

**Виды договоров о передаче  
прав на объекты  
интеллектуальной  
собственности**

Макаров Антон

МЭ091

# 1. Предварительный договор

стороны обязуются заключить в будущем договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг (основной договор) на условиях, предусмотренных предварительным договором.

заключается в форме, установленной для основного договора, а если форма основного договора не установлена, то в письменной форме.

указывается срок, в который стороны обязуются заключить основной договор.

должен содержать условия, позволяющие установить предмет, а также другие существенные условия основного договора.

• В случае, когда сторона, заключившая предварительный договор, уклоняется от заключения основного договора, применяются положения, предусмотренные пунктом 4 статьи 445 ГК РФ.

• Обязательства, предусмотренные предварительным договором, прекращается, если до окончания срока, в который стороны заключать основной договор, он не будет заключен, либо одна из сторон не направит другой стороне предложение заключить этот договор.

• При подписании договора о намерениях, необходимо обращать внимание на, то кто подписал договор, т.е. лицо подписавшее договор должно быть уполномочено на принятие ответственных решений (учредительными документами, доверенностью).

# Преддоговорные контракты могут быть направлены на:

выяснения намерений или возможности  
установления договорных отношений;

оценку вероятных объемов и определение уровней цен;

представление технической или другой  
документации для составления проекта договора;

согласование отдельных технико-экономических показателей;

предварительное формулирование наиболее  
значимых условий совместной деятельности.

## 2. Договоры о передаче прав патентообладателя

Переход исключительных прав патентообладателя может происходить в порядке универсального или сингулярного правопреемства.

Сингулярное правопреемство осуществляется на основании гражданско-правового договора - договора о передаче исключительного права (уступке патента).



## 2.1. Договор уступки патента.



Договор о передаче исключительных прав (уступке патента) – гражданско-правовой договор, в соответствии с которым одна сторона обязуется передать исключительное право на изобретение, полезную модель, промышленный образец (уступить патент) другой стороне (приобретателю патента). Договор подлежит обязательной регистрации в Роспатенте.

## 2.2. Лицензионный договор.

В отличие от договора об уступке патента, в рамках лицензионных договоров происходит не полная, а частичная передача исключительных прав патентообладателя.



# Классификация лицензионных договоров

Исходя из того, что в основу кладется наличие патентной охраны объекта, можно говорить о

## следующих видах лицензий:

### патентные лицензии,

предметом, которых является предоставление права использования, например, изобретения;

### беспатентные лицензии,

предмет которых — предоставление права на использование ноу-хау, технической информации и других подобных сведений;

### комплексные лицензии,

в которых право использования запатентованных изобретений сочетается с правом использования ноу-хау.





Следующий вид классификации основан на  
важнейшем юридическом критерии – характере  
передаваемых прав.

Простая лицензия

Исключительная лицензия

Полная лицензия

■ Вознаграждение лицензиару, выплачиваемое лицензиатом за использование новой технологии, может осуществляться по-разному. Чаще всего это вознаграждение выплачивается в виде **роялти**, т. е. периодических отчислений (обычно поквартально или годовыми взносами), установленных в процентах от фактически полученной прибыли или объема продаж при коммерческом использовании лицензии.



В отличие от роялти паушальный платеж представляет собой единовременное вознаграждение, сумма которого твердо зафиксирована в контракте.

# Основные факторы, повышающие стоимость лицензии:

наличие в объекте запатентованных в  
стране покупателя технических решений;

наличие ценного ноу-хау

широкое промышленное освоение объекта

благоприятная оценка продукции на внешнем рынке

возможность использования покупателем  
полученных по лицензии научно-технических достижений

# Факторы, снижающие стоимость лицензии:

отсутствие запатентованных технических решений;

публикация ценного ноу-хау;

отсутствие широкого промышленного использования;

опубликованные в печати неблагоприятные  
данные о качестве продукции;

невозможность демонстрации объекта.