оговорены договором, сохраняя за лицензиаром право самостоятельно пользоваться им на той же территории, а также передавать это право (путем продажи любого количества простых лицензий) третьим лицам.

В завершение обзора способов коммерческой передачи прав на объект интеллектуальной собственности по вышеперечисленным видам договоров необходимо отметить, что их можно классифицировать на три группы.

В первую группу входят договоры между физическими и юридическими лицами по поводу принадлежности и распределения исключительных имущественных прав на результаты интеллектуальной деятельности физических лиц. Это трудовой контракт с условиями о правах на служебное произведение и договор об уступке права на получение патента на служебный

объект промышленной собственности; договор об уступке права на патент (или на его получение) автором предприятию и договор о порядке выплаты вознаграждения автору, не являющемуся патентообладателем и др.

Ко второй группе относятся договоры между физическими, юридическими, а также между юридическими и физическими лицами о передаче прав на объекты промышленной собственности по лицензионным договорам (договор купли-продажи лицензии на использование изобретения по патенту, лицензионные договоры на уступку товарного знака, о передаче ноу-хау и т.д.).

Третья группа включает договоры между физическими и юридическими лицами о передаче прав на объекты авторского права и смежных прав (авторский договор на литературное произведение, договор о продаже прав на перевод произведения, договор об управлении имущественными правами автора и т.п.).

7.3 Понятие и виды лицензий

Многими людьми, особенно в предпринимательских кругах, понятие «**лицензия**» отождествляется с получением субъектом хозяйствования от государства документа (разрешения - лицензии), дающего право на осуществление определенного вида деятельности. Однако такой документ в части распоряжения и передачи прав на объекты интеллектуальной собственности, также называемый **лицензией**, имеет свою специфику.

Такая лицензия оформляется в виде составной части лицензионного договора на объекты интеллектуальной собственности. Понятие «**лицензия**» **означает документально оформленное в виде лицензионного договора** предоставление владельцем (лицензиаром) прав на использование объектов промышленной собственности (изобретений, промышленных образцов, товарных знаков, ноу-хау и т.д.) этого права другой стороне (лицензиату) на оговоренных в договоре условиях (включая вознаграждение, сроки и т.д.).

Виды лицензий зависят от объема передаваемых прав на объекты интеллектуальной собственности.

Лицензионное соглашение – это договор, по которому владелец прав на объекты интеллектуальной собственности (изобретения, технологические знания, опыт, секреты производства и др.) передает право на использование (в оговоренных пределах) этих объектов интеллектуальной деятельности. В лицензионном соглашении определяются вид лицензии, объем и характер прав на использование объекта ИС, производственная сфера, территориальные границы, способ передачи технологии и т.д.

Исключительная лицензия дает право покупателю (лицензиату) на использование объекта в пределах, оговоренных в данной лицензии и ограниченных сроками и территорией действия лицензионного договора. Особенность исключительной лицензии в том, что продавец лицензии (лицензиар) при вступлении сделки в силу не может пользоваться правами сам или переуступать их третьему лицу в оговоренных пределах.

При **неисключительной (простой) лицензии** лицензиар передает и разрешает покупателю лицензии (лицензиату) использовать предмет договора в виде объекта интеллектуальной собственности на территориях, оговоренных соглашением, сохраняя за собой право самостоятельно пользоваться им на данной территории и на определенный срок, а также продавать лицензии на аналогичных условиях третьим лицам.

Сублицензия является разновидностью простой и исключительной лицензий. Сублицензию продает лицензиар, владеющий полной или исключительной лицензией по договору сублицензии. Владелец полной или исключительной лицензии передает или разрешает использовать предмет договора сублицензиату в объеме, обусловленном соглашением между ними, на определенный срок и в пределах предоставленных ему прав по полной или исключительной лицензии.

При использовании **полной лицензии** лицензиар предоставляет лицензиату все права использовать предмет лицензионного договора на срок его действия, полностью отказываясь от его использования в этом периоде. Если срок действия лицензионного договора на объекты промышленной собственности превышает срок действия патента, то такие лицензионные договоры практически означают продажу патента. Как известно, при продаже патента право собственности на предмет договора переходит к покупателю, а при продаже полной и других видов лицензий это право к лицензиату не переходит. Собственником предмета договора остается лицензиар, несмотря на передачу права использования лицензии в полном объеме лицензиату (только на срок действия лицензии).

