

НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК БЕЛАРУСИ

**Стратегия экспорта
и продвижения научных разработок
на рынок**

Национальная академия наук Беларуси

Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси
Республиканский центр «Академэкспортивест»

**Стратегия экспорта и продвижения научных разработок на рынок.
Методические рекомендации по проведению маркетинговой работы и продвижению разработок организаций НАН Беларуси на внутренний и внешний рынок**

Минск 2008

УДК [61 + 614.2] (476 + 470) (063)
ББК 51.1(2)03
М 422

Рецензенты:

Доктор технических наук, член-корреспондент НАН Беларуси В.Л. Драгун,
доктор технических наук А.Ф. Ильющенко,
кандидат экономических наук Е.И. Сапелкина
Редактор
кандидат экономических наук С.М. Дедков

Исполнители: В.В. Гончаров, М.В. Грушевич, И.Ю. Карпова, И.В. Морозова,
В.И. Хитько, А.И. Шабловский

Стратегия экспорта и продвижения научных разработок на рынок. Методические рекомендации по проведению маркетинговой работы и продвижению разработок организаций НАН Беларуси на внутренний и внешний рынок / Под ред. С.М. Дедкова. — Мн.: Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси, 2008. — 169 с.

ISBN 985-6686-12-1

Методические рекомендации по стратегии повышения эффективности экспорта, проведению маркетинговой работы и продвижению разработок организаций НАН Беларуси на внутренний и внешний рынок предназначены для руководящих работников и специалистов по маркетингу организаций НАН Беларуси и содержит анализ специфики функционирования рынка научно-технической продукции; организации и управления маркетинговой работой в НАН Беларуси; форм взаимодействия с заинтересованными организациями и распространения информации о результатах исследований; содержания, условий реализации и преимуществ инновационной стратегии предприятий; рекомендации по составлению договоров и типовые структуры договоров на выполнение и передачу результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, лицензионных и др. договоров на передачу ноу-хау; методические рекомендации по оценке ноу-хау, лицензионных договоров и соглашений, а также особенности налогообложения доходов от использования объектов интеллектуальной собственности.

УДК [61 + 614.2] (476 + 470) (063)
ББК 51.1(2)03

© ГНУ «Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси», 2008
© РУП «Республиканский центр Академэкспортинвест», 2008

ISBN 985-6686-12-1

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
2. Организация и управление маркетинговой работой в нан беларуси.....	12
3. Формы взаимодействия с заинтересованными организациями.....	21
4. Формы распространения информации о результатах исследований	23
4.1. Электронные технологии.....	23
4.2. Рекламно-издательские технологии	32
6. Содержание, условия реализации и преимущества инновационной стратегии: о чем должен знать потенциальный заказчик исследований	39
7. Рекомендации по составлению договоров и типовая структура договора ...	50
8. Выполнение и передача результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ	63
9. Лицензионный договор на передачу ноу-хау (сведений, составляющих содержание нераскрытой информации).....	82
9.1. Примерная форма лицензионного договора на передачу сведений, составляющих содержание нераскрытой информации, в том числе секреты производства (ноу-хау)	85
9.2. Лицензионное соглашение о передаче ноу-хау, являющееся условием договора на выполнение НИОКТР (государственного контракта на выполнение НИОКТР для государственных нужд)	93
10. Договор комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга) .	106
11. Методические рекомендации по оценке ноу-хау, лицензионных договоров и соглашений	114
12. Бухгалтерский учет объектов интеллектуальной собственности.....	131
12.1. Основные (специальные) правовые акты Республики Беларусь, регулирующие бухгалтерский учет, оценку, статистику и иные учетные отношения в области интеллектуальной собственности	141
13. Особенности налогообложения доходов от использования объектов интеллектуальной собственности	146
14. Принципы и положения международного права, регламентирующие экономический оборот объектов прав интеллектуальной собственности	150
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	157

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время объем экспорта научно-технической продукции и услуг организаций НАН Беларуси превосходит совокупный экспорт услуг всех резидентов свободных экономических зон республики Беларусь. Однако, с учетом огромного научного потенциала – более 16,5 тыс. научных сотрудников, абсолютный объем экспорта, который выступает, помимо всего прочего, индикатором конкурентоспособности результатов исследований и разработок белорусских академических ученых нельзя признать достаточным, что нашло свое отражение в ряде Постановлений Президиума и Бюро Президиума НАН Беларуси, принятых в 2005 – 2006 годах.

Признание интеллектуальной собственности является принципиально важной чертой научно-технической продукции (далее – НТП) как товара, специфика которого заключается в том, что на рынке результат научных исследований и разработок передается, а не продается. В результате рыночной трансакции предоставляется право на пользование знанием, право же собственности на данное знание остается за продавцом.

Экономический потенциал научно-технической продукции, разработанной силами НАН Беларуси, другими научными организациями Беларуси может стать реальным в долгосрочном цикле только при условии готовности всех экономических субъектов проводить политику, направленную на разработку, реализацию и использование научно-технической продукции. Однако при несовершенной пока рыночной инфраструктуре абсолютно необходимым является, во-первых, непосредственное государственное управление процессом продвижения научно и научно-технической продукции, во-вторых, корректировка роли научных организаций в данном процессе в направлении развития их маркетинговых, производственных, торговых и законодательских функций – имея в виду разработку предложений в проекты нормативных правовых документов, регулирующих формирование рынка НТП, инновационной инфраструктуры, системы стимулирования инновационных процессов, а также совершенствование правового регулирования правовой охраны и экономического оборота прав собственности на результаты интеллектуальной деятельности.

Предварительные исследования показали, что в современной белорусской реальности товаропроизводители проявляют устойчивое индифферентное отношение к новейшим отечественным разра-

боткам и самому факту сотрудничества с наукой. В свою очередь академические институты занимают непростительно пассивную позицию в вопросе продвижения собственных научно-технических разработок. Базовыми причинами сложившейся ситуации выступают недостатки инновационного законодательства и дефицит специалистов, готовых способствовать внедрению достижений науки в повседневную практику. В сложившихся условиях НАН Беларуси придется самостоятельно, по крайней мере, в ближайшие 3 – 5 лет предпринимать значительные усилия по продвижению результатов своих исследований и разработок на национальный и мировой рынок, в производственную практику.

В ближайшее время необходимо на базе имеющихся академических структур создать кластерную структуру, которая будет осуществлять адресный информационный контакт по линии «научная организация – предприятие». Для того чтобы научные организации НАН Беларуси смогли перейти к работе в условиях рынка, необходимо провести комплекс подготовительных работ:

- организовать маркетинговые исследования;
- оценить имеющийся научно-технический и производственный потенциал;
- разработать проект программы исследований и разработок, ориентированный на реализацию в условиях рынка;
- определить действительные потребности в развитии и обновлении кадрового потенциала и обеспечении научным оборудованием;
- рассмотреть возможности внедрения новых форм организации исследований и разработок, включая создание малых предприятий;
- выбрать программу работ и определиться со стратегией развития;

Степень интеграции учреждений НАН Беларуси в мировой рынок научно-технических разработок является явно недостаточной. Необходимо проведение более активных маркетинговых мероприятий по продвижению разработок белорусских ученых на внешнем рынке. Предварительный анализ инновационных проектов и разработок организаций НАН Беларуси показывает, что большинство (более 70%) – это работы 10 – 15 летней давности, актуальность и востребованность которых значительно снизились. Однако последовательная и целенаправленная работа с правильным выбором страте-

гии и тактики продвижения научно-технических достижений позволит получить хороший результат.

Представляется целесообразным формирование **двухуровневой системы** продвижения научно-технических разработок академических ученых на внешнем рынке. Первый, верхний уровень системы будет представлен РУП «Республиканский центр «Академэкспортинвест». На этом уровне будет осуществляться стратегическое планирование комплекса маркетинговых мероприятий и его реализация. Вторым уровнем являются специалисты по маркетингу и документированию, работающие в конкретных научных учреждениях. В зависимости от численности сотрудников научного учреждения и степени его участия в международных связях локальный уровень будет представлен одним сотрудником либо отделами маркетинга и документирования, состоящими из нескольких человек.

1. СПЕЦИФИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Инновационный процесс является единственным в своем роде процессом, объединяющим науку, технику, экономику, предпринимательство и управление, охватывая весь комплекс отношений, складывающихся в сферах производства, обмена и потребления от момента зарождения идеи до ее коммерческой реализации. В мировой экономической литературе «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях.

В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

Под инновациями в широком смысле понимается прибыльное использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого, административного или иного характера. Период времени от зарождения идеи, создания и распространения новшества и до его использования принято называть жизненным циклом инновации. При выборе направлений НИР и ОКР, предусматривающих создание новых продуктов и модернизацию существующих изделий, важно учитывать закономерности кривой жизненного цикла изделий, в соответствии с которой экономическая эффективность совершенствования технических параметров изделий, в зависимости от стадий, разная.

Результаты инновационной деятельности выражаются в виде инновационной продукции, которая может иметь конкретную вещественную форму или быть в неовещественной форме (например «ноу-хау»). Базой международной торговли лицензиями и «ноу-хау» является патентная деятельность стран – экспортеров технологии. Создатели новшеств приобретают на них авторские и смежные с ними права. Возникает такое юридическое понятие, как интеллектуальная собственность. Данное понятие предусмотрено Конвенцией, учредившей Всемирную организацию интеллектуальной собственности в 1967 г. Задача Всемирной организации интеллектуальной собственности состоит в содействии ее охране.

Результаты инновационной деятельности, являющиеся объектом лицензионных сделок и нелицензионной продажи «ноу-хау», — это специфический товар мирового рынка.

Такой товар, как технология, нужно рассматривать с учетом:

- потребительской стоимости;
- труда по созданию;
- процесса потребления технологических знаний.

Технологические знания являются нематериальным продуктом, его полезность заключается в создании условий для повышения эффективности производства, выпуска новых видов продукции и ускорения ее реализации.

На экономические результаты использования технологий и, следовательно, на формирование цен на лицензии, «ноу-хау» влияют темпы устаревания технологии и замены ее новой, более совершенной, а также скорость распространения данных технологий, что обуславливает исчезновение дополнительного дохода лицензиата. На величину дополнительной прибыли лицензиата влияют:

- производственный риск;
- коммерческий риск;
- конкуренция со стороны альтернативных технологий.

Производственный риск связан с тем, что предприятие лицензиата не реализует тех показателей, которые планируются в соответствии с данной лицензией или «ноу-хау». Вероятность производственного риска зависит от степени разработанности новой технологии.

Коммерческий риск при приобретении лицензии и «ноу-хау» возникает в силу того, что лицензиат не всегда может реализовать произведенную продукцию и, следовательно, не обязательно получит расчетную сумму дополнительной прибыли.

В ходе движения по стадиям инновационного цикла НТП последовательно принимает и утрачивает рыночные и нерыночные формы. Поэтому оценка стоимостной емкости рынка НТП носит относительный характер и предполагает детальную процедуру мониторинга результатов инновационного и научно-технического процесса.

При использовании любого метода расчета цена на реализуемые результаты НИО(Т)Р не должна быть меньше суммы расходов на проведение исследований и разработок независимо от формы реализации (контракт, лицензия, франшиза и т.д.).

Стимулы к нововведениям различаются в зависимости от степени монополизации рынка и характера и характера его регулирования следующим образом.

1. При эффективной защите патента и монополизации рынка стимул к нововведениям определяется разностью прибыли, которую получает монополист до и после нововведения.
2. При совершенной конкуренции лицензионные платежи фирме-инвестору составят величину, равную произведению объема выпуска и разницы между ценой и издержками;
3. При монополии лицензионные платежи фирме-новатору составят величину, равную разнице между прибылью, которую получает монополист до и после внедрения нововведения.
4. При равенстве отраслевого выпуска при совершенной конкуренции и монополии и применении лицензионного платежа за единицу продукта величина выручки от продажи лицензии (стимул) фирмы-патентодержателя не зависит от типа рыночной структуры.

Становление устойчиво развивающейся экономики Беларуси предполагает целенаправленное формирование рынка научно-технической продукции, с конкуренцией предложений, как правило, между отечественными и зарубежными разработками и олигопольным спросом на НТП.

Новым моментом в развитии рынка НТП на современном этапе является стремление к научно-техническому сотрудничеству между экономическими конкурентами, связанному с удорожанием и усложнением работ над крупными научными проектами, которое имеет целью разделение расходов и уменьшение риска.

Ценовая конкуренция практически неэффективна на данном рынке в силу того, что снижением цены невозможно предотвратить появления нового конкурента.

Признание интеллектуальной собственности является принципиально важной чертой научно-технической продукции как товара, специфика которого заключается в том, что на рынке результат научной деятельности – исследований и разработок – *передается, а не продается*. В результате рыночной трансакции предоставляется право на пользование знанием, право же собственности на данное знание остается за продавцом.

Научно-техническая продукция, предлагаемая рынку, отличается от обычных товаров тем, что на данный момент она может

иметь, а может и не иметь потребительную стоимость и подлежать коммерциализации, но через некоторый период времени способна проявить ее. Это касается, прежде всего, фундаментальных исследований, направленных на получение новых знаний. Превращение в товар происходит тогда, когда определяется прикладное значение исследований. Поэтому ряд научных разработок может быть временно нерентабельным. Однако они создают инновационную базу, которая может быть востребована при изменении конъюнктуры.

Любое научное знание не производится более одного раза, но потенциал его использования многогранен и по времени не ограничен. Поэтому научно-техническая продукция обладает двумя свойствами: 1) ограничить ее использование невозможно; 2) исключать ее из использования нежелательно, поскольку распространение знаний увеличивает «сетевой» (общественный) эффект его использования и не уменьшает знаний у тех, кто ими владеет. Как правило затраты на производство научных знаний превышают частный выигрыш, но при этом общественный выигрыш превышает затраты. Отсюда очевидна роль государства в обеспечении функционирования рынка научно-технической продукции.

В условиях рынка к актуальным вопросам управления научно-исследовательскими и научно-конструкторскими организациями относятся:

- выявление потребностей внутреннего и внешнего рынка;
- оценка мирового уровня технологического развития и научно-технических достижений, их влияние на состояние существующего рынка, на создание новых рынков и возникновение новых потребностей;
- возможное изменение требований рынка к научно-технической продукции в будущем.

2. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ РАБОТОЙ В НАН БЕЛАРУСИ

В отличие от маркетинга рынка традиционной продукции и услуг, который осуществляет заинтересованный производитель или специализированные консалтинговые компании, маркетинг рынка НТП организован гораздо более сложно.

Во-первых, производство инновационной продукции складывается из деятельности по меньшей мере двух субъектов, уже на первой стадии цикла образующих пару «производитель» (нового знания) – «потребитель» (новой технологии). Предполагается, что предприятия-потребители НТП активно изучают рынок результатов научных исследований и разработок в поисках новых технико-технологических решений. С другой стороны, разработчики исследуют возможности воплощения своих идей в реальном секторе экономики в поиске потенциального инвестора. Seriously упорядочить этот процесс за счет использования программно-целевых методов управления способно государство – третий субъект инновационной и, предшествующей ей, маркетинговой деятельности.

Наиболее опасной тенденцией в маркетинговом и «технологическом» поведении руководителей отечественных предприятий является авторитетная ориентация на «зарубежный опыт» и «зарубежные стандарты». Именно поэтому наши «продвинутые» менеджеры крайне скептически относятся к перспективам сотрудничества с отечественной наукой и негативно оценивают качество отечественных технологических новшеств.

Научные учреждения по объективным причинам не могут в полной мере самостоятельно продвигать собственные разработки на рынке. Это обусловлено отсутствием квалифицированных специалистов и необходимостью инвестирования существенных ресурсов в маркетинговую деятельность. Основные усилия научных учреждений должны быть сосредоточены на осуществлении научных исследований высокого уровня.

С другой стороны невозможно осуществлять продвижение разработок белорусских ученых на рынке только на централизованном уровне. Специфика рынка научно-технических разработок такова, что для эффективной работы на нем необходимо наличие постоянной оперативной коммуникации с экспертами в различных предметных областях. Сотрудники централизованной структуры не в со-

стоянии быть компетентными во всех аспектах разработок научных учреждений.

В настоящее время идет формирование **двухурвневой системы** продвижения научно-технических разработок академических ученых на внешнем рынке.

В следующих разделах приводятся функциональные обязанности каждого из элементов структуры, дается методология процесса эффективной коммуникации между покупателями научно-технических разработок, структурными подразделениями системы продвижения и научными исследователями.

Республиканский центр «Академэкспортинвест»

Первый, верхний уровень системы представлен РУП «Республиканский центр «Академэкспортинвест» (далее – «Академэкспортинвест»). На этом уровне осуществляется стратегическое планирование комплекса маркетинговых мероприятий и его реализация.

Для реализации экспортной стратегии НАН Беларуси за «Академэкспортинвест» закреплены на договорной основе следующие группы функций:

Информационные функции:

- создание информационной базы, необходимой для *проведения научных разработок и проектов*;
- создание банка научно-инновационных предложений и системы передачи инновационных проектов для их промышленного использования;
- исследование конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка *и выявление общественного мнения для принятия управленческих и коммерческих решений*.

Аналитические функции:

- анализ, отбор инновационных проектов, оценка коммерческого риска инновационных предложений, поиск партнеров и источников финансирования, содействие в страховании проектов;
- подбор зарубежных партнеров, выбор оптимальных вариантов сотрудничества, создание предприятий с иностранными инвестициями;

Организационные функции:

- организация участия академических институтов в международных программах и выставках, выполнение посреднических и представительских услуг;

- создание товаропроводящих сетей с использованием имеющегося «Соглашения» о сотрудничестве с Торгово-промышленной палатой Республики Беларусь, а также использование существующей сетей крупных предприятий и объединений;
- заключение международных контрактов, способствующих выходу наукоемкой продукции на внешний рынок;
- практическая реализация научно-технических достижений через контракты, патенты, лицензии;
- организация работ по привлечению иностранных инвестиций;
- организация работ по лицензированию и патентованию за рубежом;

Методические функции:

- обучение инновационному менеджменту, маркетингу наукоемкой продукции, организации ее производства;
- консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления.

Деятельность «Академэкспортинвеста» дополняется работой специалистов по маркетингу и документированию, работающих в научных учреждениях и имеющих компетенцию в конкретных предметных областях, которые образуют второй уровень системы продвижения разработок белорусских ученых на внешнем рынке.

Специалисты по маркетингу и документации ГНУ

Вторым уровнем системы продвижения научно-технических разработок являются специалисты по маркетингу и документированию, работающие в конкретных научных учреждениях. В зависимости от численности сотрудников научного учреждения и степени его участия в международных связях локальный уровень будет представлен одним сотрудником либо отделами маркетинга и документирования, состоящими из нескольких человек.

К должностным обязанностям специалистов по маркетингу и документированию будет относиться сбор и систематизация информации о реализованных научно-технических разработках и сфере компетенции научных сотрудников, участие в технической оценке потенциальных проектов, формирование предложений по перспективным вариантам разработок.

Сбор и систематизация информации о реализованных научно-технических разработках предполагает регулярное формирование сведений о выполняемых проектах, подготовку их описаний в стан-

дартизированном формате и передачу информации в централизованную базу данных.

При поступлении запросов на осуществление научно-технических разработок или реализацию их результатов по профилю конкретного научного учреждения специалисты по маркетингу будут осуществлять коммуникацию между отделом международного маркетинга и экспертами в предметных областях в рамках технической оценки проектов.

Специалисты по маркетингу также могут осуществлять оценку перспективности разработок научного учреждения и выдвигать предложения в отдел международного маркетинга об их продвижении в качестве приоритетных.

Важным является вопрос выбора формы продвижения научно-технических разработок. Существует **две принципиально разные схемы** реализации разработок в виде:

1. разработка НИОК(Т)Р под заказ;
2. готового продукта (лицензий или инновационной продукции).

При реализации научно-технических разработок в виде услуг академические научные учреждения по сути оказывают услуги аутсорсинга. Подготовка техзадания и финансирование разработок осуществляется потребителем. В то же время все имущественные права на результаты разработок передаются клиенту. При этом объемы продаж и прибыль поставщика услуг пропорциональны количеству занятых сотрудников.

При реализации результатов научных исследований в форме готовой продукции организация осуществляет все разработки за счет собственных либо заемных средств. При этом необходимо обладать хорошим знанием потребностей рынка и осуществлять значительные инвестиции в последующее продвижение. Объемы продаж и прибыль при такой схеме работы пропорциональны количеству проданных лицензий или экземпляров товара.

Таким образом, вторая схема дает возможность получения более высокой прибыли в расчете на одного занятого, однако требует существенных инвестиций, знания рынка, наличия каналов продвижения и сбыта, а также сопряжена с более высокими рисками, тогда как первая схема характеризуется менее высокой нормой прибыли, однако требует незначительных инвестиций, окупающихся в краткосрочном периоде.

Механизмы продвижения разработок при ответе на запрос потенциальных клиентов

Взаимодействие между потенциальными клиентами Республиканского центра «Академэкспортинвест» НАН Беларуси, специалистами по маркетингу и документации научных учреждений и научными работниками при работе с потенциальными клиентами должно быть организовано на договорной основе по возможной следующей схеме (см. рис.1).

– Получение заявки. В результате проведенных мероприятий по продвижению в «Академэкспортинвест» поступает запрос на осуществление научно-исследовательских работ.

– Принятие решения о возможности работы. Продолжение дальнейших переговоров либо отказ от заявки.

– Если имеющихся данных о компетенции научных учреждений достаточно, «Академэкспортинвест» самостоятельно принимает решение о возможности реализации поступившей заявки учреждениями НАН Беларуси.

– Если имеющейся информации недостаточно, «Академэкспортинвест» направляет описание проекта специалистам по маркетингу соответствующего научного учреждения. Данные специалисты обсуждают запрос с техническими экспертами, и дают заключение о возможности реализации проекта.

– В случае принятия решения о дальнейшей работе «Академэкспортинвест» проводит предварительные переговоры с потенциальным клиентом, представляет возможности НАН Беларуси, обсуждает возможные схемы работы. В случае результативности предварительных переговоров формулируются детализированные требования клиента, техническая документация.

– Техническая документация направляется на оценку в научное учреждение. Технические специалисты оценивают уровень трудозатрат и стоимости проекта.

– Специалистами по маркетингу и документации совместно с экспертами научного учреждения готовится техническое предложение для потенциального клиента.

– «Академэкспортинвест» выставляет коммерческое предложение. Проводятся переговоры с потенциальным клиентом.

– В случае достижения согласия заключается контракт, «Академэкспортинвест» совместно со специалистами по маркетингу и

документации научного учреждения организуют взаимодействие клиента и исполнителя в рамках реализуемого проекта.

– «Академэкспортинвест» контролирует ход реализации проекта, решает возникающие вопросы нетехнического характера. По окончании проекта «Академэкспортинвест» оценивает степень удовлетворенности клиента, запрашивает его отзыв для последующей деятельности.

– Специалисты по маркетингу и документации научного учреждения готовят описание проекта и передают его в базу данных «Академэкспортинвест».

Данная схема наиболее характерна для продвижения научно-технических разработок в форме услуг высокотехнологичного аутсорсинга.

Механизм реализации научно-технических разработок в виде готовой продукции

Специалисты по маркетингу научных учреждений совместно с техническими экспертами могут самостоятельно инициировать продвижение результатов научно-технических разработок в виде готовой продукции. Схема взаимодействия представлена на рисунке 2.

– Специалисты по маркетингу и документации научных учреждений совместно с научными сотрудниками, выступающими в качестве экспертов в конкретных областях, оценивают степень перспективности реализованных научно-технических разработок. Данная деятельность может быть инициирована авторами научно-технических разработок, руководителями научных учреждений, специалистами по маркетингу и документации, «Академэкспортинвестом».

– Специалисты по маркетингу и документации научных учреждений разрабатывают описание наиболее перспективных разработок и возможных направлений реализации, которые передаются в «Академэкспортинвест».

– «Академэкспортинвест» проводит исследование рынков и дает оценку возможности продвижения предложенных разработок на внешнем рынке.

– В случае принятия положительного решения о продвижении предложенных разработок «Академэкспортинвест» определяет форму и условия реализации результатов, стратегию продвижения и ценообразования.

– «Академэкспортинвест» запрашивает у специалистов по маркетингу и документации необходимую информацию для технического описания разработок.

– «Академэкспортинвест» составляет план маркетинговых мероприятий по конкретному проекту, осуществляет его реализацию и продвижение выбранных научно-технических разработок в форме готовой продукции на внешних рынках.

– По результатам продвижения «Академэкспортинвест» принимает заявки потенциальных клиентов, организует схему расчетов и взаимодействия между контрагентами, контролирует выполнение сторонами обязательств по заключенным соглашениям.

Рис. 1 Схема работы механизма продвижения при ответе на запрос потенциальных клиентов

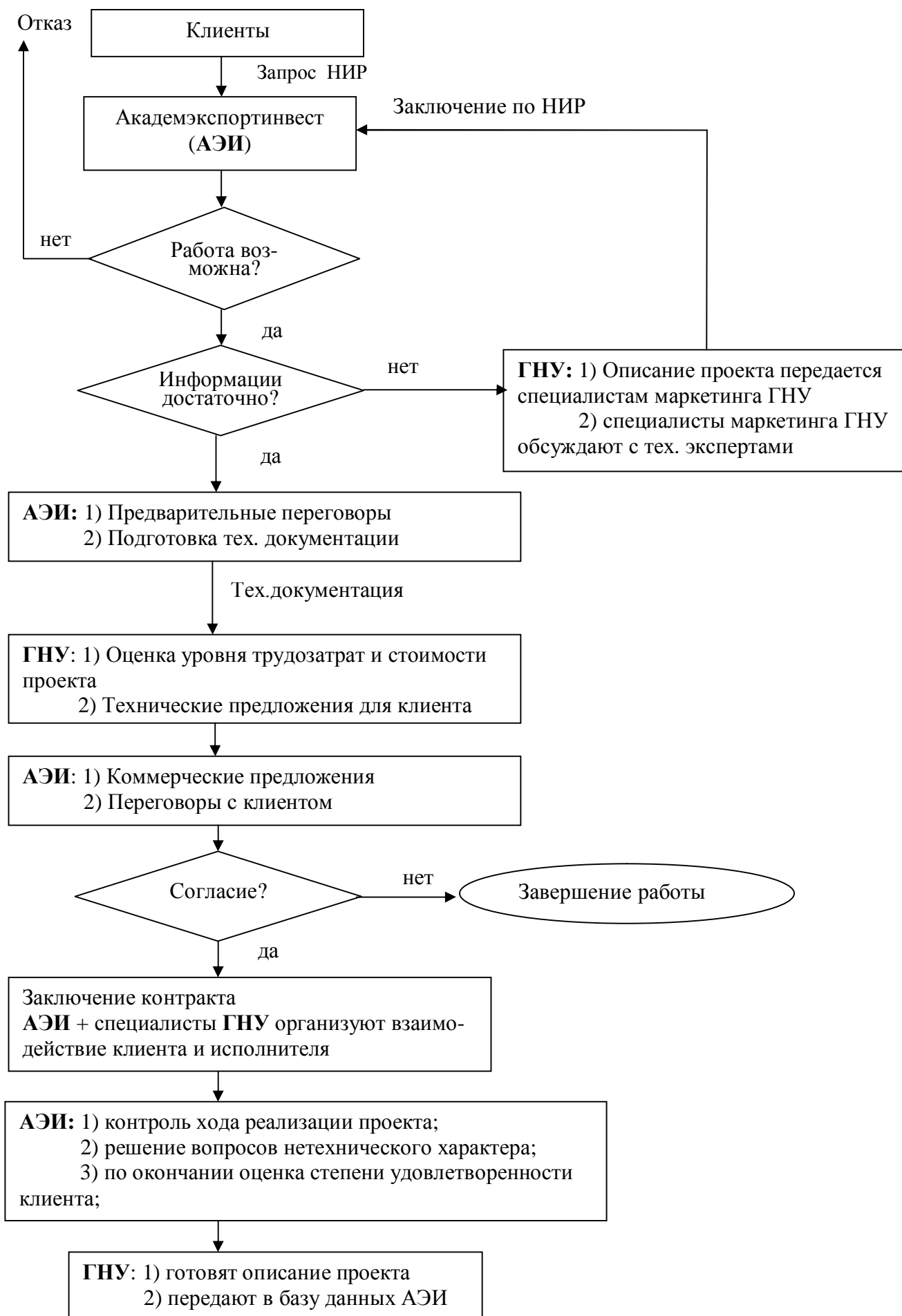
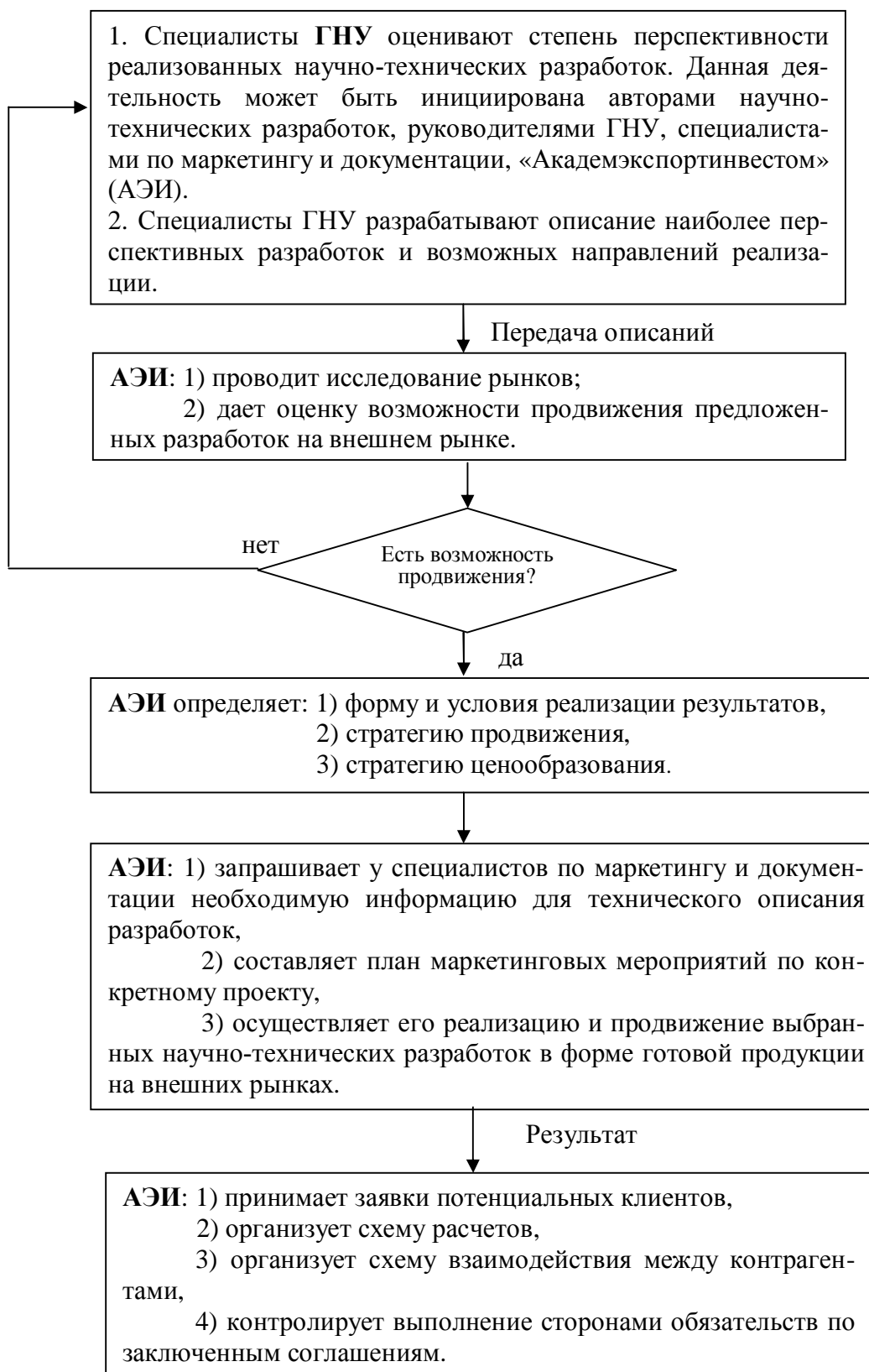


Рис 2. Схема работы механизма продвижения при реализации научно-технических разработок в виде готовой продукции



3. ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Спектр форм взаимодействия с заинтересованными организациями достаточно широк. Классифицировать их целесообразно по характеру деятельности, осуществляемой учеными, что дает возможность рассматривать научные коллективы как инициаторов отношений с предприятиями-заказчиками и позволяет совершенствовать имеющиеся формы взаимоотношений и расширять границы сотрудничества.

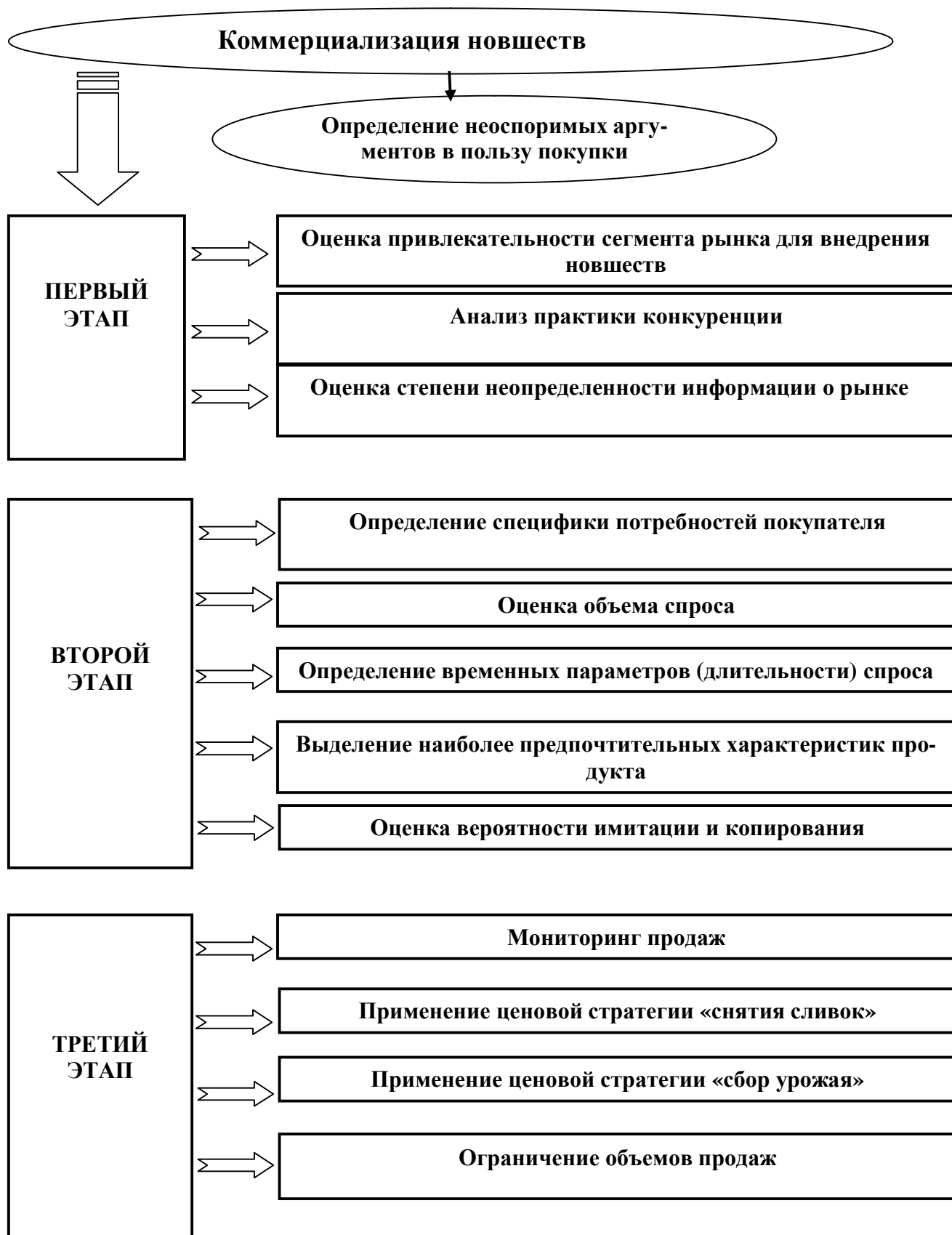
Основными формами взаимодействия являются:

1) Непосредственная реализация (продажа) разработок посредством передачи соответствующей документации, подписания договоров, лицензирования, изготовления оборудования на заказ, лизинга; традиционной для белорусских научных организаций. Эта форма предполагает только внутреннюю деятельность научного коллектива, а также администрирование по поиску возможностей сбыта научного продукта.

