

Секция «Юриспруденция»

Основные договорные формы передачи прав на технологии

*Бородкина Екатерина Владимировна*

*Аспирант*

*МГУ - Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,*

*Юридический факультет, Москва, Россия*

*E-mail: anek1990@yandex.ru*

Технологическое развитие общества требует правовой регламентации отношений в этой сфере. Технологии являются определяющим фактором в развитии национальной экономики на долгосрочный период [1, 2]. Однако в праве России, несмотря на провозглашение в Концепции долгосрочного социально-экономического развития на период до 2020 года (Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р) в качестве целей стимулирование инвестиций в модернизацию технологической базы, коммерциализацию результатов и капитализацию интеллектуальной собственности, основные принципы и понятия инновационного права не определены, что ведет к многочисленным проблемам при заключении договоров в сфере передачи прав на технологии. В настоящее время одной из актуальных проблем в сфере передачи прав на технологии является определение договорных форм.

**1. Понятие «технология»:**

Впервые термин «технология» был введен в научный обиход немецким ученым Иоганном Беккманом в 1772 [3]. С момента возникновения появилось множество толкований, в том числе интересных с точки зрения права. Одно из определений предложено О.А. Городовым [3]. При этом в первую очередь определения даны в неюридической литературе, поэтому часто технология определяется как «совокупность приемов и способов получения, обработки или переработки сырья, материалов или изделий, осуществляемых в различных отраслях промышленности и т.д.» [3]. Зарубежные правовые порядки исходят именно из такого толкования, и чаще всего технология определяется как «совокупность устройств и знаний» [4]. С точки зрения права, ключевым является определение понятия «интеллектуальная собственность», которое становится главным для установления предмета передачи прав на технологии. Фактически именно в рамках исключительного права технология получает защиту.

В Российском праве понятие «технология» нормативно не закреплено. Правовое регулирование сводится к определению статуса единой технологии, что является частным случаем оформления прав на технологии, а также отдельным случаем нормативного толкования. И.А. Зенин отмечает, что в отечественном законодательстве и доктрине единая технология – это то, что «на практике именовалось “новой техникой” или “новой технологией»» [5]. Именно с этой точки зрения понятию «технология» корреспондирует понятие «инновация». Инновация – это введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях (ст. 2 ФЗ от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»). Из системного толкования следует, что инновация является частным видом технологий, так как последняя включает в себя не только новый продукт (товар, услугу), но и коммерчески значимую информацию.

Как представляется, право на технологию в целях его защиты следует рассматривать с двух сторон: как исключительное право (технология состоит из отдельных защищаемых объектов) и как право на информацию (защита в рамках специального режима – коммерческая тайна, или в рамках защиты ноу-хау). Именно в таком понимании технологии могут быть предметом договоров.

## **2. Основные договорные формы передачи прав на технологии в России:**

Неопределенность понятий не позволяет выделить все возможные договорные формы передачи прав на технологии. В зарубежной литературе выделяют следующие: продажа, договор использования технологии агентом или единственным дистрибьютором, субподрядный договор, соглашение с основным изготовителем, производственные лицензии, совместные предприятия, договоры на изготовление, совместные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и производство [6]. Если обобщить, то существует три основных механизма: продажа, лицензирование и прямые инвестиции [7].

Российское законодательство не содержит ограничений на использование аналогичных договорных конструкций. При этом некоторые ограничения на реализацию исключительных прав могут быть установлены для определенных субъектов [8], в частности, государственных предприятий и учреждений. Например, российские вузы столкнулись с целым комплексом правовых неопределенностей и преград [8]. В связи с этим следует развивать договорное регулирование данной сферы.

Необходимо выделить следующие группы договоров в сфере передачи прав на технологии:

**1) Договоры по распоряжению исключительными правами:** договор об отчуждении исключительного права, лицензионный договор.

**2) Договорные передачи прав на инновации:** договоры на создание, передачу и использование научной, научно-технической продукции, оказание научных, научно-технических, инженерно-консультационных и иных услуг; договоры о совместной научной, научно-технической деятельности и распределении прибыли [9]; договоры на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ [9]; договоры купли-продажи, поставки, мены.

**3) Договоры, направленные на создание совместного предприятия:** договор об объединении части ресурсов [9].

**4) Договоры коммерческой концессии и франчайзинга.**

**5) Договоры информационно-консультационного характера.**

## **3. Коммерциализация технологий:**

Все вышперечисленные договоры [10] можно отнести к договорам в сфере передачи прав на технологии только в случае, если они будут направлены на коммерциализацию [8, 11] и практическое применение [10] технологий. Коммерциализация в первую очередь должна минимизировать риски участников, так как только данный этап способен решить вопросы получения прибыли и продвижения технологий. До начала коммерциализации компания должна обладать исключительными правами на РИДы, всеми техническими решениями и документацией [12]. Кроме того, для снижения рисков потребуется определение в соглашениях режима использования коммерческой информации и условий распределении прибыли [12].

Нормативно-правовой основой для коммерциализации являются подзаконные акты

Правительства РФ, которые как отмечается, являются первым шагом на пути формирования необходимой правовой базы [8].

**В настоящее время именно договор является эффективным механизмом передачи прав на технологии, так как договорное регулирование способно преодолеть существующие пробелы законодательного регулирования в части защиты как исключительных прав, так и информации, связанной с технологиями.**

### Литература

1. Eifert M. Hoffmann-Riem W. Geistiges Eigentum und Innovation. Dunker & Humblot. Berlin, 2008. S. 366
2. Ghafele R. Technologietransfer und Geistiges Eigentum in Österreich. Ein Diskussionspapier aus der Perspektive der Neuen Institutionellen Ökonomie. Lecturer. University of Oxford. S. 5
3. Городов О.А. Правовая охрана и использование единых технологий, созданных за счет или с привлечением бюджетных средств. - М.: Волтерс Клувер, 2010. // СПС Гарант.
4. Wang Z. Die Steuerung des Technologietransfers in der Volksrepublik China. Dissertation. Göttingen, 2008. S. 23
5. Зенин И.А. Право интеллектуальной собственности. М.: Юрайт, 2013. С. 276
6. Ramanathan K. An Overview of Technology Transfer and Technology Transfer Models. 2007. P. 6-7
7. Corvaglia M-A. South-south technology transfer addressing climate change. // Working Paper No 2013/04. P. 5-6.
8. Войниканис Е.А. Право интеллектуальной собственности в цифровую эпоху: парадигма баланса и гибкости. М.: Юриспруденция, 2013. 552 с. // СПС КонсультантПлюс.
9. Российское предпринимательское право: учебник / Под ред. И.В. Ершова, Г.Д. Отнюкова. М.: Проспект, 2011. 1072 с. // СПС КонсультантПлюс.
10. Беляева О.А., Витрянский В.В., Гасников К.Д. Договоры в предпринимательской деятельности. М.: Статут, 2008. 509 с. // СПС КонсультантПлюс.
11. Андреева Л.В., Андропова Т.А., Апресова Н.Г. Малое и среднее предпринимательство: правовое обеспечение. М.: Юриспруденция, 2014. 460 с. // СПС КонсультантПлюс.
12. Бородкин В.Г. Проблемы правового регулирования отношений инвесторов и ученых в инновационных компаниях // Право и экономика. 2012. № 10. С. 9 – 14.