Лицензионные соглашения (договоры) различаются между собой по объему правовой защищенности объектов интеллектуальной собственности. Если заключено **лицензионное соглашение патентное**, то его объектом являются объекты промышленной собственности, защищенные патентами или другими охранными документами.

Лицензионное соглашение беспатентное означает, что его объектом являются научно-технические достижения в виде объектов промышленной собственности, не имеющие правовой охраны в стране лицензиата и в странах, указанных в лицензионном договоре.

В практике используются также **лицензия перекрестная** (взаимное предоставление патентных прав различными патентообладателями) и **лицензия возвратная** (лицензиару предоставляется право на использование усовершенствований объекта промышленной собственности, разработанных лицензиатом).

Лицензия принудительная как разновидность патентных лицензионных соглашений выдается по специальным решениям определенных законодательством компетентных органов в обязательном порядке при наличии определенных законом обстоятельств (неиспользование или недостаточное использование объекта промышленной собственности, общественная потребность в более широком использовании изобретения) в случае невозможности достигнуть согласия с патентовладельцем.

7.4 Организация работ по продаже лицензий

Рынок лицензионной торговли объектами промышленной собственности в Республике Беларусь в последние годы развивается. Статистические данные об этом ежегодно приводятся на сайте НЦИС в Интернет по адресу <http://belgospatent.org.by>. За период с 1993 по 2007 гг. в Национальном центре интеллектуальной собственности Республики Беларусь было зарегистрировано 3114 лицензионных договоров, из них 1401 договор о передаче права на использование объектов промышленной собственности и 1694 договора об уступке прав на объекты промышленной собственности. Однако на долю изобретений в этом объеме приходится около 17 процентов. Поэтому инновационная деятельность должна быть в центре внимания государства и каждого предприятия.

Постановка цели о возможности коммерческой реализации прав на объект промышленной собственности по лицензии должна преследоваться на всех этапах инновационного цикла. Организация работ по продаже лицензий на наиболее значимые научно-технические разработки должна начинаться с определения уровня и тенденций развития технологий в конкретной области науки и техники и проведения сравнительного анализа отечественных и зарубежных достижений. Задача исследования заключается в нахождении технических решений, превосходящих уровень аналогов конкурентов или позволяющих обойти решения, использованные в запатентованных изобретениях или других объектах промышленной собственности.

Претендовать на продажу по лицензиям могут прежде всего отечественные разработки высокотехнологического характера. Они должны обладать такими преимуществами перед аналогами в сфере производства, как обеспечение роста производительности труда и объемов выпускаемой продукции, сокращение расходов сырья и энергоресурсов, возможность использования импортозамещаемых технологий и более дешевых материалов, рациональное использование производственных площадей, рабочей силы и др. Такие научно-технические разработки могут предлагаться для продажи по лицензии на экспорт при наличии спроса на внешнем рынке в случае, если экспорт готовой продукции не удовлетворяет спрос на нее на внешнем рынке. При этом необходимо обеспечить их надежную патентную охрану.

Важнейшая задача экономического анализа на заключительном этапе работ по продаже лицензий - определение значимых фирм - производителей, способных быстро и эффективно освоить производство продукции по предлагаемой лицензии. Также важен анализ торгово-экономических условий стран, где имеются потенциальные покупатели лицензии.

В целях подбора потенциальных покупателей лицензии выполняют поиск патентов, полученных за последние годы (в зависимости от глубины поиска) интересующими нас фирмами в различных странах. Изучение патентов за ряд лет позволяет выявить технический уровень разработок этих фирм и получить информацию для прогнозирования динамики и темпов научных исследований в процессе проведения НИОКР и внедрения их результатов в производство.

Определение рынков для продажи лицензий потенциальным лицензиатам базируется на анализе информации о конъюнктуре мирового и европейского рынков, предложении и спросе на них, состоянии экономики в странах предполагаемой продажи лицензий, производственных возможностях фирм, значимости их позиций в международной торговле и финансовой устойчивости. Для установления потребности рынка страны лицензиата в продукте, на производство которого предлагается лицензия, делают анализ объемов производства и продажи, цен на аналогичную продукцию, наличия нужного сырья и квалифицированных трудовых ресурсов.