2) Консультирование или научное сопровождение: выработка рекомендаций, методическое руководство и контроль за качеством работ. Эта форма более сложна, так как, кроме поиска потребителя, предусматривает последующую работу (сопровождение) непосредственно на предприятиях, не только на внедрение технологии, но и на контроль за ее функционированием, выявление ошибок и коррекцию при необходимости производственного процесса.

3) Выполнение работ: монтаж оборудования, внедрение технологического процесса, совместная эксплуатация оборудования и организация совместного производства, проведение расчетов и обработка информации на заказ. Это – самая сложная, но и самая перспективная форма. Во-первых, стороны вовлекают друг друга в совместную деятельность, создавая один из видов научно-производственной кооперации. Во-вторых, увеличивается длительность сотрудничества, что позволяет находить новые формы и параметры взаимодействия. Например, обучение и аттестация персонала, организация совместных предприятий и т.д.

Рисунок 3. Процесс коммерциализации новшеств



4. ФОРМЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ О РЕЗУЛЬТАТАХ ИССЛЕДОВАНИЙ

4.1. Электронные технологии

Эффективным инструментом продвижения результатов научных разработок на мировой рынок через сеть Интернет являются центры трансфера технологий. В целях продвижения академических инноваций на мировой рынок, **Республиканским центром трансфера технологий (РЦТТ)** подписаны соглашения в области трансфера технологий с организациями из следующих стран: Великобритания, Германия, Италия, Китай, Южная Корея, Польша, Армения, Казахстан, Россия, США, ЮАР.

На интернет-портале РЦТТ <http://ictt.by> сформирована и еженедельно обновляется национальная база инновационных проектов. Необходимо подчеркнуть, что информация об инновационных проектах на интернет-портале РЦТТ <http://ictt.by> хранится в универсальном формате, разработанном специалистами РЦТТ. Потенциальный же клиент, заинтересовавшийся белорусской разработкой, имеет возможность выбрать формат представления инновационного проекта (европейский, американский или Организации Объединенных Наций по промышленному развитию - ЮНИДО), язык (русский или английский) и видеть проект на том языке и в том формате, которым он владеет и, к которому он привык. Необходимо подчеркнуть, что Сеть РЦТТ - единственная сеть трансфера технологий в мире предоставляющая такую возможность своим клиентам. В связи с этим в текущем году Министерством иностранных дел Республики Беларусь инициирована в ЮНИДО идея создания на базе интернет-портала РЦТТ <http://ictt.by> банка данных по технологиям применения альтернативных и возобновляемых источников энергии.

РЦТТ является членом следующих сетей трансфера технологий:

- UNIDO Exchange (2003г.),
- Российской сети трансфера технологий RTTN (2004г.),
- Сети американского коммерческого центра трансфера технологий yet2.com (2005г.),
- Сети трансфера технологий Великобритании The Orchard Network (2005г.). С 2007г. - The Business Across Borders Partnership Network,

- Международной сети трансфера технологий Великобритании DTI Global Watch Service (2006г.). С 2007г. - Knowledge Transfer Networks;

- Сети Международного центра научно-технической информации (2008г.).

Это позволяет РЦТТ через Интернет размещать информацию о белорусских инновационных проектах в вышеуказанных сетях для продвижения белорусских технологий на зарубежные рынки.

Для продвижения белорусских технологий РЦТТ используются так же такие инструменты как: представление достижений на павильонных выставках, организация кооперационных бирж, размещение информации о белорусских инновационных проектах в международных зарубежных печатных и электронных периодических изданиях, в частности, в журнале «Информация и инновации», издаваемом Международным центром научной и технической информации; новостных электронных письмах «TRANSTECH», выпускаемых Университетом VIT (Индия), совместно с Центром по науке и технологиям государств-участников Движения неприсоединения и других развивающихся государств и РЦТТ, распространяемых через Интернет среди 45 стран мира и др.

В 2008 году РЦТТ освоен новый инструмент продвижения технологий – «Виртуальная выставка» - когда на интернет-портале РЦТТ <http://icct.by> за несколько месяцев до начала павильонной выставки размещается информация об организациях, в частности, НАН Беларуси, которые будут принимать участие в предстоящей выставке и тех экспонатах, которые они будут там демонстрировать. По нашему мнению, это позволит повысить эффективность павильонных выставок, так как потенциальный клиент имеет возможность до начала выставки ознакомиться с экспонатами и, в случае заинтересованности, установить контакт с разработчиком, а на выставке – подписать контракт.

В помощь специалистам в области трансфера технологий, специалистами РЦТТ разработаны следующие пособия, которые размещены на интернет-портале РЦТТ <http://icct.by> и доступны для свободного скачивания:

- Продвижение проектов коммерциализации через сети трансфера технологий. Авторы: Успенский А.А., Кузьмин В.В.,

Денисенко М.Ф., Земцов Ю.В., Гулецкий В.А., Шмыгова Л.И. Под редакцией: Успенского А.А. - 166 с.;

- Финансирование проектов коммерциализации. Авторы: Белицкий В.Ф., Гришанович А.П. Под редакцией: Успенского А.А. – 173 с.;

- Продвижение проектов коммерциализации через Сеть Республиканского центра трансфера технологий. Авторы: Денисенко М.Ф., Земцов Ю.В., Кузьмин В.В. Под редакцией: Успенского А.А. – 41 с.;

- Экспертиза проектов коммерциализации. Авторы: Белицкий В.Ф., Денисенко М.Ф., Кузьмин В.В. Под редакцией: Успенского А.А. – 139 с.;

- Правовая охрана компьютерных программ и баз данных. Авторы: Боровская Е.А., Кудашов В.И., Лосев С.С., Успенский А.А. Общая редакция: Лосев С.С., Успенский А.А. – 158 с.;

- Исследования по технологическому предвидению. Зачем они необходимы Республике Беларусь?». Авторы: Гончаров В.В., Марков А.В., Успенский А.А. Общая редакция: Марков А.В., Успенский А.А. – 63 с.;

- Буклет «Трансфер технологий: союз науки и бизнеса» (Популярное изложение преимущественно для предпринимателей);

- Буклет «Трансфер технологий: что это такое?» (Популярное изложение преимущественно для молодежной аудитории).

Результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ научных учреждений НАН Беларуси составляют основу электронного **«Каталога инновационных проектов и разработок организаций НАН Беларуси»**. Информация, представляемая в данную базу данных должна содержать: сведения о проекте, этапы выполнения работ, внесенные изменения в проект, паспорта завершенной НИОКР, оценку интеллектуальной собственности, бизнес-планы по освоению производства наукоемкой продукции.

База данных размещается на специализированном инновационном сайт-портале <http://ictt.by> с организованным открытым, либо закрытым доступом к информационным ресурсам корпоративных пользователей. На сайте представляется возможным разместить информацию о проектах, предложения потенциальных инвесторов

и партнеров, законодательство в области инновационной деятельности Республики Беларусь, других стран, сведения о возможных источниках финансирования инновационной деятельности.

Способ представления потенциальным инвесторам электронной базы данных организаций НАН Беларуси

Каталог Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь «Инновации. Производство. Технологии» инновационных проектов и разработок (2005 – 2007)» структурирован по отраслям:

1. Автоматика и вычислительная техника
 2. Биология
 3. Легкая промышленность
 4. Metallургия
 5. Пищевая промышленность
- Сельское и лесное хозяйство и т.д.

по перечню разделов:

1. Агропромышленный комплекс
2. Архитектура и строительство
3. Медицина
4. Электроника. Радиотехника
5. Энергетика и т.д.

по перечню разработчиков проектов:

1. Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
2. ГНУ «Институт микробиологии НАН Беларуси»
3. ГНУ «Физико-технический институт НАН Беларуси» (ФТИ НАНБ)
4. НИРУП «Белавтотракторостроение»
5. ОАО «Белсельэлектросетьстрой» и т.д.

по перечню програм:

1. Агропромкомплекс
2. Машиностроение
3. Приборостроение
4. Химические технологии и производства
5. Экологическая безопасность и т.д.

Развернутая структура данного каталога представлена на схемах 1 – 3.

Структура каталога «Национальная академия наук Республики Беларусь на рынке товаров и услуг» состоит из презентации

предприятий и организаций Академии наук Беларуси, разработчиков предлагаемых товаров и услуг, и 4-х частей:

Часть 1. Машиностроение и металлообработка. (13 разделов)

Часть 2. Электроника. Электротехника. Информационный и телекоммуникационный продукт. (6 разделов)

Часть 3. Сельское хозяйство. (10 разделов)

Часть 4. Медицина, фармация и биология. (6 разделов)

Главным недостатком этих каталогов является отсутствие функции быстрого поиска.

Более оптимальной является структура, учитывающая требования быстрого поиска потенциальным заказчиком и требованиям Международного стандарта описания технологий. Таким требованиям удовлетворяет единая база данных научно-технических разработок НАН Беларуси, которая предусматривает обеспечение с помощью использования информационно-коммуникационных технологий доступа заинтересованных организаций и лиц к информации, имеющей научную и потенциальную коммерческую ценность, интеграции академических ученых в единое информационное пространство Республики Беларусь и мировое научно-техническое и информационное пространство, и, в конечном итоге, эффективное выполнение уставных положений научными учреждениями НАН Беларуси.

На данный момент база данных содержит сведения о 500 новейших разработках, выполненных учреждениями НАН Беларуси и позволяет получить полное описание научно-технической разработки, сведения о внедрении, предложениях по сотрудничеству, и др. на русском и английском языках.

Информация каталога в печатной и в электронной версии структурирована с ориентацией на приоритетные направления научных исследований в Республики Беларусь:

1. Ресурсосберегающие и энергоэффективные технологии производства продукции (включая подразделы: Машиностроение и металлургия, Химия и биология, Электроника, Контрольно-измерительные приборы

2. Новые материалы и новые источники энергии

3. Информационные и телекоммуникационные технологии

4. Машины, технологии агропроизводства, переработка и хранение сельхозпродукции

5. Экология, геология, лесное хозяйство и рациональное природопользование

6. Медицина, ветеринария и фармацевтика

7. Гуманитарные науки и экономика

Более оптимальной является структура, учитывающая требования быстрого поиска потенциальным заказчиком и требованиям Международного стандарта описания технологий:

1. Потребительский сектор

- Сельское хозяйство
- Промышленность стройматериалов, деревообработка
- Пищевая промышленность
- Медицинская, фармацевтическая промышленность
- Медицина и здравоохранение
- Легкая промышленность
- Жилищно-коммунальное хозяйство

2. Высокотехнологичный комплекс

- Радиоэлектронная аппаратура
- Оптическое приборостроение
- Изделия электронной техники
- Информационно-коммуникационные технологии
- Медицинская техника

3. Инновационно-инвестиционный сектор

- Химия и нефтехимия
- Строительство
- Наука и научное обслуживание
- Машины и оборудование

4. Сектор инфраструктуры

- Транспорт и связь

5. Энерго-сырьевой сектор

- Энергомашиностроение
- Отрасли энергоресурсов
- Metallургия

6. Прочие отрасли

- Охрана окружающей среды

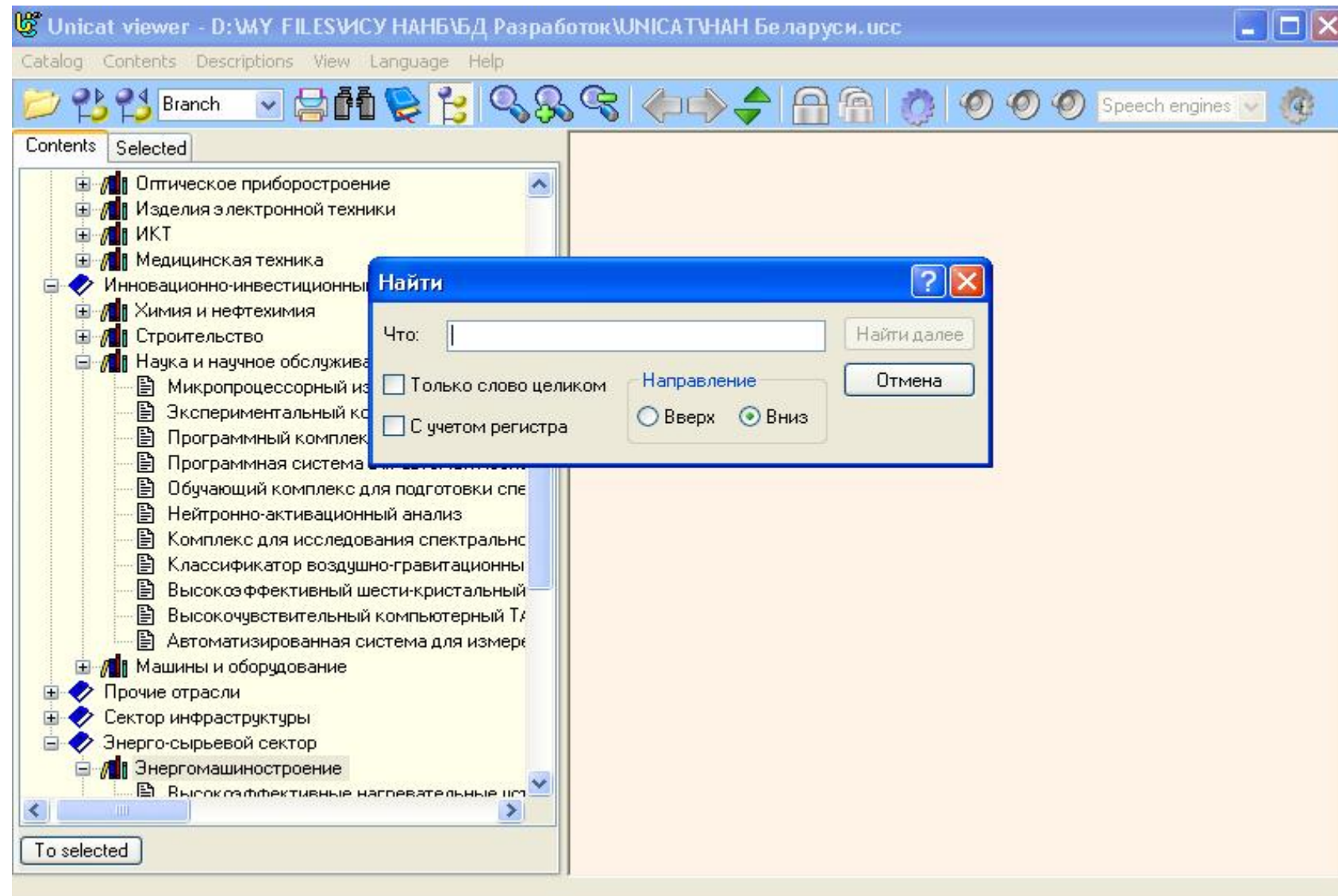
Основные преимущества описанной базы данных приведены на схемах 4 – 5.

Схема 4.Расширенная система каталогизации

The screenshot shows the Unicat viewer application window. The title bar reads "Unicat viewer - D:\MY FILES\ICU НАНБ\БД Разработок\UNICAT\НАН Беларусь.исс". The menu bar includes "Catalog", "Contents", "Descriptions", "View", "Language", and "Help". The toolbar contains various icons for navigation and search. The left pane, titled "Contents", shows a tree view with "Selected" as the active tab. The tree structure includes categories like "Промышленность стройматериалов, деревоо...", "Пищевая промышленность", "Медицинская, фармацевтическая промышлен...", "Медицина и здравоохранение", "Легкая промышленность", "Жилищно-коммунальное хозяйство", "Высокотехнологичный комплекс", and "Радиозлектронная аппаратура". Under "Радиозлектронная аппаратура", "Магнитные материалы" is selected. Below the tree is a "To selected" button. The right pane, titled "Магнитные материалы", displays a table with the following content:

Характеристика	<p>Магнитные материалы на основе ферритов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - магнитоэлектрические высокочастотные Ni-Zn ферриты - магнитоэлектрические высокопроницаемые Mn-Zn ферриты - СВЧ ферриты - магнитоэлектрические ступенчатые и барьерные ферриты <p>Постоянные магниты на основе NiFeB</p>
Область применения	<p>Электроника, радиоэлектроника, электротехника. Радиополупроводники и защитные материалы и покрытия (на основе ферритов). Помехоподавляющие фильтры. Магнитные сепараторы по очистке — для предприятий пищевой, стекольной и керамической промышленности. Магнитные системы для роторов вентильных двигателей и статоров электрических машин. Магнитные муфты и редуктора и тормоза. Магнитные головки. Магнитные системы различных датчиков, расходомеров и измерителей. Специальные магнитные системы для поглощения сигналов радиочастотных устройств в широком диапазоне частот. Устройства магнитной обработки воды для предотвращения накипи образования в водонагревательных котлах малой и средней мощности. Моточные изделия: трансформаторы, катушки индуктивности, дроссели. Мини- и микромощности с высокими потребительскими характеристиками. Магнитоэлектрики.</p>
Степень готовности	Разработка завершена.
Ожидаемые результаты от реализации	Очистка — для предприятий пищевой, стекольной и

Схема 5. Гибкая система поиска



Важным звеном в единой информационной сети может стать создание «**Международной биржи трансфера технологий**» с электронными площадками.

Механизм функционирования бирж интеллектуальной собственности схематически можно представить следующим образом.

Запрос от заинтересованного потребителя соответствующей технологии поступает на биржу. Последняя, через информационно-поисковую систему выясняет наличие требуемого технического решения в общем банке технологий содружества. При этом ответ может быть получен в трех вариантах:

1. Необходимая технология имеется и полностью соответствует требованиям заинтересованного клиента.

2. Необходимое техническое решение имеется не в полном объеме и нуждается в доработке для соответствия требованиям потребителя.

3. Необходимое техническое решение отсутствует.

В первом случае роль биржи (брокера) сводится к поиску и сведению заказчика и владельца соответствующей технологии, которые затем устанавливают между собой хозяйственные отношения на договорной основе в рамках прямых связей.

Во втором случае биржа находит владельца исходной технологии, выясняет их заинтересованность в ее доработке в соответствии с техническими условиями заказчика. В случае согласия биржа сводит заказчика с исполнителями, среди которых находятся научно-исследовательские, проектно-конструкторские и экспериментально-внедренческие организации. Заинтересованные стороны заключают специальное соглашение, регулирующее отношения между ними, включая обязанности сторон, порядок финансирования работ, сроки представления результатов, соответствующие санкции и размер отчислений бирже.

В третьем случае биржа находит научно-исследовательские организации, которые могли бы разработать необходимые технические решения, выявляет их заинтересованность в соответствующей разработке, выясняет вероятные сроки и стоимость ее реализации.

Одной из особенностей бирж интеллектуальной собственности является то, что она обеспечивает «сопровождение» реализованного при ее содействии технического решения до стадии серийного производства и сбыта изготовленной на его основе продукции, всячески содействуя ускорению этого процесса.

Для коммерциализации результатов научной деятельности недостаточно опубликовать их в печатном или в печатно-электронном виде. Необходима активная реклама как одна из важнейших частей информационного обеспечения инновационной деятельности. В этой связи неоценимую роль могут сыграть создаваемые в НАН Беларуси информационные базы данных научно-технических разработок. Однако в такие базы данных включается недостаточно информации для их эффективного использования в рекламных целях. Такие базы пригодны для целей статистики, анализа и обобщения информации и т.п. Для рекламных целей база данных должна содержать достаточно подробную информацию об области и особенностях использования продукции, о необходимой квалификации обслуживающего персонала и возможностях его обучения, о примерах использования в производственных условиях, об организации-разработчике и авторах разработки. База данных должна содержать достаточное количество графической, аудио- и видеоинформации. В таком случае база данных может служить основой для издания всевозможной рекламной продукции, справочников и каталогов. Дополнительная информация должна содержаться на прилагаемом компакт-диске. Основное содержание базы данных должно быть открыто для свободного пользования через Интернет.

Наиболее важными рынками для научно-технической продукции является белорусский рынок и рынки стран СНГ, прежде всего российский рынок. Однако на этих рынках среди потенциальных потребителей научно-технической продукции еще не сложились традиции поиска информации с помощью Интернета. При размещении рекламной информации на сайте в Интернете сам сайт нуждается в рекламе. Кроме того, рекламу в Интернете трудно сделать самокупаемой, т.к. сложившийся уровень цен платной рекламы очень низок. Прямая адресная почтовая рассылка рекламной информации (рекламных буклетов) дорогостояща и эффективна только в случае ограниченного и известного круга потенциальных потребителей. Эффективным является издание информационно-рекламных еженедельников. Табличная форма из-за краткости делает неэффективной рекламу в еженедельнике научно-технической продукции.

4.2. Рекламно-издательские технологии

Решением проблемы рекламы научно-технических разработок НАН Беларуси является издание информационно-рекламного печатно-электронного еженедельника. Представляется, что это издание должно

носить не только научно-популярный, но и общественно-значимый характер, раскрывая суть научных подходов к управлению, основанному на началах гуманизма и устойчивого развития. Аналог – журнал «Наука и жизнь».

Основная подробная информация о разработках ученых будет содержаться на сайте в Интернете. Печатное издание должно содержать лишь краткую информацию и ссылку на соответствующую страницу сайта. Основное назначение печатной формы издания заключается в рекламе сайта и обеспечении самоокупаемости за счет рекламы. Такое издание не должно ограничиваться лишь рекламой научно-технических разработок НАН Беларуси, оно должно охватывать весь спектр продукции и услуг белорусских предприятий и, по возможности, предприятий России и стран СНГ. Только в этом случае, с одной стороны, будет обеспечена эффективность рекламы, а с другой стороны – ее самоокупаемость. Издание должно носить международный характер. С этой целью необходимо сотрудничество с Российской академией наук, Российским союзом промышленников и нанимателей, российскими рекламными агентствами.

Для публикации научных материалов, в настоящее время используются и электронные технологии. Каждая из технологий обладает своими преимуществами и недостатками. Важнейшими среди требований к технологии научной публикации являются:

1. Возможность длительного хранения и наличие технических средств доступа к публикации в течение многих десятилетий и столетий;
2. Быстрое и широкое распространение (тиражирование) публикации в момент издания, когда актуальность публикации максимальна;
3. Доступность публикации независимо от места нахождения;
4. Возможность быстрого, удобного и общепринятого способа поиска публикации, в частности по ссылке;
5. Низкая стоимость подготовки к печати, расходов на публикацию, хранение и распространение материалов.

Публикация, не соответствующая хотя бы одному из первых четырех пунктов, не может быть признана полноценной научной публикацией. В полной мере ни одна из существующих технологий не отвечает всем вышеперечисленным требованиям. Полиграфические (бумажные) технологии все больше переплетаются с электронными (цифровыми) именно по этой причине. Основные характеристики цифровых технологий с точки зрения их использования для научных публикаций.

- *Размещение информации в Интернете на веб-сайте.* Не отвечает первому и четвертому пунктам требований, но может успешно использоваться для рекламы научных достижений. Среднее время существования веб-страницы в Интернете – около двух лет.

- *Размещение публикаций в Интернете в виде файловых архивов с платным или бесплатным доступом.* С середины 90 годов в мире появляется все больше чисто электронных журналов. Характеристики такой публикации близки к предыдущему типу. Поэтому файловые архивы чаще всего используются для публикации электронных версий периодических изданий.

- *Электронные базы данных.* Используются крупными библиотеками как средство для хранения уже опубликованной информации. Несмотря на все принимаемые меры, надежность хранения цифровой информации в настоящее время существенно уступает бумажным носителям.

- *Электронная почта.* Может использоваться для быстрого, широкого и контролируемого распространения опубликованной информации. В настоящее время в процессе публикации используется крайне ограничено.

- *Публикация на электронных носителях информации,* прежде всего на компакт-дисках. Компакт-диски могут использоваться как средство хранения и как средство распространения информации. Основными преимуществами компакт-дисков является низкая стоимость, возможность размещения на диске, помимо текстовой и графической, также программного кода, звуковой и видеоинформации. Недостатком является низкая надежность. Несмотря на заявляемый производителем срок хранения от 30 до 90 лет, при частом использовании в течении нескольких месяцев диск может выйти из строя. Но даже в случае хранения диска без эксплуатации через 20 лет не останется в наличии устройств и программ для чтения морально устаревшего компакт-диска (реально возникшая ситуация в Великобритании).

Таким образом, электронная публикация имеет неоспоримые преимущества перед традиционной бумажной технологией: легкий доступ к публикации из любой точки мира и возможность очень дешевого и неограниченного распространения через Интернет, путем рассылки по электронной почте и путем копирования на компакт-дисках. Однако только публикация в бумажном виде, размещенная как минимум в нескольких

крупнейших библиотеках может сохраняться неограниченное время, на нее можно всегда сделать ссылку и она будет быстро найдена читателем.

Можно сформулировать условия того, чтобы электронная публикация соответствовала всем требованиям к научной публикации.

- Свободный доступ к публикации через Интернет, платный или бесплатный.

- Тиражирование публикации путем рассылки по электронной почте и на компакт-дисках.

- Обязательная рассылка публикации для хранения в крупнейших библиотеках (не более 20 – 50 экз.), а также в дальнейшем заказная печать любого необходимого тиража, начиная от одного экземпляра.

Издание, отвечающее указанным требованиям, уже не является в чистом виде ни печатным, ни электронным изданием. В этом случае следует говорить о новом виде издания – печатно-электронном.

Печатно-электронное издание позволяет максимально снизить расходы по тиражированию, если редактирование публикации будет осуществлять автор (заказчик) при условии соблюдения некоторых минимальных требований.

5. ФОРМИРОВАНИЕ ТЕМАТИКИ ИССЛЕДОВАНИЙ, СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ ПОТРЕБНОСТЯМ РЫНКА

В контексте функционирования отдельно взятого академического института эту задачу можно представить в виде следующего пошагового алгоритма.

1 этап. Содержательно оценить собственные возможности (работа с кадрами).

2 этап. Провести инспекцию уже утвержденных научно-исследовательских направлений на предмет их «рыночной полезности» (работа с планом исследовательских программ и проектов, включая приоритетные направления НИОКР).

3 этап. Создание специализированной группы экспертов-менеджеров, которые наряду с научной деятельностью будут устанавливать конкретные запросы конкретных производств (информационный анализ и формирование собственного сегмента рынка инноваций).

4 этап. Формирование корпуса адресных, экономически обоснованных предложений института по сотрудничеству с конкретным производством (информационная деятельность, продвижение и внедрение научных разработок).

5 этап. Формирование в обществе позитивного имиджа академической науки: создание собственных школ, популяризация научных знаний и повышение осведомленности и актуализация лояльного отношения общества к НАН Беларуси путем активной конкуренции с образовательной сферой. Имеется в виду, прежде всего, качество и доступность приобретения и практического применения новых знаний (лейтмотив работы в этом контексте: Минобразования и его организации умеют учить, но не могут подготовить полноценного ученого, а Академия наук может и должна).

Выполнить этот алгоритм во всех организациях Академии наук – означает добиться в тактической перспективе (не более 1,5 лет) действительных позитивных изменений в научно-производственной деятельности. Только специалисты Академии наук могут существенно повлиять на качество экономического роста и привести общую ситуацию в нормальное состояние, когда Беларусь не будет заимствовать (покупать) те инновации, которые в состоянии произвести национальные производители; будет создана область наукоемкой специализации, обладающая страте-

гическими преимуществами, а также будут созданы собственные центры притяжения в международном научно-техническом сотрудничестве.

Центром системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси разработана специальная методика, позволяющая оценить качество кадрового потенциала любой организации, которая апробирована на предприятиях реального сектора экономики, научных организациях (основные теоретико-методологические подходы обоснованы в монографии «Конструктивное информационное поле: инновационная модель»). Методика совмещает оценки кадров, полученные в результате сплошного трехвекторного исследования (социология, лингвистика, экономика), с экспертными оценками персоналий, которые выявляются в ходе личных интервью с отобранными ключевыми компетентами. Ключевым компетентом является человек, который в состоянии принимать предметные неординарные и эффективные решения и поэтому создает условия для активной рыночно ориентированной деятельности в организации.

Базовый корпус универсальных индикаторов позволяет оценить качество работы научной организации – не только реальные достижения, но и перспективный исследовательский капитал.

Чтобы направление могло стать приоритетным, необходимо:

- 1) наличие насыщенного корпуса специалистов, которые могут в этом направлении работать;
- 2) наличие технологической базы и инфраструктуры;
- 3) наличие социального капитала (имеются в виду тот факт, что обычные люди смогут понять научную задачу, затем представить себя в качестве заинтересованных потребителей и поэтому поддержать работу ученых).

Формирование и реализация приоритетов проходит следующие этапы.

А. Проведение кадровой экспертизы научной организации.

Б. Определение, с учетом места в мировой научной иерархии, тех направлений, по которым НАН Беларуси полностью обеспечена ключевыми компетентами. Именно такие направления и могут стать приоритетными.

В. Путем «рейтингового» воздействия проводится либо переориентация усилий ученых на обеспечение избранного приоритета, либо сохранение за учеными прежней научной специализацию, придав им функции экспертизы.

Ученые в рамках приоритетного направления получают деньги не только за НИОКР, но и от участия в прибылях по факту реализации наукоемкой продукции (аналог с законом о мобильности во Франции). Ученые-эксперты работают на принципах базового финансирования.

Г. Корректировка программ исследований. Действующая программа научных исследований на пять лет (до 2010 года) не меняется, но, после экспертизы определяются новые, важные для национальной экономики, направления, в которых постепенно накапливается кадровый ресурс. Таким образом, новая программа исследований (на 2011 – 2015 гг.) просто зафиксировывает объективно состоявшуюся смену научных парадигм. Привлечения дополнительных бюджетных средств это не потребует.

Рыночным приоритетом является такое научно-исследовательское направление, которое по крайней мере на начальном этапе может осуществляться на имеющейся производственно-технической и лабораторной базе (принцип преемственности), при этом такое направление не требует дополнительного внешнего финансирования до выхода на широкий рынок, а в дальнейшем – проект финансируется из средств потребителей.

Другие направления развиваются по трем векторам:

1) постепенное сворачивание собственных исследований, переориентация ученых на другие сферы деятельности, и работа на принципах базового финансирования небольших научных групп, выполняющих экспертно-консультационные функции, поиск и адаптацию зарубежной информации,

2) обеспечение приоритета за счет формирования исследований в области «технологической» ауры (смежных областей),

3) работа по сложившимся проектам с коммерческой реализацией результатов, предметная модификация проекта под актуальные производственные запросы.

Специалисты каждого академического института должны регулярно проводить собственную (научную) «технологическую инспекцию» – знакомиться с различными производствами. Только по результатам такой работы ученые предоставляют руководителям предприятий пакет конкретных предложений по научно-техническому сотрудничеству. При этом инновационный пакет должен быть адресным – ориентированным на конкретное предприятие. Главное: академические ученые будут знать, что происходит на предприятиях, руководители и инженерно-

технические работники предприятий будут в курсе последних достижений академической науки.

6. СОДЕРЖАНИЕ, УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ И ПРЕИМУЩЕСТВА ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ: О ЧЕМ ДОЛЖЕН ЗНАТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ЗАКАЗЧИК ИССЛЕДОВАНИЙ

Проведенный анализ показал, что руководители предприятий, работники снабженческих и маркетинговых отделов не хотят сотрудничать с учеными. Промышленность во многом ориентирована на поддержку со стороны государства, лоббирование собственных интересов. В результате созданы условия, в которых «удобнее» обосновать получение кредита на новую технологическую линию (машину, оборудование) и осуществить ее закупку за рубежом. При этом предприятия предпочитают получить сразу готовое решение, даже если оно и не вполне сочетается с имеющейся производственной базой и инфраструктурой. Нередки в таком случае и сугубо личные интересы, связанные с поездками за границу «для обмена опытом» и получением вознаграждения за «продвижение» западного товара.

По причине высокой инерционности белорусского производства, первый шаг навстречу его запросам должна сделать наука: сформировать запросы производства на отечественные НИОКР, реализовать одну из первых функций маркетинга. То есть необходимо уметь оценить объем спроса на наукоемкую продукцию, определить потребителей, выявить конкурентов и решить, по каким позициям мы можем их обыграть. Расчет на протекционизм государства в научно-технической сфере чреват полной утратой конкурентоспособности науки.

Поэтому руководитель предприятия, как правило будет ждать, что отечественный ученый придет к нему сам и сам докажет (желательно, за свои деньги), что его разработки лучше всех зарубежных аналогов. Более того, даже в случае самого благоприятного исхода отечественный производитель все равно оставит за собой право «усомниться», т.е. взять валютный кредит и купить все за рубежом.

В этом смысле первостепенную значимость приобретает умение при прямых контактах с руководителями производств, не только изложить им технико-технологические преимущества предлагаемого нововведения, но и убедительно показать им сущность, условия реализации и преимущества перехода к инновационной стратегии конкуренции.

Цель инновационной стратегии – завоевание монопольного положения на рынке. **Способ реализации** – внедрение радикальных и улучшающих нововведений. **Основная задача** – создание нового рынка и снижение стоимости единицы потребительной ценности.

Другие возможности – снижение затрат на производство традиционной для предприятия продукции за счет внедрения новой технологии и достижение на рынке лидерства по ценам; повышение качественных характеристик выпускаемой продукции за счет новых технологий и достижение расширения своей доли на рынке путем опережающего роста полезности продукта для потребителя над ростом его цены; расширение номенклатуры предлагаемой рынку продукции и повышение объема продаж за счет дифференциации (разнообразия) товаров (другие направления приведены на рисунке б).

Выгоды стратегии:

- путь к рынкам свободным от конкуренции;
- гарантированное получение прибыли в течение монопольного режима.

С наибольшим успехом инновационная стратегия реализуется на динамично развивающихся рынках с высокой дифференциацией рыночного спроса (микроэлектроника, информационные услуги и связь, производства, основанные на биотехнологиях и т.п.). Быстрое появление новых, незанятых конкурентами сегментов на таких рынках дает хорошие шансы стать лидером, если не рынка в целом, то на его определенных сегментах.

Условия реализации – наличие у фирмы инновационного потенциала и сложность копирования стратегии.

Риски стратегии – высокая степень неопределенности (включая ошибки в прогнозировании спроса и уровня затрат), а также вероятность копирования (включая имитацию, подделку, незаконное использование марки или технологии).

Указанные риски должны быть компенсированы, во-первых, тщательным изучением не только товарных рынков, но и рынков технологий, во-вторых, грамотным юридическим оформлением отношений с разработчиками новых технологий, в-третьих, созданием системы защиты прав на объекты интеллектуальной собственности на инновационные технологии и товары.

Ниже, на рисунках 6 – 14 раскрываются основные логические элементы и составляющие инновационной стратегии конкуренции.

