

## Передача прав на технологию — уступка прав, лицензии, франчайзинг

Л. Ф. Клименко

В России, как и в общемировой практике, объекты интеллектуальной собственности в пределах их правовой защиты (по объему прав и срокам действия защиты) могут использоваться третьими лицами только с согласия их правообладателей (ст. 138 и 139 ГК РФ). В связи с этим любой объект интеллектуальной собственности может рассматриваться в качестве товара особого рода. Его можно передать в собственность третьего лица в порядке уступки прав, может быть предоставлена одна или несколько лицензий на использование объекта третьему лицу без изменения собственника-правообладателя или же предоставлено право на использование в рамках франчайзинга (договор коммерческой концессии). Все эти формы коммерциализации интеллектуальной собственности, особенно патентов, товарных знаков, ноу-хау, присущи рыночной экономике на любых стадиях развития во всех отраслях, в том числе в сферах производства, связанных с химическими технологиями.

Отметим, что в законодательстве существует основополагающее понятие права на интеллектуальную собственность — исключительность прав владельца на использование (например, ч.1 п.1 ст.10 Патентного закона РФ), нарушением которого, кроме случаев изъятий, установленных законом, является изготовление, применение, ввоз, предложение к продаже, продажа, иное введение в хозяйственный оборот или хранение с этой целью защищенного патентом или иным способом объекта интеллектуальной собственности. Несанкционированным действием считается также использование объекта, охраняемого патентом или иным правовым способом, третьим лицом без надлежащего разрешения и его оформления в установленном порядке на такое использование даже, если патентообладатель или владелец товарного знака является, например, учредителем, совладельцем или руководителем этого третьего лица, причем такая ошибка влечет финансовые потери. Например, возможна такая типичная ситуация. Патентообладатель-гражданин С., работая директором фирмы Х, без надлежащего правового оформления использует в производстве фирмы Х собственный патент. В этом случае не только неправомерно использование фирмой Х принадлежащего С. патента, но, что особо важно, фирма С. лишается правовой охраны по патенту против недобросовестной конкуренции третьих лиц и несет финансовые

издержки, а С. лишает себя права на лицензионное вознаграждение. Если авторами (соавторами) принадлежащего С. патента являются третьи лица, указанная ошибка влечет ущемление прав соавторов на вознаграждение. Правовой ошибкой являются также достаточно распространенные случаи, когда один из патентообладателей, не имея согласия других патентообладателей, организует использование этого патента третьим лицом (ч. 2 п. 1 ст. 10 Патентного закона РФ).

Подобные, на первый взгляд мелкие и незначительные ошибки со стороны правообладателей, как показывает опыт нашей правоприменительной практики, зачастую приводят к довольно сложным и затяжным конфликтам. Чтобы избежать таких инцидентов, рекомендуем в любых случаях коммерциализации интеллектуальной собственности своевременно оформлять юридически передачу технологий, прав на патенты и иные объекты.

### Уступка патентов и товарных знаков

Законодательством предусмотрен институт уступки прав на патенты и на товарные знаки, а также на иные объекты интеллектуальной собственности, в том числе ноу-хау. При этом договор уступки может быть совершен в отношении одного или нескольких однотипных объектов, например патентов, или разнотипных объектов, например патентов и ноу-хау. В этом случае соответствующий патент, товарный знак, ноу-хау предстают в чистом виде как самостоятельный товар и отчуждаются по правилам купли-продажи с учетом специфики товара. Соответственно, понятие уступки можно определить следующим образом: по договору уступки одна сторона — *правообладатель* — обязуется передать другой стороне — *правоприобретателю* — в собственность исключительные права на один или несколько объектов интеллектуальной собственности, а правоприобретатель обязуется принять эти исключительные права и уплатить за них определенное денежное вознаграждение.

Договор об уступке патентов и/или товарных знаков подлежит обязательной регистрации в Патентном ведомстве. Без регистрации договор считается недействительным, поэтому договор на уступку патентов и товарных знаков вступает в силу с даты регистрации. Договор об уступке ноу-хау, если одновременно в этом же договоре

не уступаются права на патент или товарный знак, Патентное ведомство не регистрирует. Договор на уступку (продажу) ноу-хау действует с даты подписания или иной согласованной сторонами даты. С момента вступления договора уступки в силу правопробретатель приобретает все права и обязанности патентообладателя или владельца товарного знака и в дальнейшем вправе использовать патент, товарный знак, ноу-хау, иной объект по своему усмотрению, распоряжаться им, защищать его в судебном порядке, в том числе и против притязаний первоначального правообладателя.

