



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50<sup>th</sup> anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

## FAIR USE POLICY

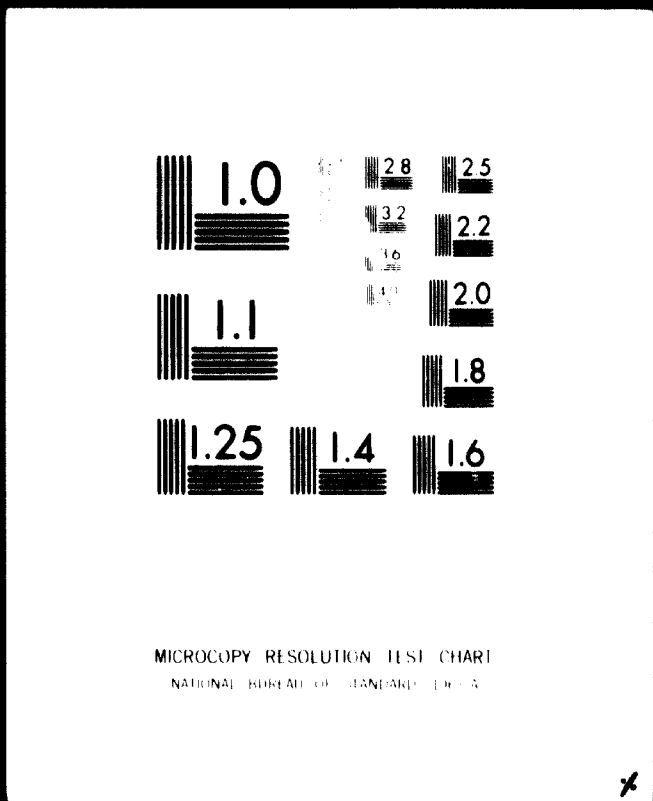
Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

## CONTACT

Please contact [publications@unido.org](mailto:publications@unido.org) for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at [www.unido.org](http://www.unido.org)

1 OF 1



24x  
E

x

04777 ← R

**ОСНОВНЫЕ  
ПОЛОЖЕНИЯ  
ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ  
ИНОСТРАННОЙ  
ТЕХНОЛОГИИ  
В РАЗВИВАЮЩИХСЯ  
СТРАНАХ**

**С учетом соглашений  
о лицензировании технологии**

*Guidelines for the acquisition of foreign  
technology in developing countries,  
with special reference to technology licence  
agreements.*



602200  
**ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ**

Организация ООН по промышленному развитию  
Вена

**ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ ИНОСТРАННОЙ  
ТЕХНОЛОГИИ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ**

**С учетом соглашений о лицензировании технологии**

Материалы настоящей публикации могут свободно цитироваться или перепечатываться, однако мы будем признательны за информацию об этом вместе с копией публикации, содержащей цитату или выдержку

12/98

СОДЕРЖАНИЕ

| Глава  | Страницы  |
|--|-----------|
| СОКРАЩЕНИЯ.....  | vii       |
| ПРЕДИСЛОВИЕ.....   | ix        |
| <b>I. ОБЩАЯ ЧАСТЬ.....</b>   | <b>1</b>  |
| Определения.....   | 1         |
| Поток технологии между промышленно развитыми<br>странами.....  | 2         |
| Передача технологии развивающимся странам.....   | 3         |
| Характер потребностей в технологиях в развивающихся<br>странах.....                                  | 4         |
| <b>II. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ КАНАЛЫ ПРИТОКА ТЕХНОЛОГИИ.....</b>   | <b>6</b>  |
| Иностранное инвестирование.....  | 6         |
| Соглашения о лицензировании технологии и совместные<br>предприятия.....                              | 7         |
| Методы передачи технологии.....  | 8         |
| Развитие местных технических служб.....  | 11        |
| <b>III. ОСНОВНЫЕ МОМЕНТЫ СОГЛАШЕНИЙ О ЛИЦЕНЗИРОВАНИИ ТЕХНОЛОГИИ<br/>В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ.....</b> | <b>12</b> |
| <b>IV. ВЫБОР РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ СТРАНОЙ ТЕХНОЛОГИИ И ЛИЦЕНЗИМАРА...</b>                                   | <b>15</b> |
| <b>V. ПОЛОЖЕНИЯ СОГЛАШЕНИЯ О ЛИЦЕНЗИРОВАНИИ ТЕХНОЛОГИИ.....</b>                                      | <b>17</b> |
| Определения технологии и технических услуг.....  | 17        |
| Оплата за технологии.....  | 18        |
| Срок действия соглашения.....  | 22        |
| Возобновление соглашений.....  | 23        |
| Доступ к усовершенствованиям в технологиях.....  | 23        |
| Гарантии лицензиара.....   | 24        |
| Монопольность.....   | 25        |
| Правопреемственность.....  | 25        |
| Конфиденциальность.....  | 26        |
| Сублицензирование.....   | 26        |
| Права на промышленную ответственность - патенты и<br>торговые знаки.....                             | 26        |
| Ограничения, налагаемые на лицензиатов.....  | 28        |
| Поставка компонентов и промежуточных продуктов<br>иностранными лицензиарами.....                     | 28        |
| Законодательство соглашения.....   | 31        |
| Расчетная валюта.....  | 31        |
| Проверка и отчетность.....   | 31        |
| Подготовка кадров.....   | 31        |