Рисунок 6. Направления инновационной деятельности

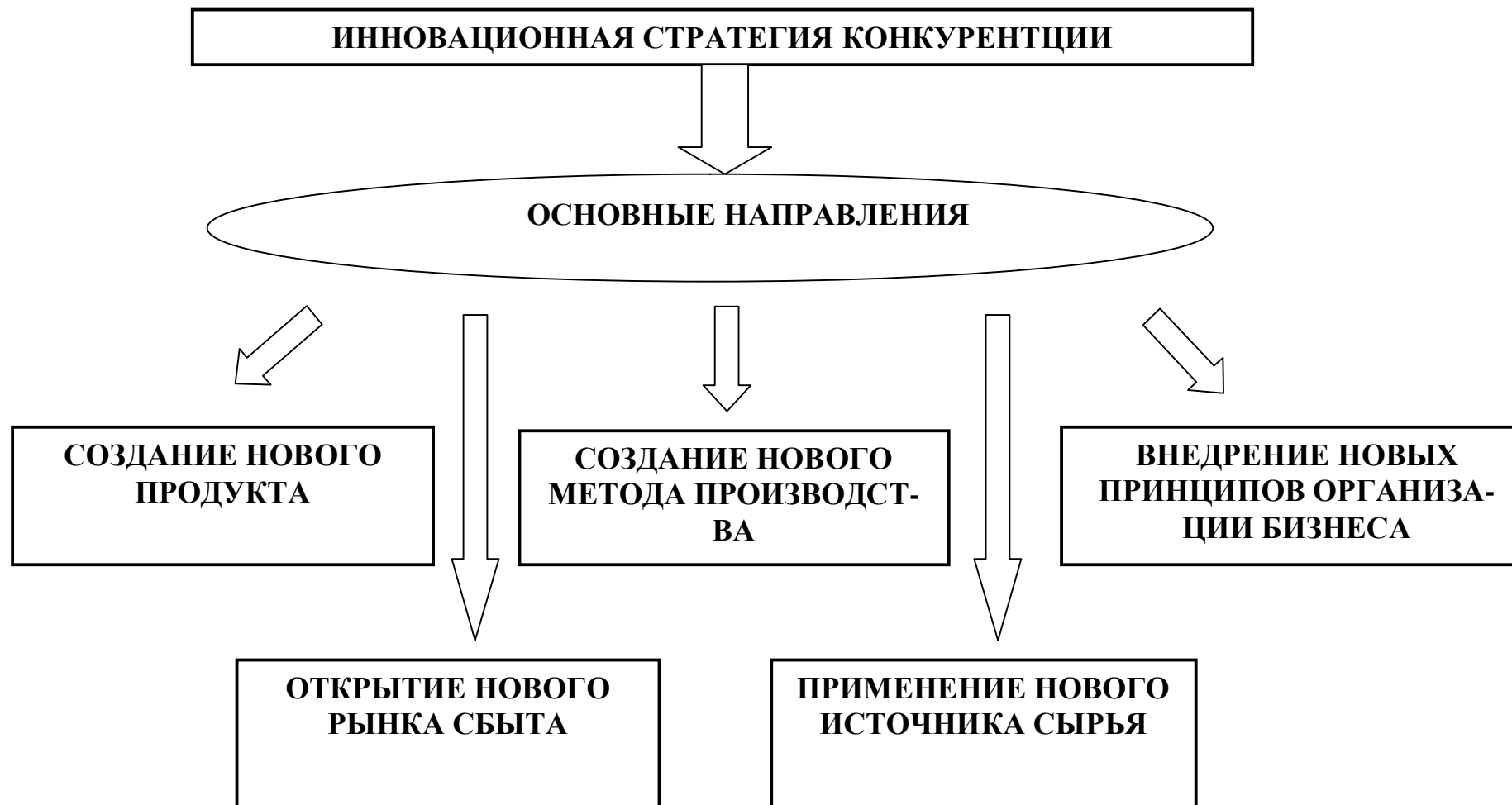


Рисунок 7. Параметры применения конкурентной стратегии новшеств

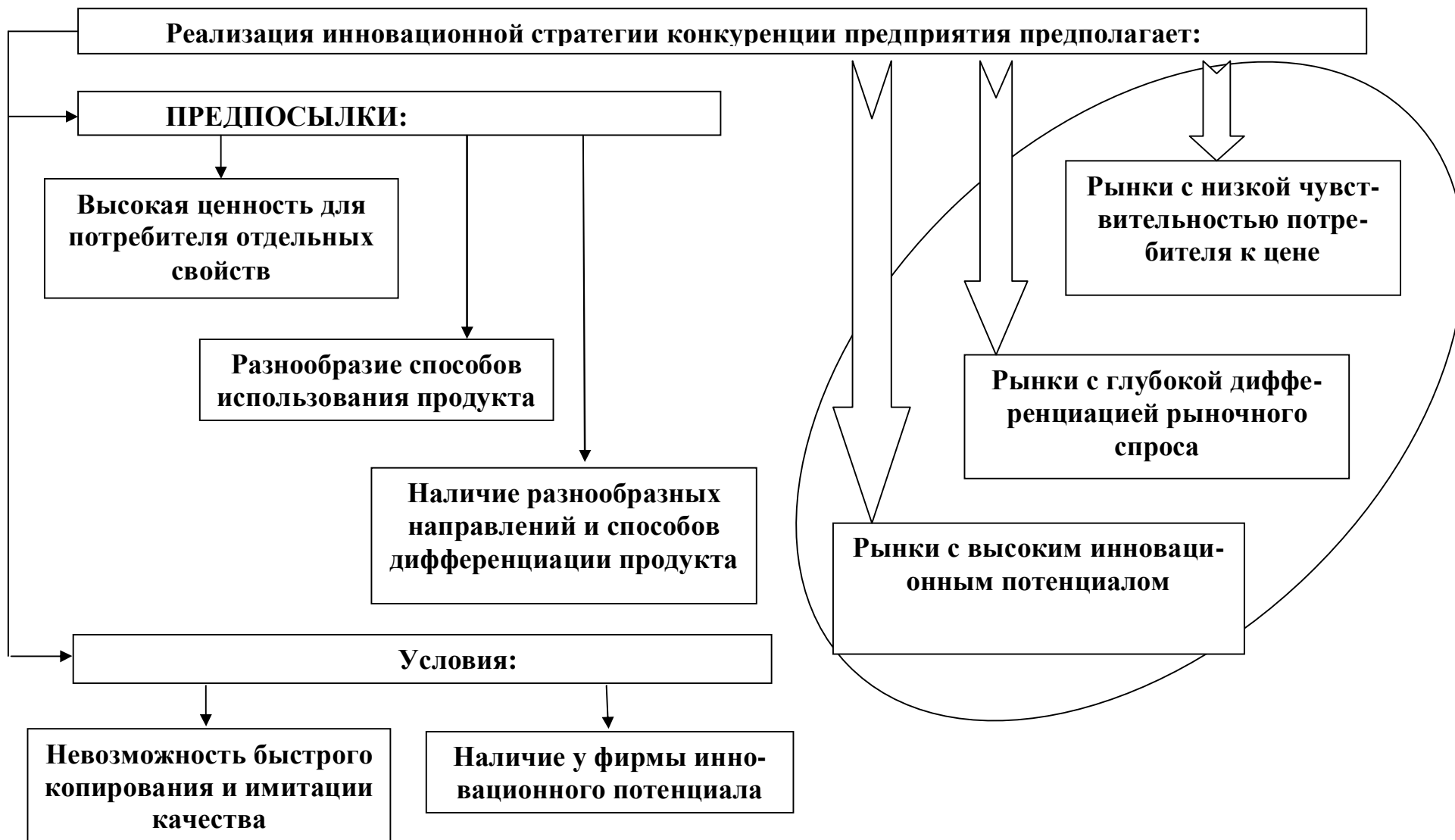


Рисунок 8. Выгоды конкурентной стратегии внедрения новшеств



Рисунок 9. Условия, способствующие реализации инновационной стратегии



Рисунок 10. Воздействие факторов предложения на скорость распространения инноваций



Рисунок 11. Воздействие факторов спроса на скорость распространения инноваций



Рисунок 12. Воздействие отраслевых факторов на скорость распространения инноваций

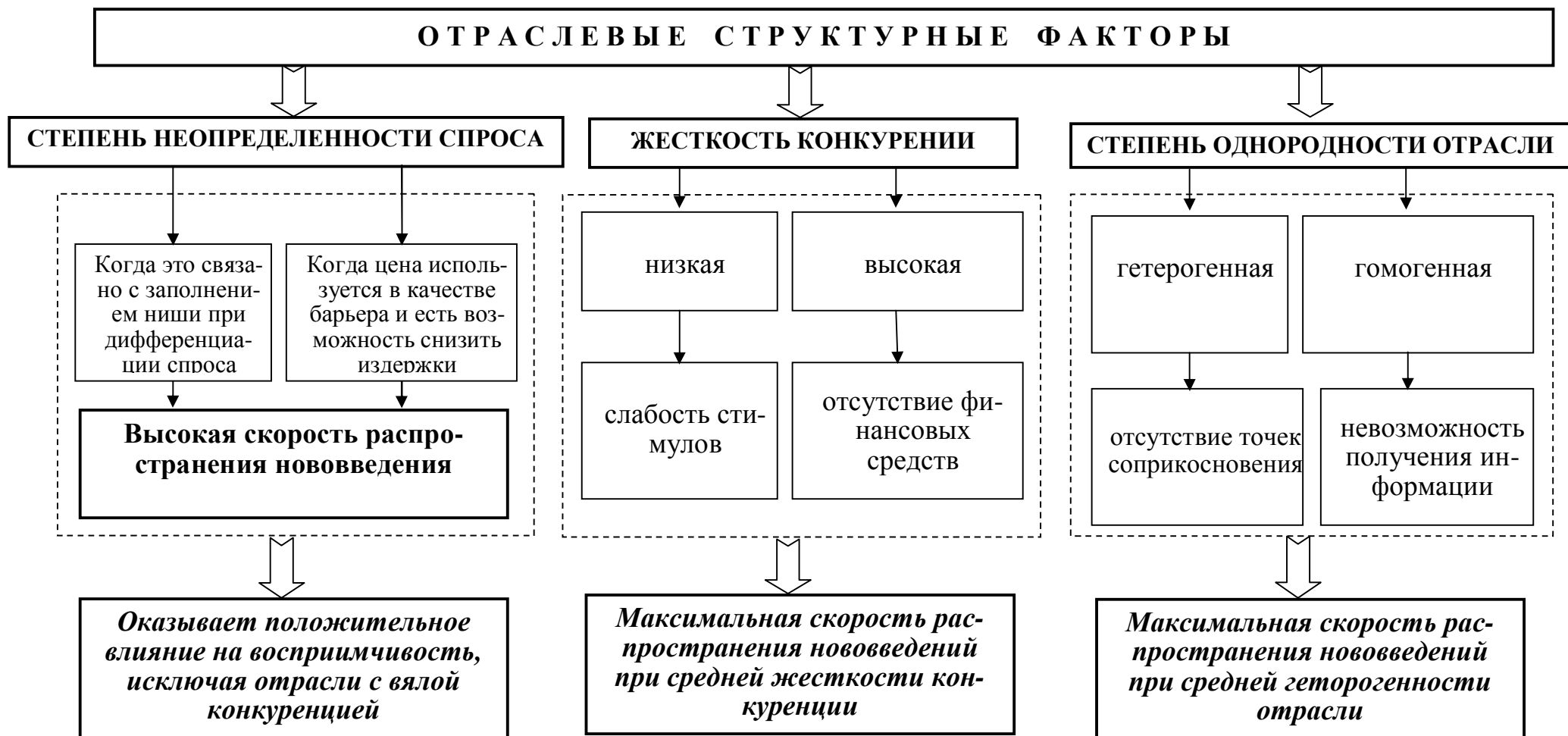


Рисунок 13. Воздействие информационно-коммуникационных факторов на скорость распространения инноваций

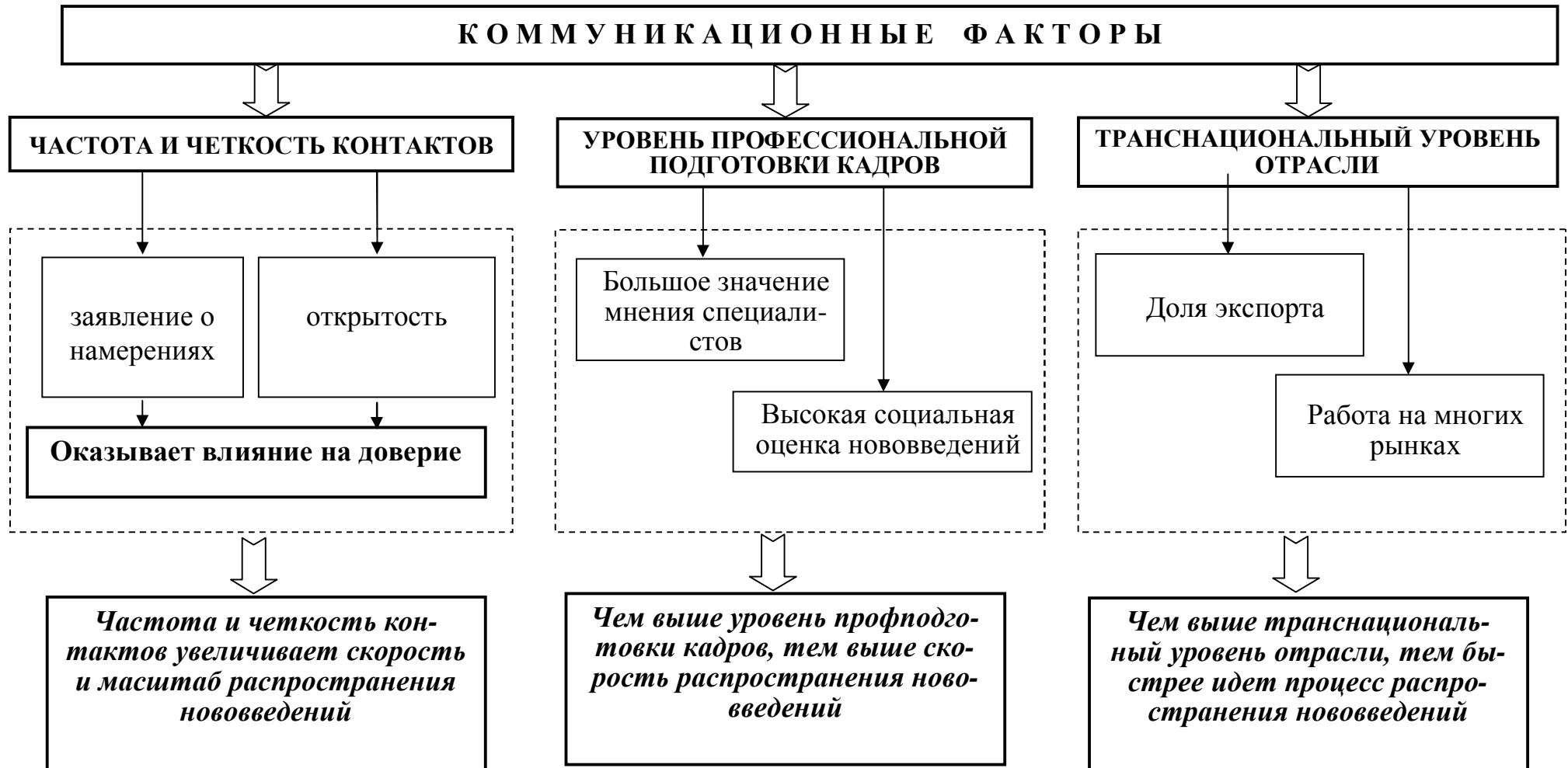


Рисунок 14. Способы защиты нововведений от копирования



Данные эмпирических исследований по имитации нововведений (на примере США)

Численность фирм имитаторов	Доля нововведений, подвергшихся имитации (в %)	
	Радикальное нововведение	Улучшающее нововведение
0	2	1
1 – 2	19	4
3 – 5	57	26
6 – 10	20	49
Более 10	3	20

ИЗДЕРЖКИ ИМИТАТОРА СОСТАВЛЯЮТ 65% ОТ ИЗДЕРЖЕК ИЗОБРЕТАТЕЛЯ

7. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОСТАВЛЕНИЮ ДОГОВОРОВ И ТИПОВАЯ СТРУКТУРА ДОГОВОРА

Основные правила составления договора

1. При намерении заключить договор следует четко знать, какие цели необходимо достичь при его реализации и уточнить наиболее важные моменты, связанные с его оформлением, подписанием и исполнением.

Необходимо предусмотреть главные вопросы предстоящей работы, а затем, переходя от общего к частному, составить примерную поэтапную схему работы и продумать, что и как должно быть сделано на каждом этапе, какие для этого потребуются конкретные действия, прикинуть возможность риска.

2. Проект предстоящего договора желательно разработать самой заинтересованной организацией, а не получать проект от контрагента. При составлении формулировок условий договора лучше всего привлечь специалистов соответствующего профиля. Если же составляется договор партнером, не исключено, что в нем должным образом не будут учтены все ваши интересы, и придется подгонять их под «чужой» договор и, таким образом, ваша инициатива может быть упущена.

Кроме того, при этом можно избежать всяких неожиданностей, которые могут исходить от вашего контрагента, и по его замечаниям можно проследить, в чем именно состоят его интересы, и предотвратить включение в договор нежелательных условий.

3. Если предложение о заключении договора поступает от неизвестной организации, необходимо как можно больше получить о ней информации.

За рубежом предприниматели крайне настороженно относятся к предложениям новых партнеров. И это несмотря на то, что там существуют открытые торговые реестры и даже есть фирмы, которые специализируются на сборе и обработке сведений о компаниях и отдельных коммерсантах и по запросу могут дать подробности о фирме как таковой (уставный фонд, специализация, годовой оборот, квалификация персонала, обслуживающий банк и т. д.) и даже о биографиях совладельцев предприятия и его руководителей, оценку их деловой репутации, дать сведения о судебных процессах и конфликтах, в которых они участвовали, сообщить подробности о поставщиках, покупателях, клиентах и др.

Такой сервис у нас пока отсутствует, и поэтому самим необходимо провести подобную работу, заведя своеобразные досье на своих партнеров и контрагентов.

Необходимо убедиться, что организация, с которой собираются работать, действительно существует. Для этого следует ознакомиться с ее учредительными документами (уставом, учредительным договором) и свидетельством о регистрации. Рекомендуется обратить внимание на то, кто является ее учредителями, каков размер ее уставного фонда и сформирован ли он, где располагается офис (а не просто, так называемый юридический адрес), в каком банке организация обслуживается, ее финансовое положение и коммерческая репутация. Через партнеров, контрагентов, банкиров следует собрать о ней и ее руководителях как можно больше информации.

При подписании договора необходимо убедиться, что представитель контрагента имеет юридическое право и полномочия на подписание документа. Поэтому, вступая в переговоры с представителями коммерческой организации о заключении договора, необходимо проверить полномочия представителя.

Отсутствие соответствующих полномочий и подписание договора таким представителем может повлечь впоследствии невозможность получения платы за поставленные товары или возврата выплаченных сумм за товары, либо товары будут поставлены не в полном объеме или с существенными недостатками.

Как показывает практика, нередко недобросовестные контрагенты, не желая исполнять свои обязательства по договору и нести ответственность, объявляют о том, что лицо, подписавшее договор, соответствующих полномочий не имело (это один из самых распространенных способов мошенничества). Для того чтобы такого не случилось, необходимо удостовериться в личности представителя, для чего корректно попросить его представить соответствующие документы.

Если представителем контрагента выступает руководитель организации (действует без доверенности), необходимо ознакомиться с приказом либо иным документом о его назначении (с протоколом собрания учредителей коммерческой организации). Следует обратить внимание, что в некоторых организациях учредители в той или иной степени ограничивают полномочия руководителя и предоставляют ему их только с согласия своего собрания (правления, совета директоров и т.д.). Напри-

мер, в уставе организации, в разделе «Компетенция директора» может быть указано, что директор вправе совершать сделки на сумму свыше определенной суммы только с согласия Совета директоров организации. Поэтому следует ознакомиться с соответствующим разделом устава контрагента и убедиться, что полномочия директора для данной сделки достаточны или не ограничены вовсе.

В том случае, если представитель действует по доверенности, следует проверить, есть ли на доверенности подпись руководителя организации и ее печать, какого числа она выдана (если дата не указана, то доверенность вообще недействительна), срок ее действия, объем полномочий по доверенности. При совершении внешнеторговых сделок на территории Республики Беларусь представитель на ее территории должен находиться в служебной командировке (иметь деловую визу), а не частной поездке (туре и т.д.).

5. Приступая к работе по формулированию условий договора, нельзя допускать двусмысленности, нечеткости фраз. В договоре имеет значение каждое слово. Если не понятно, что означает тот или иной термин, какой смысл несет то или иное словосочетание, фраза и т.д., надо выяснить это с привлечением специалистов. Следует иметь в виду, что впоследствии в случае спора по условиям исполнения договора контрагент будет пытаться любую неточную формулировку в договоре интерпретировать в свою пользу. Более того, партнер может специально включить в договор неясные (но важные для него) формулировки и положения, в которых ваши интересы могут быть ущемлены.

Весьма часто допускаются неточности при применении в договорах юридических торговых международных терминов, в частности, определяющих базисные условия поставки. Так, нередко применяется предназначенный для водных перевозок торговый термин «СИФ» при использовании сухопутных видов транспорта (железнодорожного, автомобильного) или при смешанных перевозках (несколькими видами транспорта). При отсутствии в договоре положений, разъясняющих, что стороны имели в виду, могут возникнуть трудности при разрешении споров, в частности, по вопросу о моменте, в который товар считается поставленным, и о моменте перехода риска с продавца на покупателя.

При установлении лицензионных договорных отношений по поводу охраняемой информации, следует учитывать, что в отличие от обычных лицензионных договоров, предполагающих передачу имуществ-

венных прав (правомочий) в отношении объектов интеллектуальной собственности, предметом такого лицензионного договора является передача сведений, составляющих содержание нераскрытой информации, в том числе секретов производства (ноу-хау). Следовательно, предстоящие к передаче сведения, должны быть четко определены (охарактеризованы). Так же должен быть определен способ их передачи, условия засекречивания, на которых они передаются.

6. Определяя в договорах условия о расчетах и осуществляя платежи по обязательствам следует учитывать требования статьи 366 ГК, Порядка расчетов между юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями в Республике Беларусь, утвержденного Указом Президента Республики Беларусь от 29.06.2000 № 359, иного законодательства, в том числе устанавливающего предельные сроки для расчетов.

7. При формулировании условий об обстоятельствах, освобождающих от ответственности (так называемых «форс-мажорных оговорок»), следует учитывать последствия той или иной формулировки, что может привести к снижению или повышению имущественной ответственности стороны договора.

При включении в договор оговорки, предусматривающей конкретный перечень обстоятельств, наступление которых освобождает от ответственности при нарушении обязательства, хозяйственные (арбитражные, третейские) суды, как правило, принимают решения о взыскании со стороны убытков, явившихся следствием обстоятельств, находившихся вне контроля, если они не предусмотрены перечнем, содержащимся в договоре.

8. Когда проект договора будет готов, его необходимо еще раз просмотреть для того, чтобы уловить двойной смысл какой-либо фразы или увидеть какое-нибудь упущение и т.д.

Любой договор – правовой документ, и нельзя составлять его без участия компетентных специалистов. А юрист должен разъяснить правовые последствия тех или иных его условий, предложить новые варианты какого-либо пункта и т.д. Поэтому до подписания договора необходимо, чтобы его просмотрел и завизировал юрист.

9. Многие предпринимательские структуры широко используют различные формы договоров, образцы которых предлагаются в настоящее время в различных сомнительных сборниках и рекомендациях.

Наряду с очень краткими договорами, содержащими минимум условий (предмет договора, цена, сроки и иные условия платежа), нередко заключаются многостраничные очень подробные договоры, предусматривающие значительное число дополнительных условий. Заключение кратких договоров требует от организации четкого представления о том, чем будут восполняться пробелы договора. Об этом, к сожалению, часто забывают и это приводит к нанесению ущерба. В то же время анализ многостраничных подробных договоров не всегда приводит к положительным результатам.

Во-первых, нередко такие договоры составляются по трафарету, недостаточно учитывающему вид объекта гражданских прав, составляющего предмет сделки. Практически одинаковые договорные условия предусматриваются в отношении разнородных объектов, например, в отношении работы и интеллектуальной собственности (исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или охраняемой информации). Цена отдельно по каждому объекту гражданских прав ошибочно не устанавливается.

Во-вторых, договоры примерно одинакового содержания составляются независимо от того, с каким партнером (контрагентом) они заключаются.

В-третьих, стремление предусмотреть в договоре условия на все случаи, которые могут возникнуть при его исполнении, осложняет, с одной стороны, переговоры при заключении договора, а с другой – приводит к отягощению договора большим числом общих и порой не лучших положений. К тому же, как показывает практика, все предусмотреть в договоре невозможно. Надо учитывать, что универсальной формы, способной надежно обезопасить вас и ваш бизнес, не существует. Договор акт строго индивидуальный, и составлять его надлежит для каждого случая отдельно.

Структура договора.

Любой договор условно можно разделить на четыре части:

- I. Преамбулу (или вводную часть, которая может включать и определения используемых в ней терминов и понятий).
 - II. Предмет договора.
 - III. Дополнительные условия договора.
 - IV. Прочие условия договора.
- I. Преамбула (или вводная часть)

1) Наименование договора (договор на выполнение научно-исследовательских работ, лицензионный договор, договор заказа создания результата интеллектуальной деятельности и предоставления исключительного права его использования, служебное задание и пр.).

Точное название договора дает понять, какие он определяет правоотношения. Однако необходимо помнить, что сущность договора вытекает не из названия, а из его содержания. Но, если название отсутствует, договор сначала следует прочитать, чтобы понять, о чем он, а уж затем разбираться с ним по существу.

2) Дата подписания договора. Она включает число, месяц и год подписания. Со всеми этими реквизитами связано правильное установление момента заключения договора и окончания срока его действия, а значит, и определенные юридические последствия.

Дату подписания договора следует отличать от индексной даты, когда он мог быть зарегистрирован во входящей корреспонденции в системе делопроизводства организации.

Дата подписания проставляется вручную подписывающим договор лицом рядом со своей подписью.

3) Место подписания договора (город или иной населенный пункт).

Указание на место совершения сделки – не простая формальность, оно имеет иногда большое юридическое значение. По законодательству того места, где совершается сделка, определяются: а) правоспособность и дееспособность лиц, заключивших сделку, б) форма сделки, в) обязательства, возникшие из сделки (хотя стороны в договоре могут предусмотреть иное).

Полное наименование контрагента, под которым последний зарегистрирован в реестре государственной регистрации, а также сокращенное название сторон по договору («Заказчик» и «Исполнитель», «Лицензиат» и «Лицензиар» и пр.).

Должности, фамилии, имена и отчества лиц, подписывающих договор, указывающих их полномочия на подписание договора.

II. Предмет договора

Данная часть договора содержит его существенные условия:

- 1) Предмет договора, т.е. о чем конкретно договариваются стороны.
- 2) Обязанности и права каждой стороны по договору.
- 3) Цена договора и порядок расчетов и др.
- 4) Срок выполнения сторонами своих обязанностей.

Отнесение условий 2 – 4 к существенным и конкретное содержание всех условий зависит от вида договора и ситуации его заключения.

III. Дополнительные условия договора Настоящий раздел включает в себя условия, которые не обязательно предусматривать в каждом договоре, но которые тем не менее существенно влияют на реализацию прав и обязанностей сторон.

1) Срок действия договора.

Его необходимо указать, даже если названы сроки выполнения сторонами своих обязанностей и срок исполнения всего обязательства (всех обязательств) в целом. Это обусловлено тем, что надлежит знать, когда договор прекращает свое действие и когда можно будет предъявить соответствующие требования к контрагенту.

2) Ответственность сторон.

Она обеспечивает выполнение обязанностей сторонами в случае нарушения условий договора одной из них. Обычно здесь определены различного рода санкции в виде пени, неустойки, штрафа, уплачиваемых контрагентом, не выполнившим своих обязанностей в отношении одного из согласованных условий.

При составлении договора можно предложить следующую методику определения ответственности: против каждой обязанности стороны должна быть предусмотрена соответствующая ответственность, в основном в виде штрафа (неустойки). Это означает, что убытки при ненадлежащем исполнении соответствующей части обязательства контрагентом могут быть взысканы с него сверх неустойки. Помните, что если такой вид ответственности отсутствует, неустойка является зачетной и убытки с контрагента можно будет взыскать в части, не покрытой неустойкой (ст. 365 ГК).

3) Способы обеспечения обязательств (гл. 23 ГК) Национальное гражданское законодательство предусматривает следующие основные способы обеспечения обязательств (ст. 310 ГК): неустойка, залог, удержание имущества должника, поручительство, банковская гарантия, задаток. Кроме этого, могут быть предусмотрены и другие способы, предусмотренные законом или договором.

Основания изменения или расторжения договора в одностороннем порядке (гл. 29 ГК).

Условия о конфиденциальности информации по договору (ст.ст. 140, 680, 725, 1012 ГК). Для лицензионных договоров о передаче сведе-

ний, составляющих содержание нераскрытой информации, в том числе секретов производства (ноу-хау) это условие предполагается не только существенным, но конфиденциальная информация в части объекта гражданских прав составляет сам предмет договора.

б) Порядок разрешения споров между сторонами по договору.

Все споры между сторонами разрешаются в соответствии с законодательством в хозяйственном (третейском) суде или ином органе. Стороны могут установить и иное положение, в частности, предусмотреть разбирательство споров в третейском суде, создаваемом самими сторонами.

7) Особенности перемены лиц по договору.

В этом пункте можно предусмотреть, что уступка права требования по договору может быть осуществлена только с согласия должника (п. 2 ст. 353 ГК).

IV. Прочие условия договора

Эти условия могут включать соглашения сторон относительно следующих вопросов.

Законодательство, регулирующее отношения сторон (особенно это важно для внешнеторговых контрактов).

Особенности согласований связи между сторонами.

Здесь для каждой стороны указываются:

а) лица, полномочные давать информацию и решать вопросы, относящиеся к исполнению договора.

Это может формулироваться двумя способами: с персональным указанием полномочного лица (лиц) или с указанием должностей;

б) сроки связи между сторонами. Например: «каждый вторник, среда...»;

в) способы связи: телефон, факс, телекс, телеграф, телетайп с указанием их номеров и иных данных, электронная почта с указанием электронных адресов и (в отсутствие электронного документооборота) порядка подтверждения получаемых посредством ее сведений.

3) Судьба преддоговорной работы и ее результатов после подписания договора.

Данный пункт содержит положение, в соответствии с которым стороны устанавливают, что после подписания настоящего договора все предварительные переговоры по нему, переписка, предварительные соглашения и протоколы о намерениях теряют силу.

4) Реквизиты сторон:

- а) почтовые реквизиты;
- б) место постоянного пребывания (страна) и местонахождение (юридический адрес) организации;
- в) банковские реквизиты сторон (номер расчетного счета, учреждение банка, код банка, МФО или данные РКЦ);
- г) отгрузочные реквизиты (для железнодорожных отправок, для контейнеров, для мелких отправок).

Особое внимание уделите наличию и правильности сведений, касающихся банковских реквизитов вашего контрагента, так как без них вам очень трудно будет взыскать убытки.

- 5) Количество экземпляров договора.
- 6) Подписи сторон.

ТИПОВАЯ ФОРМА СТАНДАРТНОГО ДОГОВОРА

_____ (название договора)
г. _____ № _____ « » 200 г.

_____ (полное наименование организации)
именуемое далее по тексту «_____», в лице директора
_____ и _____,
(ф.и.о.) (полное наименование организации),
именуемое далее по тексту «_____», в лице

(должность, ф.и.о.),
действующего на основании доверенности № _____ от «__» _____ 200__ г., с дру-
гой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. Предмет Договора.

2. Обязанности «_____» (и срок, в течение которого эти обязанности должны быть исполнены).

3. Обязанности «_____» (и срок, в течение которого эти обязанности должны быть исполнены).

4. Права «_____».

5. Права «_____»

6. Цена Договора.

6.1. Цена объекта гражданских прав, составляющего предмет договора.

7. Порядок расчетов.

8. Срок действия настоящего Договора.

8.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента подписания его сторонами и действует до момента его окончательного исполнения, но в любом случае до «__» _____ 200__ г.

8.2. Настоящий Договор может быть пролонгирован по соглашению сторон.

9. Гарантии по настоящему Договору

(способы обеспечения обязательства, возникшего из настоящего Договора).

10. Ответственность сторон.

10.1. За нарушение условий настоящего Договора виновная сторона сверх неустойки возмещает причиненные этим убытки, в том числе упущенную выгоду.

10.2. «__» по настоящему Договору несет следующую ответственность:

за _____
(конкретное нарушение)

штрафная неустойка в размере _____% от суммы

штрафная неустойка в размере _____ руб.
пеня в размере _____ руб. за каждый день просрочки (возможно
установление иного срока).

10.3. «_____» по настоящему Договору несет следующую ответственность:
за _____

(конкретное нарушение)

штрафная неустойка в размере _____% от суммы
штрафная неустойка в размере _____ руб.
пеня в размере _____ руб. за каждый день просрочки (воз-
можно установление иного срока).

10.4. За необоснованный отказ от исполнения обязательства, повлекший дос-
рочное прекращение настоящего Договора, виновная сторона уплачивает штраф в
размере _____

10.5. За нарушение иных условий настоящего Договора виновная сторона не-
сет следующую ответственность _____

11. Досрочное расторжение настоящего Договора.

11.1 Настоящий Договор расторжению в одностороннем порядке не подле-
жит.

11.2. Настоящий Договор может быть расторгнут досрочно по соглашению
сторон или одной из сторон в случае нарушения условий договора другой сторо-
ной, а также по следующим основаниям:

- а) _____,
- б) _____.

12. Конфиденциальность.

В течение срока действия настоящего Договора, а так же в течение ___ лет по-
сле его прекращения стороны не должны предоставлять или разглашать иным спо-
собом конфиденциальную информацию, полученную в результате его реализации,
равно как и не должны недобросовестно использовать такую информацию для того,
чтобы самим конкурировать друг с другом.

13. Порядок разрешения споров (арбитражная оговорка).

13.1. Все разногласия и споры, которые могут возникнуть между сторонами
из настоящего Договора и в связи с ним, будут, по возможности, разрешаться путем
мирных переговоров.

13.2. В случае, когда возникшие споры мирным путем урегулированы не бу-
дут, все споры между сторонами разрешаются в соответствии с законодательством
в хозяйственном суде (третейском суде – указать, каком именно, или порядок его
формирования).

13.3. Стороны устанавливают, что все возможные претензии по настоящему
Договору должны быть рассмотрены сторонами в течение ___ дней с момента полу-
чения претензии.

14. Изменение условий настоящего Договора.

14.1. Условия настоящего Договора имеют одинаковую обязательную силу для сторон и могут быть изменены по взаимному согласию с обязательным составлением письменного документа.

Письменный документ с изменениями и дополнениями составляется в двух экземплярах и является неотъемлемой частью настоящего Договора.

14.2. Стороны устанавливают, что все дополнения и изменения, внесенные в настоящий договор в одностороннем порядке, не имеют юридической силы.

14.3. Ни одна из сторон не вправе передавать свои права по настоящему Договору третьей стороне без письменного согласия другой стороны.

15. Условия согласования связи между сторонами.

16. Прочие условия.

16.1. Настоящий Договор составлен в двух подлинных экземплярах, по одному для каждой из сторон.

16.2. В случаях, не предусмотренных настоящим Договором, стороны руководствуются действующим гражданским законодательством *(или указывается конкретный нормативный документ)*.

16.3. После подписания настоящего Договора все предварительные переговоры по нему, переписка, предварительные соглашения и протоколы о намерениях по вопросам, являющимся предметом настоящего Договора, утрачивают силу.

16.4. Приложения к настоящему Договору составляют его неотъемлемую часть.

17. Адреса, банковские и отгрузочные реквизиты сторон на момент заключения настоящего Договора.

17.1. « _____ »

Адрес _____

Телефон _____, телетайп _____, факс _____

Расчетный счет № _____

в _____

(наименование банковского учреждения)

МФО _____, код _____.

Отгрузочные реквизиты:

17.2. « _____ »:

Адрес _____

Телефон _____, телетайп _____, факс _____

Расчетный счет № _____

в _____

(наименование банковского учреждения)

МФО _____, код _____.

Отгрузочные реквизиты:

Для физических лиц необходимо указать полностью Ф.И.О., сведения о паспорте (серия, №, кем и когда выдан), а также местожительство.

17.3. Стороны обязуются немедленно письменно информировать одна другую в случае изменения сведений, указанных в п. 17 настоящего Договора.

Подписи

«_____»
_____ (_____)

МП

«_____».
_____ (_____)

МП

8. ВЫПОЛНЕНИЕ И ПЕРЕДАЧА РЕЗУЛЬТАТОВ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ, ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИХ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РАБОТ

Общие положения

Договором на выполнение научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских и технологических работ считается договор, по которому одна сторона (исполнитель) обязуется провести обусловленные техническим заданием заказчика научные исследования, а по договору на выполнение опытно-конструкторских и технологических работ разработать образец нового изделия, конструкторскую документацию на него или новую технологию, а другая сторона (заказчик) обязуется принять работу и оплатить ее.