Что касается уступки товарного знака, то здесь необходимо учитывать следующее. Товарный знак может быть передан в порядке уступки или по лицензии в отношении всех или части товаров, для которых он зарегистрирован. Уступка товарного знака не допускается, если она может явиться причиной введения в заблуждение потребителя относительно товара или его производителя. Например, товарный знак конфет «Мишка косолапый» может быть передан по лицензии и даже уступлен другому производителю таких конфет, а товарный знак основного производителя этих конфет «Красный Октябрь» не может передаваться ни по лицензии, ни в порядке уступки другим кондитерским фабрикам, если они не входят в качестве дочерних фирм в АО «Красный Октябрь», но может передаваться по лицензии фирменным магазинам, торгующим продукцией предприятий данного производственного объединения.

Следует заметить, что в советской практике институт уступки фактически не применялся. В настоящее время в рыночных условиях этот институт в России нашел широкое применение как инструмент коммерциализации. Достаточно сказать, что только фирма «Лев Клименко, Лтд.» в среднем ежегодно оказывает правовое содействие по уступке 50—60 объектов.

Наиболее типичные случаи уступки интеллектуальной собственности:

- для целей коммерциализации третьим лицом в собственном бизнесе, например, уступка фирмой «ФОМОС» пакета патентов в пользу иностранной компании RGI;
- вклад интеллектуальной собственности в уставный капитал вновь образуемых фирм или для расширения сферы деятельности и/или капитала существующих фирм;
- передача патентов их обладателем-физическим лицом юридическому лицу для организации производства.

С юридической точки зрения договор уступки достаточно прост. Наибольшую сложность составляют вопросы адекватной оценки стоимости, к определению которой рекомендуем привлекать специалистов, хотя правообладатель сам правомочен устанавливать любую приемлемую для себя и приобретателя цену. Наш опыт работы с

такого типа договорами показывает, что правообладатель нередко назначает несоразмерную цену, которая в случае ее занижения приводит к убыткам для первоначального правообладателя, а в случае завышения может повлечь отказ приобретателя от заключения договора. Зачастую допускаются серьезные ошибки в обязательствах сторон по договору, например, возложение обязательств на первоначального правообладателя по передаче последующих усовершенствований или по защите от нарушений третьих лиц, в порядке расчетов по платежам, по определению юрисдикции на случай споров и т.д. Возможны ошибки при регистрации договора в Патентном ведомстве. Упускается возможность возврата прав первоначальному правообладателю на случай, если правопробретатель в дальнейшем утратит к ним интерес.

### Лицензии

Институт лицензионных договоров сформировался в законодательстве и практике России под влиянием и с учетом общепринятых норм международного частного права, в особенности сказалось влияние законодательства и практики Германии, в частности работ д-ра Штумпфа (Lizenzvertrag, Know-How-Vertrag).

Лицензионный договор не является разновидностью договора купли-продажи, поскольку правообладатель сохраняет в отношении лицензируемого объекта права и обязанности собственника, в то же время несет элементы договора аренды, т.е. предоставление права на использование объекта. По общепризнанному мнению, лицензионная система представляет собой самостоятельный институт, относящийся к сфере интеллектуальной собственности вообще и особенно к исключительному праву на промышленную собственность, как она определена Парижской конвенцией. Кратко отметим, как развивалась система и практика лицензирования в России.

В рамках международного сотрудничества бывшего Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ) в 1974 г. была разработана концепция трех видов договоров этого типа: а) лицензионный договор на запатентованный объект в двух формах — лицензия на патент и лицензия на патент с сопутствующими ноу-хау и технической документацией, б) договор на передачу ноу-хау, в) лицензионный договор на товарный знак. В ходе развития практики в области лицензирования на мировом рынке возникли также две другие формы: лицензионный договор на патент, товарный знак, ноу-хау, техническую документацию и сопутствующая лицензия на ноу-хау и патенты в составе или в связи с контрактом на поставку комплектного оборудования и оказание технического содействия. Постепенно в советскую практику отношений на мировом рынке вошли в качестве предлицензионных опционные договоры, и в дальнейшем система лицензирова-

ния ограничивалась практически только работами на мировом рынке. Взаимоотношения на рынке внутри страны регулировались в административном порядке, что соответствовало представлениям об исключительном праве государства на изобретения и даже вопреки действовавшему в то время законодательству в отношении товарных знаков.