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

| Глава   | Страницы  |
|---|-----------|
| Положение о наиболее благоприятствуемом лицензиате.....   | 32        |
| Язык.....   | 32        |
| Срок действия.....  | 32        |
| Арбитраж.....   | 33        |
| Форс-мажорные обстоятельства.....   | 33        |
| <b>VI. РОЛЬ ПРАВИТЕЛЬСТВ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ.....</b>   | <b>34</b> |
| Содействие.....   | 34        |
| Регулирование.....  | 34        |
| Резюме.....   | 41        |
| <b>VII. РЕГУЛИРУЮЩИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ.....</b>  | <b>42</b> |
| <b>VIII. ПЕРЕЧЕНЬ ДЛЯ ЛИЦЕНЗИАТОВ, ВЕДУЩИХ ПЕРЕГОВОРЫ ПО<br/>СОГЛАШЕНИЯМ О ЛИЦЕНЗИРОВАНИИ ТЕХНОЛОГИИ.....</b> | <b>45</b> |
| Предварительные мероприятия.....  | 45        |
| Положения соглашения о лицензировании технологии.....   | 46        |
| <b>Приложение. ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЛИЦЕНЗИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ.....</b>   | <b>52</b> |
| Библиография.....   | 57        |

**Сокращения**

- |               |   |
|---------------|---|
| <b>МАБПС</b>  | - Международная ассоциация по защите промышленной собственности |
| <b>ЭКЕ</b>    | - Экономическая комиссия для Европы                             |
| <b>ГАТТ</b>   | - Генеральное соглашение по тарифам и торговле                  |
| <b>ОЭСР</b>   | - Организация экономического сотрудничества и развития          |
| <b>КНКТВД</b> | - Конференция ООН по торговле и развитию                        |
| <b>КНИДО</b>  | - Организация ООН по промышленному развитию                     |
| <b>КНИТАР</b> | - Учебный и научно-исследовательский институт ООН               |
| <b>ВОИС</b>   | - Всемирная организация интеллектуальной собственности          |



## ПРЕДИСЛОВИЕ

За прошедшие два десятилетия объем мировой торговли существенно возрос, а также значительно изменилось представление о ней. Кроме традиционных форм торговли, заключаются все более сложные международные сделки в рамках которых продажа товаров связана с долгосрочным сотрудничеством в производстве. Подобные долгосрочные связи обычно влекут за собой передачу патентных прав, торговых знаков и технического ноу-хау.

Важным механизмом передачи технологии и патентованного ноу-хау является лицензирование. С точки зрения развивающихся стран приобретение иностранной технологии через лицензионное соглашение представляет особые проблемы, как в отношении самой технологии, так и методов ее передачи. В последние годы этой теме стало уделяться больше внимания, а необходимость передачи технологии была признана и подчеркивалась различными органами Организации Объединенных Наций. В резолюции 1713(XVI) Генеральной Ассамблеи от 19 декабря 1961 года были выделены некоторые аспекты передачи технологии, а вопрос ее передачи развивающимся странам в целом был всесторонне отражен в резолюции 2091(XX) от 20 декабря 1965 года. Экономический и социальный совет также принял резолюции по различным аспектам капиталовложений и передачи технологии. В последние годы Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) придавала данному вопросу особое внимание. Организация ООН по промышленному развитию (ЮНИДО) также уделяет все большее внимание приобретению технологии развивающимися странами, особенно через соглашения о лицензировании технологии, что и является темой настоящего исследования.

Исследование делится на восемь глав, включая справочный перечень для проведения переговоров о соглашениях по технологии, предназначенных для лицензиатов в развивающейся стране.

В главе I излагаются общие тенденции передачи технологии развивающимся странам, основные цели подобной передачи и технологические потребности. В главе II обсуждаются различные каналы приобретения иностранной технологии, а в главе III речь идет о некоторых характерных чертах соглашений о технологии. В главе IV внимание сосредоточивается на проблемах развивающихся стран при выборе конкретной технологии, а также при выборе лицензиара и/или поставщика технологии. В главе V анализируются конкретные положения соглашений о лицензировании технологии, и прежде всего с точки зрения лицензиатов. В главах VI и VII рассматривается роль правительства в приобретении иностранной технологии и учрежденческая структура, которую можно было бы создать в развивающихся странах для этой цели. В приложении "Юридические аспекты лицензионных соглашений", подготовленном Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС), излагаются различные положения, которые следует обсуждать в ходе переговоров и подготовки лицензионных соглашений.