Правовое регулирование отношений, возникающих в связи с договором на выполнение научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских и технологических работ (НИОКТР), осуществляется в соответствии с нормами ГК (ст.ст. 723-732) и другими актами законодательства.

В соответствии с п. 2 ст. 723 ГК, договор с исполнителем может охватывать как весь цикл проведения исследования, разработки и изготовления образцов, так и отдельные его этапы (элементы). В случае если иное не предусмотрено законодательством или договором, риск случайной невозможности исполнения договоров на выполнение НИОКТР, согласно п. 3 ст. 723 ГК, несет заказчик.

Условия договоров на выполнение НИОКТР, согласно п. 4 статьи 723 ГК, должны соответствовать законодательству об исключительных правах (интеллектуальной собственности). Исполнитель, в соответствии с п. 1 ст. 724 ГК, обязан провести научные исследования лично. Он вправе привлекать к исполнению договора на выполнение научно-исследовательских работ третьих лиц только с согласия заказчика. При выполнении НИОКТР исполнитель на основании п. 2 ст. 724 ГК, также вправе, если иное не предусмотрено договором, привлекать к его исполнению третьих лиц. К отношениям исполнителя с третьими лицами применяются правила о генеральном подрядчике и субподрядчике. Конфиденциальность сведений, составляющих предмет договора на выполне-

ние НИОКТР, определена в ст. 725 ГК, где указано, что если иное не предусмотрено договорами на выполнение НИОКТР, стороны обязаны обеспечить конфиденциальность сведений, касающихся предмета договора, хода его исполнения и полученных результатов. Объем сведений, признаваемых конфиденциальными, определяется в договоре. Каждая из сторон может брать на себя обязательства публиковать полученные при выполнении работы сведения, признанные конфиденциальными, только с согласия другой стороны.

Права сторон на результаты работ определен в ст. 726 ГК, согласно которой стороны имеют право использовать результаты работ, в том числе способные к правовой охране, в пределах и на условиях, предусмотренных договором.

В случае если иное не предусмотрено договором, заказчик, на основании п. 2 ст. 726 ГК, имеет право использовать переданные ему исполнителем результаты работ, в том числе способные к правовой охране, а исполнитель вправе использовать полученные им результаты работ для собственных нужд.

Обязанности исполнителя, согласно ст. 727 ГК, должны предусматриваться в договорах на выполнение НИОКТР, при этом должно быть указано, что исполнитель обязан:

1) выполнить работу в соответствии с согласованным с заказчиком техническим заданием и передать заказчику результат в предусмотренный Договором срок;

2) согласовать с заказчиком необходимость использования охраняемых результатов интеллектуальной деятельности, принадлежащих третьим лицам, и приобретение прав на их использование;

3) своими силами и за свой счет устранять допущенные по его вине в выполненных работах недостатки, которые могут повлечь отступления от технико-экономических параметров, предусмотренных в техническом задании или в договоре;

4) незамедлительно информировать заказчика об обнаруженной невозможности получить ожидаемые результаты или о нецелесообразности продолжения работы;

5) гарантировать заказчику передачу полученных по договору результатов, не нарушающих исключительных прав других лиц.

Обязанности заказчика устанавливаются в соответствии со ст. 728 ГК, в соответствии с которой заказчик в договорах на выполнение НИ-

ОКТР обязан: 1. Передавать исполнителю необходимую для выполнения работы информацию; 2. Принять результаты выполненных работ и оплатить их.

Согласно п. 2 ст. 728 ГК, договором может быть также предусмотрена обязанность заказчика выдать исполнителю техническое задание и согласовать с ним программу (техничко-экономические параметры) или тематику работ.

В том случае, когда в ходе научно-исследовательских работ обнаруживается невозможность достижения результатов вследствие обстоятельств, не зависящих от исполнителя, заказчик, в соответствии со ст. 729 ГК, обязан оплатить стоимость работ, проведенных до выявления невозможности получить предусмотренные договором на выполнение научно-исследовательских работ результаты, но не свыше соответствующей части цены работ, указанной в договоре.

Когда в ходе выполнения опытно-конструкторских и технологических работ обнаруживается возникшая не по вине исполнителя невозможность или нецелесообразность продолжения работы, заказчик, в соответствии со ст. 730 ГК, обязан оплатить понесенные исполнителем затраты.

Ответственность исполнителя за нарушение договора может возникнуть в соответствии с нормами, установленными в ст. 731 ГК согласно которой исполнитель несет ответственность перед заказчиком за нарушение договоров на выполнение НИОКТР, если не докажет, что такое нарушение произошло не по вине исполнителя. В соответствии с п. 2 ст. 731 ГК исполнитель обязан возместить убытки, причиненные им заказчику, в пределах стоимости работ, в которых выявлены недостатки, если договором предусмотрено, что они подлежат возмещению в пределах общей стоимости работ по договору. Упущенная выгода подлежит возмещению в случаях, предусмотренных договором.

Правовое регулирование договоров на выполнение НИОКТР осуществляется в соответствии со ст. 732 ГК, где установлено, что к срокам выполнения и к цене работы, а также к последствиям неявки заказчика за получением результата работ применяются соответственно правила, предусмотренные гражданским законодательством (ст.ст. 662, 663 и 693 ГК). Согласно п. 2 ст. 732 ГК, к государственным контрактам на выполнение НИОКТР для государственных нужд применяются правила, установленные в ст.ст. 718 – 722 ГК.

Кроме норм ГК, вопросы, связанные с договором на выполнение научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских и технологических работ, регулируются также и другими актами законодательства, в том числе Законом Республики Беларусь «Об основах государственной научно-технической политики» в редакции Закона от 12 ноября 1997 г. N 83-З и другими актами законодательства.

Форма типового контракта на выполнение научно-исследовательских (опытно-конструкторских и технологических работ) в интересах иностранного заказчика

КОНТРАКТ № _____

_____ и
наименование организации-заказчика, город, страна
_____ по разработке
наименование организации-исполнителя с белорусской стороны
_____ наименования характера разработки

г. Минск «____» _____ 200_ г.

«_____» (г. _____, Республика Беларусь),
наименование организации-исполнителя
именуемая в дальнейшем ИСПОЛНИТЕЛЬ, в лице _____,
должность, ФИО
действующего на основании _____, с одной стороны, и
_____, именуемая в дальнейшем ЗАКАЗЧИК,
наименование организации-заказчика, город, страна
в лице _____, действующего на основании _____,
должность, ФИО
с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

Предметом настоящего Контракта является обязательство ИСПОЛНИТЕЛЯ разработать _____
наименование работы
и передать ЗАКАЗЧИКУ научно-техническую продукцию _____
описание результатов работы
согласно Техническому заданию, а также обязательство ЗАКАЗЧИКА принять и оплатить работы, проводимые ИСПОЛНИТЕЛЕМ в рамках Контракта.

2. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ИСПОЛНИТЕЛЯ

Исполнитель принимает следующие обязательства:

- 2.1 выполнить комплекс работ по _____
наименование работы
согласно Техническому заданию (Приложение 1).
разработать
2.2. _____,
описание ожидаемых результатов работы
2.3. _____,
описание ожидаемых результатов работы
2.4. _____;
описание ожидаемых результатов работы

А также (*дополнительные обязательства*):

2.5. проводить маркетинговые исследования; сбор, классификацию, анализ, оценку и распространение актуальной, своевременной и точной информации с целью совершенствования планирования и проведения научно-технических исследований и разработок, а также последующего их внедрения в производство;

2.6. осуществлять координацию деятельности научных организаций _____ и НАН Беларуси в рамках международного сотрудничества
организация-заказчик
между _____ и Республикой Беларусь;
страна

2.7. осуществлять поиск и нахождение заинтересованных партнеров по научно-техническому сотрудничеству в интересах научных организаций сторон;

2.8. заниматься организацией деятельности ученых _____ в период
их пребывания в институтах и организациях НАН Беларуси;
страна

2.9. оказывать научно-методическую помощь в проведении переговоров и заключении контрактов;

2.10. рассматривать и готовить предложения по инвестициям _____
страна
в экономику Республики Беларусь.

2.11. оперативно предоставлять ЗАКАЗЧИКУ техническую и научную информацию, оговоренную Техническим заданием.

2.12. Гарантировать ЗАКАЗЧИКУ полную конфиденциальность и сохранение коммерческой тайны по всему объему информации, технологиям, методам работы, полученным в ходе исполнения настоящего Контракта.

2.13. Прилагать все усилия для выполнения Контракта.

3. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ЗАКАЗЧИКА

ЗАКАЗЧИКУ принимает на себя следующие обязательства:

3.1. принять результаты работ, полученные в результате выполнения ИСПОЛНИТЕЛЕМ Контракта по по _____
наименование работы

3.2. Произвести в полном объеме оплату выполненных работ согласно условиям настоящего Контракта и Технического задания.

3.3. Согласовать с ИСПОЛНИТЕЛЕМ Техническое задание, План работ и сроки выполнения Контракта по по _____
наименование работы

3.4. Гарантировать ИСПОЛНИТЕЛЮ полную конфиденциальность и сохранение коммерческой тайны по всему объему информации, технологиям, методам работы, полученным в ходе исполнения настоящего Контракта.

4. ЦЕНА КОНТРАКТА, ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ И УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

4.1. Общая стоимость работ по настоящему Контракту, в соответствии с протоколом о договорной цене (Приложение 3), составляет _____ (пропись) (указать валюту цены), в том числе:

- стоимость первого этапа _____;

- стоимость второго этапа _____;

_____.

4.2. Оплата работ по настоящему Контракту производится ЗАКАЗЧИКОМ поэтапно, после подписания акта сдачи-приемки работ по этапу и передачи отчетных материалов в соответствии с Техническим заданием и Приложением 2 к настоящему Контракту.

4.3. Платеж ИСПОЛНИТЕЛЮ производится ЗАКАЗЧИКОМ в срок не позднее ____ дней с момента подписания Сторонами соответствующих актов сдачи-приемки работ по этапам настоящего Контракта.

4.4. Валютой платежа является (указать валюту платежа).

4.5. Основанием для оплаты работ, составляющих предмет настоящего Контракта, являются подписанные сторонами Акты сдачи-приемки работ.

5. ПОРЯДОК СДАЧИ И ПРИЕМКИ РАБОТ

5.1. Перечень научной, технической и другой документации, подлежащей оформлению и сдаче ИСПОЛНИТЕЛЕМ ЗАКАЗЧИКУ по настоящему Контракту, определяются Техническим заданием, являющимся неотъемлемой частью настоящего Контракта.

5.2. По завершении работ, в сроки, оговоренные настоящим Контрактом, ИСПОЛНИТЕЛЬ направляет ЗАКАЗЧИКУ:

Акт сдачи-приемки выполненных работ;

Материалы, предусмотренные Техническим заданием и условиями Контракта.

5.3. ЗАКАЗЧИК в течение ____ дней со дня получения Акта сдачи-приемки работ и отчетных документов, указанных в п. 5.2. настоящего Контракта, обязан подписать и направить ИСПОЛНИТЕЛЮ Акт сдачи-приемки выполненных работ.

5.4. В случае мотивированного отказа одной из Сторон или Сторонами от подписи Акта сдачи приемки работ, составляется Акт с перечнем необходимых доработок, сроков их выполнения, подписываемый обеими Сторонами.

5.5. В случае досрочного выполнения работ ЗАКАЗЧИК вправе досрочно принять и оплатить работы.

5.6. Если в процессе выполнения работы выясняется неизбежность получения отрицательного результата или нецелесообразность дальнейшего проведения работы, невозможность выполнить работы в установленный срок, ИСПОЛНИТЕЛЬ обязан немедленно приостановить ее, поставив об этом в известность ЗАКАЗЧИКА в 10-дневный срок после приостановления работы. В этом случае стороны обязаны в двухнедельный срок рассмотреть вопрос о целесообразности и направлениях продолжения работы.

5.7. Работы, прекращенные по инициативе ЗАКАЗЧИКА, оплачиваются по фактическим затратам на момент получения ИСПОЛНИТЕЛЕМ извещения о прекращении работ.

6. СРОК ДЕЙСТВИЯ КОНТРАКТА

Настоящий Контракт вступает в силу с момента его подписания обеими Сторонами и действует до полного выполнения Сторонами своих обязательств.

Началом выполнения работ по настоящему Контракту является *дата его подписания (вариант – другое)*.

Срок окончательного выполнения и сдачи работ по настоящему Контракту – _____.

Содержание и сроки выполнения основных этапов определяются Календарным планом (Приложение 2), являющимся неотъемлемой частью настоящего Контракта.

7. САНКЦИИ

7.1. В случае неисполнения ИСПОЛНИТЕЛЕМ обязательств по пункту 5.1. настоящего Контракта, ИСПОЛНИТЕЛЬ платит ЗАКАЗЧИКУ штраф в размере 2(*другое*)% от стоимости Контракта за каждый день задержки, но не более 10(*другое*) % от общей стоимости Контракта.

7.2. В случае неисполнения ЗАКАЗЧИКОМ сроков платежей ИСПОЛНИТЕЛЮ по настоящему Контракту, ЗАКАЗЧИК платит ИСПОЛНИТЕЛЮ штраф в размере 2 (*другое*)% от стоимости Контракта за каждый день задержки, но не более 10 (*другое*)% от общей стоимости Контракта.

8. ПОРЯДОК РАССМОТРЕНИЯ СПОРОВ

8.1. Все разногласия, возникшие при исполнении настоящего Контракта, Стороны будут пытаться урегулировать путем переговоров.

8.2. Если сторонам не удастся достичь согласия, то любой спор, разногласие или требование, возникающие из данного Контракта, подлежат разрешению в Международном Арбитражном Суде при Белорусской Торгово-промышленной палате в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь.

9. ФОРС-МАЖОР

9.1. Форс-мажорными считаются обстоятельства, не поддающиеся контролю Сторонами и делающие невозможным дальнейшее выполнение обязательств. Они включают: природные катаклизмы, войны, гражданские волнения, беспорядки, восстания, революции, блокада; любое государственное политическое решение, принятое в Республике Беларусь или _____, которое

страна

может неблагоприятно повлиять на процесс дальнейшего сотрудничества Сторон.

9.2. В случае форс-мажорных обстоятельств, Стороны обязуются приложить все возможные усилия для устранения или преодоления последствий подобных событий друг для друга в рамках _____.

международный правовой акт

9.3. Сторона, ссылающаяся на такие обстоятельства, обязана информировать другую сторону не позднее 5 (*другое*) дней с момента их наступления.

9.4. При возникновении обстоятельств непреодолимой силы срок выполнения обязательств по настоящему Контракту отодвигается соразмерно времени, в течение которого действуют такие обязательства и их последствия.

9.5. Надлежащим доказательством наличия указанных выше обстоятельств и их продолжительности будут служить справки, выдаваемые уполномоченными органами ИСПОЛНИТЕЛЯ или ЗАКАЗЧИКА.

9.6. Если обстоятельства форс-мажора будут действовать свыше трех месяцев, любая из сторон имеет право расторгнуть договор в одностороннем порядке с письменным уведомлением об этом другой стороны, что не освобождает стороны от производства расчетов по настоящему Контракту.

10. ДРУГИЕ УСЛОВИЯ

10.1. Приложение 1, Приложение 2, Приложение 3 являются неотъемлемыми частями настоящего Контракта. Приложения должны быть утверждены и подписаны ЗАКАЗЧИКОМ.

10.2. Исключительное право собственности на научно-техническую продукцию по предмету Контракта принадлежит совместно ЗАКАЗЧИКУ и ИСПОЛНИТЕЛЮ. Совместные права сторон на результаты работы по настоящему Контракту не могут быть переуступлены третьим лицам без письменного на то разрешения другой стороны.

10.3 Дальнейшие способы использования научно-технической продукции по настоящему Контракту определяются совместно ЗАКАЗЧИКОМ и ИСПОЛНИТЕЛЕМ на условиях, предусмотренных в дополнительном контракте.

10.4. Приобретаемые для выполнения Контракта оборудование и материалы после завершения работы остаются в распоряжении ИСПОЛНИТЕЛЯ.

10.5. ЗАКАЗЧИК не возражает против выполнения работ силами временного научного коллектива (ВНК).

10.6. Стороны гарантируют соблюдение конфиденциальности в отношении полученных одной стороной от другой стороны или ставших им известными в ходе выполнения работ документации, информации, знаний, опыта и других научно-технических сведений о которых условлено в соответствии с подписанными сторонами дополнительным соглашением, что они имеют конфиденциальный характер. Эта гарантия относится к физическим и юридическим лицам, которым стороны предоставили доступ к указанным данным в ходе проведения работ. Опубликование или иное разглашение указанных выше сведений, а также передача их третьим лицам проводится лишь по взаимному согласию для каждого конкретного случая.

10.7. Обязанности по соблюдению конфиденциальности остаются в силе и после прекращения действия настоящего Контракта в течение 5(*другое*) лет.

10.8. Все изменения и дополнения к настоящему Контракту должны быть согласованы в письменной форме.

10.9. В случае нарушения одной из сторон договорных обязательств другая сторона вправе в установленном порядке ставить вопрос о расторжении Контракта.

Настоящий Контракт составлен в двух экземплярах на русском/ _____ языках, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному для каждой из Сторон.

11. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА, ПОЧТОВЫЕ И ПЛАТЕЖНЫЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

11.1. ЗАКАЗЧИК « _____ »

Адрес _____

Телефон _____, телетайп _____, факс _____

Расчетный счет № _____

в _____

(наименование банковского учреждения)

МФО _____, код _____.

Отгрузочные реквизиты:

11.2. ИСПОЛНИТЕЛЬ « _____ »:

Адрес _____

Телефон _____, телетайп _____, факс _____

Расчетный счет № _____

в _____

(наименование банковского учреждения)

МФО _____, код _____.

Отгрузочные реквизиты:

(для физических лиц необходимо указать полностью Ф.И.О., сведения о паспорте (серия, №, кем и когда выдан), а также местожительство).

Стороны обязуются немедленно письменно информировать одна другую в случае изменения сведений, указанных в п. 11 настоящего Договора.

К настоящему Контракту прилагается:

1 Техническое задание (приложение 1);

2. Календарный план (приложение 2);

3. Протокол соглашения о договорной цене (приложение 3).

Подписи сторон

УТВЕРЖДАЮ

УТВЕРЖДАЮ

Директор _____

Директор _____

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

« _____ »

Наименование работы

Шифр « _____ »

г. Минск – г. _____
200_ г.

1. Основание для выполнения НИР «_____» (*шифр*).

1.1. Основанием для выполнения НИР «_____» является _____.

2. Сроки выполнения НИР «_____»

2.1. Начало выполнения работ – _____.

2.2. Окончание выполнения работ – _____.

3. Цель, задачи и исходные данные для выполнения НИР «_____».

Целью выполнения НИР «_____» является _____.

3.1. В процессе выполнения НИР «_____» будут решаться задачи:

_____;

3.2. Реализация результатов исследований позволит:

_____;

4. Этапы НИР «_____»

4.1. НИР «_____» выполняется в ____ этапа:

Наименование работ	Сроки выполнения	Научно-техническая продукция
Этап 1.		
Этап 2.		
		Акт сдачи-приемки. Отчет о результатах проделанной работы.

5. Порядок сдачи и приемки НИР «Система»

5.1. Перечень материалов, предъявляемых по окончании работы:

- утвержденное Техническое задание;
- акт сдачи-приемки;
- отчет о результатах проделанной работы;

_____;

От ЗАКАЗЧИКА:

организация

Директор _____ *ФИО*

От ИСПОЛНИТЕЛЯ:

организация

Директор _____ *ФИО*

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН РАБОТЫ
по контракту № _____ от “ ” _____ 200 г.

Наименование этапа работы	Сроки выполнения	Цена этапа, долл. США.	Научно-техническая продукция
<i>Этап 1.</i>			
<i>Этап 2.</i>			
.			Акт сдачи-приемки. Отчет о результатах проделанной работы.

От ЗАКАЗЧИКА:

организация

Директор _____ ФИО

От ИСПОЛНИТЕЛЯ:

организация

Директор _____ ФИО

ПРОТОКОЛ
соглашения о договорной цене
на выполнение работ по Контракту № _____ от “ ” 2007 г.

г. Минск _____ “ ” _____ 200 г.

Мы, нижеподписавшиеся, от лица ЗАКАЗЧИКА директор _____
организация, город, страна

_____ и от лица ИСПОЛНИТЕЛЯ директор _____
ФИО организация

(г. _____, Республика Беларусь) _____ удостоверяем, что сторонами
ФИО

достигнуто соглашение о величине договорной цены на выполнение работ за счет средств ЗАКАЗЧИКА, по Контракту № __ от _____ 200_ г. в сумме _____ (прописью, с указанием валюты цены), в том числе:

- стоимость первого этапа _____;
- стоимость второго этапа _____;
- _____;

Настоящий протокол является основанием для проведения взаимных расчетов и платежей между Заказчиком и Исполнителем.

От ЗАКАЗЧИКА:

 организация
 Директор _____ *ФИО*

От ИСПОЛНИТЕЛЯ:

 организация
 Директор _____ *ФИО*

Форма договора о передаче прав на использование результатов научно-исследовательских (опытно-конструкторских, опытно-технологических) работ

«_____» _____ 200__г.

_____ наименование организации, распоряжающейся правами (передающая сторона)

(Республика Беларусь), именуемая в дальнейшем «Передающая сторона», в лице _____, действующего на основании _____, с одной стороны,

_____ наименование организации, принимающей права (принимающая сторона)

именуемая в дальнейшем «Принимающая сторона», в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, принимая во внимание, что Передающая сторона является:

- государственным заказчиком НИОКТР,
- государственной организацией-исполнителем НИОКТР,
- организацией, частично финансирующей проведение НИОКТР за счет собственных средств

«_____», в ходе выполнения которой получены

наименование НИОКТР и № ее госрегистрации следующие результаты:

_____ наименование результатов с указанием информационного носителя, на котором они зафиксированы

договорились о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Передающая сторона предоставляет Принимающей стороне на срок действия настоящего договора (безвозмездно или за вознаграждение, уплачиваемое Принимающей стороной), права на использование результатов НИОКТР:

_____ наименование НИОКТР

При этом Принимающей стороне предоставляе(ю)тся (определяется объем предоставляемых прав):

_____ право на опубликование в открытой печати и иное обнародование результатов

_____ НИОКТР (публичные выступления, демонстрация на выставках и другие виды обнародования); право на

_____ использование результатов НИОКТР в деятельности принимающей стороны (указать, где конкретно будет

_____ применяться); право на приобретение исключительных прав на объекты права промышленной

_____ собственности, созданные при выполнении НИОКТР, включая патентование результатов НИОКТР или

охрану их в режиме нераскрытой информации (ноу-хау); право на распоряжение правами на результаты

НИОКТР, являющиеся объектами права промышленной собственности, в том числе предоставление права

на использование объектов права промышленной собственности и уступку исключительных прав на

объекты права промышленной собственности; право передавать права на использование результатов

НИОКТР, не являющихся объектами права промышленной собственности.

При этом Передающая сторона:

- имеет право использовать результаты НИОКТР для собственных нужд и отказывается от передачи права на использование результатов НИОКТР третьим лицам;

- имеет право использовать результаты НИОКТР для собственных нужд и передавать права на использование результатов НИОКТР третьим лицам.

1.2. При предоставлении прав, указанных в пункте 1.1. настоящего договора Передающая сторона передает Принимающей стороне информационные носители, на которых зафиксированы результаты НИОКТР: _____

отчет о НИР, технические условия, технологический

регламент, лабораторный регламент и т.д.

1.3. Результаты НИОКТР на информационных носителях передаются по акту приемки-передачи, подписанному обеими сторонами.

1.4. В случаях, предусмотренных законодательством Республики Беларусь, предоставление прав на распоряжение правами на результаты НИОКТР, являющиеся объектами права промышленной собственности, в том числе предоставление права на использование объектов права промышленной собственности и уступку исключительных прав на объекты права промышленной собственности, оговаривается:

- отдельным договором;
- разделом (разделами) ____ настоящего договора, подлежащим регистрации в установленном порядке.

2. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

2.1. Передающая сторона заявляет, что она вправе предоставлять право на использование результатов НИОКТР согласно настоящему договору и что на момент подписания настоящего договора ему ничего не известно о правах третьих лиц, которые могли бы быть нарушены заключением данного договора.

2.2. Передающая сторона заявляет о технической осуществимости технологического процесса производства продукции на предприятии Принимающей стороны согласно приложению 1 к настоящему договору и о возможности достижения показателей, предусмотренных настоящим Договором, при условии полного соблюдения Принимающей стороной технических условий и инструкций Передающей стороны. Механические, технологические, технико-экономические и другие показатели продукции по лицензии приводятся в приложении 2 к настоящему Договору.

2.3. Принимающая сторона обязуется следовать инструкциям Передающей стороны при использовании результатов НИОКТР.

2.4. Ненадлежащее исполнение или неисполнение обязательств, вытекающих из настоящего договора, влечет наступление ответственности в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

3. ПЛАТЕЖИ

3.1. За переданные права Принимающая сторона обязуется уплатить Передающей стороне следующие платежи:

- единовременный платеж в сумме _____ в течение _____ с момента _____
заключения договора, передачи документации и др.

- периодические платежи в размере _____ в следующем порядке (*указать режим уплаты: ежемесячно, ежеквартально, ежегодно, в установленные сроки, другое*)

3.2. За несвоевременную уплату платежей Принимающая сторона уплачивает ___% от суммы платежа, предусмотренной пунктом 3.1.

3.3. Платежи осуществляются путем (*указать вид расчетов*) расчетов в (*указать вид валюты*).

4. НЕОТВРАТИМЫЕ И ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА

4.1. К неотвратимым и чрезвычайным обстоятельствам стороны относят такие обстоятельства, которые оправдывают при определенных условиях неисполнение или ненадлежащее исполнение любой из сторон обязательств по договору:

обстоятельства непреодолимой силы – природные стихийные бедствия: смерчи, бураны, наводнения, пожары, землетрясения, прочие стихийные явления, которые невозможно предотвратить;

обстоятельства государственной и общественной жизни – запретительные акты государственных и местных органов власти и управления, военные действия, эпидемии, забастовки, прочие обстоятельства, которые разумными мерами стороны не могут предотвратить.

4.2. При возникновении неотвратимых и (или) чрезвычайных обстоятельств стороны приложат необходимые разумные усилия для исполнения своих обязательств по договору.

4.3. Сторона, у которой возникли неотвратимые и (или) чрезвычайные обстоятельства, обязана в ___ дневный срок информировать в письменной форме другую сторону.

В этом случае стороны принимают совместное решение о продлении срока исполнения обязательств по договору соразмерно времени действия неотвратимых и (или) чрезвычайных обстоятельств и их последствий.

4.4. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по договору, если обстоятельства непреодолимой силы и (или) иные чрезвычайные обстоятельства будут действовать более шести месяцев и невозможно предсказать дату их прекращения.

5. ВСТУПЛЕНИЕ ДОГОВОРА В СИЛУ

5.1. Договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения.

6. ИЗМЕНЕНИЕ И ДОСРОЧНОЕ РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА

6.1. Изменение и досрочное расторжение договора возможно:

по взаимному соглашению сторон;

по требованию одной стороны при существенном нарушении договора другой стороной;

в иных случаях, предусмотренных Гражданским кодексом и иными актами законодательства Республики Беларусь.

6.2. Существенным признается нарушение договора одной из сторон, влекущее для другой стороны такой ущерб, в результате которого она в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора.

6.3. Изменение или досрочное расторжение договора оформляется соглашением сторон в той же форме, что и договор.

6.4. Если основанием для изменения или досрочного расторжения договора послужило существенное нарушение договора одной из сторон, другая виновная сторона возмещает убытки, причиненные изменением или расторжением договора, в пределах предусмотренных действующим законодательством и настоящим договором.

7. УРЕГУЛИРОВАНИЕ СПОРОВ

7.1. В случае возникновения споров между Передающей стороной и Принимающей стороной по вопросам, предусмотренным договором или в связи с ним, стороны примут все меры к разрешению их путем переговоров.

7.2. В случае не достижения соглашения путем переговоров стороны вправе разрешить спор в порядке, предусмотренном действующим законодательством.

8. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

8.1. Все изменения и дополнения в настоящий договор должны быть совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами.

8.2. По вопросам, которые не урегулированы или не полностью урегулированы договором, применяются нормы гражданского законодательства Республики Беларусь.

8.3. Указанные в договоре приложения на ___ листах составляют неотъемлемую часть договора.

8.4. Настоящий договор совершен _____ В
(дата, месяц, год)
городе _____ в двух экземплярах, каждый из которых имеет
(наименование города)
одинаковую силу.

Юридические адреса и реквизиты сторон

Передающая сторона: _____

Принимающая сторона: _____

Приложения к договору:

Приложение 1 _____
(наименование приложения)

Приложение 2 _____
(наименование приложения)

От Передающей стороны:

От Принимающей стороны:

(должность, подпись, И.О.Фамилия)

(должность, подпись, И.О.Фамилия)

М.П.

М.П.

9. ЛИЦЕНЗИОННЫЙ ДОГОВОР НА ПЕРЕДАЧУ НОУ-ХАУ (СВЕДЕНИЙ, СОСТАВЛЯЮЩИХ СОДЕРЖАНИЕ НЕРАСКРЫТОЙ ИНФОРМАЦИИ)

Общие положения

В международной практике используется проект лицензионного договора, разработанного Организацией связи в металлической промышленности Европы (ОРГАЛИМО), – «Примерный договор о передаче ноу-хау»^{*}. Этот договор и взят за основу при создании настоящей примерной формы, ориентированной на белорусское законодательство.

При ее создании использовалась также форма Примерного лицензионного договора на передачу «ноу-хау», созданная в учреждении образования «Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники» (БГУИР) Министерства образования Республики Беларусь в рамках отчета о научно-исследовательской работе «Исследование экономико-правовых основ и разработка форм типовых документов, регламентирующих договорные отношения в сфере научной деятельности высшей школы» (УДК 338.24, № госрегистрации 2001781, ГБЦ № 00-3091), а также иные, встречающиеся в практике взаимоотношений и специальной литературе.

При этом следует отметить, что в соответствии со статьей 1124 Гражданского кодекса Республики Беларусь стороны договора могут при заключении и лицензионного договора на передачу сведений, составляющих нераскрытую информацию, или в последующем избрать по соглашению между собой право, которое подлежит применению к их правам и обязанностям по этому договору, если это не противоречит законодательству.

Соглашение сторон о выборе подлежащего применению права должно быть явно выражено или должно прямо вытекать из условий договора и обстоятельств дела, рассматриваемых в их совокупности.

Выбор сторонами по договору подлежащего применению права, сделанный после заключения договора, имеет обратную силу и считается действительным с момента его заключения без ущерба для прав третьих лиц.

^{*} См.: Сборник нормативных актов об охране интеллектуальной собственности. М.: Юрид. лит., 1996. С. 361.

Стороны договора могут избрать подлежащее применению право как для договора в целом, так и для отдельных его частей.

Предлагаемая примерная форма имеет исключительно важное значение, поскольку договорная практика по подобным сделкам в нашей стране почти отсутствует и должна появиться в ближайшие годы. Поэтому при заключении лицензионных договоров и соглашений на передачу ноу-хау можно воспользоваться как данной договорной формой, так и иными вспомогательными материалами, а также книгой Енина А.В., Ковалевича И.Н, Руденкова В.М. «Интеллектуальные секреты и безопасность бизнеса» и книгой видного германского специалиста Герберта Штумпфа «Договор о передаче ноу-хау» (изд. «Прогресс», М, 1976 г.), которая является до сего времени лучшей среди малочисленных подобных изданий.

Структура договора описана в разделе 7.

Особенности лицензионного договора на передачу сведений, составляющих содержание нераскрытой информации, в том числе секреты производства (ноу-хау)

Статья 9. Изменения и улучшения, сделанные лицензиатом. Изменения и улучшения (*усовершенствования*), которые лицензиат осуществит в отношении предмета лицензии, могут быть сделаны им только при согласии лицензиара (*вариант – без согласия лицензиара, но с обязательным уведомлением его о сущности сделанных изменений или улучшений*). Лицензиар имеет право безвозмездно использовать все сделанные лицензиатом изменения и улучшения в своих интересах, если указанные изменения или улучшения получили патентную защиту, то лицензиат передает права на них также и лицензиару (*вариант – передает права на них на дополнительно оговоренных условиях и за согласованное вознаграждение*). (*Последний вариант в мировой практике применяется сравнительно редко, и без настойчивых требований лицензиата прибегать к этому варианту не следует*).

Статья 13. Возникновение и прекращение права на лицензионные платежи. Указывается обстоятельство или момент (*например, начало оплачиваемых продаж*), с которым связывается возникновение у лицензиара права получения (*требования*) платежей, не считая первоначально полученного.

После прекращения срока действия настоящего договора его положения будут применяться до тех пор, пока не будут окончательно осуществлены платежи, обязательства по которым возникли в период его действия.

Статья 14. Налоги и сборы. Указывается, какие именно налоги и сборы уплачиваются в стране лицензиата и кем именно (*данная статья имеет характер не оговорки, а предупредительно-пояснительный*).

Статья 15. Маркировка. Лицензиат обязан (*вариант – имеет право*) наносить на всей лицензионной продукции указание, по чьей лицензии выпущен данный товар, а также по желанию товарный знак лицензиара.

Статья 16. Учет и отчетность. Указываются обязательные формы учета объема и сумм продаж лицензионной продукции, а также право лицензиара контролировать эти данные и иметь к ним доступ.

Статья 17. Расчеты и платежи. Указывается порядок расчетов и сроки платежей (*по согласованию сторон*).

Статья 18. Предотвращение конфликта интересов. Лицензиат обязуется (*либо не обязуется*) использовать лицензию и не производить иной конкурентной продукции. Он имеет право по истечении согласованного времени прекратить производство и сбыт лицензионной продукции.

Статья 19. Закупки у лицензиара. Лицензиат обязуется (*либо не обязуется*) приобретать у лицензиара следующие предметы, необходимые для изготовления лицензионной продукции: (*перечислить*).

9.1. Примерная форма лицензионного договора на передачу сведений, составляющих содержание нераскрытой информации, в том числе секреты производства (ноу-хау)

(название договора)

г. _____ № _____ « _____ » 200 г.

(полное наименование организации)

с постоянным местопребыванием по адресу _____, именуемое далее по тексту «лицензиаром», в лице директора _____, действующего на основании доверенности № _____ от « _____ » 200 г., и _____, *(ф.и.о.)* _____ *(полное наименование организации)*, с постоянным местопребыванием по адресу _____, именуемое далее по тексту «лицензиатом», в лице _____, *(должность, ф.и.о.)*, действующего на основании доверенности № _____ от « _____ » 200 г., с другой стороны, руководствуясь, в частности, статьями 1012 и 985 Гражданского кодекса Республики Беларусь, основываясь на том, что лицензиар изготавливает и реализует с _____ года следующую продукцию: _____.

подробное перечисление продукции

1. Предмет договора и объем лицензии

Лицензиар разрешает лицензиату производство, использование и сбыт следующей продукции _____.

Вид лицензии _____

(исключительная, неисключительная).

Сублицензии: лицензиат имеет право предоставлять сублицензии третьим лицам только с разрешения лицензиара, который может отказать в этом только при наличии существенных оснований.

2. Территория

Лицензия выдается для использования в следующих странах _____.

3. Техническая помощь

Лицензиар передает лицензиату в течение _____ после подписания договора и получения им предусмотренных в статье 10 сумм в полном объеме всю техническую документацию, необходимую для изготовления и использования продукции по лицензии, а именно: _____.

О передаче технической документации составляется приемосдаточный акт за подписями уполномоченных представителей обеих сторон.

Техническая документация будет ориентирована к техническим нормам и стандартам, принятым в _____ отрасли промышленности страны лицензиара.

По отдельной договоренности между сторонами техническая документация может быть приспособлена к условиям лицензиата.