Переход к курсу на рыночные реформы в 1991—92 гг. Востребовал необходимость введения института лицензионных договоров.

Патентный закон РФ (ст. 13) определяет общий порядок и условия лицензирования на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, дополненный нормами (ст. 10—12), соответствующими Парижской конвенции 1883 г. Закон РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» (ст. 26) определяет условия лицензирования объектов, защищаемых согласно этому Закону. Предполагается, что в третьей, пока находящейся на стадии обсуждения части ГК РФ, будут более детально регламентированы вопросы лицензирования промышленной собственности. В принятых первых двух частях ГК РФ относительно передачи исключительных прав установлены положения, касающиеся общего принципа лицензирования — «Использование результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации, которые являются объектами исключительного права, могут осуществляться третьими лицами только с согласия правообладателя» (ст. 138) и договора коммерческой концессии (франчайзинга) (ст. 1027—1040).

В действующем законодательстве пока не предусмотрено специальных положений относительно лицензирования ноу-хау, опционов и др. Вместе с тем в Общих положениях ГК РФ утверждаются принципиальные нормы, закрепляющие неприкосновенность собственности и свободу договора в части, не противоречащей законодательству (ст. 1); признание обычаев делового оборота, не противоречащих законодательству или договору (ст. 5); признание приоритета общепризнанных принципов и норм международного права и международных договоров РФ, являющихся составной частью правовой системы РФ (ст. 5).

Анализ практики лицензирования интеллектуальной собственности в России показывает, что, несмотря на имеющиеся недостатки регулирования и правоприменительной, судебно-арбитражной практики, работы в этой сфере развиваются в соответствии с мировой практикой и надежно защищают интересы всех национальных и иностранных участников товарооборота.

#### **Лицензионный договор согласно Патентному закону РФ**

В соответствии с нормами российского законодательства относительно интеллектуальной собственности (например, п. 1 ст. 13 Патентного зако-

на РФ) любое лицо, не являющееся правообладателем, вправе использовать охраняемый объект лишь с разрешения правообладателя на основании лицензионного договора, кроме случаев, когда такое использование объекта в силу Закона не является нарушением прав исключительного владельца (п. 1 ст. 10 Патентного закона РФ).

По лицензионному договору *лицензиар* (патентообладатель) обязуется передать другой стороне — *лицензиату* право на использование охраняемого объекта промышленной собственности в объеме и на условиях, предусмотренных договором, а лицензиат обязуется вносить предусмотренные платежи и осуществлять другие действия, предусмотренные договором. Как следует из приведенной нормы, законом не предусмотрены договоры на ноу-хау и опционные договора. При этом ноу-хау рассматриваются как частные неохраноспособные технические решения, обеспечивающие достижение результата по патенту, а опцион вообще не рассматривается как стадия лицензирования. Однако это справедливо только с точки зрения прямой формулировки закона, в действительности же договорная практика пошла по общепринятому пути.

Лицензионный договор на запатентованные объекты, как и договор об уступке патентов и товарных знаков, подлежит обязательной регистрации в Патентном ведомстве и без такой регистрации считается недействительным. Он вступает в действие только после акта регистрации. Обычно в российской практике обязанность и расходы по регистрации договора возлагаются на лицензиара. Если лицензиар уклоняется от регистрации договора, заинтересованное лицо на основании ст. 165 ГК РФ вправе потребовать в судебном порядке осуществить такую регистрацию. Договоры на ноу-хау и опционные договоры Патентным ведомством не регистрируются и действуют независимо от регистрации.

Патентное ведомство при регистрации лицензионного договора проверяет только факт и срок действия лицензируемых патентов, их принадлежность лицензиару и некоторые юридические аспекты договора, касающиеся юридических наименований сторон, наличия в договоре всех разделов, без которых он недействителен (стороны, предмет, цена, другие обязательные условия), не вступая в обсуждение условий предоставления лицензий и соответствующих платежей.