Усилия ЮНИДО в области лицензирования направлены на оказание помощи развивающимся странам в приобретении иностранной технологии на равноправных условиях и на создание учрежденческой структуры для координации и регулирования предложений по соглашениям на иностранные лицензии. ЮНИДО стремится усовершенствовать обмен информацией между лицензиарами и их потенциальными лицензиатами с тем, чтобы они лучше понимали цели и проблемы друг друга. ЮНИДО было предложено оказать помощь развивающимся странам при оценке конкретных предлагаемых лицензионных соглашений.

Настоящее исследование подготовлено бывшим Совместным секретарем Министерства промышленного развития Индии Раной К.Д.Синхом в сотрудничестве с Секретариатом ЮНИДО.

#### Выражение признательности

За ценные замечания и предложения выражается признательность следующим лицам:

Президенту Совета Международной торговой палаты США, Нью-Йорк, В.Ч. Армстронгу; Генеральному секретарю МАЗПС, Цюрих, Р.Е. Блюму; Генеральному секретарю Международной торговой палаты, Стокгольм, Х.Карзу; Р.Гольдлайдеру, Нью-Йорк, Штат Нью-Йорк; М.Хартману, Бюро торговых патентов, Министерство торговли США, Вашингтон, округ Колумбия; Р.Джонзу, Компания Монсанто, Сент Луис, Миссури; Младшему сотруднику Торговой палаты США, Вашингтон, округ Колумбия, Д.Мушу; Г.Оксману, Корпорация содействия (КОРФО), Сантьяго, Чили; С.Пателю, ЮНКТАД, Женева; Директору Организации американских государств, Вашингтон, округ Колумбия, Дж. Перкинсону; Научному консультанту Западно-Африканской академии, Найроби, Дж.Стритваставе; Х.Штумпфу, юристу, Франкфурт; Управляющему отдела международного лицензирования алюминиевой компании Америки, Питсбург, штат Пенсильвания, Е.Уайту; Г.Загребельскому, ФИАТ, Турин; Директору отдела юридической и коммерческой практики Международной торговой палаты, Париж, Ф.Айземану; Г.В.Хейту, Нью-Йорк, штат Нью-Йорк; Х.В.Вертхаймеру, Эйндховен, Нидерланды; Ассоциации торговой палаты ЕРТА, Лондон; ЛИЦЕНЗИНТОРГУ, Москва; ТЕХНОИМПЕКСу, София; ПОЛСЕРВИСу, Варшава; Дж.Р. Никсону, Национальный комитет Международной торговой палаты, Сидней; Генеральному секретарю Национального комитета международной торговой палаты, Рио де Жанейро, Х.Пинто Фрейере; Генеральному секретарю Национального комитета международной торговой палаты Мексико, Федеральный округ, Х.Стебельскому; Председателю Национального комитета международной торговой палаты, Люто, Франция, Люку Дюран-Ревийю; Председателю Национального комитета международной торговой палаты, Вена, Р.Заллингеру; Управляющему Национального комитета международной торговой палаты, Монреаль, Д.Хендерсону; Секретарю Национального комитета международной торговой палаты, Дели, Р.Ч.Рао; Председателю Национального комитета международной торговой палаты, Тегеран, М.Лаку; Б.Финнегану из компании Финнеган, Хендерсон, Фарабоу и Гаррет, Вашингтон, округ Колумбия; Председателю Национального комитета международной торговой палаты, Карачи, М.А.Рангунвале; Председателем Национального комитета международной торговой палаты, Манила, Мануэлю Лиму; Б.Османуглу, Национальный комитет международной торговой палаты, Анкара; Директору Национального комитета международной торговой палаты, Лондон, Ч.А.Г.Савиджу; Департаменту Генеральной регистратуры, Аккра; Министерству торговли, Афины; Министерству экономики, Багдад; Бюро патентов, Министерство торговли и промышленности, Сеул; Министерству торговли и промышленности, Кувейт; Министерству палаты юстиции, регистратура торговых знаков и патентов, Кампала; Ведомству патентов, Белград; Клеесу Угха, Королевское ведомство регистрации патентов, Стокгольм; Дж.Дж.Леннону, Бюро патентов, Дублин; Президенту Австрийского патентного бюро, Вена, Г.Х.Талеру; М.Рейю, Империял Комикл Индастриз, Лондон; Руководителю юридического отдела Министерства внешней торговли, Прага, В.Новаку; Главе Отдела торговли и политики Европейской ассоциации свободной торговли, Женева, И.Нильсену; Федерации торговых палат Содружества наций и Англии, Лондон; ГАТТ, Женева; Торговой палате Индии, Калькутта; Р.Л.Ж.Гюффину, Брюссель; Генеральному секретарю ОЭСР, Париж, Торкилу Кристенсену; Директору Национального бюро собственности, Алжир, Г.Селлали.