Информацию о технических возможностях потенциального лицензиата получают из специальных научно-технических источников, а также на международных выставках-ярмарках, конференциях и конгрессах, инвестиционных форумах. Ее анализ необходим для определения роли лицензий в деятельности той или иной фирмы, так как важно установить значимость для нее выпуска продукции по лицензии: будет ли это основной деятельностью фирмы или ее частью.

Важную роль в процессе коммерциализации имеет демонстрация объекта лицензии в производственных условиях и на выставках-ярмарках представителям зарубежного бизнеса. Это позволяет потенциальным покупателям определить возможности промышленного освоения лицензии, изучить технико-экономические параметры предлагаемого объекта, оборудование, технологию и организацию производства.

Подготовка и обсуждение условий лицензионных соглашений невозможны без участия инженерно-технических работников, специалистов в области патентно-лицензионной деятельности, юристов.

Следует отметить особый характер коммерциализации наукоемких технологий, обеспечивающих конкурентоспособность и процветание национальных экономик на длительный период. В таких случаях новейшие разработки в наукоемких отраслях становятся национальным достоянием и могут не являться предметом экспорта. Более того, такие технологии объявляются предметом особого контроля государства, чтобы не нанести ущерб безопасности страны, и контролируются через введение ряда нормативных документов (США, страны ЕС, Япония и др.).

В таких случаях засекречивание может осуществляться не только собственником информации, но и органами государственной власти. За обязательство собственника не распространять важнейшие технологии некоторые государства уплачивают ему даже денежную компенсацию за материальный ущерб. Такого рода политику проводят США, Япония, страны ЕС и при острой конкуренции между собой стараются сдерживать передачу таких технологий даже своим союзникам. К ним относят технологии новых материалов, технологии энергетики и энергосбережения, био- и нанотехнологии, компьютерные и информационные технологии, микроэлектронные и лазерные технологии.

7.5 Государственная регистрация лицензионных договоров

Национальным центром интеллектуальной собственности Республики Беларусь во исполнение постановления Совета Министров Республики Беларусь от 21 марта 2009 года № 346 «О регистрации лицензионных договоров, договоров уступки, договоров залога прав на объекты права промышленной собственности и договоров комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга)» [2] предусмотрен обязательный порядок государственной регистрации следующих видов договоров, существенным образом изменяющих права патентообладателей объектов промышленной собственности:

- **лицензионные договоры о передаче права на использование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, сортов растений, топологий интегральных микросхем, товарных знаков и знаков обслуживания, секретов производства (ноу-хау);**

- **договоры об уступке прав и договоры о залоге прав на все вышеперечисленные объекты промышленной собственности;**

- **договоры комплексной предпринимательской лицензии;**

- **иные договоры или их части, которые по своему содержанию соответствуют этим договорам, изменения и дополнения в них.**

Для регистрации лицензионных договоров представляется пакет документов, включающий заявление о регистрации договора, договор в трех экземплярах, копию патента на объект промышленной собственности или копию свидетельства на средство индивидуализации, документ об уплате пошлины за регистрацию договора, а также заверенная доверенность на представителя (при необходимости).

Лицензионные договора, договора уступки и залога прав на объекты интеллектуальной собственности регистрируются Национальным центром интеллектуальной собственности Республики Беларусь в Государственном реестре. Незарегистрированные договоры считаются недействительными. Сведения о зарегистрированных договорах и изменениях в договорах публикуются в «Официальном бюллетене» НЦИС. Информация о полной или частичной передаче прав на объект промышленной собственности, публикуемая в бюллетене, позволяет заинтересованным пользователям ориентироваться на рынке объектов промышленной собственности.

Контрольные вопросы:

1. Какова цель коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности?
2. Назовите основные способы коммерческой передачи прав на объекты ИС
3. Какой документ является основной правовой формой передачи имущественных прав на объекты ИС?
4. Охарактеризуйте содержание лицензионного договора, договора уступки прав.
5. Дайте определение «паушального платежа» и «роялти».
6. Какова экономическая сущность лицензионного договора?
7. Назовите виды авторских лицензионных договоров.
8. Дайте определение понятий «лицензия» и «лицензионное соглашение».
9. Перечислите основные виды лицензий и кратко охарактеризуйте их.