В настоящее время в России действует несколько разных систем правового регулирования в сфере интеллектуальной собственности. Наряду с Патентным законом РФ существует Положение 1973 г. относительно авторских свидетельств и соответствующий Закон СССР 1991 г. С учетом действия этих правовых нормативов и возможности преобразования ранее полученных авторских свидетельств в патенты России рекомендуется на стадии заключения лицензионного договора проверять наличие объектов, охраняемых авторски-

ми свидетельствами, а также проверять правомочия лицензиара на предоставление лицензий, т.е. правомочия собственника в отношении патентов, ноу-хау, авторского знака, технической документации.

Патентным законом РФ предусмотрена возможность выдачи как неисключительных (простых), так и исключительных лицензий (п. 1 ст. 13), в том числе полных. Однако сущность разных видов лицензий законодательно урегулирована недостаточно полно, а судебной практики по этому вопросу пока нет. Поэтому все детали должны быть по возможности полно, во избежание разногласий и споров, отражаться в текстах лицензионных договоров.

Имеются многочисленные публикации примерных вариантов таких договоров на базе типовых договоров СЭВ (1974 г.). К сожалению, при подготовке к публикации эти документы сократили и упростили настолько, что в представленном виде они не отражают все многообразие правоотношений, возникающих с приобретением лицензий, а потому нередко теряется правовой смысл. Поскольку в соответствии со ст. 1 ГК РФ стороны свободны в установлении своих прав и обязанностей на основе договора и в определении любых не противоречащих закону условий договора, то лицензионный договор становится документом, обеспечивающим права и интересы каждой стороны, в том числе в случае рассмотрения спора в суде. А главное — лицензионный договор стимулирует добросовестное исполнение обязательств каждой стороной и уменьшает вероятность обращения к суду.

На основании нашего 37-летнего опыта работ по лицензированию мы рекомендуем при заключении любого лицензионного договора тщательным образом отнестись к формулировке договора с учетом прогнозов развития событий по исполнению договора на предполагаемый договором срок его действия. По возможности к работе над лицензионным договором следует привлекать специалиста по лицензиям.

Согласно Патентному закону РФ (п. 3 ст. 13) неисключительная лицензия может быть результатом объявления патентообладателем открытой лицензии (в мировой практике именуемой «лицензия по праву»), когда патентообладатель подает в Патентное ведомство заявление о предоставлении лицензии любому лицу. В этом случае заключается договор о платежах, споры по которому рассматриваются Высшей патентной палатой, созданной в структуре Патентного ведомства согласно Указу Президента от 11.09.97.

Патентное законодательство РФ (п.4 ст.10 Патентного закона) предусматривает также выдачу принудительных лицензий, что соответствует практике законодательства других стран. Такие лицензии оформляются в случае нелояльных патентообладателей, а также при неиспользовании или недостаточном использовании правооб-

ладателем изобретения и/или промышленного образца в течение четырех лет, а полезной модели в течение трех лет с даты выдачи патента. Принудительная лицензия может быть предоставлена по ходатайству заинтересованного лица в Высшую патентную палату в случае отказа патентообладателя на получение лицензии, причем принудительная лицензия выдается только в случае, если патентообладатель не докажет, что неиспользование или недостаточное использование объекта обусловлено объективными причинами. При удовлетворении ходатайства заинтересованного лица, готового к использованию соответствующего объекта, Высшая патентная палата урегулирует условия применения объекта и вопросы платежей.

Следует отметить, что пока в российской практике не было случаев выдачи принудительных лицензий.

### *Практические советы по заключению лицензионного договора*

1. Учитывая различное толкование ряда понятий относительно технологии, технической документации, рекомендуем тщательно прорабатывать раздел договора «Определения». Это в большинстве случаев позволяет избежать разногласий в ходе исполнения договора.

2. Российские лицензиары в большинстве случаев предоставляют лицензии на новые и перспективные объекты, проходящие стадии лабораторной или опытно-промышленной проверки. Поэтому при составлении договора обязательно следует учесть уровень готовности объекта к переводу его в производство, а также оценить гарантии и последствия прекращения договора.

3. При предоставлении лицензий российским лицензиатам, во избежание потерь времени и убытков от неиспользования лицензий, необходимо внимательно изучить вопросы финансовой, технической и сырьевой обеспеченности использования объекта лицензиатом, и в связи с этим детализировать условия передачи технической документации и оказания технического содействия.