Особая признательность выражается Лазарю Копельману за его помощь в подготовке первой редакции настоящей рукописи.

## 1. ОБЩАЯ ЧАСТЬ

Характерной чертой современной международной экономической обстановки является обширный поток технологии между промышленно развитыми странами. Этот широкий обмен опытом и быстрые темпы технологического прогресса постоянно увеличивают разрыв между развитыми и развивающимися странами в области технологии.

Передача технологии осуществляется также между предприятиями промышленно развитых и развивающихся стран. Важно учесть, как такая технология и техника могут быть наилучшим образом приобретены, освоены и приспособлены к местным условиям развивающихся стран. Для тех стран, где промышленность находится на ранних стадиях развития, может потребоваться относительно простая технология. По мере расширения и все большей диверсификации промышленной базы складывается необходимость во все более сложных и разнообразных процессах производства.

Передача технологии может осуществляться различными путями. В развивающихся странах приток технологии часто считается просто следствием иностранных капиталовложений, и, несомненно, между ними существует тесная связь. Современную технику и технологию можно приобретать, однако, независимо от иностранных капиталовложений. Технология передается во все возрастающем объеме через совместные предприятия с небольшой долей иностранного капитала и через лицензионные соглашения. В данном исследовании в первую очередь рассматриваются проблемы и вопросы, связанные с лицензионными соглашениями, главным образом между промышленными предприятиями.

Лицензирование технологии является сложным предметом. Условия в разных развивающихся странах резко отличаются и, следовательно, влияние иностранной технологии в этих странах неодинаково, хотя в основных вопросах лицензирования, особенно в отношении подготовки и проведения переговоров о соглашениях, и проявляются общие черты.

В настоящее время существует обширная литература по лицензированию технологии, но она касается главным образом вопросов, возникающих перед предприятиями в промышленно развитых странах. Данные о передаче технологии развивающимся странам весьма скудны. Лишь в некоторых развивающихся странах информация о лицензировании собрана и проанализирована. Одной из таких стран является Индия, где в течение ряда лет лицензированию уделяется внимание, и в данном исследовании в ряде случаев используется опыт Индии. Однако, обсуждение лицензирования в значительной мере будет основываться на общих знаниях и опыте, приобретенных в промышленно развитых странах, что само по себе неизбежно. Можно надеяться, что одним из результатов данного исследования будет стремление собрать более подробную информацию об опыте развивающихся стран.

### Определения

Термины, связанные с приобретением и коммерческой передачей технологии, могут быть определены по-разному. Сама технология трудно поддается определению. В настоящем исследовании "технология или ноу-хау" обозначает сумму знаний, опыта и навыков, необходимых для производства одного или нескольких видов продукции и для создания с этой целью промышленного предприятия. Термин "соглашение о лицензировании технологии" относится к передаче технологии или ноу-хау на согласованных коммерческих условиях.

Подобные соглашения, закрепленные в одном или нескольких юридических документах, обычно охватывают права на использование лицензий и могут также содержать положения о различных технических услугах и поставках материалов. Существует необходимость, особенно в развивающихся странах, рассматривать "технология" в широком смысле, включая не только тот или иной запатентованный или незапатентованный процесс или технологию производства, но и различные другой опыт и знания, необходимые для создания предприятия. В случае использования различных видов знаний и опыта ниже употребляется термин "комплексная технология".

В отношении некоторых других выражений, широко употребляемых в исследовании, были приняты определения Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС):

патент означает гарантированное законом монопольное право использования технического изобретения;

лицензия означает согласие, данное владельцем монопольным правом (лицензиаром) другому лицу (лицензиату) совершать определенные действия в рамках монопольного права, или согласие об использовании ноу-хау;

лицензионное соглашение означает договор между лицензиаром и лицензиатом о передаче прав на лицензию;

торговый знак означает видимый знак, юридически защищенный монопольным правом, который служит для отличия товаров одного предприятия от товаров других предприятий.