Если лицензиат при передаче или в течение _____ месяцев после передачи технической документации установит неполноту или неправильность документации, то лицензиар обязан в течение _____ недель после поступления письменной рекламации лицензиата передать недостающую документацию или исправить частичные недостатки в документации и передать их лицензиату.

В этом случае датой передачи технической документации будет считаться момент передачи недостающей или исправленной документации.

Лицензиат может изготовить копии, предоставляемой ему лицензиаром документации только для своих нужд и при соблюдении режима защиты содержащейся в ней охраняемой информации.

Лицензиар обязуется передавать лицензиату все сведения и свой опыт, а также применяемые им методы, включая технологию и секреты своего производства, чтобы технические специалисты лицензиата средней квалификации смогли бы по прошествии определенного времени, затрачиваемого на освоение производства предмета лицензии, но не позднее _____ сами изготавливать лицензионную продукцию надлежащего качества*.

Всю предоставленную ему техническую документацию и информацию лицензиат может использовать в иных, кроме предусмотренных настоящим договором, целях только со специального на то разрешения лицензиара.

4. Предоставление персонала

Лицензиар подбирает за счет лицензиата специальный персонал, требующийся для освоения предмета лицензии

перечислить пункты требований, по которым должна быть достигнута договоренность с

лицензиатом, в том числе количество и квалификация предоставляемого персонала, срок, на

который этот персонал предоставляется, оплата размещения и питания персонала, его

страхование по болезни и др.

Все расходы, связанные с персоналом несет лицензиар и увеличивает для этих целей на полагающуюся ему от лицензиата сумму возмещения счета по единовременному и периодическим платежам, указанным в статьях 10 и 11 настоящего договора.

5. Обучение персонала лицензиата

* Рекомендуется указать самые основные характеристики и другие параметры продукции, которые обязуется обеспечивать при изготовлении лицензионной продукции. Эти характеристики должны быть не хуже тех, которыми обладает продукция самого лицензиара

Лицензиар обязуется инструктировать и обучать персонал лицензиата на своих предприятиях методам и способам изготовления лицензионной продукции и ее правильного использования на следующих условиях:

перечислить основные условия, включая количество обучаемых, их квалификацию на данный

момент, срок обучения, оплату размещения и питания обучаемых, формы возмещения

понесенных лицензиаром расходов на обучение и т.п..

6. Ответственность в связи с претензиями третьих лиц

Лицензиар заявляет, что ему ничего не известно о существовании недействующих патентов третьих лиц на устройства, вещества или технологию, положенных в основу настоящего договора. Однако он не гарантирует, что подобные патенты не были опубликованы. Если изготовление, использование или сбыт предмета лицензии приведут к тому, что лицензиат подвергнется преследованию в связи с нарушением патентов третьих лиц, то расходы по правовой защите в юридическом порядке, а также необходимое возмещение ущерба патентообладателя несет _____

указывается, кто именно несет эти расходы: лицензиар,

лицензиат, либо оба вместе в определенной пропорции).

При этом лицензиат должен сообщить лицензиару обо всех ставших ему известных претензиях третьих лиц к предмету лицензии *. Он должен также обеспечить необходимую подготовку и возможность для лицензиара участвовать в судебном процессе либо в досудебном разбирательстве.

Ответственность за изготовление и использование

Кроме предоставления документации и оказания помощи, как это предусмотрено выше, лицензиар не несет никакой ответственности за риск технического изготовления и использования лицензионной продукции – за все это отвечает исключительно лицензиат. Лицензиат подтверждает, что он в должной мере знаком с предметом лицензии и обязуется изготавливать лицензионную продукцию надлежащим техническим путем. Если по независящим от него причинам это не удастся в течение _____, то он может отказаться от исполнения договора с соответствующим письменным уведомлением лицензиара. Такое же право имеет и лицензиар, если он сочтет, что лицензиат не выполняет необходимых технических требований и условий при изготовлении лицензионной продукции. В этом случае лицензиар вправе требовать возмещения понесенных им убытков.

Ответственность за коммерческую реализацию

Лицензиар не отвечает за коммерческую реализацию продукции, изготовленной по лицензии. Риск за реализацию такой лицензионной продукции несет только сам лицензиат.

7. Качество продукции по лицензии

Лицензиат должен изготавливать продукцию по лицензии того же качества, что и сам лицензиар (*вариант – того качества, которое оговорено в лицензион-*

* В некоторых лицензионных соглашениях лицензиар в силу условий договора во всех случаях нарушения патентов третьих лиц лицензионной продукцией или технологией принимает на себя всю ответственность за нарушение патентов (но не ноу-хау) и возмещает лицензиату понесенные им в связи с этим убытки. Однако это относится лишь к патентным или смешанным (как в данном случае) лицензиям, но никак не к лицензиям исключительно на ноу-хау.

ном договоре и соответствующей документации). При этом лицензиар имеет право контролировать это качество. Он может запретить поставку продукции более низкого качества. Если по истечении _____ лицензиат не сможет достигнуть нужного качества, лицензиар вправе расторгнуть договор через _____ без права требовать возмещения расходов (*убытков*) лицензиатом.

8. Улучшения и изменения предмета лицензии

Лицензиар обязуется сообщать лицензиату обо всех изменениях и улучшениях, которые были им осуществлены в течение срока договора в отношении способа изготовления лицензионной продукции, либо самой этой продукции, а также передавать их в распоряжение лицензиата без изменения в связи с этим суммы лицензионных платежей.

9. Изменения и улучшения, сделанные лицензиатом

10. Единовременный платеж

Перед получением указанной в части 1 статьи 3 документации лицензиат выплачивает лицензиару на его счет _____

указать реквизиты

сумму в размере _____ в качестве единовременного (паушального) платежа. Документация будет передана лицензиату лишь после поступления указанной суммы на счет лицензиара в банке. Лицензиат не имеет права требовать возврата этой суммы даже в том случае, если договор будет досрочно по тем или иным причинам прекращен.

11. Периодические платежи

Помимо единовременного (паушального) платежа, лицензиат обязуется выплачивать лицензиару _____

ежемесячно, ежеквартально, ежегодно

периодические отчисления с оборота лицензионной продукции (роялти) в размере _____ % от сумм ее продаж (*выручки от реализации*) за вычетом

указать характер вычетов: например, скидки, налоги и т.п.

12. Минимальные платежи

Независимо от продаж, фактически осуществляемых лицензиатом, общий размер лицензионных платежей, исключая указанную в статье 4 сумму возмещения, не может быть ниже, чем:

в первый год _____;

во второй год _____;

в третий год и последующие годы _____ .

13. Возникновение и прекращение права на лицензионные платежи

14. Налоги и сборы

В стране лицензиата _____ уплачиваются

следующие налоги и сборы: _____

15. Маркировка

Лицензиат обязан/имеет право наносить на всей лицензионной продукции указание, по чьей лицензии выпущен данный товар, а также по желанию товарный знак лицензиара.

16. Учет и отчетность

17. Расчеты и платежи

18. Предотвращение конфликта интересов

19. Закупки у лицензиара

20. Секретность

Лицензиат хранит в секрете доверенную ему техническую документацию, раскрываемые ему сведения, составляющие содержание нераскрытой информации, в том числе секреты производства и иные сообщаемые знания (ноу-хау), также и по истечении срока действия настоящего договора. Лицензиат должен принять все меры предосторожности, необходимые для обеспечения секретности. Он, в частности, обязывает свой персонал соблюдать коммерческую тайну и сохранять в секрете все сведения, ставшие ему известными по настоящему договору, запрещая им какие бы то ни было злоупотребления относительно охраняемой информации, вводит эффективные меры ответственности. Только при получении ясно выраженного согласия лицензиара лицензиат имеет право передать третьим лицам, в частности своим субпоставщикам, агентам, аффилированным и другим лицам документацию или ноу-хау. Лицензиар берет на себя такие же обязательства относительно передаваемой ему лицензиатом охраняемой информации.

Лицензиат гарантирует, что с переданной документацией и информацией будут ознакомлены только те лица из его персонала, которые непосредственно связаны с производством продукции по лицензии.

Лицензиат вправе передать третьим лицам, связанным с реализацией им настоящего договора (покупателям, заказчикам, клиентам, партнерам) только ту техническую документацию и сведения, которые необходимы этим лицам для исполнения своих обязательств перед ним. При этом партнеры обязаны соблюдать конфиденциальность полученной документации и информации.

21. Иск против третьего лица

Стороны обязуются ни прямо, ни через посредника не участвовать в организациях и предприятиях, которые могут использовать положенные в основу настоящего договора документацию и знания и изготавливать конкурирующую продукцию. Однако лицензиар имеет право передавать лицензии в те страны, где у лицензиата нет исключительной лицензии.

Стороны, в частности, оказывают содействие одна другой при судебном преследовании лиц, занимающихся паразитированием или иной недобросовестной конкуренцией относительно предмета настоящего договора, поскольку может быть предъявлен иск по законам и в соответствии с судебной практикой страны лицензиата или страны, где было допущено неправомерное действие.

Сторона, принявшая решение предъявить иск, несет возможные расходы. В ее пользу могут также зачисляться образующиеся при этом суммы. Другая сторона, если в этом возникнет необходимость, передаст ей все разрешения и документацию. Если стороны договорятся начать судебное разбирательство совместно, то издержки и доходы по нему будут разделены следующим образом: _____ % для лицензиара и _____ % для лицензиата.

Если после заключения настоящего договора какое-либо третье лицо подаст заявку на патент или ему будет выдан на территории действия договора патент, который может лишить лицензиара или лицензиата права полностью или частично использовать ноу-хау и иной предмет настоящего договора, то стороны незамедлительно, после того как им станет об этом известно, предпримут совместные действия по защите ноу-хау и иной охраняемой информации и, в случае необходимости, по оспариванию действительности заявок или патентов третьих лиц, а также осуществят другие мероприятия, связанные с исполнением настоящего договора.

22. Срок действия договора

Настоящий договор подлежит регистрации в патентном органе в силу требований подпунктов 1.1 и 1.3 постановления Совета Министров Республики Беларусь от 22.05.2003 № 681 в редакции от 08.06.2004 № 686, а также все дополнительные соглашения и изменения к нему. В соответствии с пунктом 4 Порядка государственной регистрации лицензионных договоров и договоров об уступке прав на патенты (свидетельства), утвержденного Государственным патентным ведомством Республики Беларусь при Совете Министров Республики Беларусь от 25.08.1993 в редакции приказа Госкомпатента от 07.12.1999 № 50 и постановления Комитета по науке и технологиям при Совмине от 16.06.2003 № 21, регистрация означает признание договора действительным, подтверждает вступление его в силу и оформляется путем внесения в договор соответствующей записи с указанием порядкового номера и даты регистрации.

Договор прекращает свое действие _____
указать дату

По истечении срока действия договора лицензиат может (не может) и дальше продолжать выпуск лицензионной продукции без выплаты лицензиату лицензионных платежей (*вариант – по окончании срока действия договора лицензиат возвращает лицензиару всю полученную от него документацию и прекращает выпуск продукции по ней*). При соблюдении всех необходимых условий настоящего договора лицензиат обязуется и по истечении срока его действия не предавать огласке содержание полученной документации и ноу-хау лицензиара.

23. Расторжение договора по существенным основаниям

Помимо случаев, специально обусловленных договором, он может быть расторгнут при наличии существенных оснований, если это допускается действующим правом соответствующей страны.

При расторжении договора по вине лицензиата он обязан возвратить всю полученную техническую документацию и прекратить производство по настоящей лицензии, а также использование или предание огласке технологии и способа (ноу-хау), переданных ему лицензиаром.

24. Завершение обязательственных отношений с клиентами

Лицензиат имеет право после окончания срока действия договора исполнять контракты, договоры, соглашения и иные сделки, ранее заключенные (*совершенные*) им с покупателями и иными клиентами.

25. Иная ответственность сторон

За несоблюдение условий пунктов _____ настоящего договора лицензиар уплачивает лицензиату неустойку (*штраф*) _____ (*или пени*). *Указать условия расчета.*

За несоблюдение условий пунктов _____ настоящего договора лицензиат уплачивает лицензиару неустойку (*штраф*) _____ (*или пени*). *Указать условия расчета.*

Сторона, которая не исполнила возникшие из настоящего договора обязательства, обязана возместить другой стороне понесенные ею в связи с этим неисполнением прямые убытки, в том числе в случае разглашения одной стороной сведений, составляющих содержание охраняемой информации и предоставленных ей второй стороной.

Кроме этого, ответственность по настоящему договору наступает в случаях и пределах, предусмотренных пунктом 9 Порядка расчетов между юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями в Республике Беларусь, утвержденного Указом Президента Республики Беларусь от 29.06.2000 № 359, а также в иных случаях и пределах, прямо предусмотренных законодательством.

26. Применяемое право

К настоящему договору применяется право _____
указать страну, право которой применяется

27. Урегулирование споров

Все споры или разногласия между Сторонами, которые могут возникнуть из настоящего договора или в связи с ним, которые не удалось урегулировать путем мирных переговоров или посредничества, согласно части 2 статьи 4 Закона Республики Беларусь «О международном арбитражном (третейском) суде» подлежат разрешению в Международном арбитражном суде при Белорусской Торгово-промышленной палате в соответствии с регламентом Арбитражного суда, единоличным составом арбитража в лице арбитра, имя которого предложит в разумный срок ответчик, и с кандидатурой которого согласится истец, а в отсутствии таких предложения или согласия – в суде по подсудности. Назначение избранного сторонами арбитра произойдет в момент получения его согласия. Избрано (назначе-

но) в качестве арбитра может быть только дееспособное физическое лицо, имеющее достаточную профессиональную подготовку и необходимые личные качества. Ответчик обязан предлагать истцу имя арбитра с правом выбора из не менее, нежели трех кандидатур. При этом он не связан Рекомендательным списком арбитров Международного арбитражного суда при Белорусской Торгово-промышленной палате.

Решение арбитража является окончательным и обязательным для обеих сторон. Ведение протокола носит избирательный характер, с занесением в него любого эпизода выяснения отношений по требованию любой из сторон, а в суде – согласно регламенту.

28. Язык и экземпляры договора

Настоящий договор составлен на _____ и _____ языках в _____ экземплярах, по _____ экземпляру каждой стороне. При этом тексты на обоих языках имеют одинаковую юридическую силу.

29. Адреса и банковские реквизиты сторон на момент заключения настоящего Договора.

« _____ »
Адрес _____
Телефон _____, телетайп _____, факс _____
Расчетный счет № _____
в _____
наименование банковского учреждения
МФО _____, код _____.

« _____ »:
Адрес _____
Телефон _____, телетайп _____, факс _____
Расчетный счет № _____
в _____
наименование банковского учреждения
МФО _____, код _____.

Для физических лиц необходимо указать полностью Ф.И.О., сведения о паспорте (серия, №, кем и когда выдан), а также местожительство.

Подписи представителей сторон, даты и скрепляющие печати.

От имени лицензиара
фамилия, должность

От имени лицензиата
фамилия, должность

9.2. Лицензионное соглашение о передаче ноу-хау, являющееся условием договора на выполнение НИОКТР (государственного контракта на выполнение НИОКТР для государственных нужд)

Общие положения

Предлагаемая примерная форма лицензионного соглашения также, как и предыдущая, имеет исключительно важное значение, но не только по указанным ранее причинам.

ГКНТ России приказом еще от 29 января 1997 года № 13 утвердил Руководство по распределению интеллектуальной собственности в договорах на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ и в договорах о совместной научно-технической деятельности, заключаемых между российскими и иностранными организациями. В соответствии с его разделом «Конфиденциальная информация в контрактах и соглашениях» в контрактах и соглашениях на выполнение научно-технических работ должна быть специально обозначена информация, признаваемая сторонами конфиденциальной для данного договора. Объем такой информации должен быть разумно определен исходя из ее действительной или потенциальной коммерческой ценности. Кроме того, в контрактах и соглашениях должны быть определены конкретные меры и обязательства по охране конфиденциальности обозначенной информации, а также условия и порядок доступа к ней (публикации) третьих лиц. В любом случае общепризнанной нормой считается условие, при котором каждая из договаривающихся сторон обязуется публиковать полученные при выполнении работы сведения, признанные конфиденциальными, только с согласия другой стороны.

В настоящее время обе страны (и Россия, и Беларусь) стоят перед необходимостью коммерциализации такой информации, оценки и учета ее в качестве отдельного объекта гражданских прав, за исключением тех договоров, где условие конфиденциальности не имеет коммерческого (товарного) характера и имеет локальную цель – не придавать огласке существование договора, связанных с ним конкретных обстоятельств.

Договор (государственный контракт) на выполнение научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских или технологических работ, содержащий условия, регулируемые законодательством об

интеллектуальной собственности, имеет смешанный вид (п. 2 ст. 391 ГК). Такой договор содержит в себе элементы различных договоров, предусмотренных законодательством. К отношениям сторон по такому смешанному договору применяются в соответствующих частях правила о договорах, элементы которых содержатся в смешанном договоре.

Конструкция пункта 4 статьи 723 ГК позволяет сделать вывод, что законодатель исходит из предположения, что по общему правилу договоры на выполнение научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских или технологических работ всегда должны содержать условия, регулируемые законодательством об исключительных правах (интеллектуальной собственности). Это вытекает и из статей 725, 726, пунктов 2 и 5 статьи 727 ГК. Притом, что сами результаты работ, за исключением образующейся при их выполнении охраняемой информации, результатами интеллектуальной деятельности, охраняемыми правом интеллектуальной собственности, не являются. Прежде всего, потому, что охраняемые правом интеллектуальной собственности результаты создаются только трудом физических лиц (авторов), а работы могут выполняться и юридическими лицами.

Для удобства и с целью разграничения положений договора по объектному составу такие условия предлагается оформлять в виде отдельного соглашения сторон, являющегося неотъемлемым приложением к договору на выполнение научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских или технологических работ.

Особенности лицензионного соглашения на передачу сведений, составляющих содержание нераскрытой информации, в том числе секреты производства (ноу-хау)

Статья 3. Техническая помощь

Лицензиар передает лицензиату в течение _____ (оговорить срок) после подписания соглашения и получения им предусмотренных в статье 9 сумм в полном объеме всю техническую документацию, содержащую сведения конфиденциального характера, а именно: (схемы, чертежи, кальки, рецепты, инструкции по сборке и эксплуатации и т.п., – перечислить). Или просто указать – согласно приложению.

Всю предоставленную ему техническую документацию и информацию лицензиат может использовать в любых целях (вариант: в целях согласованных с лицензиаром).

Статья 4. Предоставление персонала

Лицензиар подбирает за счет лицензиата специальный персонал, требующийся для освоения предмета лицензии (*перечислить пункты требований, по которым должна быть достигнута договоренность с лицензиатом, в том числе количество и квалификация предоставляемого персонала, срок, на который этот персонал предоставляется, оплата размещения и питания персонала, его страхование по болезни и др.*).

Все расходы, связанные с персоналом, несет лицензиар. Он увеличивает для этих целей на полагающуюся ему от лицензиата сумму средств.

Статья 5. Обучение персонала лицензиата

Лицензиар обязуется инструктировать и обучать персонал лицензиата пониманию и правильному использованию предоставленной тому технической документации и информации на следующих условиях (*перечислить основные условия, включая количество обучаемых, их квалификацию на данный момент, срок обучения, оплату размещения и питания обучаемых, формы возмещения понесенных лицензиаром расходов на обучение и т.п.*).

Статья 6. Ответственность в связи с претензиями третьих лиц

Лицензиар заявляет, что ему ничего не известно о существовании недействующих патентов третьих лиц на устройства, вещества или технологию, положенных в основу настоящего соглашения. Однако он не гарантирует, что подобные патенты не были опубликованы. Если изготовление, использование или сбыт предмета лицензии приведут к тому, что лицензиат подвергнется преследованию в связи с нарушением патентов третьих лиц, то расходы по правовой защите в юридическом порядке, а также необходимое возмещение ущерба патентообладателя несет _____ (*указывается, кто именно несет эти расходы: лицензиар, лицензиат либо оба вместе в определенной пропорции*). При этом лицензиат должен сообщить лицензиару обо всех ставших ему известных претензиях третьих лиц к предмету лицензии*. Он должен также обеспечить необходимую подготовку и возможность для лицензиара участвовать в судебном процессе либо в досудебном разбирательстве.

* В некоторых лицензионных соглашениях лицензиар в силу условий договора во всех случаях нарушения патентов третьих лиц лицензионной продукцией или технологией принимает на себя всю ответственность за нарушение патентов (но не ноу-хау) и возмещает лицензиату понесенные им в связи с этим убытки. Однако это относится лишь к патентным или смешанным лицензиям, но никак не (как в данном случае) к лицензиям исключительно на ноу-хау.

Ответственность за изготовление и использование

Кроме предоставления документации и оказания помощи, как это предусмотрено выше, лицензиар не несет никакой ответственности за риск использования технической документации и информации – за все это отвечает исключительно лицензиат. Лицензиат заявляет (*подтверждает*), что он в должной мере знаком с предметом лицензии и обязуется использовать предоставленную ему техническую документацию и информацию надлежащим техническим путем. Если по независящим от него причинам это не удастся в течение _____ (*указать срок*), то он может отказаться от исполнения соглашения с соответствующим письменным уведомлением лицензиара. Такое же право имеет и лицензиар, если он сочтет, что лицензиат не выполняет необходимых технических требований и условий при использовании предоставленной ему технической документации и информации. В этом случае лицензиар вправе требовать возмещения понесенных им убытков.

Ответственность за коммерческую реализацию

Лицензиар не отвечает за коммерциализацию предоставляемой им технической документации и информации, в том числе за реализацию производимых с ее использованием продукции, работ, услуг. Риск за такую реализацию несет только сам лицензиат.

Статья 10. Периодические платежи

Помимо единовременного (паушального) платежа, лицензиат обязуется выплачивать лицензиару (*указать сроки выплат – ежемесячно, ежеквартально, ежегодно*) периодические отчисления с оборота (роялти) в размере ___ % от сумм реализации за вычетом (*указать характер вычетов: скидки, налоги и т.п.*).

Статья 12. Возникновение и прекращение права на лицензионные платежи

Указывается обстоятельство или момент (*например, начало оплачиваемых продаж*), с которым связывается возникновение у лицензиара права получения (*требования*) платежей, не считая первоначально полученного.

После прекращения срока действия настоящего соглашения его положения будут применяться до тех пор, пока не будут окончательно осуществлены платежи, обязательства по которым возникли в период его действия.

Статья 13. Учет и отчетность

Указываются обязательные формы учета объема и сумм указанной в статье 10 соглашения реализации, а также право лицензиара контролировать эти данные и иметь к ним доступ.

Статья 14. Расчеты и платежи

Указывается порядок расчетов и сроки платежей (*по согласованию сторон*).

Статья 20. Иная ответственность сторон

За несоблюдение условий пунктов _____ настоящего договора лицензиар уплачивает лицензиату неустойку (*штраф*) _____ (*или пени*). *Указать условия расчета.*

За несоблюдение условий пунктов _____ настоящего договора лицензиат уплачивает лицензиару неустойку (*штраф*) _____ (*или пени*). *Указать условия расчета.*

Сторона, которая не исполнила возникшие из настоящего договора обязательства, обязана возместить другой стороне понесенные ею в связи с этим неисполнением прямые убытки, в том числе в случае разглашения одной стороной сведений, составляющих содержание охраняемой информации и предоставленных ей второй стороной.

Кроме этого, ответственность по настоящему договору наступает в случаях и пределах, предусмотренных пунктом 9 Порядка расчетов между юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями в Республике Беларусь, утвержденного Указом Президента Республики Беларусь от 29.06.2000 № 359, а также в иных случаях и пределах, прямо предусмотренных законодательством.

Статья 21. Применяемое право

К настоящему соглашению применяется право (*указать страну, право которой применяется*).

Приложения:

1. Перечень технической документации.
2. Указывается иная документация, которая передается.

Примерная форма лицензионного соглашения на передачу сведений, составляющих содержание нераскрытой информации, в том числе секреты производства (ноу-хау)*

название договора

г. _____ № _____ « _____ » _____ 200 г.

(полное наименование организации)

именуемое далее по тексту «лицензиаром», в лице директора _____, действующего на основании доверенности № _____ от « _____ » _____ 200 г., и _____,

(ф.и.о.) (полное наименование организации),

именуемое далее по тексту «лицензиатом», в лице _____,

(должность, ф.и.о.),

действующего на основании доверенности № _____ от « _____ » _____ 200 г., с другой стороны, руководствуясь, в частности, пунктом 4 статьи 723, статьями 725, 726, 1012 и 985 Гражданского кодекса Республики Беларусь, основываясь на том, что при выполнении научно-исследовательской (опытно-конструкторской, технологической) работы, являющейся предметом заключенного между ними договора, предполагается создание (*образование*) интеллектуальной собственности в виде нераскрытой информации, касающейся _____.

1. Предмет соглашения и объем лицензии Лицензиар разрешает лицензиату использование результатов научно-исследовательской (опытно-конструкторской, технологической) работы в части содержащихся в них конфиденциальных сведений на условиях возмездной лицензии, выдаваемой по настоящему соглашению.

Предоставление сведений, составляющих содержание такой информации, обусловлено исключительно заключенным между сторонами указанным договором.

Вид лицензии _____
исключительная, неисключительная

Сублицензии: лицензиат имеет право предоставлять сублицензии третьим лицам только с разрешения лицензиара, который может отказать в этом только при наличии существенных оснований.

2. Территория

Лицензия выдается для использования в следующих странах

перечислить страны

* Приложение к договору (государственному контракту) на выполнение НИОКТР

3. Техническая помощь

Лицензиар передает лицензиату в течение _____
срок

после подписания соглашения и получения им предусмотренных в статье 9 сумм в полном объеме всю техническую документацию, содержащую сведения конфиденциального характера, а именно:

О передаче технической документации составляется приемосдаточный акт за подписями уполномоченных представителей обеих сторон.

Техническая документация будет ориентирована к техническим нормам и стандартам, принятым в _____ отрасли промышленности страны лицензиара.

По отдельной договоренности между сторонами техническая документация может быть приспособлена к условиям лицензиата.

Если лицензиат при передаче или в течение _____ месяцев после передачи технической документации установит неполноту или неправильность документации, то лицензиар обязан в течение _____ недель после поступления письменной претензии (*рекламации*) лицензиата передать недостающую документацию или исправить частичные недостатки в документации и передать их лицензиату.

В этом случае датой передачи технической документации будет считаться момент передачи недостающей или исправленной документации.

Лицензиат может изготовить копии, предоставляемой ему лицензиаром документации только для своих нужд и при соблюдении режима защиты содержащейся в ней охраняемой информации.

Лицензиар обязуется передавать лицензиату все сведения и свой опыт, а также применяемые им методы, включая технологию и секреты своего производства, чтобы технические специалисты лицензиата средней квалификации смогли бы по прошествии определенного времени, затрачиваемого на освоение предмета лицензии, но не позднее (*указать предельные сроки*) сами использовать переданные им знания и секреты.

Всю предоставленную ему техническую документацию и информацию лицензиат может использовать в любых целях (*вариант: в целях согласованных с лицензиаром*).

4. Предоставление персонала

Лицензиар подбирает за счет лицензиата специальный персонал, требующийся для освоения предмета лицензии _____

Все расходы, связанные с персоналом, несет лицензиар. Он увеличивает для этих целей на полагающуюся ему от лицензиата сумму средств.

5. Обучение персонала лицензиата

Лицензиар обязуется инструктировать и обучать персонал лицензиата пониманию и правильному использованию предоставленной тому технической документации и информации на следующих условиях

6. Ответственность в связи с претензиями третьих лиц

Лицензиар заявляет, что ему ничего не известно о существовании действующих патентов третьих лиц на устройства, вещества или технологию, положенных в основу настоящего соглашения. Однако он не гарантирует, что подобные патенты не были опубликованы. Если изготовление, использование или сбыт предмета лицензии приведут к тому, что лицензиат подвергнется преследованию в связи с нарушением патентов третьих лиц, то расходы по правовой защите в юридическом порядке, а также необходимое возмещение ущерба патентообладателя несет _____

При этом лицензиат должен сообщить лицензиару обо всех ставших ему известных претензиях третьих лиц к предмету лицензии. Он должен также обеспечить необходимую подготовку и возможность для лицензиара участвовать в судебном процессе либо в досудебном разбирательстве.

Ответственность за изготовление и использование

Кроме предоставления документации и оказания помощи, как это предусмотрено выше, лицензиар не несет никакой ответственности за риск использования технической документации и информации – за все это отвечает исключительно лицензиат. Лицензиат заявляет (*подтверждает*), что он в должной мере знаком с предметом лицензии и обязуется использовать предоставленную ему техническую документацию и информацию надлежащим техническим путем. Если по независящим от него причинам это не удастся в течение _____ срока, то он может отказаться от исполнения соглашения с соответствующим письменным уведомлением лицензиара. Такое же право имеет и лицензиар, если он сочтет, что лицензиат не выполняет необходимых технических требований и условий при использовании предоставленной ему технической документации и информации. В этом случае лицензиар вправе требовать возмещения понесенных им убытков.

Ответственность за коммерческую реализацию

Лицензиар не отвечает за коммерциализацию предоставляемой им технической документации и информации, в том числе за реализацию производимых с ее использованием продукции, работ, услуг. Риск за такую реализацию несет только сам лицензиат.

7. Улучшения и изменения предмета лицензии

Лицензиар обязуется сообщать лицензиату обо всех изменениях и улучшениях, которые были им осуществлены в течение срока соглашения в отношении содержания раскрытой ему информации, а также передавать эти сведения в распоряжение лицензиата без изменения в связи с этим суммы лицензионных платежей.

8. Изменения и улучшения, сделанные лицензиатом

Изменения и улучшения, которые лицензиат осуществит в отношении предмета лицензии, могут быть сделаны им без согласия лицензиара, но с обязательным уведомлением его о сущности сделанных изменений или улучшений. Лицензиар имеет право безвозмездно использовать все сделанные лицензиатом изменения и улучшения в своих интересах, если указанные изменения или улучшения получили патентную защиту.

9. Единовременный платеж

Перед получением указанной в части 1 статьи 3 документации лицензиат выплачивает лицензиару на его счет

_____ сумму в размере _____ в качестве единовременного (паушального) платежа. Документация будет передана лицензиату лишь после поступления указанной суммы на счет лицензиара в банке. Лицензиат не имеет права требовать возврата этой суммы даже в том случае, если договор или соглашение будут досрочно по тем или иным причинам прекращены.

10. Периодические платежи

Помимо единовременного (паушального) платежа, лицензиат обязуется выплачивать лицензиару _____

_____ периодические отчисления с оборота (роялти) в размере _____ % от сумм реализации _____ за вычетом _____.

11. Минимальные платежи

Независимо от продаж, фактически осуществляемых лицензиатом, общий размер лицензионных платежей, исключая указанную в статье 4 сумму возмещения, не может быть ниже, чем:

в первый год _____;

во второй год _____;

в третий год и последующие годы _____.

12. Возникновение и прекращение права на лицензионные платежи

_____ После прекращения срока действия настоящего соглашения его положения будут применяться до тех пор, пока не будут окончательно осуществлены платежи, обязательства по которым возникли в период его действия.

13. Учет и отчетность

Указываются обязательные формы учета объема и сумм указанной в статье 10 соглашения реализации, а также право лицензиара контролировать эти данные и иметь к ним доступ.

14. Расчеты и платежи

15. Секретность

Лицензиат хранит в секрете доверенную ему техническую документацию, раскрываемые ему сведения, составляющие содержание нераскрытой информации, в том числе секреты производства и иные сообщаемые знания (ноу-хау), также и по истечении срока действия настоящего соглашения. Лицензиат должен принять все меры предосторожности, необходимые для обеспечения секретности. Он, в частности, обязывает свой персонал соблюдать коммерческую тайну и сохранять в секрете все сведения, ставшие ему известными по настоящему соглашению, запрещая им любые злоупотребления относительно охраняемой информации, а также вводит эффективные меры ответственности. Только при получении ясно выраженного согласия лицензиара лицензиат имеет право передать третьим лицам, в частности своим субпоставщикам, агентам, аффилированным и другим лицам документацию или ноу-хау. Лицензиар берет на себя такие же обязательства относительно передаваемой ему лицензиатом охраняемой информации.

Лицензиат гарантирует, что с переданной документацией и информацией будут ознакомлены только те лица из его персонала, которые непосредственно связаны с ее использованием для осуществления уставной деятельности.

Лицензиат вправе передать третьим лицам, связанным с реализацией им настоящего соглашения (*покупателям, заказчикам, клиентам, партнерам*) только ту техническую документацию и сведения, которые необходимы этим лицам для исполнения своих обязательств перед ним. При этом партнеры обязаны соблюдать конфиденциальность полученной документации и информации.

16. Иск против третьего лица

Стороны обязуются ни прямо, ни через посредника не участвовать в организациях и предприятиях, которые могут использовать положенные в основу настоящего соглашения документацию и знания и изготавливать с их использованием конкурирующие продукцию, работы, услуги. Однако лицензиар имеет право передавать лицензии в те страны, где у лицензиата нет исключительной лицензии.

Стороны, в частности, оказывают содействие одна другой при судебном преследовании лиц, занимающихся паразитированием или иной недобросовестной конкуренцией относительно предмета настоящего соглашения, поскольку может быть предъявлен иск по законам и в соответствии с судебной практикой страны лицензиата или страны, где было допущено неправомерное действие.

Сторона, принявшая решение предъявить иск, несет возможные расходы. В ее пользу могут также зачисляться образующиеся при этом суммы. Другая сторона, если в этом возникнет необходимость, передает ей все разрешения и документацию. Если стороны договорятся начать судебное разбирательство совместно, то издержки и доходы по нему будут разделены следующим образом: _____ % для лицензиара и _____ % для лицензиата.

Если после заключения настоящего соглашения какое-либо третье лицо подаст заявку на патент или ему будет выдан на территории действия соглашения патент, который может лишить лицензиара или лицензиата права полностью или частично использовать ноу-хау и иной предмет настоящего соглашения, то стороны незамедлительно, после того как им станет об этом известно, предпримут совместные действия по защите ноу-хау и иной охраняемой информации и, в случае необходимости, по оспариванию действительности заявок или патентов третьих лиц, а также осуществят другие мероприятия, связанные с исполнением настоящего соглашения.

17. Срок действия соглашения

Настоящее соглашение подлежит регистрации в патентном органе в силу требований подпунктов 1.1 и 1.3 постановления Совета Министров Республики Беларусь от 22.05.2003 № 681 в редакции от 08.06.2004 № 686, а также все дополнительные соглашения и изменения к нему. В соответствии с пунктом 4 Порядка государственной регистрации лицензионных договоров и договоров об уступке прав на патенты (свидетельства), утвержденного Государственным патентным ведомством Республики Беларусь при Совете Министров Республики Беларусь от 25.08.1993 в редакции приказа Госкомпатента от 07.12.1999 № 50 и постановления Комитета по науке и технологиям при Совмине от 16.06.2003 № 21, регистрация означает признание договора действительным, подтверждает вступление его в силу и оформляется путем внесения в договор соответствующей записи с указанием порядкового номера и даты регистрации.

Соглашение прекращает свое действие _____ .
указать дату

По истечении срока действия соглашения лицензиат может *(не может)* и дальше продолжать производство и реализацию продукции (работ, услуг) с использованием полученной им технической документации и информации без выплаты лицензиату лицензионных платежей *(вариант – по окончании срока действия соглашения лицензиат возвращает лицензиару всю полученную от него документацию и прекращает указанные производство и реализацию)*. При соблюдении всех необходимых условий настоящего соглашения лицензиат обязуется и по истечении срока его действия не предавать огласке содержание полученной документации и ноу-хау лицензиара.

18. Расторжение соглашения по существенным основаниям

Помимо случаев, специально обусловленных соглашением, оно может быть расторгнут при наличии существенных оснований, если это допускается действующим правом соответствующей страны.

При расторжении соглашения по вине лицензиата он обязан вернуть всю полученную техническую документацию и прекратить производство по настоящей лицензии, а также использование или предание огласке технологии и способа (ноу-хау), переданных ему лицензиаром.