4. В отношении размеров платежей и сроков оплаты обычно используются подходы, принятые в мировой практике. В частности, можно производить оплату в виде роялти (периодический лицензионный платеж) в зависимости от объемов использования, при этом применяется правило о минимальном первоначальном платеже и минимальных гарантированных платежах. Паушальные (разовые) платежи широко распространены, однако требование лицензиара о паушальных платежах может скрывать и неуверенность в коммерческом результате использования объекта.

5. Что касается вопросов арбитража и применения при рассмотрении споров законодательства, то здесь мы даем следующую рекомендацию. По спорам в случае договоров с иностран-

ными партнерами наиболее целесообразно обращаться в Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате, где ведение дел осуществляется по международным правилам ЮНСИТРАЛ с применением материального права по ГК России.

### *Практические советы по организации лицензирования*

1. Фирмам, имеющим пакеты разработок, следует организовать свою деятельность по продвижению лицензий на рынок на основе выработанной им патентно-лицензионной политики, сосредоточив усилия прежде всего на тех разработках, которые гарантированно эффективны для коммерциализации, конкурентоспособны на соответствующем рынке и выгодны с точки зрения востребованности для реального использования. При этом целесообразно определить потенциально заинтересованных лицензиатов в таких разработках с учетом их технологических возможностей и возможностей по коммерциализации и направить им персональные технокоммерческие предложения без раскрытия конфиденциальной информации, но в объеме, достаточном для предварительной техноэкономической оценки. Срок рассмотрения таких предложений должен ограничиваться разумным пределом, по истечении которого правообладатель должен быть свободным от своего предложения.

По другим лицензионноспособным темам целесообразно вести пассивную рекламу путем публикации в печати, размещения в Интернет, информации на выставках и т.д. Главная цель такой рекламы — «обнаружить себя», проинформировать об объекте и вызвать к нему интерес.

2. При организации предварительной лицензионной работы следует продумать такие вопросы, как демонстрация соответствующих объектов, подтверждение их работоспособности, эффективности и свободы от нарушения прав третьих лиц. Наш многолетний опыт убеждает, что очень важными составляющими успеха в лицензионной работе являются: а) выбор времени выхода на рынок — объект должен к этому времени «быть товаром», б) получение надлежащей защиты объекта, чтобы избежать как разглашения конфиденциальной информации, так и опережения конкурентом, в) готовность лицензиара к коммерческо-правовым операциям по оформлению лицензии и своевременному выполнению связанных с этим технических работ. Надо помнить, что преждевременный выход на рынок с объектом, не готовым к практическому лицензированию, может надолго его скомпрометировать в представлениях потенциальных лицензиатов.

3. В отношении технокоммерческого предложения мы выделяем два этапа его подготовки:

первый — для возбуждения первоначальной коммерческой заинтересованности, когда рассматриваются только принципиальные условия лицензирования; второй — детальный, с учетом реального запроса партнера.

4. Фирмам, приобретающим лицензию, целесообразно на первом этапе выявить по патентным и другим информационным источникам все интересующие их объекты, запросить соответствующие материалы и предложения, четко определив технико-экономические требования к объекту и территории сбыта изготавливаемой по лицензии продукции. Получив этих сведения, рекомендуется провести сравнительную технико-экономическую оценку.

5. На стадии дальнейших переговоров по объекту как при продаже, так и покупке лицензии должна быть обеспечена для обеих сторон конфиденциальность взаимно передаваемой информации. В полном объеме конфиденциальная информация обычно раскрывается на этапе передачи технической документации при соответствующей оплате.

6. До заключения договора на приобретение лицензии следует тщательно изучить все технико-экономические показатели объекта и их гарантированность.

7. При продаже лицензии не должны приниматься во внимание любые необоснованные обязательства по гарантиям технико-экономических показателей. Это особенно важно для случаев использования лицензируемого объекта в составе действующей технологии, например, нового, более эффективного катализатора вместо прежнего, а также по срокам представления технической документации и объемам оказываемого технического содействия.

### **Лицензионный договор на товарный знак**

Согласно Закону РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» (ст. 26) товарный знак может быть передан его владельцем по лицензионному договору в отношении всех или части товаров, для которых он зарегистрирован. Разрешается передача сублицензий.

Поскольку товарный знак приобретает правовую защиту только с момента его регистрации, то лицензия на него выдается только после даты регистрации с приложением к договору копии свидетельства на товарный знак, зарегистрированный в России по национальной процедуре или по процедуре Мадридского соглашения. Аналогично может быть предоставлена лицензия на товарный знак, зарегистрированный в третьих странах. До даты регистрации товарного знака возможна передача прав на регистрацию и получение свидетельства на товарный знак.