#### Поток технологии между промышленно развитыми странами

Взаимный поток технологии между предприятиями в промышленно развитых странах обычно базируется на лицензировании технологии, что дает право на использование запатентованной технологии для производства и передачи соответствующего ноу-хау на взаимно согласованных условиях. В большинстве случаев лицензирование технологии является результатом сделки между двумя предприятиями без участия или при минимальном участии правительства. Исключение составляет Япония, где контракты, предполагающие определенный уровень платежей за технологию, требуют утверждения правительства. Передача технологии и методов сбыта во многих случаях ограничивается правами на патенты и торговые знаки, несмотря на то, что подобная технология зачастую содержит незапатентованную, но секретную информацию и методологию промышленных процессов.

Предприятия-получатели в развитых странах обычно располагают сложившейся технологической базой, и их главной задачей является заполнение определенных пробелов в технических знаниях. Лицензиат получает возможность использовать новую производственную технику и процессы, которые в противном случае он не мог бы использовать ввиду незнания специальных методов или защищенности патента или торгового знака. Лицензиар технологии получает выгоду от продажи лицензии за счет прямых платежей и/или периодических роялти наличными, а также дивидендов в том случае, когда платежи за технологию осуществляются в форме капиталовложений, продажи прототипов и компонентов; обычно лицензиар получает прибыль без дополнительных затрат капитала. Стоимость определенного вида технологии и характер договора о передаче технологии зависят в основном от относительной конкурентоспособности и деловой позиции обеих сторон, от характера самой технологии, включая степень ее заменимости, а также от относительных преимуществ, вытекающих для всех сторон из лицензионного соглашения.

Наиболее широкий поток технологической информации идет из Соединенных Штатов Америки, в основном ввиду того, что многие крупные многонациональные корпорации в этой стране обладают технологическим преимуществом. Поэтому США и остаются основными получателями платежей на передачу технологии и за последние два десятилетия на их долю приходилось более 50% всех аналогичных платежей. За этот же период много технологических процессов было передано также и в США, главным образом из стран Западной Европы. По оценкам, если не считать торговли между странами централизованно планируемой экономикой, а также между ними и развивающимися странами, "общий мировой объем платежей за использование технологии вероятно вырос в 1964 году приблизительно до 1 млрд. долл. США", <sup>1/</sup> в то время как его среднегодовые темпы роста с 1957 по 1966 год <sup>2/</sup> оценивался в цифру, превышающую 15%.

Хотя предприятия западноевропейских стран и получают большой приток технологии, тем не менее наиболее значительный рост платежей за использование технологии приходится на Японию. Очень быстрыми темпами выплаты Японии возрастали, начиная с 1957 года, и они составляли примерно 15-18% в год. Роялти и сходные по характеру платежи японской промышленности в 1967, 1968 и 1969 годах возросли соответственно до 239 млн., 314 млн. и 368 млн. долл. США. С другой стороны, затраты японской промышленности на технологию были относительно низкими, и их общая сумма составила в 1966 году лишь 17,8 млн. долл. США, в 1967 году - 26 млн. долл. США и в 1968 году 34 млн. долл. США. <sup>3/</sup>

#### Передача технологии развивающимся странам

Поток информации в развивающиеся страны оставался ограниченным, и прямые платежи этих стран за право использования патентов, лицензий, ноу-хау и торговых знаков составляют относительно небольшую долю общих платежей за передачу технологии. В следующем десятилетии передача технологии безусловно возрастет. В развивающихся странах охватывается осознание возможности приобретения технологии и ноу-хау за рубежом и необходимость этого для достижения конкурентоспособности в международном масштабе. С ростом промышленных предприятий в этих странах можно предсказать увеличение потока специализированных знаний через лицензии на технологию. В одной только Индии среднегодовые выплаты за передачу технологии составили в среднем с 1967 по 1969 годы более 40 млн. долл. США, а выплаты некоторым латиноамериканским стран, таких как Аргентина, Бразилия и Мексика были гораздо выше. Аналогичный рост происходит в большинстве развивающихся стран, характеризующихся существенным ростом уровня промышленного развития.

При оказании содействия передаче технологии развивающимся странам необходимо соблюдать некоторые основные принципы. Поток технологической информации должен быть достаточным, чтобы удовлетворить основные потребности индустриализации; объем потока должен быть в состоянии ускорить

<sup>1/</sup> Ч.Х.Г.Олдем, Ч.Фриман и Э.Туркан "Передача технологии в развивающиеся страны, особенно в связи с лицензионными соглашениями и соглашениями о "ноу-хау", 10 ноября 1967 года (Документ ЮНКТАД TD/28/Запр.1), стр.12 англ. текста.

<sup>2/</sup> Там же, стр. 34 англ. текста

<sup>3/</sup> Терутомо Огава "Передача технологии из Японии в развивающиеся страны". Исследовательский доклад ЮНИТАР № 7, 1971.