19. Завершение обязательственных отношений с клиентами

Лицензиат имеет право после окончания срока действия соглашения исполнять контракты, договоры, соглашения и иные сделки, ранее заключенные (*совершенные*) им с покупателями и иными клиентами.

20. Иная ответственность сторон

За несоблюдение условий пунктов _____ настоящего договора лицензиар уплачивает лицензиату неустойку (*штраф*) _____ (или пени) _____.

За несоблюдение условий пунктов _____ настоящего договора лицензиат уплачивает лицензиару неустойку (*штраф*) _____ (или пени) _____.

Сторона, которая не исполнила возникшие из настоящего договора обязательства, обязана возместить другой стороне понесенные ею в связи с этим неисполнением прямые убытки, в том числе в случае разглашения одной стороной сведений, составляющих содержание охраняемой информации и предоставленных ей второй стороной.

Кроме этого, ответственность по настоящему договору наступает в случаях и пределах, предусмотренных пунктом 9 Порядка расчетов между юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями в Республике Беларусь, утвержденного Указом Президента Республики Беларусь от 29.06.2000 № 359, а также в иных случаях и пределах, прямо предусмотренных законодательством.

21. Применяемое право

К настоящему соглашению применяется право _____
страна, право которой применяется

22. Урегулирование споров

Все споры или разногласия между Сторонами, которые могут возникнуть из настоящего договора или в связи с ним, которые не удалось урегулировать путем мирных переговоров или посредничества, согласно части 2 статьи 4 Закона Республики Беларусь «О международном арбитражном (третейском) суде» подлежат разрешению в Международном арбитражном суде при Белорусской Торгово-промышленной палате в соответствии с регламентом Арбитражного суда, единоличным составом арбитража в лице арбитра, имя которого предложит в разумный срок ответчик, и с кандидатурой которого согласится истец, а в отсутствии таких предложения или согласия – в суде по подсудности. Назначение избранного сторонами арбитра произойдет в момент получения его согласия. Избрано (*назначено*) в качестве арбитра может быть только дееспособное физическое лицо, имеющее достаточную профессиональную подготовку и необходимые личные качества. Ответчик обязан предлагать истцу имя арбитра с правом выбора из не менее, нежели трех кандидатур. При этом он не связан Рекомендательным списком арбитров Международного арбитражного суда при Белорусской Торгово-промышленной палате.

Решение арбитража является окончательным и обязательным для обеих сторон. Ведение протокола носит избирательный характер, с занесением в

него любого эпизода выяснения отношений по требованию любой из сторон, а в суде – согласно регламенту.

23. Язык и экземпляры соглашения

Настоящий договор составлен на _____ и _____ языках в _____ экземплярах, по _____ экземпляру каждой стороне. При этом тексты на обоих языках имеют одинаковую юридическую силу.

24. Адреса и банковские реквизиты сторон на момент заключения настоящего Договора.

« _____ »
Адрес _____

Телефон _____, факс _____
Расчетный счет № _____

В _____
наименование банковского учреждения

МФО _____, код _____.

« _____ »:
Адрес _____

Телефон _____, факс _____
Расчетный счет № _____

В _____
наименование банковского учреждения

МФО _____, код _____.

Для физических лиц необходимо указать полностью Ф.И.О., сведения о паспорте (серия, №, кем и когда выдан), а также местожительство.

Приложения:

1. Перечень технической документации.
2. _____.
3. _____.

Подписи представителей сторон, даты и скрепляющие печати.

От имени лицензиара
фамилия, должность

От имени лицензиата
фамилия, должность

10. ДОГОВОР КОМПЛЕКСНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЛИЦЕНЗИИ (ФРАНЧАЙЗИНГА)

Договором комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга) (далее – договор франчайзинга) считается договор, по которому одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на определенный в договоре франчайзинга срок либо без указания срока комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс), включающий право использования фирменного наименования правообладателя и нераскрытой информации, в том числе секретов производства (ноу-хау), а также других объектов интеллектуальной собственности (товарного знака, знака обслуживания и т.п.), предусмотренных договором франчайзинга, для использования в предпринимательской деятельности пользователя.

Договор франчайзинга предусматривает использование комплекса вышеуказанных исключительных прав в определенном объеме (с установлением минимального и (или) максимального объема использования) с указанием или без указания территории их использования применительно к определенным видам предпринимательской деятельности.

Сторонами по договору франчайзинга могут быть коммерческие организации и индивидуальные предприниматели.

Вознаграждение по договору франчайзинга может выплачиваться пользователем правообладателю в форме фиксированных разовых или периодических платежей, отчислений от выручки или в иной форме, предусмотренной договором франчайзинга.

Форма договора франчайзинга – письменная. Договор франчайзинга подлежит регистрации в патентном органе в порядке, установленном законодательством.

ГК РБ предусмотрена *комплексная предпринимательская сублицензия*, т.е. право пользователя разрешать другим лицам использование предоставленного ему комплекса исключительных прав или части этого комплекса на условиях, согласованных им с правообладателем либо определенных в договоре франчайзинга (комплексная предпринимательская сублицензия). Договором франчайзинга может быть предусмотрена обязанность пользователя предоставить в течение определенного срока определенное количество комплексных предпринимательских сублицензий.

Договор комплексной предпринимательской сублицензии не может быть заключен на более длительный срок, чем договор франчайзинга, на основании которого он заключался.

Прекращение договора франчайзинга прекращает договор комплексной предпринимательской сублицензии.

Ответственность перед правообладателем за действия вторичных пользователей несет пользователь, если иное не предусмотрено договором франчайзинга.

К договору комплексной предпринимательской сублицензии применяются правила о договоре франчайзинга, если иное не установлено законодательством.

По данному договору *правообладатель обязан:*

передать пользователю техническую и коммерческую документацию и иную информацию, необходимую пользователю для осуществления предоставленных ему по договору франчайзинга исключительных прав, а также проинструктировать пользователя и его работников по вопросам, связанным с осуществлением этих прав;

выдать пользователю предусмотренные договором франчайзинга лицензии на право использования вышеуказанных объектов интеллектуальной собственности, обеспечив их оформление в установленном порядке.

Если договором франчайзинга не предусмотрено иное, правообладатель обязан:

оказывать пользователю постоянное техническое и консультативное содействие, включая содействие в обучении и повышении квалификации работников;

контролировать качество товаров (работ, услуг), производимых (выполняемых, оказываемых) пользователем на основании договора франчайзинга.

С учетом характера и особенностей деятельности, осуществляемой пользователем по договору франчайзинга, *пользователь обязан:*

использовать при осуществлении предусмотренной договором франчайзинга деятельности фирменное наименование правообладателя указанным в этом договоре образом;

обеспечивать соответствие качества товаров (работ, услуг), производимых (выполняемых, оказываемых) пользователем на основе договора франчайзинга, качеству аналогичных товаров (работ,

услуг), производимых (выполняемых, оказываемых) непосредственно правообладателем;

соблюдать инструкции и выполнять указания правообладателя, направленные на обеспечение соответствия характера, способов и условий использования комплекса исключительных прав тому, как он используется правообладателем, в том числе выполнять указания, касающиеся внешнего и внутреннего оформления помещений, используемых пользователем при осуществлении предоставленных ему по договору франчайзинга исключительных прав:

оказывать покупателям (заказчикам) все дополнительные услуги, на которые они могли бы рассчитывать, приобретая товар, заказывая выполнение работ, оказание услуг непосредственно у правообладателя;

не разглашать полученную от правообладателя нераскрытую информацию, в том числе секреты производства (ноу-хау);

выдавать оговоренное количество комплексных предпринимательских сублицензий, если такая обязанность предусмотрена договором франчайзинга;

информировать покупателей (заказчиков) наиболее очевидным для них способом о том, что он использует фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания или иное средство индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг на основании договора франчайзинга.

Договором франчайзинга могут быть предусмотрены ограничения прав сторон посредством указания на:

обязательство правообладателя не предоставлять другим лицам аналогичные комплексы исключительных прав для их использования на закрепленной за пользователем территории либо воздерживаться от собственной аналогичной деятельности на этой территории;

обязательство пользователя не конкурировать с правообладателем на территории, на которую распространяется действие договора франчайзинга в отношении предпринимательской деятельности, осуществляемой пользователем с использованием принадлежащих правообладателю исключительных прав:

отказ пользователя от получения по договорам франчайзинга аналогичных исключительных прав у конкурентов (потенциальных конкурентов) правообладателя;

обязательство пользователя согласовывать с правообладателем место расположения помещений, используемых при осуществлении предоставленных по договору франчайзинга исключительных прав, а также их внешнее и внутреннее оформление.

Ограничения прав сторон по договору франчайзинга могут быть признаны судом недействительными по требованию антимонопольного органа или иного заинтересованного лица, если эти ограничения с учетом состояния соответствующего товарного рынка и экономического положения сторон противоречат антимонопольному законодательству.

Правообладатель несет субсидиарную ответственность по предъявляемым к пользователю требованиям о несоответствии качества товаров (работ, услуг), продаваемых (выполняемых, оказываемых) пользователем по договору франчайзинга, качеству аналогичных товаров (работ, услуг), продаваемых (выполняемых, оказываемых) непосредственно правообладателем.

По требованиям, предъявляемым к пользователю как изготовителю продукции (товаров) правообладателя, правообладатель отвечает солидарно с пользователем.

В случае изменения договора франчайзинга, эти изменения подлежат регистрации в порядке, установленном для регистрации договоров франчайзинга.

В отношениях с третьими лицами стороны договора франчайзинга вправе ссылаться на изменение договора с момента регистрации этого изменения.

Переход от правообладателя к другому лицу какого-либо исключительного права, входящего в предоставленный пользователю комплекс исключительных прав, не является основанием для изменения или расторжения договора франчайзинга. Новый правообладатель становится стороной этого договора в части прав и обязанностей, относящихся к перешедшему к нему исключительному праву.

В случае смерти правообладателя – индивидуального предпринимателя и перехода в установленном законодательством порядке его прав и обязанностей по договору франчайзинга к наследнику договор франчайзинга прекращается, если наследник не зарегистрирован в течение шести месяцев со дня открытия наследства в установленном законодательством порядке в качестве индивидуального предпринимателя.

Осуществление прав и исполнение обязанностей умершего правообладателя до принятия наследником этих прав и обязанностей и регистрации

его в качестве индивидуального предпринимателя осуществляются доверительным управляющим.

В случае изменения правообладателем своего фирменного наименования договор франчайзинга сохраняется и действует в отношении нового фирменного наименования правообладателя, если пользователь не потребует расторжения договора и возмещения убытков. В случае продолжения действия договора франчайзинга пользователь вправе потребовать соразмерного уменьшения причитающегося правообладателю вознаграждения.

Если в период действия договора франчайзинга истек срок действия исключительного права, пользование которым предоставлено по этому договору, за исключением прекращения права на фирменное наименование без замены его новым фирменным наименованием, либо такое право прекратилось по иному основанию, договор франчайзинга продолжает действовать, за исключением положений, относящихся к прекратившемуся праву, а пользователь, если иное не предусмотрено договором франчайзинга, вправе потребовать соразмерного уменьшения причитающегося правообладателю вознаграждения.

Действие договора франчайзинга прекращается в случае прекращения права на фирменное наименование без замены его новым фирменным наименованием.

Договор франчайзинга, заключенный с указанием срока либо без указания срока, может быть расторгнут в соответствии с правилами, установленными нормами ГК (Гб. 29).

Каждая из сторон договора франчайзинга, заключенного без указания срока, вправе в любое время полностью отказаться от исполнения договора, уведомив об этом другую сторону за шесть месяцев, если договором не предусмотрен более продолжительный срок.

Досрочное расторжение договора франчайзинга, заключенного с указанием срока, а также расторжение договора, заключенного без указания срока, подлежат регистрации в порядке, установленном для регистрации договоров франчайзинга.

Форма договора коммерческой концессии (франчайзинга)

г. _____ № _____ «___» _____ 200__ г.

_____,
Полное наименование юридического лица с указанием его организационно-правовой формы
именуемое в дальнейшем «Правообладатель», в лице _____

_____,
ф., и., о., должность
действующего на основании _____ .
устава, положения, доверенности и т.п.

с одной стороны, и _____,
Полное наименование юридического лица с указанием его организационно-правовой формы
именуемое в дальнейшем «Пользователь», в лице _____

_____,
ф., и., о., должность
действующего на основании _____ .
устава, положения, доверенности и т.п.

с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем.

1. Предмет договора

1.1. Правообладатель обязуется предоставить Пользователю за вознаграждение на указанный в договоре срок право использовать в предпринимательской деятельности Пользователя комплекс принадлежащих Правообладателю следующих исключительных прав:

- 1) на коммерческое обозначение и фирменное наименование Правообладателя;
- 2) на охраняемую коммерческую информацию;
- 3) на товарный знак, указанный в _____;
- 4) на знак обслуживания, указанный _____.

1.2. Коммерчески информация состоит из _____ и определена в приложении к настоящему договору.

2. Территория и сфера использования прав

2.1. Пользователь использует принадлежащий Правообладателю комплекс исключительных прав только в сфере _____ и только на территории _____.

3. Обязанности сторон

3.1. Правообладатель обязан:

- 1) передать. Пользователю техническую и коммерческую документацию и предоставить иную информацию, необходимую Пользователю для осуществления прав, предоставленных ему по настоящему договору, а также проинструктировать Пользователя и его работников по вопросам, связанным с осуществлением этих прав;
- 2) выдать Пользователю следующие лицензии: _____;
- 3) обеспечить оформление лицензий в установленном порядке;
- 4) обеспечить регистрацию настоящего договора в установленном порядке;

- 5) оказывать Пользователю постоянное консультативное и техническое содействие, включая содействие в обучении и повышении квалификации работников;
- б) контролировать качество товаров, производимых Пользователем на основании настоящего договора;
- 7) не предоставлять другим лицам комплекс исключительных прав, аналогичных настоящему договору, для их использования на закрепленной за Пользователем территории, а также воздерживаться от собственной аналогичной деятельности на этой территории.

3.2. Пользователь обязан:

1) использовать при осуществлении предусмотренной настоящим договором деятельности фирменное наименование, коммерческое обозначение Правообладателя иные права следующим образом: _____ ;

2) обеспечивать соответствие качества производимых им на основе настоящего договора товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг качеству аналогичных товаров, работ или услуг, производимых, выполняемых или оказываемых непосредственно Правообладателем;

3) соблюдать инструкции и указания Правообладателя, направленные на обеспечение соответствия характера способов и условий использования комплекса исключительных прав тому, как он используется Правообладателем, в том числе указания, касающиеся внешнего и внутреннего оформления коммерческих помещений, используемых Пользователем при осуществлении предоставленных ему по договору прав;

4) оказывать покупателям (заказчикам) дополнительные услуги, на которые они могли бы рассчитывать, приобретая (заказывая) товар (работу, услугу) непосредственно у Правообладателя:

5) не разглашать секреты производства Правообладателя и другую полученную от него конфиденциальную коммерческую информацию:

б) предоставить в срок _____ на условиях субконцессии указанные в настоящем договоре права следующим лицам: _____.

7) информировать покупателей (заказчиков) наиболее очевидным для них способом о том, что он использует фирменное наименование, коммерческое обозначение, товарный знак, знак обслуживания или иное средство индивидуализации в силу настоящего договора;

8) не конкурировать с Правообладателем на территории, на которую распространяется действие настоящего договора.

4. Вознаграждение и порядок расчетов

4.1. Вознаграждение за пользование комплексом исключительных прав устанавливается сторонами в виде фиксированных равных периодических платежей.

4.2. Размер одного платежа составляет _____ руб.

4.3. Оплата должна производиться каждый месяц не позднее _____ числа путем перечисления денежных средств на счет Правообладателя.

4.4. Первый платеж подлежит уплате в _____ срок после подписания настоящего договора.

4.5. В случае просрочки платежа Правополучатель обязан уплатить пени в размере _____ от суммы платежа за каждый день просрочки.

5. Ответственность Правообладателя по требованиям, предъявляемым к Пользователю

5.1. Правообладатель несет субсидиарную ответственность по предъявляемым к Пользователю требованиям о несоответствии качества товаров (работ, услуг), продаваемых (выполняемых, оказываемых) Пользователем по настоящему договору.

5.2. По требованиям, предъявляемым к Пользователю как к изготовителю продукции (товаров) Правообладателя. Правообладатель отвечает солидарно с Пользователем.

6. Срок действия договора и заключение на новый срок

6.1. Настоящий договор действует с момента его регистрации в государственном органе, осуществившем регистрацию Правообладателя, и в органе в области патентов и товарных знаков по «___» _____ 200__ г. При досрочном расторжении договор также подлежит регистрации Правообладателем.

6.2. Пользователь, надлежащим образом исполняющий свои обязанности имеет по истечении срока настоящего договора право на его заключение на новый срок на тех же условиях.

6.3. Правообладатель вправе отказать в заключении договора коммерческой концессии на новый срок при условии, что в течение трех лет со дня истечения срока настоящего договора он не будет заключать с другими лицами аналогичные договоры коммерческой концессии и соглашаться на заключение аналогичных договоров коммерческой субконцессии, действие которых будет распространяться на ту же территорию, на которой действовал настоящий договор.

6.4. В случае, если до истечения трехлетнего срока Правообладатель пожелает предоставить кому-либо те же права, какие были предоставлены Пользователю по настоящему договору, он будет обязан предложить Пользователю заключить новый договор либо возместить понесенные последним убытки. При заключении нового договора его условия должны быть не менее благоприятны для Пользователя, чем условия настоящего договора.

7. Заключительные положения

7.1. Договор составлен в _____ экземплярах по _____ для каждой стороны.

7.2. Во всем ином, не урегулированном в настоящем договоре, стороны будут руководствоваться законодательства Республики Беларусь.

7.3. Споры, которые могут возникнуть между сторонами, подлежат рассмотрению в суде в установленном порядке.

8. Адреса и реквизиты Сторон

9. Подписи Сторон

11. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОЦЕНКЕ НОУ-ХАУ, ЛИЦЕНЗИОННЫХ ДОГОВОРОВ И СОГЛАШЕНИЙ

В основу настоящих рекомендаций наряду с Гражданским кодексом Республики Беларусь, Законом Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» и др., положен, прежде всего, государственный стандарт Республики Беларусь СТБ 1144-99 «Оценка объектов интеллектуальной собственности. Общие положения», утвержденный постановлением Госстандарта Республики Беларусь от 30.04.1999 № 4, а также раздел III «Оценка стоимости объектов интеллектуальной стоимости» Методических рекомендаций по оценке стоимости и учету объектов интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов, утвержденных совместным приказом Государственного патентного комитета Республики Беларусь от 17.04.1998 № 20, Министерства экономики Республики Беларусь от 18.05.1998 № 41, Министерства финансов Республики Беларусь от 20.04.1998 № 109, Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь от 22.04.1998 № 75 в редакции от 06.04.1999 №№ 4/23/ 51/ 81 (в дальнейшем – Методические рекомендации), и Положение об оценке результатов научной деятельности, утверждено постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 21.07.1997 № 914 в редакции от 05.06.2002 № 737, от 15.03.2004 № 282.

При его создании учитывались общие понятия и принципы стандартов оценки Международного комитета по стандартам оценки имущества (МКСОИ) МСО 1-2, или TIAVSC, 1994 г., а также Единые стандарты профессиональной практики оценки американского фонда оценщиков, 1993 г. (США) и специальный стандарт по оценке интеллектуальной собственности и нематериальных активов Российского общества оценщиков (РОО) СТО РОО 23-01-95 «Оценка интеллектуальной собственности».

Термины и определения

Амортизация (износ) охраняемой информации (ОИ) – перенос части балансовой стоимости ОИ на издержки производства или обращения по нормам, определяемым организацией – владельцем или пользователем ОИ, исходя из установленного срока их полезного использования.

Балансовая стоимость ОИ – первоначальная, отраженная в бухгалтерском учете стоимость ОИ, состоящая из суммы фактиче-

ских затрат на ее приобретение и (или) создание и расходов по ее доведению до состояния, в котором она пригодна к использованию в запланированных целях. Балансовую стоимость образует также единовременный (паушальный) платеж пользователя (лицензиата) обладателю (лицензиару) по лицензионному договору (соглашению).

Восстановительная стоимость ОИ – отраженная в отчетности стоимость ОИ, переоцененная в порядке и случаях, предусмотренных законодательством.

Инвестиционная стоимость ОИ – стоимость ОИ для конкретного инвестора или группы инвесторов при определенных целях инвестирования.

Интеллектуальная собственность – секреты производства (ноу-хау) и иная нераскрытая информация.

Использование ОИ – введение в гражданский оборот продукта, изготовленного с применением ОИ.

Примечание. Под продуктом понимаются средства производства, предметы потребления, технологические процессы, научно-техническая продукция и т.д. Введением в гражданский оборот продукта, изготовленного с применением ОИС, является передача его заказчику, продажа лицензий, уступка прав на ОИС, продажа в качестве товарной продукции, введение в эксплуатацию во внутри-производственном процессе и т.п.

Ликвидационная стоимость ОИ – денежная сумма, которая реально может быть получена от продажи ОИ в сроки, слишком короткие для проведения адекватного маркетинга в соответствии с определением рыночной стоимости.

Лицензионное вознаграждение – плата за получение права использования ОИ.

Лицензионное вознаграждение может быть в виде прямого денежного вознаграждения (роялти, паушальный платеж, гонорар) или косвенного и неденежного вознаграждения (дивиденды, информация о рынке, конкурентах и т.д.). Роялти – форма лицензионного платежа (вознаграждения), выплачиваемого лицензиатом лицензиару в виде периодических (текущих) отчислений. Роялти могут быть в виде процента от цены произведенной и (или) проданной продукции по лицензии, процента от суммы продаж лицензионной продукции или твердо установленного (фиксированного) сбора с единицы произведенной по лицензии продукции. Паушаль-

ный платеж – единовременный, разовый, фиксированный платеж как обусловленная в лицензионном соглашении выплата единовременной суммы. Минимальные паушальные (гарантированные) платежи обеспечивают лицензиару лицензионное вознаграждение вне зависимости от результатов освоения лицензии, объемов производства или оборота.

Лицензионный договор – соглашение, по которому сторона, обладающая ОИ, передает другой стороне секретные сведения, являющиеся содержанием нераскрытой информации.

Охраняемая информация (ОИ), нераскрытая информация – техническая, организационная или коммерческая информация, в том числе секреты производства (ноу-хау), которая имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к ней нет свободного доступа на законном основании, и обладатель информации принимает меры к охране ее конфиденциальности.

Остаточная стоимость ОИ – балансовая стоимость ОИ за вычетом накопленного износа.

Оценка стоимости ОИ – мотивированное заключение о ценности в денежном выражении ОИ.

Потребительная стоимость ОИ – стоимость, которую конкретная ОИ имеет для конкретного пользователя при конкретном использовании, без учета наиболее эффективного его использования.

Рыночная стоимость ОИ – расчетная величина, равная денежной сумме, за которую ОИ предполагается передавать от ее обладателя к новому владельцу на дату оценки между ними, как добровольным продавцом и добровольным приобретателем в результате коммерческой сделки после адекватного маркетинга, при этом полагается, что каждая из сторон действовала компетентно, расчетливо и без принуждения.

Стоимость ОИ в условиях ограниченного рынка – стоимость ОИ, которая из-за особых условий рынка, своих специфических характеристик или в силу других обстоятельств на данный момент времени привлекает относительно небольшое число потенциальных покупателей и требует более длительного периода маркетинга.

Основные положения

1. Экономическое понятие стоимости ноу-хау, лицензионных договоров и соглашений, других объектов, включаемых в понятие охраняемой информации выражает ту выгоду, которую имеет обладатель данной ОИ на момент ее оценки. Стоимостью ОИ является результат оценки данной ОИ в денежном выражении в конкретный момент времени и в выбранном в соответствии с целями оценки определении стоимости.

2. Целями оценки стоимости ОИ, наряду с заключением договоров на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, являются:

- формирование с учетом ее стоимости уставного капитала (фонда) субъектов хозяйствования или общих активов их объединений, не являющихся юридическими лицами (хозяйственных групп, простых товариществ и т.д.);

- регистрация в бухгалтерском учете в составе нематериальных активов;

- выдача лицензий на ОИ;

- разгосударствление и приватизация государственной собственности;

- ликвидация организации, обладающей ОИ;

- страхование ОИ;

- раздел, наследование, дарение или иная безвозмездная передача ОИ;

- определение стартовой цены для конкурсов, аукционов и торгов ОИ;

- исчисление налога, пошлин, сборов;

- разрешение имущественных споров;

- возмещение ущерба;

- оценка в стоимости предприятия;

- экспертиза инвестиционных проектов;

- другие цели.

3. Наиболее распространенные цели оценки стоимости ОИ подразделяются на две основные группы:

- цели оценки стоимости ОИ, связанные с финансовой отчетностью;

- цели оценки стоимости ОИ, связанные с использованием ОИ.

При определении стоимости ОИ для целей, связанных с финансовой отчетностью, определяют в соответствующих случаях балансовую, восстановительную и остаточную стоимость ОИ.

Для этого рекомендуется руководствоваться общими понятиями и принципами международного стандарта оценки № 3 «Оценка в целях финансовой отчетности и смежной документации» МКСОИ.

При определении стоимости ОИ для целей, связанных с использованием ОИ, определяют в соответствующих случаях инвестиционную, потребительную и другую стоимость ОИ, основанную на определенном правовом основании введения ОИ в гражданский оборот.

Для этого рекомендуется руководствоваться настоящими рекомендациями. Одновременно могут использоваться не противоречащие белорусскому законодательству общие понятия и принципы стандарта оценки № 1 «Рыночная стоимость как база оценки» МКСОИ.

Определение стоимости ОИ должно соответствовать целями ее оценки. В зависимости от цели оценки и выбора соответствующего ей определения стоимости стоимость конкретной ОИ может оказаться различной.

4. Оценка стоимости ОИ может основываться на:

- рыночной стоимости как базе оценки;
- базах оценки, отличных от рыночной стоимости.

Рыночная стоимость как база оценки ОИ является представлением меновой стоимости или той денежной величины, которую можно получить за ОИ, если она будет выставлена на торги в открытом рынке при условии соблюдения требований, указанных в определении рыночной стоимости.

Базы оценки, отличные от рыночной стоимости ОИ, основываются на ее полезности для конкретного владельца, либо на нерыночном аспекте полезности ОИ, либо на нетипичных и нерыночных условиях ее передачи.

Стоимость ОИ, рассчитанная на основе базы оценки, отличной от рыночной, может совпадать с ее стоимостью, рассчитанной на основе рыночной стоимости как базы оценки лишь случайным образом. Она будет выше стоимости ОИ, рассчитанной на основе рыночной стоимости как базы оценки, если организация смогла за-

действовать ее более полезным и выгодным образом, чем она может быть реализована на рынке.

Производство оценки, отличной от рыночной, может происходить на основе подхода, описанного в пункте 6 настоящих рекомендаций и (или) раздела III «Оценка стоимости объектов интеллектуальной стоимости» Методических рекомендаций. Для ее осуществления рекомендуется также руководствоваться общими понятиями и принципами международного стандарта оценки № 2 «Базы оценки, отличные от рыночной стоимости» МКСОИ.

5. Предметом оценки стоимости ОИ являются не исключительное право и не имущественные права, как в случае с другими объектами интеллектуальной собственности, а стоимость сведений, составляющих содержание самой ОИ в качестве единственного объекта интеллектуальной собственности, обладающего гражданской оборотоспособностью. В отношении ОИ существует право на защиту нераскрытой информации от незаконного использования. Данное право является правом интеллектуальной собственности, которое не оборотоспособно и приобретается в силу принятия обладателем нераскрытой информации мер к защите ее конфиденциальности.

При проведении оценки стоимости ОИ должны соблюдаться нормы, правила и требования, изложенные в библиографических источниках.

6. ОИ относится к объектам интеллектуальной собственности (ОИС) как нераскрытая информация, в том числе секреты производства (ноу-хау). Нераскрытая информация в сфере права интеллектуальной собственности относится не к авторскому праву, а к праву промышленной собственности.

Порядок организации и проведения оценки

Комплекс мероприятий по оценке стоимости ОИ должен включать следующие этапы:

- подготовительная работа по организации оценки стоимости ОИ;
- выбор базы и подходов оценки;
- подготовка отчета о результатах оценки.

1. В процессе подготовительной работы по организации оценки ОИ необходимо установить цели оценки стоимости ОИ, удостовериться в наличии материальных носителей, содержащих инфор-

мации об ОИ, проверить законность обладания и использования ОИ, провести сбор и анализ необходимых сведений об оцениваемом объекте.

При установлении цели оценки проводится обоснование определяемой стоимости ОИ.

При определении материальных носителей сведений, представляющих собой содержание ОИ, анализируют письменное и (или) изобретательное описание, технологическую, конструкторскую или иную документацию, чертежи, схемы, дискеты, аудио- и видеокассеты и (или) др. материальные носители.

При проверке законности обладания и использования ОИ проводят проверку наличия и действительности документов, подтверждающих ее законное приобретение и использование как охраноспособного объекта ИС. Такими документами являются лицензионные договоры (соглашения) или договоры на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, содержащие в себе условия, сходные подобным соглашениям (элементы лицензионно-пользовательских отношений), договоры о совместной деятельности, включая учредительные договоры и договоры простого товарищества, а также данные о регистрации таких договоров (соглашений) в патентном органе, техническая (исполнительская) документация и первичные учетные документы, подтверждающие фактическое обладание ОИ, данные о информационном ресурсе и его регистрации, если он представляет ОИ или ОИ является его составной частью.

Документами, подтверждающими законность использования ОИ, являются прежде всего лицензионный договор или иное разрешение от ее обладателя, а также все возможные фактические материалы, подтверждающие факт создания (образования, накопления) или иного получения ОИ. При анализе документов устанавливают их действительность и законность использования ОИ, объем правомочий (является ли субъект обладателем полной или иной лицензии), срок обладания правами и другие условия законного использования ОИ.

При анализе сведений об оцениваемой ОИ используется следующая информация:

- характеристика продукта (средства производства и предметы потребления, технологические процессы, научно-техническая продукция и т.п.), изготовленного с применением ОИ, при необходи-

мости в сравнении с аналогичными или конкурирующими;

- источники получения доходов от использования ОИ;
- описание рынка использования ОИ;
- затраты, производимые на создание (образование, накопление), защиту и использование ОИ;
- себестоимость и (или) цена продукта, изготовленного с применением ОИ;
- риски, связанные с обретением права на защиту ОИ от незаконного использования и использованием ОИ;
- чистый доход от использования ОИ;
- другие сведения в зависимости от специфики ОИ и установленной цели оценки.

В качестве *источников получения доходов* от использования ОИ могут выступать:

- увеличение объемов реализации конкретных видов или всей продукции организации с использованием ОИ;
- повышение цены в зависимости от повышения качества продукции, основанного на использовании ОИ;
- экономия в производстве при использовании ОИ в конкретных видах продукции или во всей выпускаемой продукции;
- выручка от выдачи исключительных и (или) неисключительных лицензий на использование ОИ;
- экономия на капиталовложениях на приобретение знаний и опыта, образующих ОИ, предоставленной с разрешением на использование ОИ помощи в создании режима засекречивания и иной правовой защите ОИ.

Описание *рынка использования ОИ* должно содержать области и направления использования ОИ по функциональным признакам и (или) способу применения, географию сбыта, емкости рынка сбыта, объемы сбыта конкурирующих товаров, оптимальный или гарантированный объем сбыта для оцениваемого ОИ.

Затраты на создание (образование, накопление) ОИ, приобретение прав с ней связанных, включая право на защиту ОИ от незаконного использования, и использование ОИ включают следующие основные виды затрат:

- на создание (образование, накопление) ОИ, ее защиту от незаконного использования и приобретения иных прав, с ней связанных;
- на доведение ОИ до использования в запланированных це-

лях;

- на маркетинговые исследования по использованию ОИ;
- на страхование рисков осуществления проектов с использованием ОИ и (или) их доходности.

При анализе *себестоимости и (или) цены продукта*, изготовленного с применением ОИ, необходимо руководствоваться нормативными актами, регламентирующими состав затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), а также формирование цены продукта.

При оценке *рисков*, связанных с приобретением сведений, составляющих содержание ОИ и использованием ОИ, необходимо определить риски, связанные:

- с осуществлением проектов, сроками освоения, достижением проектных технологических, экономических или экологических характеристик продукта с использованием ОИ;
- с экономическими рисками, инфляцией, налоговыми и таможенными режимами, нестабильностью рынков в связи с политической ситуацией в стране или регионе.

При определении *чистого дохода от использования ОИ* необходимо вычлениить все элементы, влияющие на формирование величины поступлений ее потенциальному новому владельцу в связи с использованием ОИ от элементов, влияющих на формирование величины поступлений от его обычных видов деятельности.

2. Выбор базы оценки ОИ и соответствующих подходов, реализуемых через свои методы оценки стоимости ОИ, осуществляется в соответствии с целями оценки и планируемым использованием ее результатов. Подходы и методы оценки приведены в следующем разделе. Каждый из указанных подходов и методов, как правило, приводит к получению различных величин стоимостных характеристик одной и той же ОИ. Дальнейший анализ позволяет сравнить достоинства и недостатки каждого из использованных подходов и методов и установить окончательную величину стоимости ОИ.

В качестве окончательного заключения о величине стоимости ОИ может выступать как единственное значение, так и диапазон значений.

3. Процесс оценки ОИ завершается отчетом о результатах оценки, придающим доказательную силу оценке стоимости ОИ.

Подходы и методы оценки стоимости ОИ

При оценке стоимости ОИ, основанной на рыночной стоимости как базе оценки, используют **три основных подхода**:

- **затратный** (оценка по сумме затрат на создание (приобретение) и введение в гражданский оборот объекта, а также юридическое оформление объекта, включая юридическую помощь и регистрацию сделки в патентном органе);

- **доходный** (оценка по уровню дополнительного дохода, получаемого организацией от использования объекта);

- **сравнительный** (оценка по стоимости выбранного аналога).

1. Затратный подход заключается в расчете затрат, необходимых для воспроизводства ОИ или ее замены за вычетом обоснованной поправки на начисленный износ (амортизацию).

Затратный подход реализуется следующими методами:

- методом определения начальных затрат;

- методом стоимости замещения;

- методом восстановительной стоимости.

При использовании метода определения *начальных затрат* осуществляют следующие мероприятия:

- выявляют все фактические затраты, связанные с созданием (появлением, накоплением), приобретением и доведением до готовности использования ОИ в запланированных целях и отражением в бухгалтерской отчетности владельца;

- приводят разновременные стоимостные оценки к расчетному году;

- определяют величину морального износа (старения) ОИ;

- определяют стоимость ОИ как разницу между приведенной величиной затрат и износом.

В общем случае в состав затрат включаются:

а) затраты на проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (НИОКТР), включая:

- затраты на теоретические исследования, разработку проблем, изучение специальной литературы, проведение патентного и информационного поиска;

- затраты на проведение экспериментов, сбора статистических данных и их обработку;

- затраты на обобщение результатов НИОКТР, составление отчетов;

- затраты на услуги сторонних организаций научно-методического или научно-практического характера;

б) затраты на разработку технической документации, включая:

- затраты на выполнение технического проекта;
- затраты на выполнение расчетов и на оплату услуг проектно-расчетного характера;
- затраты на дизайн;

в) затраты на изготовление опытных образцов, включая:

- затраты на изготовление опытных образцов;
- затраты на проведение испытаний, опробования и апробации;

г) затраты на обслуживание и оформление НИОКТР, включая:

- затраты на оформление, патентование и поддержание охраняемых документов в силе;
- затраты на услуги сторонних организаций консультативного характера;
- затраты на маркетинг;
- затраты на командировочные и другие расходы, связанные с созданием (образованием, появлением) и внедрением данного объекта;

д) затраты на введение в действие объекта, включая:

- затраты, связанные с внедрением объекта в производственно-управленческую деятельность организации;
- затраты, связанные с коммерческой реализацией объекта и другие, в зависимости от специфики оцениваемой ОИ (коммерческая, организационная, техническая);

При использовании *метода стоимости замещения* используют принцип замещения, основанный на том, что стоимость ОИ определяется той ценой, которую следует заплатить при покупке актива аналогичной полезности или с аналогичной потребительной стоимостью. При этом осуществляют следующие мероприятия:

- исследуют рынок и выявляют круг активов аналогичной полезности или с аналогичной потребительной стоимостью и устанавливают их стоимость;
- приводят разновременные оценки к расчетному году;
- определяют стоимость ОИ.