Лицензии на товарные знаки выдаются как исключительные, так и неисключительные, дей-

ствии которых распространяется на всю территорию России или на отдельные регионы.

Должны соблюдаться следующие обязательные условия лицензионных договоров на товарный знак: качество товаров лицензиата не должно быть ниже качества товаров лицензиара, предусматривается контроль лицензиара за качеством товаров лицензиата. Второе условие в практике обычно формулируется как право лицензиара один раз в год в сроки, согласованные с лицензиатом, проводить выборочную проверку соответствия качества товаров лицензиата, а также предоставляется право в любое время осуществлять проверку качества товаров лицензиата в торговой сети. В случае несоответствия качества лицензиар вправе запретить использование товарного знака для товаров ненадлежащего качества на период устранения недостатков, а если недостатки не устранены в разумный срок, он имеет право на одностороннее расторжение договора.

Аналогично лицензированию согласно Патентному закону лицензионный договор на товарный знак подлежит обязательной регистрации в Патентном ведомстве и без такой регистрации считается недействительным. Обычный срок регистрации составляет 2—3 месяца с даты представления договора в Патентное ведомство. Предусмотрена ускоренная процедура регистрации в течение недели при условии оплаты дополнительного тарифа.

Практические рекомендации по заключению таких договоров аналогичны рекомендациям в случае лицензионных договоров на патенты.

### **Договор коммерческой концессии**

Согласно ГК РФ по договору коммерческой концессии правообладатель предоставляет пользователю за вознаграждение право использовать в предпринимательской деятельности комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю, в том числе право на фирменное наименование или коммерческое обозначение, на охраняемую коммерческую информацию, а также на другие объекты — товарный знак, знак обслуживания и т.д. В таких договорах обычно регламентируются сфера деятельности, минимальные или максимальные объемы использования, территория. Зачастую предусматриваются обязательства по рекламному сопровождению, предоставлению коммерческой информации, обеспечению специальными материалами, например фирменной тарой и т.д.

Договор коммерческой концессии подлежит обязательной регистрации по месту юридической регистрации правообладателя. Если правообладатель зарегистрирован или имеет постоянное местонахождение вне России, регистрация договора

коммерческой концессии регистрируется по месту регистрации пользователя в России.

Договор коммерческой концессии на использование патентов и/или товарных знаков также подлежит обязательной регистрации в Патентном ведомстве, в противном случае он будет недействительным.

Ограничительные условия договора коммерческой концессии по требованию Антимонопольного комитета или иного заинтересованного лица могут быть признаны недействительными, если противоречат антимонопольному законодательству (ст.1033 ГК РФ).

Считаются ничтожными такие условия договора коммерческой концессии, в силу которых правообладатель определяет цену, по которой должен продаваться товар пользователя, либо верхний или нижний предел этих цен; пользователь вправе продавать товары, выполнять услуги исключительно для определенной категории покупателей (заказчиков), либо исключительно покупателям, имеющим местонахождение на определенной в договоре территории.

Договор коммерческой концессии перестает действовать досрочно полностью или частично в случае прекращения исключительных прав на фирменное наименование или коммерческое обозначение без аналогичной замены и прекращается полностью при объявлении одной из сторон договора банкротом (ст. 1037 ГК РФ).

### **Заключение и регистрация договоров**

В связи с тем, что при заключении и регистрации рассматриваемой категории договоров неизбежно возникают специфические вопросы и затруднения, обусловленные практикой Патентного ведомства, Антимонопольного ведомства, регистрационных палат, а также судебно-арбитражной практикой, рекомендуется для оформления юридических документов приглашать квалифицированных российских специалистов, практикующих в этой сфере, предпочтительно патентных поверенных-юристов или юристов, специализирующихся в области интеллектуальной собственности.

Только успешная работа в области передачи прав на интеллектуальную собственность послужит делу ее эффективной коммерциализации и соответствующего надлежащего вознаграждения правообладателей и разработчиков. По нашему мнению, в наступившем XXI веке профессиональная работа в сфере передачи интеллектуальной собственности в порядке уступки прав и лицензирования станет реальным фактором, содействующим финансовому благосостоянию и процветанию и институтам, и индивидуальных правообладателей.