главные технологические и производственные бреши в промышленной программе страны. Необходимо, чтобы иностранная технология в возможно кратчайший срок была бы эффективно освоена и приспособлена к местным условиям. Конкретные виды технологии должны приобретаться по разумной цене, в приемлемые сроки и на приемлемых условиях. Поскольку стоимость технологии может быть очень высокой, особенно для развивающихся стран, то следует определить некоторые главные направления и степень избирательности.

Основной задачей политики развивающихся стран является и должен быть рост местных технологических служб и мощностей. Следует стремиться к гармоничному балансу между развитием местных исследований и промышленных мощностей с гарантией того, что в то же время развитие экономики страны не будет отставать от международных технологических достижений благодаря притоку информации и ноу-хау в ключевые отрасли промышленности. Ярким примером страны, сохранившей гармоничный баланс, является Япония, где платежи за иностранную технологию, хотя и существенные, составляют относительно малую долю общих расходов на промышленные исследования и развитие.

Приобретение иностранной технологии осуществляется обычно на основе связей между отдельными предприятиями. Потенциальные лицензиаты в развивающихся странах стремятся получить соответствующую технологию на максимально благоприятных условиях, но любой анализ расчетов, к которому они обращаются, относится, в первую очередь, к экономике данного конкретного предприятия. Однако приобретение какой-то конкретной технологии имеет более широкие последствия. Сроки и условия, согласно которым она приобретается, должны соответствовать общим интересам экономики страны. Следовательно, правительству следует создать базовую политическую структуру, в рамках которой можно вести переговоры об отдельных соглашениях о передаче технологии. В некоторых странах, в частности Индии и ряде стран Латинской Америки, особенно в странах Андской группы, <sup>4/</sup> этим вопросам уделяется все большее внимание.

#### Характер потребностей в технологии в развивающихся странах

В целом, формы передачи технологии развивающимся странам отличаются от подобных форм передачи между предприятиями промышленных стран. Предприятия в развивающихся странах охотнее приобретают сложную комплексную технологию, чем конкретный ноу-хау, защищенный патентами или торговыми знаками, что обычно является формой передачи технологии между промышленными странами. Это происходит в результате того, что общий уровень имеющихся знаний и опыта производства в развивающихся странах значительно ниже и, следовательно, передача любого конкретного процесса или технологии производства изделия должна зачастую сопровождаться оказанием технической помощи. Передача технологии развивающимся странам связана как с созданием, так и с эксплуатацией промышленного предприятия.

Проект создания промышленного предприятия в развивающейся стране проходит через несколько этапов:

а) предпроектные исследования, включающие подготовку технико-экономических исследований и детального проектного документа;

---

<sup>4/</sup> Боливия, Чили, Колумбия, Эквадор и Перу.

б) основные и подробные инженерные разработки, включающие подготовку спецификаций на оборудование, проектирование предприятия, его планировку;

в) выбор оборудования, строительство предприятия, монтаж и установка оборудования, а также пусконаладка предприятия;

г) приобретение технологического производственного процесса;

д) техническая помощь после монтажа оборудования, включающая программы подготовки кадров и различные формы помощи в области управления.

Несмотря на то, что эти стадии перекрывают друг друга, необходимо определить и установить функции и ответственность на каждой из них.

Создание промышленных предприятий в развивающихся странах зачастую требует привлечения иностранного технического опыта на нескольких вышеуказанных стадиях. Во многих случаях даже предпроектные технико-экономические исследования должны выполняться иностранными учреждениями, а основные инженерные услуги и даже относительно простые технологические процессы приходится, как правило, приобретать за рубежом. На стадии строительства местный опыт также часто отсутствует, поэтому предприятие и оборудование монтируются иностранцами. Во многих развивающихся странах недостаточно развита базовая инфраструктура, которую можно расширить лишь постепенно и путем больших усилий.

## II. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ КАНАЛЫ ПРИТОКА ТЕХНОЛОГИИ

### Иностранное инвестирование

Поток технологии в развивающиеся страны традиционно является неотъемлемой частью прямого иностранного инвестирования. Будь то в добывающих отраслях промышленности, в производстве товаров потребления или полуфабрикатов, либо в широком спектре продукции машиностроения и химикалий значительный поток новой технологии и процессов следует за иностранным инвестированием капитала, которое осуществляется главным образом многонациональными корпорациями. Эти корпорации осуществляют инвестирование в развивающихся странах с целью охраны существующих рынков, создания новых рынков, преодоления тарифных барьеров и импортных ограничений, использования дешевой рабочей силы, а также для разведки или охраны источников сырья.