При использовании *метода восстановительной стоимости* стоимость ОИ определяют как сумму затрат, необходимых для соз-

дания его новой точной копии. При этом проводятся следующие работы:

- выявляют все фактические затраты, которые могут быть связаны с созданием и доведением до готовности использования ОИ в запланированных целях;

- устанавливают на дату оценки цены на сырье, материалы, энергоносители, комплектующие изделия, информацию по среднеотраслевой стоимости рабочей силы соответствующей квалификации и т.п.;

- определяют стоимость ОИ как общую величину прогнозируемых затрат.

Затратный подход основывается на изучении возможностей инвестора (лицензиата) в приобретении ОИ и исходит из того, что он, проявляя благоразумие, не заплатит за объект сумму большую, чем та, в которую обойдется получение аналогичного по назначению и качеству объекта в обозримый период без существенных задержек. Этот подход может привести к объективным результатам, если есть возможность точно оценить величины затрат на создание аналогичного объекта и его износа при непереносимом условии относительного равновесия спроса и предложения на рынке.

2. Доходный подход основан на установлении причинной связи между функциональными (физическими, технико-экономическими, медицинскими и другими) свойствами ОИ, введенного в гражданский оборот, и связанными с ними будущими доходами, так называемом принципе ожидания.

В соответствии с частью 1 пункта 4 Положения об оценке результатов научной деятельности, утвержденного постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 21.07.1997 № 914 в редакции от 05.06.2002 № 737, от 15.03.2004 № 282, результаты оценки научной деятельности, произведенной на его основе, также могут быть использованы при применении этого подхода – для определения перспективности созданной (образовавшейся, накопленной) в процессе осуществления указанной деятельности ОИ.

Доход, полученный в результате использования ОИ, выражается в:

- а) увеличении выручки от реализации (раскрытия) сведений, составляющих содержание ОИ (в режиме принятия ее новым владельцем мер защиты от незаконного использования);

б) увеличении выручки от реализации продукции, работ, услуг, которое достигнуто за счет:

- расширения ассортимента выпускаемой продукции, обусловленного использованием ОИ;

- расширения объемов производства продукции в силу расширения рынков сбыта, обусловленных использованием ОИ;

- повышения цен на основе повышения качества продукции, работ, услуг в результате использования ОИ;

в) увеличении прибыли организации при сохранении объемов производства и реализации продукции, которое получено за счет:

- изменения структуры цены продукции на основании экономии производственных ресурсов, сокращения производственных норм, высвобождения из производственного процесса рабочей силы;

- сокращения экономических потерь;

г) экономии чистой прибыли – за счет сокращения капитальных вложений в развитие производства в том случае, если приобрести сведения, составляющие содержание ОИ, дешевле, чем финансировать ее создание (образование, появление и накопление) в своей организации;

д) доходах от прочей реализации и деятельности за счет высвобождения производственных фондов, в том числе площадей, которые могут быть дополнительно загружены и принести дополнительный доход;

е) внереализационных доходах – за счет увеличения поступлений от финансовых вложений (осуществления инвестиций), сделанных на основе используемой ОИ, включая ноу-хау финансово-управленческого характера;

ж) общем доходе организации в долгосрочном периоде – за счет внедрения технологии, находящейся на ранних стадиях жизненного цикла, взамен стареющей технологии. В этом случае возможно первоначальное снижение дохода по сравнению с имеющимся вариантом, поэтому прогнозные расчеты необходимо делать на максимально возможный срок жизненного цикла.

Доходный подход реализуется следующими методами:

- а) методом, основанным на дополнительном уровне экономического дохода;

- б) методом, основанным на снижении уровня экономических издержек;

в) методом разделения прибыли.

При использовании доходного подхода оценки стоимости ОИ осуществляют следующие мероприятия (действия):

- изучение ОИ с точки зрения максимально возможных путей извлечения дохода;

- исследование рынка введения ОИ в гражданский оборот;

- прогноз потенциальных доходов с учетом вариантов определения экономического дохода на основе анализа текущих рыночных условий для сравнимых объектов;

- превращение прогнозируемой прибыли в капитал – капитализация, которая в свою очередь делится на прямую и доходную. При анализе прямой капитализации устанавливается значение дохода за один период (т.е. один временной интервал вперед по отношению к дате оценки) и делится на соответствующую ставку наращения – ставку капитализации. При доходном капитализированном анализе определяют прогнозное значение дохода в будущем, при этом разновременные стоимостные оценки приводят к расчетному году с помощью ставки дисконта;

- определение величины морального износа (старения) ОИ

Доходный подход предусматривает, что никто на приобретение той или иной ОИ не вложит большую сумму средств, если такой же доход можно получить другим способом в такой же предполагаемый отрезок времени с невысокими рисками. Этот подход может привести к объективным результатам, если есть возможность оценить величины доходов, получаемых от используемой ОИ, и ставки капитализации (дисконтирования) при непрременном условии относительного равновесия спроса и предложения на рынке.

3. Сравнительный подход основан на возможности выбора ОИ из числа других, подобных и выполняющих эти же функции сведений. При этом из нескольких активов примерно одинакового назначения и полезности пользователи-приобретатели должны иметь возможность выбора того, который их устраивает по комплексу качеств, включая функциональные свойства, приемлемую стоимость, длительность срока службы, степень защищенности актива, его уникальность и другие характеристики. Кроме того, обладатель ОИ должен иметь возможность выбора наиболее предпочтительных для него приобретателей (лицензиатов) с тем, чтобы и среди них отдать предпочтение тому, кто больше заплатит и тому, с

кем возможны перспективные и более эффективные взаимоотношения.

Сравнительный подход реализуется следующими методами:

- методом сравнительного анализа продаж;
- методом рынка интеллектуальной собственности (методом освобождения от роялти/ренты).

Метод сравнительного анализа продаж основан на принципе эффективно функционирующего рынка, на котором активно продаются и покупаются аналогичного типа активы, принимая при этом независимые индивидуальные значения. Он предусматривает сопоставление оценки стоимости ОИ по намечаемой сделке с уже состоявшейся аналогичной сделкой.

В условиях недостатка информации или низкой достоверности информации о рынке вместо стоимостной оценки О И выходные данные могут быть представлены в виде группы показателей.

При использовании сравнительного подхода оценки стоимости О И осуществляют следующие мероприятия:

- исследование рынка с целью сбора информации о совершенных сделках и их исполнении, котировках, предложениях о продаже объектов, аналогичных оцениваемому;
- отбор информации с целью повышения ее достоверности и получения подтверждения того, что совершенные сделки произошли в свободных рыночных условиях;
- определение перечня показателей, по которым производится сопоставление ОИ, и степени влияния отличительных особенностей объектов на их стоимость;
- сравнение оцениваемой ОИ со сходными объектами, реализуемыми на рынке, по отдельным показателям;
- оценка степени влияния отличительных особенностей ОИ и сходных с нею объектов на их стоимость;
- установление средних ставок роялти для данной отрасли;
- приведение разновременных стоимостных оценок к расчетному году;
- прогноз потенциальных доходов, основанный на избавлении от гипотетических лицензионных платежей (паушального и роялти) обладателю ОИ за право ее законного использования или права на оцениваемую ОИ;

Метод рынка интеллектуальной собственности (метод освобождения от роялти/ренты) основан на предположении, что ОИ,

используемая ее обладателем, ему по праву не принадлежит. При этом считается, что часть выручки, которую он должен был бы выплачивать в виде вознаграждения иному владельцу ОИ, в действительности остается у него и является его дополнительной прибылью, созданной посредством данной ОИ.

При использовании любого метода расчета цена на реализуемые результаты НИО(Т)Р не должна быть меньше суммы расходов на проведение исследований и разработок независимо от формы реализации (контракт, лицензия, франшиза и т.д.)

Требования к оформлению результатов оценки

Отчет о результатах оценки стоимости ОИ не должен допускать неоднозначного толкования или вводить в заблуждение. Он должен содержать цели оценки, область применения, дату оценки, а также полученные от заказчика инструкции и имевшуюся в его распоряжении информацию. Должны быть оговорены случаи недостаточно полного объема информации или наличия специальных допущений или отступлений от стандарта, обусловленные особыми обстоятельствами оценки.

В отчете о результатах оценки стоимости ОИ должны быть приведены следующие данные:

- введение, в котором излагается постановка задачи;
- основания проведения оценки. При проведении оценки ОИ для третьих лиц субъектом хозяйствования, уполномоченным на данный вид деятельности, основанием проведения оценки может служить договор оказания возмездной услуги оценки или иной документ, составленный с соблюдением обязательственного права. При проведении оценки ОИ субъектом хозяйствования, основанием проведения оценки может служить локальный нормативный правовой акт или любой документ административного права, оговаривающий наличие и характер подобных взаимоотношений;
- перечень документов, принятых во внимание при оценке;
- описание ОИ, которое должно четко идентифицировать объект оценки, но не обязательно раскрывать конфиденциальные сведения;
- результаты идентификации ОИ и проверки факта ее наличия у третьих лиц;
- результаты проверки охраноспособности информации, претендующей на статус секретов производства (ноу-хау) или иной

охраняемой;

- результаты анализа документов, подтверждающих законность использования организацией ОИ и связанные с ней права организации;

- результаты установления технических (потребительских), эксплуатационных, экологических и экономических показателей;

- характеристику определяемой стоимости ОИ;

- выбор баз, подходов и методов оценки;

- анализ оцениваемой ОИ с точки зрения ее специфики, изложение и обоснование специальных допущений и отступлений при учете специфики ОИ в процессе оценки;

- сбор и анализ информации, необходимой для оценки стоимости ОИ;

- расчет стоимости ОИ;

- согласование расчетов, полученных различными подходами и методами, и определение величины окончательной стоимости оцениваемой ОИ;

- удостоверение отчета личной подписью исполнителя и утверждение руководителем субъекта хозяйствования, проводившего оценку.

Количество экземпляров отчета, вид носителя информации, а также вопрос конфиденциальности отчета и осуществляемых действий по оценке устанавливаются в договоре на оказание услуги оценки стоимости ОИ.

12. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» предоставляет достаточную свободу в выборе учетной политики, самой организации бухгалтерского учета его субъектом, закрытый перечень форм которого» отменен с 1 января 2002 года, а ВОИС, как известно, саму учетную политику рассматривает в качестве объекта интеллектуальной собственности (в части сведений, составляющих содержание нераскрытой информации).

В соответствии со статьей 6 этого Закона учетная политика организации включает в себя:

- описание принятых способов ведения бухгалтерского учета;
- план счетов бухгалтерского учета организации;
- применяемые организацией формы первичных документов и регистров бухгалтерского учета, если они отличаются от типовых;
- регламентацию движения первичных документов и регистров в бухгалтерском учете организации (график документооборота).

Учитывая вышеизложенное, можно предложить в качестве элементов учетной политики:

- введение субсчетов к счетам 04 и 012 – по видам и категориям прав интеллектуальной собственности, самим объектам, категориям правообладателей от которых эти права получены;

- создание форм первичных учетных документов, подтверждающих исполнение договоров, предметом которых является создание объектов интеллектуальной собственности и (или) предоставление прав на них (акты, расписки и др.);

- создание форм управленческой отчетности, содержащей информацию, позволяющую осуществлять, в частности, сравнительный анализ на предмет достаточности предпринимаемых в организации мер по:

- а) формализации существующих у нее внеучетных активов к их охране в качестве интеллектуальной собственности;

- б) правомерности использования чужой и личной интеллектуальной собственности;

- в) правомерности использования личной интеллектуальной собственности иными лицами;

г) коммерциализации и полноте использования имеющейся интеллектуальной собственности.

Под последним ресурсом, помимо обычных коммерческих договоров, предполагающих реализацию интеллектуальной собственности и получение дохода, следует понимать также договоры залога исключительных прав, учредительные договоры и договоры о совместной деятельности, вкладами по которым является интеллектуальная собственность, в том числе и являющаяся внеучетной категорией, как например, охраняемая информация, в том числе профессиональные и иные знания, навыки и умения (п. 1 ст. 912 ГК). К ней же в учетном смысле могут быть приравнены и такие внеучетные активы, как деловая репутация и деловые связи (там же).

Поскольку во взаимоотношениях с охраняемой информацией ГК предполагает в качестве объекта гражданского оборота не исключительное право на нее, а саму информацию (ст.ст. 128, 1012), если она не известна третьим лицам и защищается от незаконного использования, лицо, которому она раскрывается, обретает статус пользователя (лицензиата) и владеет такой информацией (в части переданных сведений) так же, как и предоставившая ее сторона (лицензиар).

В связи с вышеизложенным, в составе нематериальных активов расходы лицензиата на приобретение охраняемой информации при совпадении прочих их критериев (с признаками нематериального актива) будут отражаться только в части единовременного (паушального) платежа.

В соответствии с частью 6 комментария к счету 04 «Нематериальные активы» Инструкции по применению.

Типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.05.2003 № 89 (в дальнейшем в этом пункте – Инструкция), нематериальные активы организацией-пользователем учитываются в бухгалтерском учете на счете 04 «Нематериальные активы» в сумме разового (паушального) платежа, указанного в договоре.

В соответствии с частью 1 пункта 12 Инструкции по бухгалтерскому учету нематериальных активов организациями, финансируемыми из бюджета, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 20.12.2001 № 126, организациями, финансируемыми из бюджета и использующими в своей деятельности План счетов бухгалтерского учета исполнения смет

расходов организаций, финансируемых из бюджета, утвержденный приказом Министерства финансов Республики Беларусь от 10.12.1999 № 354, для учета нематериальных активов используется субсчет 019 «Прочие основные средства» группа 9 счета 01 «Основные средства». По дебету субсчета 019 отражается стоимость приобретенных нематериальных активов и кредиту соответствующих субсчетов раздела «Денежные средства» или раздела «Расчеты». Одновременно производится запись по дебету субсчета 200 «Расходы по бюджету» или 211 «Расходы по внебюджетным средствам» счета 20 или 21 и кредиту субсчета 250 «Фонд в основных средствах».

Хотя данная Инструкция не конкретизирует, что пользователи (лицензиаты) в составе нематериальных активов учитывают свои расходы только в сумме единовременного (разового, паушального) платежа, такой порядок может применяться в силу субсидиарного (по аналогии) применения приведенной выше нормы части 6 комментария к счету 04 «Нематериальные активы» Инструкции от 30.05.2003 № 89.

В Инструкции по бухгалтерскому учету результатов научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.06.2006 № 75, применительно к указанному счету 019 наряду с таким же названием («Прочие основные средства») используется и название «Нематериальные активы» (п. 11).

В части периодических платежей (роялти) эти расходы подлежат учету в составе затрат на производство (счета 20, 25, 26) и (или) расходов на реализацию (счет 44) в отчетном периоде, к которому они относятся.

Организации, финансируемые из бюджета и использующие в своей деятельности указанный выше План счетов от 10.12.1999 № 354, фактические расходы на приобретение сведений, составляющих содержание нераскрытой информации, отражают на соответствующих статьях расходов бюджета.

В отсутствии единовременного (разового, паушального) платежа счет 04 «Нематериальные активы» (019 «Прочие основные средства») для учета расходов на приобретение охраняемой информации не используется.

Исходя из сущности самого правового явления интеллектуальной собственности, изначальное обладание исключительным правом на охраняемую информацию и иные.

В отношении некоторых иных результатов, если они являются служебными (созданы в порядке выполнения служебного задания, служебных обязанностей), законодательно может определяться приоритет обладания полнотой имущественных прав на такой результат за нанимателем (работодателем), а в соответствии с частью 1 пункта 1 статьи 983 ГК обладателю имущественных прав на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации принадлежит исключительное право правомерного использования этого объекта интеллектуальной собственности по своему усмотрению в любой форме и любым способом. Служебной охраняемой информации (охраняемой информации, создаваемой в порядке выполнения служебного задания, служебных обязанностей) на законодательном уровне в Республике Беларусь не предусмотрено. Более того, сама сущность этого объекта не предполагает его появления посредством договора заказа создания именно его. Выполнение же служебного задания и служебных обязанностей – это разновидность заказа, форма его выражения. Охраняемая информация появляется (образуется) у физических лиц вне договорных (обязательственных) отношений или при выполнении заказов на научно-исследовательскую, опытно-конструкторскую, технологическую работы, исполнителем по которым может быть и юридическое лицо, а также при создании объектов патентного права (изобретений, полезных моделей, промышленных образцов), исполнителями (создателями, авторами) которых могут быть, как указывалось уже, только физические лица.

результаты интеллектуальной (творческой, мыслительной, духовной, психической) деятельности закрепляются за физическим лицом, как единственно возможным их создателем (творцом), что закреплено и на законодательном уровне (ст.ст. 17, 25, 982, 986 ГК, абз. 2 ст. 4 Закона Республики Беларусь «Об авторском праве и смежных правах», п. 1 ст. 5 Закона республики Беларусь «О патентах на изобретения, полезные модели, промышленные образцы» и др.).

В этой связи, такой же подход к учетным отношениям должен применяться в учете лицензиара, получившего секретные сведения прежде в статусе лицензиата от физического лица (первоначального лицензиара). Иными словами, лицензиар, передающий такие

сведения лицензиату, если он является юридическим лицом, ранее не мог не приобрести их сам в качестве лицензиата (например, по исключительной лицензии), с возможной уплатой единовременного (разового, паушального) платежа в сумме, подлежащей учету в составе нематериальных активов, или без такого платежа.

В любом случае предписывается использование счета 012 «Нематериальные активы, полученные в пользование», который согласно комментарию названной выше Инструкции хотя и предназначен для обобщения информации о наличии и движении имущественных прав, под которыми подразумеваются не обязательственные права (требования), а права в отношении объектов интеллектуальной собственности (правомочия), в широком смысле применим к учету сведений, составляющих содержание нераскрытой информации, в том числе секретов производства (ноу-хау), оценка которых определяется в каждом отчетном периоде накопительным сложением сумм начисленных единовременных (разовых, паушальных) и периодических (роялти) платежей.

Если оценка охраняемой информации (сумма обязательства в части обязанности лицензиата относительно единовременного и периодических платежей) определена сразу в договоре, отражение операций на счете 012 «Нематериальные активы, полученные в пользование», связанных с обретением права (интеллектуальной собственности) на защиту нераскрытой информации от незаконного использования, предполагающим одновременное ее использование, производится в оценке, принятой в договоре.

Аналитический учет по счету 012 «Нематериальные активы, полученные в пользование» ведется по видам нематериальных активов, полученных в пользование, что предполагает указание в качестве учитываемого объекта вида (характера) охраняемой информации (коммерческая, организационная, техническая) и не требует описания сведений, составляющих ее содержание.

В связи с тем, что в соответствии с частью 7 комментария к счету 04 «Нематериальные активы» Инструкции расходы организации на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, результаты которых используются для ее производственных либо управленческих нужд, учитываются на счете 04 «Нематериальные активы» обособленно, если охраняемая информация появилась (образовалась) при выполнении таких работ, и при заключении лицензионного договора (соглашения) в от-

ношении ее отсутствует единовременный (разовый, паушальный) платеж, такая охраняемая информация в целях контрольного observations ее учета также учитывается на счете 012 «Нематериальные активы, полученные в пользование» – в оценке в пределах суммы фактических расходов на указанные работы. Процентное соотношение при этом определяется объемом засекречивания результатов работы, который, в свою очередь, равен умноженному на сто частному от количества сведений, содержащихся в результате работы, к количеству охраноспособных сведений, либо объема печатного текста отчета, составляемого в соответствии с пунктом 2 статьи 656 ГК, требованиями ГОСТ 7.32-2001 или (и) тому подобными и иными предписаниями, к объему засекречиваемой его части, что вытекает из содержания пункта 1 статьи 726 ГК.

В ином случае объем засекречивания результатов работы (удельный вес должен быть определен при распространении режима защиты на образовавшуюся при выполнении работы охраняемую информацию от ее незаконного использования сразу же по заключении лицензионного договора (соглашения).

Под лицензионным соглашением следует понимать также условия договора на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ (п. 4 ст. 723 ГК), по которым его участники достигли между собой согласия, не являющиеся элементами одноименного обязательства, поскольку такие условия образуют смешанный вид договора (п. 2 ст. 391 ГК), являясь элементами лицензионного соглашения (договора), регулируемого законодательством об интеллектуальной собственности (ст.ст. 1012, 985 ГК).

Поскольку названный выше План счетов бюджетного учета не содержит аналогичного забалансового, счета, предлагается по аналогии с расширением предназначения счета 019 использовать забалансовый счет 01 «Арендованные основные средства» для учета, подобного организуемому на счете 012 «Нематериальные активы, полученные в пользование».

Расходы по приобретению охраняемой информации не предполагают их учета по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» Инструкции как обособленных затрат капитального характера.

В соответствии с частями 8 – 10 комментария к счету 04 «Нематериальные активы» Инструкции расходы на научно-

исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы принимаются к бухгалтерскому учету на счете 04 «Нематериальные активы» в сумме фактических затрат, при этом дебетуется счет 04 «Нематериальные активы» в корреспонденции с кредитом счета 08 «Вложения во внеоборотные активы».

При списании в установленном порядке расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, результаты которых используются для производственных либо управленческих нужд организации, на расходы по основным видам деятельности кредитуется счет 04 «Нематериальные активы» в корреспонденции с дебетом счетов учета затрат (20, 25, 26, 44).

При прекращении использования результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ в производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг либо для управленческих нужд суммы расходов, не отнесенные на расходы по основным видам деятельности, списываются в дебет счета 91 «Операционные доходы и расходы» в корреспонденции с кредитом счета 04 «Нематериальные активы».

Пропорционально объему засекреченности таких работ происходит списание сумм оценки этих секретов на счете 012 «Нематериальные активы, полученные в пользование». При полном списании и сохранении потенциальной ценности, режима защиты охраняемой информации, организация вправе продолжать количественный учет такой информации на случай ее коммерциализации.

Выше изложены главные особенности бухгалтерского учета расходов на сведения, составляющие содержание нераскрытой информации, в том числе секретов производства (ноу-хау). В остальном учет таких расходов схож с учетом иных нематериальных и иных активов. При том, что правовые акты, регулирующие учетные отношения прямого распространения на учет секретных сведений не имеют.

Положение по бухгалтерскому учету нематериальных активов, утвержденное постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.12.2001 № Н8 в редакции от 31.03.2003 № 48, и Инструкция по бухгалтерскому учету нематериальных активов, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 20.12.2001 № 128 в редакции от 09.07.2003 № 1472, 30.06.2006 № 75, а также Методические рекомендации по оценке стоимости и учету объектов интеллектуальной собственности в со-

ставе нематериальных активов, утвержденные совместным приказом Государственного патентного комитета Республики Беларусь от 17.04.1998 № 20, Министерства экономики Республики Беларусь от 18.05.1998 № 41, Министерства финансов Республики Беларусь от 20.04.1998 № 109, Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь от 22.04.1998 № 75 в редакции от 06.04.1999 № 4/23/51/81, регулируют учет нематериальных активов, образующихся из затрат на приобретение, опять же, не секретных сведений, а имущественных прав в отношении объектов интеллектуальной собственности.

В то же время Инструкция «О порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов», утвержденная постановлением Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства статистики и анализа Республики Беларусь и Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 23.11.2001 № 187/110/96/18 в редакции от 30.03.2004 № 87/55/33/5 и от 28.07.2005 № 136/96/102/31, в пункте 17 и подпункте 17.1 содержит определение, что «к амортизируемым нематериальным активам относятся принадлежащие владельцу имущественные права на объекты промышленной собственности: изобретения, полезные модели, промышленные образцы, топологии интегральных схем, секреты производства (ноу-хау), селекционные достижения, средства индивидуализации участников гражданского оборота товаров, услуг (фирменные наименования, товарные знаки), другие объекты интеллектуальной собственности, на которые распространяется право промышленной собственности». Это дает повод методике учета расходов на приобретение секретных сведений воспринимать так же, как методику учета расходов на приобретение имущественных прав в отношении объектов интеллектуальной собственности. Тем более, что согласно пункту 2 Инструкции по бухгалтерскому учету нематериальных активов, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 20.12.2001 № 128 в редакции от 09.07.2003 № 1472, 30.06.2006 № 75, при определении состава и группировки нематериальных активов следует руководствоваться пунктом 17 Инструкции «О порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов», утвержденная постановлением Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства

статистики и анализа Республики Беларусь и Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 23.11.2001 № 187/110/96/18 в редакции от 30.03.2004 № 87/55/33/5 и от 28.07.2005 № 136/96/102/31, а согласно пункту 5 Положения по бухгалтерскому учету нематериальных активов, утвержденного постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.12.2001 № 118 в редакции от 31.03.2003 № 48, в состав нематериальных активов организации не включаются, в частности, активы, предусмотренные пунктом 18 той же, указанной выше, Инструкции о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов.

В этой связи амортизация стоимости охраняемой информации, учтенной в составе нематериальных активов, осуществляется в соответствии с действующим законодательством и учетной политикой организации, а также условиями лицензионных договоров (соглашений), предметом которых является передача сведений, составляющих содержание нераскрытой информации, в том числе секретов производства (ноу-хау), включая договоры смешанного вида, (в том числе на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ), содержащие такие соглашения.

Однако такое отождествление расходов на приобретение имущественных прав в отношении объектов интеллектуальной собственности с расходами на приобретение секретных сведений не должно давать повода для отождествления двух различных (согласно статье 128 ГК) видов объектов гражданских прав: охраняемой информации и исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности. В подготовленном Объединенным международным бюро по охране интеллектуальной собственности (БИР-ПИ), пре образованным по Конвенции 1967 г. в ВОИС, типовом законе для развивающихся стран в отношении изобретений (ст. 53/1) ноу-хау определяется как способ изготовления или знания, необходимые для использования и применения профессиональными техническими специалистами. Кроме того, отмечается, что ноу-хау не является какой-либо формой охраны промышленной собственности, а выступает антитезой патентному праву.

В порядке сравнительного правоведения в качестве примера можно привести Инструкцию по бюджетному учету, утвержденную приказом Минфина России от 10.02.2006 № 25, которой уточнено

понятие нематериальных активов. Теперь таковыми являются не только оформленные документально (патентами, свидетельствами и т.п.) права на объекты интеллектуальной собственности, но и права «на результаты научно-технической деятельности, охраняемые в режиме коммерческой тайны, включая потенциально патентоспособные технические решения и секреты производства (ноу-хау)», то есть, не имеющие патентной защиты производственные и технологические секреты. Кроме того, согласно ее пункту 34 первоначальная стоимость нематериальных активов с 1 января 2006 г. включает сумму платежей, связанных с уступкой (приобретением) не только исключительных, но и имущественных прав правообладателя.

Аналитический учет поступивших нематериальных активов ведется по их видам в инвентарных карточках учета нематериальных активов (форма НА-2). В соответствии с частью 2 пункта 12 Инструкции «О порядке заполнения бланков типовых унифицированных форм первичной учетной документации по учету основных средств и нематериальных активов», утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 08.12.2003 М 168 (в дальнейшем здесь – Инструкция), карточка ведется в бухгалтерии на каждый объект. Форма заполняется в одном экземпляре на основании первичных документов, подтверждающих факт совершения хозяйственной операции (акт о приеме-передаче, накладная и другие аналогичные документы).

Акт о приеме нематериальных активов (форма НА-1) согласно пункту 11 Инструкции служит документом на оприходование нематериальных активов. Составляется в одном экземпляре и хранится в бухгалтерии.

Согласно пунктам 1 и 2 Инструкции данные типовые унифицированные формы первичной учетной документации подлежат применению организациями независимо от организационно-правовой формы и формы собственности и индивидуальными предпринимателями (далее здесь – организации). В случае, если специфика вида хозяйственной деятельности требует применения этих форм с дополнительными реквизитами, не содержащимися в данных формах, то организация может внести их, оформив соответствующий организационно-распорядительный документ.

Восполнить пробел бухгалтерского учета охраняемой информации, стоимость которой не учитывается на счетах 04 (019) или

012 (01), предлагается введением обязательного аналитического учета в отношении всех сведений, составляющих ее содержание, признаваемых в качестве отдельного учетного (стоимостного) объекта.

12.1. Основные (специальные) правовые акты Республики Беларусь, регулирующие бухгалтерский учет, оценку, статистику и иные учетные отношения в области интеллектуальной собственности

Общегосударственный классификатор «Основные средства и нематериальные активы», утвержденный постановлением Госстандарта Республики Беларусь от 27.09.2002 г. № 48 (ОКРБ 020-2002)

Методические рекомендации по оценке стоимости и учету объектов интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов, утвержденные совместным приказом Государственного патентного комитета Республики Беларусь от 17.04.1998 № 20, Министерства экономики Республики Беларусь от 18.05.1998 № 41, Министерства финансов Республики Беларусь от 20.04.1998 № 109, Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь от 22.04.1998 № 75 в редакции от 06.04.1999 № 4/23/51/ 81.

Государственный стандарт Республики Беларусь СТБ 1144-99 «Оценка объектов интеллектуальной собственности. Общие положения», утвержденный постановлением Госстандарта Республики Беларусь от 30.04.1999 № 4.

Положение об оценке результатов научной деятельности, утверждено постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 21.07.1997 № 914 (в ред. постановлений Совмина от 05.06.2002 № 737, от 15.03.2004 № 282).

Порядок экспертизы достоверности оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов, утвержденный совместным приказом Государственного патентного комитета Республики Беларусь от 17.04.1998 № 20, Министерства экономики Республики Беларусь от 18.05.1998 № 41, Министерства финансов Республики Беларусь от 20.04.1998 № 109, Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь от 22.04.1998 № 75.

Положение по бухгалтерскому учету нематериальных активов, утвержденное постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.12.2001 № 118 в редакции от 31.03.2003 № 48.

Инструкция по бухгалтерскому учету нематериальных активов, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 20.12.2001 № 128 в редакции от 09.07.2003 № 1472, 30.06.2006 № 75.

Инструкция по бухгалтерскому учету результатов научно-исследовательских работ, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.06.2006 № 75.

Методические рекомендации по планированию, учету и калькулированию себестоимости научно-технической продукции, утвержденные приказом Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь от 31.08.1998 № 156, согласованные с Министерством труда Республики Беларусь от 31.07.1998 № 03-01-07/2267, Министерством финансов Республики Беларусь от 30.07.1998 и Министерством экономики Республики Беларусь от 30.07.1998 (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь 11 октября 1999 г. – 8/1117).

Инструкция об особенностях проведения инвентаризации, оценки и постановки на бухгалтерский учет объектов интеллектуальной собственности, утвержденная постановлением Государственного патентного комитета Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Комитета по авторским и смежным правам при Министерстве юстиции Республики Беларусь, Государственного налогового комитета Республики Беларусь от 10.05.2001 № 22/51/21-0/64 в редакции Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 12.12.2001 № 7/ 116/132.

Разъяснение к Методическим указаниям по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденным Министерством финансов Республики Беларусь от 05.12.1995 № 54, утверждено приказом Министерства финансов Республики Беларусь от 18 мая 1999 г. № 126.

Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов, утвержденная постановлением Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства фи-

нансов Республики Беларусь, Министерства статистики и анализа Республики Беларусь и Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 23.11.2001 № 187/110/96/18 в редакции от 30.03.2004 № 87/55/33/5 и от 28.07.2005 № 136/96/102/31.

Методические рекомендации по разработке бизнес-плана научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ, утверждены приказом Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь от 20.05.1997 № 40.

Положение о порядке финансирования научной, научно-технической и инновационной деятельности за счет средств республиканского бюджета, утверждено постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 10.07.1998 № 1084 (в ред. постановлений Совмина от 28.10.1998 № 1639, от 31.05.1999 № 819, от 30.07.1999 № 1173, от 05.06.2002 № 737, от 15.03.2004 № 282).

Типовой договор на создание (передачу) научно-технической продукции и финансирование инновационного проекта на возвратной основе, утвержден приказом Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь от 30.07.1999 № 201а/207/76 (в ред. постановления Госкомитета по науке и технологиям № 4, Минфина № 49, Минэкономики № 89 от 02.05.2000).

Форма Типового договора на создание (передачу) научно-технической продукции, утверждена приказом Министерства образования и науки Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь и Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.1996 № 421/56/107 (в ред. постановления Госкомитета по науке и технологиям от 28.12.2000 № 13, Минэкономики от 28.12.2000 № 247, Минфина от 28.12.2000 № 128).

Положение о порядке распоряжения правами на результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ, выполняемых за счет средств республиканского и местных бюджетов, утверждено постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31 августа 2006 г. № 1103.

Методические рекомендации о порядке предоставления и передачи прав на результаты научной, научно-технической и инновационной деятельности, созданные с использованием средств республиканского бюджета, утверждены приказом Государственного

комитета по науке и технологиям Республики Беларусь от 29.06.2006 г. № 175.

Руководящий документ (РД) Министерства образования и науки Республики Беларусь, Академии наук Беларуси – «Научная и инновационная деятельность. Основные положения» (дата введения 1995-03-01).

Государственный стандарт Республики Беларусь СТБ 1080-97 «Порядок выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по созданию научно-технической продукции», утвержденный постановлением Госстандарта Республики Беларусь от 10.09.1997 №11

Межгосударственный стандарт ГОСТ 7.32-2001 «Отчет о научно-исследовательской работе», введенный в действие постановлением Госстандарта Республики Беларусь от 07.06.2002 М 26.

Приказ Государственного патентного комитета Республики Беларусь от 23 марта 1998 г. № 18 (утверждает форму Акта об использовании объекта промышленной собственности).

«Об утверждении форм и показателей по реализации инновационных проектов» – приказ Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь от 14 июня 1999 г. № 147.

«Об утверждении типовых унифицированных форм первичной учетной документации по учету основных средств и нематериальных активов и инструкции о порядке заполнения бланков типовых унифицированных форм первичной учетной документации по учету основных средств и нематериальных активов» – постановление Совета Министров Республики Беларусь от 8 декабря 2003 г. № 168.

Инструкция о порядке заполнения бланков типовых унифицированных форм первичной учетной документации по учету основных средств и нематериальных активов, утверждена постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 08.12.2003 № 168.

«Об утверждении формы государственной статистической отчетности 4-нт (перечень) «отчет об использовании объектов промышленной собственности и рационализаторских предложений» и указаний по ее заполнению» – постановление Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 13 ноября 2002 г. № 149 (в редакции постановления Минстата от 12.10.2005 Мв 159).

«Об утверждении формы государственной статистической отчетности 2-наука (зарубеж) «отчет об исследователях, работавших

за рубежом» и указаний по ее заполнению» – постановление Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 27 апреля 2006 г. № 44.

«Об утверждении формы государственной статистической отчетности 1-наука «отчет о выполнении научных исследований и разработок» и указаний по ее заполнению» – постановление Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 30 мая 2005 г. М? 35 (в редакции постановления Минстата от 12.10.2005 № 159, с изменениями, внесенными постановлением Минстата от 12.06.2006 № 66).

«Об утверждении формы государственной статистической отчетности 1-лицензия «отчет о коммерческом обмене технологиями с зарубежными странами (партнерами)» и указаний по ее заполнению» – постановление Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 30 декабря 2004 г. № 236 (в редакции постановлений Минстата от 30.05.2005 № 36, от 12.10.2005 № 159).

4.9.30. Положение о порядке государственной регистрации научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ, утверждено Указом Президента Республики Беларусь № 356 от 25 мая 2006 г.

13. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Особенности налогообложения, связанного с охраняемой информацией, касаются, прежде всего, налога на доходы и прибыль и налога на добавленную стоимость.

В соответствии с пунктом 1 статьи 10 Закона Республики Беларусь «О налогах на доходы и прибыль» (глава II «Особенности исчисления налога на доходы и прибыль иностранных организаций») иностранные организации, не осуществляющие деятельности в Республике Беларусь через постоянное представительство, получающие доход из источников в Республике Беларусь, уплачивают налог по роялти и лицензиям по ставке 15 процентов.