Иностранные корпорации осуществляют свою деятельность в основном через собственные отделения и полностью им принадлежащие дочерние предприятия, зачастую при наличии отдельных компаний сбыта и распределения, которые также полностью им принадлежат. Однако за последние два десятилетия во многих развивающихся странах мирится беспокойство по поводу общего уровня подобных инвестиций, т.е. по поводу утечки прибыли и дивидендов, а также платежей, роялти и других денежных переводов головным компаниям и платежей за товары и компоненты, закупаемые в головной компании. В этих странах также наблюдается растущее осознание того, что ответственность и контроль над нем должны, в возможно большей степени, принадлежать гражданам этих стран. В результате этого размер иностранного акционерного капитала в новых проектах часто ограничивается определенным процентом и постепенно сокращается в существующих иностранных дочерних предприятиях. В Индии, Иране и Мексике при новых инвестициях иностранным компаниям обычно не разрешается иметь контрольный пакет акций. В Индии определен ряд отраслей промышленности, где на приемлемых условиях разрешено применение иностранной технологии, но запрещено участие иностранного капитала. В отраслях Андской группы на иностранное инвестирование наложены жесткие и точные ограничения, как в отношении новых, так и старых инвестиций. На Филиппинах в некоторых передовых отраслях промышленности иностранным компаниям разрешается иметь контрольный пакет акций в течение 20 лет; в этот период, если он не будет продлен, доля иностранного капитала должна стать меньше доли местного капитала. Таким образом, допустимые формы иностранного инвестирования в разных странах различны. Хотя в данном исследовании и не изучается влияние иностранного инвестирования в развивающихся странах, тем не менее следует подчеркнуть, что политика стран по отношению к иностранным инвестициям оказывает значительное влияние на формы приобретения технологии. Там, где иностранное инвестирование в промышленности находится под контролем и существуют местные предприятия, все чаще используется лицензирование технологии. Это подтверждается опытом Индии и Японии.

В заграничных отделениях или в полностью контролируемых дочерних предприятиях поток технологии часто считается неотъемлемой частью инвестирования. Во многих случаях, существенная доля участия иностранного капитала является предпосылкой передачи технологии; некоторые сложные технические процессы и методы, как например, производство счетных машин, электронных изделий, сложного электрического оборудования или некоторых химических продуктов, могут быть получены развивающимися странами лишь в том случае, если владельцу разрешается полностью владеть предприятием или, по крайней мере, иметь контрольный пакет акций.



Методы передачи технологии между головной компанией и ее отделением или дочерним предприятием весьма разнообразны. В некоторых случаях, головная компания, полностью контролирующая отделение или дочернее предприятие, не взимает особой платы за предоставление технологии и обеспечивает ее поток в объеме, который она считает достаточным для удовлетворения потребности последних. В других случаях иностранное дочернее предприятие должно вносить вклад в научно-исследовательскую деятельность головной компании, обычно путем отчисления небольшого процента от общего оборота. Зачастую, однако, дочерним предприятием приходится делать паушальные платежи или процентные отчисления типа лицензионных платежей за конкретные технологические услуги и помощь со стороны головной компании. Подход к подобным платежам, часто не покрываемым юридически оформленными лицензионными соглашениями, должен отличаться от подхода к соглашениям о технологии между предприятиями, не имеющими тесных инвестиционных связей, поскольку в этом случае отсутствует фактор свободы выбора со стороны предприятия-лицензиата. Поэтому развивающимся странам необходимо тщательно изучать предложения, влекущие за собой крупные платежи за технологию и технические услуги, которые головная компания предоставляет своему дочернему предприятию. Хотя подобные платежи и не исключены, при определении уровня платежей за технологию в случае, если само получающее предприятие не обладает достаточной независимостью, правительству следует полностью учитывать факт наличия иностранной собственности и контроля.

#### Соглашения о лицензировании технологии и совместные предприятия

Совместные предприятия представляют взаимные выгоды для обеих партнеров. Хотя некоторые крупнейшие многонациональные корпорации и не желают участвовать в совместных предприятиях в качестве партнера с меньшим пакетом акций, стремясь вместо этого использовать полностью принадлежащие им дочерние предприятия, тем не менее количество совместных предприятий с преимущественным участием местного капитала растет довольно быстро. Эту тенденцию можно объяснить различными факторами, например, желанием иностранных компаний обойти количественные импортные ограничения, которые налагаются развивающимися странами на продукцию, производимую также внутри страны. В зависимости от общей ситуации в сфере инвестирования в развивающейся отрасли, а также от размера, степени доходности рынка и его будущей перспективности, иностранные капиталовкладчики все чаще соглашаются на преимущественное участие местного капитала, если преобладание иностранного акционерного капитала не разрешается.