Понятие «роялти» включает вознаграждение за использование имущественных прав или за предоставление права пользования имущественными правами на объекты авторского права, включая произведения литературы, искусства, науки, компьютерные программы, другие произведения, относящиеся к объекту авторского права, на объекты смежных прав, включая исполнение фонограммы, передачи организаций эфирного и кабельного вещания, а также плату за патент, товарный знак, знак обслуживания, фирменное наименование, чертеж, полезную модель, схему, формулу, промышленный образец или процесс, либо за информацию относительно промышленного, коммерческого или научного опыта (в том числе ноу-хау), за использование имущества либо предоставление права пользования имуществом, кроме платежей по аренде международных (континентальных и межконтинентальных) каналов и сетей электросвязи.

Почти все международные налоговые соглашения (конвенции), участником которых является Республика Беларусь, позволяют устранять двойное налогообложение такой прибыли (производить уплату налога только в одном государстве), если иностранная организация не осуществляет коммерческую (предпринимательскую) деятельность в Республике Беларусь.

В соответствии со статьей 5 Налогового кодекса Республики Беларусь Республика Беларусь признает приоритет общепризнанных принципов международного права и обеспечивает соответст-

вие им налогового законодательства. Если нормами международных договоров, действующими для Республики Беларусь, установлены иные нормы, чем те, которые предусмотрены настоящим Кодексом и иными законодательными актами Республики Беларусь, то применяются нормы международного договора, если иное не определено нормами международного права. Нормы, регулирующие вопросы налогообложения и содержащиеся в международных договорах Республики Беларусь, не вступившие в силу, могут применяться Республикой Беларусь временно и в порядке, установленном законодательством о международных договорах Республики Беларусь.

Вместе с тем, исходя из национального законодательства, международных норм и принципов, как гражданско-правового, так и налогово-правового характера, понятие являющейся объектом гражданских прав охраняемой информации предполагает извлечение прибыли (дохода) от отчуждения (оборота) именно ее, охраняемой информации (ноу-хау), а не исключительного права в отношении.

Исключительное право на объект интеллектуальной собственности не следует при этом отождествлять с понятием исключительной лицензии.

В соответствии с подпунктом 1.1 и пунктом 1 статьи 2 Закона Республики Беларусь «О налоге на добавленную стоимость» объектами налогообложения признаются обороты по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности на территории Республики Беларусь.

Как уже указывалось, существующие в отношении объектов интеллектуальной собственности имущественные права, не определены и законодательно не закреплены в отношении охраняемой информации.

Лицо, обладающее нераскрытой информацией, может передать другому лицу не имущественные права, а все или часть сведений, составляющих содержание этой информации. Такая передача происходит на основе лицензионного договора (ст. 1012 ГК).

Таким образом, реализуются (оборачиваются) в гражданских отношениях секретные сведения, или сама охраняемая информация.

Притом, что охраняемая информация определена в качестве оборотоспособного объекта гражданских прав (ст.ст. 128-129 ГК),

она прямо не указана в качестве объекта обложения налогом на добавленную стоимость.

В соответствии с пунктом 2 статьи 1 НК институты, понятия и термины гражданского и других отраслей права, используемые в настоящем Кодексе, применяются в тех значениях, в каких они используются в этих отраслях права, если иное не установлено настоящим Кодексом.

Упомянутая в законодательстве о налоге на добавленную стоимость реализация нематериальных активов также не может предполагать реализацию охраняемой информации, потому как в составе нематериальных активов в сумме единовременного (разового, паушального) платежа учитывается только часть расходов, образующих цену охраняемой информации. При передаче сведений, составляющих содержание нераскрытой информации, в том числе секретов производства (ноу-хау), такая сумма в составе нематериальных активов при этом не списывается.

Поскольку перечень объектов обложения НДС закрыт и включает только обороты по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности, оборот по реализации нематериальных активов в качестве объекта обложения налогом на добавленную стоимость предполагает реализацию имущественных прав в отношении объектов интеллектуальной собственности, расходы на приобретение которых учтены в составе этих активов. По этой причине передача сведений, составляющих содержание нераскрытой информации, не может признаваться объектом обложения НДС.

Гражданское законодательство признает товар, работу и услугу объектами гражданских прав иными охраняемой информацией (ст. 128 ГК). Поэтому обороты по реализации товаров, работ, услуг не могут подразумевать оборотов по реализации охраняемой информации.

Вместе с тем, нельзя исключать рисков, связанных с ошибочным обложением таких оборотов налогом на добавленную стоимость со стороны налоговых органов, а также последующим законодательным их закреплением в качестве таковых. К этому выводу побуждает предшествующий опыт, сначала связанный ошибочным признанием, а затем законодательным закреплением в качестве налогооблагаемого объекта оборотов по реализации имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности, которое оконча-

тельно состоялось только с 1 января 2004 года при начале действия этого налога с 1 января 1992 года. Можно заметить, что плательщики, руководствовавшиеся исключительно законом и отстаивавшие свою правовую позицию, в том числе методами и способами, предотвращающими ошибочность выводов налоговых проверок, не понесли никаких издержек, связанных с законной неуплатой НДС. Обратные примеры свидетельствовали об отсутствии правовой позиции.

14. ПРИНЦИПЫ И ПОЛОЖЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБОРОТ ОБЪЕКТОВ ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Положения международных правовых актов

В подготовленном Объединенным международным бюро по охране интеллектуальной собственности (БИРПИ), преобразованным по Конвенции 1967 г. в ВОИС, типовом законе для развивающихся стран в отношении изобретений (ст. 53/1) ноу-хау определяется как способ изготовления или знания, необходимые для использования и применения профессиональными техническими специалистами. Кроме того, отмечается, что ноу-хау не является какой-либо формой охраны промышленной собственности, а выступает антитезой патентному праву и, согласно общей точке зрения, представляет собой лишь разновидность помощи на случай крайней необходимости, к которой прибегают изобретатели, если они еще не заинтересованы в подаче патентной заявки. Сущность ноу-хау состоит в том, что изобретатель предпочитает сохранить в секрете неизвестные элементы своего изобретения вместо того, чтобы полностью раскрыть их в заявке на патент. Или он подает заявку и обходит обязательство, раскрыв их отдельные существенные данные, необходимые для реализации его изобретения. Эти данные он раскрывает только тогда, когда в договоре с покупателем (правоприобретателем, лицензиатом) будет предусмотрено условие об их охране.

Международная торговая палата в отчете о заседаниях 17 и 18 октября 1957 г. предложила определить ноу-хау как совокупность сведений, профессиональных знаний и опыта в процессе изготовления и технического осуществления производства какого-либо продукта, включающих в себя не только секретные формулы и процессы, а также технологию, связанную с патентуемым процессом изготовления, которая необходима для использования патента. Ноу-хау может также включать в себя практические методы, характеризующие свойства и технические профессиональные сведения, разработанные изготовителями в процессе исследований и еще не приобретенные конкурентами.

В приложении № 1 к Руководству по выработке договоров о международной передаче производственного опыта и знаний в машиностроении ноу-хау определяется как промышленная ценность, использование которой возможно при наличии у покупателя ноу-хау экономических и технических возможностей. При этом технические знания, составляющие ноу-хау, должны включать в себя: предметы, опытные образцы, незарегистрированные образцы (не запатентованные в качестве промышленных образцов), машины, аппараты, отдельные детали, инструмент, приспособления для обработки, запатентованные изобретения и т. д.; техническую документацию – формулы, расчеты, планы, чертежи и т.д.; инструкции – краткие данные по конструкции, изготовлению или использованию продукта, а также по применению способа изготовления; производственный опыт и практические указания в отношении внешнего исполнения; технические рецепты, дополнительные пояснения к патенту, данные о планировании производства; спецификации на строительство, рекомендации по расположению машинного оборудования, производственному процессу, испытательные стенды; предписания, которые должны выполняться персоналом, данные производственно-экономического характера, например, расчет себестоимости (калькуляция).

Международная ассоциация по охране промышленной собственности (АИППИ) предложила включить понятие «ноу-хау» в текст Парижской конвенции по охране промышленной собственности и определить обязанности государств-участников по обеспечению охраны ноу-хау. На заседании исполкома АИППИ в Мельбурне в 1974 г. была принята резолюция о целесообразности включения в Конвенцию специальной статьи об обязанности стран-членов Союза обеспечивать охрану ноу-хау, которое включает знания и опыт технического, административного, финансового или иного характера, практически применяемые в деятельности предприятия или профессиональной деятельности.

Однако, несмотря на все попытки сформулировать определение понятия «ноу-хау» и разработать предложения об установлении его охраны и другими организациями (Европейской экономической комиссией ООН, Международной торговой палатой), вопрос о законодательной или конвенционной охране этого важного объекта остается до настоящего времени нерешенным.

Отсутствие международной законодательной или конвенционной охраны нераскрытой информации вызывает необходимость во внешнеторговых сделках руководствоваться общепризнанными принципами международного права.

В соответствии с частью 1 статьи 8 и согласно части 1 статьи 18 Конституции Республики Беларусь Республика Беларусь признает приоритет общепризнанных принципов международного права и обеспечивает соответствие им законодательства.

Республика Беларусь в своей внешней политике исходит из принципов равенства государств и других общепризнанных принципов и норм международного права.

Это же закреплено в части 1 статьи 6 ГК. Раздел VII ГК регулирует гражданско-правовые отношения в сфере международного частного права. В статье 1093, п. 1 предусмотрено, что право, подлежащее применению к гражданско-правовым отношениям с участием иностранных граждан или иностранных юридических лиц либо осложненным иным иностранным элементом, определяется на основании Конституции Республики Беларусь, ГК, иных законодательных актов, международных договоров Республики Беларусь и не противоречащих законодательству Республики Беларусь международных обычаев.

Если в соответствии с пунктом 1 статьи 1093 ГК невозможно определить право, подлежащее применению, то применяется право, наиболее тесно связанное с гражданско-правовыми отношениями.

Соглашение сторон о выборе права должно быть явно выражено или прямо вытекать из условий договора и обстоятельств дела, рассматриваемых в их совокупности.

В соответствии с пунктом 2 статьи 1094 и пунктом 5 статьи 1125 ГК, если юридические понятия, требующие правовой квалификации, не известны праву страны суда или известны под другим названием или с другим содержанием и не могут быть определены путем толкования по праву страны суда, то при их квалификации может применяться право иностранного государства. Если в договоре использованы принятые в международном обороте торговые термины, то при отсутствии в договоре иных указаний считается, что сторонами согласовано применение к их отношениям обычных значений соответствующих терминов.

Стороны договора могут при заключении договора или в последующем избрать по соглашению между собой право, которое

подлежит применению к их правам и обязанностям по этому договору, если это не противоречит законодательству. Соглашение сторон о выборе подлежащего применению права должно быть явно выражено или должно прямо вытекать из условий договора и обстоятельств дела, рассматриваемых в их совокупности. Выбор сторонами по договору подлежащего применению права, сделанный после заключения договора, имеет обратную силу и считается действительным с момента его заключения без ущерба для прав третьих лиц. Стороны договора могут избрать подлежащее применению право как для договора в целом, так и для отдельных его частей (ст. 1024 ГК).

При отсутствии соглашения сторон договора о подлежащем применению праве к этому договору в силу пункта 2 статьи 1132 ГК применяется право страны в соответствии со статьей 1025 ГК, в частности, право страны, где имеет основное место деятельности сторона, являющаяся подрядчиком в договоре подряда и лицензиаром в лицензионном договоре о пользовании исключительными правами. При невозможности определить основное место деятельности стороны, указанной выше, применяется право страны, где она учреждена, имеет место постоянного жительства. При отсутствии соглашения сторон о подлежащем применению праве договора, заключенного на аукционе, по конкурсу или на бирже, независимо от вышеизложенного, применяется право страны, где проводится аукцион, конкурс или находится биржа. К договорам, не перечисленным ранее, при отсутствии соглашения сторон о подлежащем применению праве применяется право страны, где имеет основное место деятельности сторона, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для содержания такого договора. При невозможности определить основное место деятельности стороны, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для содержания такого договора, применяется право страны, где данная сторона учреждена, имеет место постоянного жительства. При невозможности определить исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора, применяется право страны, с которой договор наиболее тесно связан. В отношении приемки исполнения по договору принимается во внимание право места проведения такой приемки, поскольку сторонами не согласовано иное.

В соответствии с пунктом 1 статьи 1132 ГК к правам на интеллектуальную собственность применяется право страны, где испрашивается защита этих прав. То же, что в Конституции и ГК, закреплено и в пункте 1 статьи 5 Налогового кодекса Республики Беларусь. Наряду с этим, пунктами 2 и 3 этой же статьи установлено, что если нормами международных договоров, действующими для Республики Беларусь, установлены иные нормы, чем те, которые предусмотрены настоящим Кодексом и иными законодательными актами Республики Беларусь, то применяются нормы международного договора, если иное не определено нормами международного права. Нормы, регулирующие вопросы налогообложения и содержащиеся в международных договорах Республики Беларусь, не вступивших в силу, могут применяться Республикой Беларусь временно и в порядке, установленном законодательством о международных договорах Республики Беларусь.

Следует отметить, что почти во всех заключенных и (или) применяемых Республикой Беларусь международных договорах (соглашениях, конвенциях) об избежании (устранении) двойного налогообложения используются термины и понятия, относящиеся к интеллектуальной собственности, в том числе охраняемой информации – ноу-хау, роялти, авторские вознаграждения, патенты, лицензии и т.д. При этом их налогово-правовой смысл может отличаться от гражданско-правового, будучи предопределенным опять-таки международным налоговым правом, основывающимся, в свою очередь, на общепризнанных международных принципах.

Налогово-правовой смысл терминов и понятий, связанных с интеллектуальной собственностью, в случае разночтения международных норм прямого применения, содержащихся в международных договорах (соглашениях, конвенциях), участником которых является Республика Беларусь, уясняется специально предусмотренным для этого механизмом, изложенным в статье 32 Венской конвенции о праве международных договоров (1969). По Конвенции в качестве дополнительных средств толкования международного договора возможно обращение к подготовительным материалам. К подготовительным материалам, используемым при заключении международных соглашений (конвенций) об избежании двойного налогообложения относится Модель налоговой конвенции ОЭСР (включая предисловие и комментарий к ней, а также переписка с государствами-участниками ОЭСР и государствами-неучастниками

ОЭСР, в том числе Республикой Беларусь, излагающих свою позицию, если она отличается от общепринятой, к сведению остального сообщества, в том числе в редакции 1977 года и в редакции 1977 года с изменениями 1992 года, примерный текст соглашения об устранении двойного налогообложения доходов и имущества, утвержденный постановлением Совета Министров СССР от 28.11.1978 № 964, Типовое соглашение, прилагаемое к Протоколу об унификации подхода и заключения соглашений об избежании двойного налогообложения, подписанному главами правительств государств-участников СНГ (Ташкент, 15 мая 1992 г.), и другие подготовительные материалы (Модель конвенции ООН и комментарии к ней, в издании 2001 года и 1980 года, международный налоговый глоссарий, изданный Международным бюро налоговой документации и т.д.). Это уяснение создает и судебная практика, в том числе обобщаемая в документах Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь.

В порядке сравнительного правоведения возможно применение соглашений и конвенций, содержащих ясные и четкие определения терминов и понятий относительно значения которых возникли разночтения. Представляет интерес и перевод с разных официальных языков Моделей (перевод с французского отличен от перевода с английского), сравнение значений в оригинальных языках международных договоров.

При том, что гражданско-правовые договоры не могут преследовать налоговые цели и содержать в себе налоговые оговорки, включение в них пояснительных пунктов, равно как и просто составление с учетом налоговых значений тех же терминов и понятий интеллектуальной собственности, не может не способствовать оценке необходимости заключения договора и его надлежащему исполнению.

Зная проблемы применения общепризнанных принципов международного права, учитывая, что в настоящее время идет интенсивный процесс согласования положений внутригосударственных норм с требованиями соответствующих норм международного права, неуклонное сближение содержания ряда международно-правовых и конституционно-правовых институтов, а также реализация признанных и гарантированных прав и свобод человека и гражданина согласно общепризнанным принципам и нормам международного права и в соответствии с Конституцией, внешнеторго-

вые договоры при их составлении должны содержать в себе положения, предотвращающие связанные с этим риски.

Суды и другие правоприменительные органы в своей практике опираются на общепризнанные принципы и нормы международного права, международные договоры Республики Беларусь.

Использование общепризнанных принципов международного права способствует совершенствованию договорной практики и толкованию договорных норм, что облегчает их применение в правоотношениях сторон, конкретных делах.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Правовые источники

Международные правовые акты, применяемые в Республике Беларусь

1. Соглашение между Республикой Беларусь и Российской Федерацией «О взаимном обеспечении защиты государственных секретов Республики Беларусь и государственной тайны Российской Федерации», подписанное в г. Минске 20 января 2003 года, ратифицированное Законом Республики Беларусь от 8.01.2004, № 265-3 // «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 2004, № 4, 2/1014
2. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Беларусь «О сотрудничестве в области охраны промышленной собственности» от 20.07.994 // «Бюллетень международных договоров», 1995, № 3
3. Соглашение «О сотрудничестве государств – участников Содружества Независимых Государств в борьбе с преступлениями в сфере компьютерной информации» подписанное в г. Минске 1.06.2001, ратифицированное Законом Республики Беларусь от 6.11.1998 г., № 202-3 // «Содружество. Информационный вестник Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ», № 1(37); «Звезда», 12.11.1998, № 220
4. Модельный закон о реализации прав государства на объекты интеллектуальной собственности в сфере науки и технологии. Принят постановлением от 7.12.2002, № 20-13 на двадцатом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ // «Информационный бюллетень. Межпарламентская Ассамблея государств-участников Содружества Независимых Государств», 2003, № 30 (часть 2). С. 277-296

Нормативные правовые акты Республики Беларусь

1. Конституция Республики Беларусь. Статья 28, часть 3 статьи 34
2. Гражданский кодекс. Глава 66, статьи 140, 985, абзац 4 статьи 128, абзац 7 пункта 1 статьи 980, пункт 6 статьи 988, пункт 2 статьи 397 // «Ведомости Национального собрания Республики Беларусь», 1999, № 7-9
3. Трудовой кодекс. Пункт 10 часть 1 статьи 53, часть 5 статьи 357 // «Национальный реестр правовых актов Республики Бела-

реть», 1999, № 80; «Ведомости Национального собрания Республики Беларусь», 1999, № 26-27

4. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь от 22.06.2001, № 37-3 // (в ред. Закона Республики Беларусь от 05.08.2004, № 313-3 (ред. 01.11.2004)) «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 2001, № 62, 2/780; «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 2004, № 126, 2/1062

5. Закон Республики Беларусь «О научной деятельности» от 21.10.1996, № 708-ХШ // (в ред. Закона Республики Беларусь от 17.10.2005, № 46-3) «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 2005, № 171, 2/1143; «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 2005, № 171, 2/1143

6. Закон Республики Беларусь «Об основах государственной научно-технической политики» от 19.01.1993, № 2105-ХИ // (в ред. Закона Республики Беларусь от 12.11.1997 № 83-3) «Ведомости Национального собрания Республики Беларусь», 1997, № 33; «Ведомости Национального собрания Республики Беларусь», 1997, № 33

7. Закон Республики Беларусь «О государственных секретах» от 29.11.1994 № 3410-ХП // (в ред. Закона Республики Беларусь от 04.01.2003, № 172-3) «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 2003, № 8, 2/921 «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 2003, № 8, 2/921

8. Закон Республики Беларусь «Об информатизации» от 6.09.1995, № 3850-ХП // «Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь», 1995, № 33

9. Закон Республики Беларусь «О научно-технической информации» от 5.05.1999, № 250-3 // «Звезда», 1999, № 78

10. Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» от 18 октября 1994, № 3321-ХП // (в ред. Законов Республики Беларусь от 25.06.2001, № 42-3, от 17.05.2004, № 278-3) «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 12.07.2001, № 63, 2/785; «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 24.05.2004, № 77, 2/1027

11. Закон Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» от 10.12.1992, № 2034-ХП (в ред. Закона Республики Беларусь от 02.12.2002). Пункт 2 статьи 3, абзац 5 пункт 4 статьи 14-2, пункт 2 статьи 17 // «Звезда», 2000, № 16

12. Перечень сведений, составляющих государственную тайну Республики Беларусь утвержденный Указом Президента Республики Беларусь от 12.04.2004, № 186 // «Советская Белоруссия», 2004, № 69
13. Указ Президента Республики Беларусь «О порядке доступа к государственным секретам иностранных граждан и лиц без гражданства, а также граждан Республики Беларусь, постоянно проживающих за границей» от 12.06.2006, № 389 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь (http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=P30_600389)
14. Указ Президента Республики Беларусь «О некоторых мерах по защите прав граждан, выполняющих работу по гражданско-правовым и трудовым договорам» от 6.07.2005, № 314 // «Советская Белоруссия», 2005, № 129
15. Положение о порядке предоставления допуска физическим лицам к государственным секретам, утвержденное Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 10.04.2004, № 400 // «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь» 2004, № 59, 5/14079
16. Положение о коммерческой тайне утвержденное постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 06.11.1992, № 670 // «Собрание постановлений Правительства Республики Беларусь», 1992, № 32
17. Положение «О порядке информационного взаимодействия государственных кадастров, регистров и иных информационных систем, одобренное Координационным советом по кадастровым системам при Совете Министров Республики Беларусь», утвержденное Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12.04.1999, № 494 // (в ред. постановления Совмина от 28.02.2002, № 288) «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 30.04.1999, № 31, 5/594; «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 21.03.2002, № 32, 5/10103
18. Постановление Совета Министров Республики Беларусь «Об использовании результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ и признании утратившим силу постановления Совета Министров Республики Беларусь от 28 мая 2003 г., № 700» // «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 2006, № 145, 5/2282
19. Постановление Совета Министров Республики Беларусь «Об

определении органов, ответственных за исполнение соглашения о сотрудничестве по пресечению правонарушений в области интеллектуальной собственности» от 21.07.1999, № 1118 // (в ред. постановлений Совмина от 28.02.2002, № 288, от 05.06.2002, № 737, от 15.03.2004, № 282) «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 1999, № 58, 5/1309; «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 2002, № 32, 5/10103

20. Постановление Совета Министров Республики Беларусь «О порядке оценки и учета объектов интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов» // (в ред. постановлений Совмина от 28.02.2002, № 288, от 20.10.2003, № 1389) «Собрание декретов, указов Президента и постановлений Правительства Республики Беларусь», 1998, № 8, «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 2002, № 32, 5/10103; «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 2003, № 128, 5/13369

21. Постановление Совета Министров Республики Беларусь «О регистрации лицензионных договоров, договоров уступки и договоров залога прав на объекты интеллектуальной собственности» от 22.05.2003, № 681 // (в ред. постановления Совмина от 08.06.2004, № 686) «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 2003, № 61, 5/12505

22. Порядок государственной регистрации лицензионных договоров и договоров об уступке прав на патенты (свидетельства) // ЭБД КонсультантПлюс

23. Постановление Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 13.11.2002, № 149 «Об утверждении форм государственной статистической отчетности 4-нт (перечень) «Отчет об использовании объектов промышленной собственности и рационализаторских предложений» и указаний по ее заполнению // (в ред. постановления Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 12.10.2005, № 159) «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 04.06.2003, № 61, 5/12505; «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 16.06.2004, № 91, 5/14359

24. Инструкция «О рассмотрении заявлений (обращений) о нарушении антимонопольного законодательства в части осуществления недобросовестной конкуренции», утвержденная Постановлением Министерства Экономики Республики Беларусь от 17.04.2006, № 61. Часть 2 пункта 12, часть 2 пункта 13 // «Национальный реестр

- правовых актов Республики Беларусь», 2006, № 73, 8/14358
25. Инструкция «О применении мер, направленных на устранение нарушений антимонопольного законодательства», утвержденная Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 17.04.2006, № 60. Часть 2 пункта 11, часть 2 пункта 12, абзац 4 пункта 20 // «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 2006, № 74, 8/14376
26. Инструкция «По заполнению заявки на регистрацию информационных ресурсов», утвержденная Постановлением Национальной академии наук Беларуси 22.04.2004, № 1 // «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 2004, № 86, 7/419
27. Приказ Комитета по архивам и делопроизводству Республики Беларусь «Об утверждении примерной инструкции по делопроизводству в министерствах, госкомитетах и других центральных органах управления, учреждениях, организациях и на предприятиях Республики Беларусь» от 23.05.1999, № 13 // «Бюллетень нормативно-правовой информации», 1995, № 11
28. Правила работы с научно-технической документацией в учреждениях, организациях и на предприятиях Республики Беларусь, утвержденные Постановлением Комитета по архивам и делопроизводству при Совете Министров Республики Беларусь 06.11.2003, № 38 // «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь» № 3, 8/10325
29. Концепция развития системы охраны интеллектуальной собственности в Республике Беларусь на 2004-2005 годы, утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь 2004, № 472 // «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 2004, № 69, 5/14144 (постановление)
30. Инструкция «Об особенностях проведения инвентаризации, оценки и постановки на бухгалтерский учет объектов интеллектуальной собственности», утвержденная Постановлением Государственного патентного комитета Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Комитета по авторским и смежным правам при Министерстве юстиции Республики Беларусь, Государственного налогового комитета Республики Беларусь 10.05.2001, № 22/51/21-0/64 // (в ред. постановления Госкомитета по науке и технологиям № 7, Минфина № 116, МНС № 132 от 12.12.2001) «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь», 2001, № 61, 8/6250; «Национальный реестр правовых актов Республики Бе-

ларусь», 2002, № 18, 8/7740

31. Инструкция по бухгалтерскому учету нематериальных активов, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 20.12.2001, № 128 // (в ред. постановления Минфина от 09.07.2003, № 1472) «Рэспубліка» (приложение «Рэспубліка дзелавая»), 31.10.2002, № 23, «Звязда», 31.07.2003, № 187-188

32. Приказ государственного патентного комитета Республики Беларусь от 23.03.1998, № 18 с прилагаемыми формами акта об использовании объекта промышленной собственности (акта) и протокола участия лиц, содействующих созданию, использованию объектов промышленной собственности (протокола) // ЭБД КонсультантПлюс

33. Методические рекомендации по оценке стоимости и учету объектов интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов, утвержденные совместным приказом Государственного патентного комитета от 17.04.1998, № 20, Министерства экономики от 18.05.1998, № 41, Министерства финансов от 20.04.1998, № 109, Государственного комитета по науке и технологиям от 22.04.1998, № 75 // (в ред. приказа Госкомпатента № 4, Минэкономики № 23, Минфина № 51, Госкомитета по науке и технологиям № 81 от 06.04.1999) «Бюллетень нормативно-правовой информации», 1998, № 20; «Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь» 1999, № 37, 8/282

34. Методические рекомендации по планированию, учету и калькулированию себестоимости научно-технической продукции, утвержденные приказом Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь от 31.08.1998, № 156, согласованные с Министерством труда Республики Беларусь от 31.07.1998, № 03-01-07/2267, Министерством финансов Республики Беларусь от 30.07.1998 и Министерством экономики Республики Беларусь от 30.07.1998 (зарегистрированы в Национальном реестре правовых актов Республики Беларусь 11.10.1999, № 8/1117) // // ЭБД КонсультантПлюс

35. Порядок экспертизы достоверности оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов, утвержденный совместным приказом Государственного патентного комитета от 17.04.1998, № 20, Министерства экономики от 18.05.1998 г., № 41, Министерства финансов от 20 апреля 1998, № 109, Государственного комитета по науке и технологиям от 22

апреля 1998, № 75 // «Бюллетень нормативно-правовой информации», 1998, № 20

Национальные стандарты

1. Государственный стандарт Республики Беларусь СТБ 1144-99. Оценка объектов интеллектуальной собственности. Общие положения
2. Государственный стандарт СССР ГОСТ 15.012-84. Система разработки и постановки продукции на производство. Патентный формуляр
3. Государственный стандарт Республики Беларусь. СТБ 1080-97. Порядок выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по созданию научно-технической продукции
4. Межгосударственный стандарт. ГОСТ 7.32-2001. Отчет о научно-исследовательской работе. Структура и правила оформления
5. Государственный стандарт СССР ГОСТ 15971-90. Системы обработки информации. Термины и определения. (Совместно с ГОСТ 19781, ГОСТ 25868, ГОСТ 27459)
6. Государственный стандарт Республики Беларусь СТБ 118099. Патентные исследования. Содержание и порядок проведения

Литературные источники

1. Аакер Д.А. Стратегическое рыночное управление. – СПб: Питер, 2002.
2. Богдан Н., Драгун В. Проблемы и пути развития экономики знаний//Наука и инновации. – 2006. – № 7. – С. 57 – 62.
3. Валентей С. Формирование национальной инновационной системы в России: проблемы и условия // Человек и труд, 2006, № 26.
4. Верещагин С.А. Предоставление за плату прав по объектам интеллектуальной собственности // «Налоговый вестник», 2001, № 9
5. Вольнец-Русеет Э.Я. «Проблема эффективного использования изобретений и ноу-хау, принадлежащих Российской Федерации или субъектам федерации» // «Законодательство и экономика», 2004, № 11
6. Дэниэлс Д.Д., Радеба Л.Х. Международный бизнес. – М.: Дело Лтд., 1994.
7. Евстафьев, В.Ф. Интеллектуальная собственность: регулирование прав на РНТД / В.Ф. Евстафьев, В.С., Пуденков, Л.Н. Хитрова. – М.: ИНИЦ Роспатента, 2004. – 134 с. – стр. 28-30.

8. Енин А.В. Интеллектуальные секреты и безопасность бизнеса: практ. пособие / А.В. Енин, И.Н. Ковалевич, В.М.Руденков. Минск: ФУАинформ, 2007. – 224 с
9. Енин А.В., Мять С. Б, Руденков В. М. Конкурентоспособность белорусской экономики и инновационная политика / Гуманітарна-эканамічны веснік (Гуманитарно-экономический вестник), навукова-тэарэтычны часопіс. №2 (34) 2006. - с. 83-98.
10. Зверева Е.А. Информация как объект неимущественных гражданских прав // «Право и экономика», 2003, № 9
11. Иванов М.А., Шустерман Д.М. Организационное развитие: системный подход. \ Журнал практического психолога №5-6, 2000.
12. Измайлова Е.В. Информация в коммерческих отношениях // «Вестник Московского Университета», 2001, № 6
13. Инновационная экономика. – М.: Наука, 2001. – 294 с.
14. Каменков В. Состояние и эффективность законодательства Республики Беларусь о служебной и коммерческой тайне // «Бюллетень нормативно-правовой информации», 2004, № 20-21
15. Карпухина СИ. Защита интеллектуальной собственности и патентоведение //М.: Международные отношения, 2004
16. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура // http://polbu.ru/kastels_informepoch/ch31_i.html.
17. Ковалевский И.Г. Экономические основы принципа разумной достаточности в сфере государственных секретов // «Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование», 2003, № 4
18. Колесова, С. Право собственности на результаты исследований, созданные за счет и с привлечением бюджетных средств (Европейский подход к решению проблем) / С. Колесова, Е. Попова. – ИС Промышленная собственность, № 5, 2006. – с. 42 – 50.
19. Корчагин, А. Орлова, Н. Правовая охрана и использование результатов научно-технической деятельности, созданных за счет средств федерального бюджета / А. Корчагин, Н. Орлова ИС. – Промышленная собственность, 2006. – № 4. – с. 2-13.
20. Кревенс Д.В. Стратегический маркетинг. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003.
21. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией. Учебник для вузов. – М.: Русская Деловая Литература, 1998. – 768 с.
22. Лазарь М.В., Андреюк И.С. Коммерческая и служебная тайны. Правовой режим защиты // «Вестник Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь», 2005, № 10-11

23. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. – СПб: Наука, 1996.
24. Латышев И. Имущественные права авторов: отграничение от смежных институтов, классификация // ЭБД «КонсультантПлюс»
25. Лосев С. Договор о создании и использовании результатов интеллектуальной собственности // ЭБД «КонсультантПлюс»
26. Лосев С. Договор уступки исключительного права // «Бюллетень нормативно-правовой информации». «Юридический мир», 2005, № 5
27. Лосев С. Договоры на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ // «Юрист», 2004, № 10
28. Лосев С. Защита прав интеллектуальной собственности: теория и практика // «Бюллетень нормативно-правовой информации». «Юридический мир», 2005, № 20-24
29. Лосев С. Исключительное право как объект гражданского оборота // «Бюллетень нормативно-правовой информации». «Юридический мир», 2005, № 4
30. Лосев С. Лицензионный договор // ЭБД «КонсультантПлюс»
31. Лосев С. Служебные объекты права промышленной собственности // «Бюллетень нормативно-правовой информации». «Юридический мир», 2004, № 20
32. Лукашов А.И. Гарантии защиты ИС (новое в законодательстве) // «Интеллектуальная собственность в Беларуси», 2001, № 1
33. Лыч Г. Проблема дефицита инновационных ресурсов и пути ее решения // Наука и инновации. – 2006. - № 7.
34. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга. – СПб: Питер, 2000.
35. Медведев Е.К. Институты собственности: Учеб.-метод. пособие. – Мн.: БИП-С. 2002. – 42 с.
36. Медведев Е.К. Категории теории собственности (очерки методологии). – Мн., 2000. – 132 с.
37. Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс / Пер. с англ. Под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
38. Мировая практика инновационной деятельности / под ред. Н.Богдан, 2004.
39. Никитенко П., Ушаков С. Экономические основы инновационной деятельности, 2004.
40. О правах и обязанностях обладателей коммерческой тайны

- //»Налоговые споры», 2006, № 1
41. Погуляев В.В. Правовой статус служебных объектов интеллектуальной собственности // «Право и экономика», 2005, № 1
 42. Попова Е.А. Принудительное заключение лицензионных договоров // «Промышленно-торговое право», 2005, № 3
 43. Потапова Е.В. Коммерческая тайна: основа практической защиты // «Право Беларуси», 2004, № 18
 44. Просвирнин Ю.Г. Информационная функция государства // «Журнал российского права», 2002, № 3
 45. Пузыня Н.Ю. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов СПб.: Питер, 2005.
 46. Ржаницына В. Идеи на экспорт // «Консультант», 2004, № 21
 47. Руденков В. М. Международное патентно-лицензионное дело: курс лекций. – Мн.: БГУ, 2004. – 148 с.
 48. Садовская Т. Методологические аспекты оценки инновационного потенциала//Наука и инновации. – 2006. -№ 1.
 49. Северин В.А. Проблемы законодательного регулирования коммерчески значимой информации // «Юрист», 2005, № 6
 50. Фокин Г.В., Дашян М.С. Техническое регулирование в аспекте охраны результатов интеллектуальной деятельности // «Право и политика», 2005, № 3
 51. Чигир В.Ф. Право промышленной собственности // «Промышленно-торговое право», 2001, № 5
 52. Чистова В.Е. Об обеспечении правовой защиты интересов государства в сфере ИС // «Финансы», 2006, № 1
 53. Экономическая теория на пороге XXI века – 5: Неоэкономика / Под ред. Ю.М.Осипова, В.Г.Белолипецкого, Е.С.Зотовой. – М.: Юристъ, 2001. – 624 с.
 54. Эткинсон Дж., Уилсон И. Стратегический маркетинг. Ситуации, примеры. – М: Юнити, 2001.
 55. Якимахо А.П. Управление объектами интеллектуальной собственности в Республике Беларусь. – Мн.: Амалфея, 2005.

Методические рекомендации

Стратегия экспорта и продвижения научных разработок на рынок. Методические рекомендации по проведению маркетинговой работы и продвижению разработок организаций НАН Беларуси на внутренний и внешний рынок

Подготовлено к печати: Центр системного анализа
и стратегических исследований НАН Беларуси

Ответственные за выпуск: С.Б. Ремина

Подписано в печать 24.11.2008 г. Формат 60x84¹/₁₆
Бумага офсетная. Заказ №. Тираж 100 экз.
Издатель: Центр системного анализа
и стратегических исследований НАН Беларуси,
220012, Минск, ул. Сурганова, 2-В. Тел.: 284-08-63.

Отпечатано на ризографе с оригинал-макета заказчика
УП Камет, г. Минск, ул. Кульман, 27-ба.