Если доля иностранного капитала в совместных предприятиях ниже 51%, то большое значение приобретают соглашения о лицензировании технологии. Хотя иностранный партнер с пакетом акций в 30-40% и может существенно влиять на принятие решений, наличие у местных предпринимателей контрольного пакета акций гарантирует, что различные коммерческие аспекты приобретения технологии будут достаточно полно учитываться с точки зрения интересов предприятия-лицензиата. В то же время, как уже отмечалось, иностранное участие в предприятии в определенной степени гарантирует предоставление иностранному партнеру технологического опыта. Однако, во избежание возможных конфликтов для обеих партнеров желательно заключить официальное соглашение о передаче технологии. В соглашения должны быть сговорены ответственность, права и обязанности каждой стороны, детали передаваемой технологии, сроки и условия передачи. Положения соглашения будут почти полностью совпадать с пунктами соглашений о лицензировании технологии без участия иностранных капиталовложений.

Степень участия иностранного капитала в предлагаемом совместном предприятии будет зависеть от размера технической помощи, которая может потребоваться от иностранного лицензиара в производстве, управлении и сбыте, включая экспорт. Доля иностранного капитала должна быть связана с условиями передачи технологии. Естественно, что эти условия будут зависеть от относительной важности, придаваемой лицензиаром и лицензиатом участию первого в капиталовложениях. Иностранцы капиталовкладчики часто высказывают мнение, что инвестирование капитала лицензиаром и платежи за технологию должны рассматриваться отдельно, поскольку первое представляет собой вложение капитала, связанное с риском, в то время как второе является платой за конкретный ноу-хау. Этот аргумент достаточно обоснован. Не всегда следует настаивать на существенном снижении оплаты за технологию в связи с участием иностранного акционерного капитала, поскольку подобное требование может привести к тому, что иностранное инвестирование осуществлено не будет.

#### Методы передачи технологии

Передача иностранной технологии развивающимся странам не обязательно с участием иностранного акционерного капитала, в зависимости от вида технической помощи, необходимой для проекта, может принимать различные формы. Технология может передаваться путем: а) привлечения отдельных иностранных специалистов; б) обеспечения поставок оборудования; в) соглашения о лицензировании технологии; г) передачи технического опыта и оказания помощи на различных стадиях выполнения проекта таких, как предынвестиционные исследования, основные инженерные разработки, включая проектирование предприятия, спецификацию на оборудование, а также монтаж, установку и пуско-наладку оборудования, общую или конкретную помощь в области управления. Очень часто используется комбинация двух или более таких методов, или передается практически комплексная технология, включающая различные элементы технических знаний, необходимых для выполнения проекта и производства. Наиболее общей из подобных комбинаций является проект "под ключ".

#### Отдельные специалисты

Предприятия в развивающихся странах часто могут приобретать относительно простую незапатентованную технологию производства и процессом путем найма отдельного специалиста. Данный метод обычно оправдывает себя лишь в случае мелких и средних проектов в различных отраслях машиностроения, пищевой промышленности и других отраслях производства потребительских товаров.

#### Контракты на поставку оборудования

В контрактах на поставку оборудования обычно предусматривается передача оперативной технологии, связанной с подобным оборудованием. Этого зачастую достаточно для целей производства не только в рамках мелких проектов, но также в таких крупных отраслях промышленности, как производство цемента, текстиля, бумаги, где технология носит относительно простой характер и где не применяется патентованная техника или процессы. Степень, в какой эта форма передачи технологии оказывается достаточной, зависит также от уровня промышленного развития и наличия в стране собственных специалистов. Однако, в некоторых случаях даже в контрактах на поставку оборудования оговариваются конкретные положения о предынвестиционных

исследованиях, создании возможности эффективной подготовки местных кадров или об участии поставщика оборудования в эксплуатации предприятия после окончания обычного периода пуска-наладки и передачи. Платежи за подобные услуги сгвариваются либо отдельно, либо включаются в цены поставляемого оборудования.

#### Соглашения с лицензированием технологии

Во многих развивающихся странах, главным образом в тех, где технологическая база уже достаточно диверсифицирована, возрастает значение передачи технологии производства или отдельных процессов, составляющих обычно суть соглашений о лицензировании технологии между предприятиями в промышленно развитых странах. Промышленные предприятия в этих странах требуют постоянного притока новейших технических знаний. Потребность в разнообразных технических знаниях, многие из которых запатентованы, становится все более важной на последних этапах строительства. Многие предприятия хотят пользоваться иностранными торговыми знаками, которые обеспечивают сбыт товара благодаря историческим и другим связям. По мере роста количества таких местных служб как консультационно-инженерные службы, поставляющие оборудование, и строительные компании, технологически слабым местом является обычно технология отдельного процесса или производства определенного вида продукции.

Лицензирование процесса технологии в развивающихся странах по ряду причин может представлять интерес для обладателей специализированной технологии. Соглашение с передаче технологии дает возможность иностранному лицензиару, не желающему рисковать своим капиталом в развивающейся стране из-за неопределенности в законодательстве об охране окружающей среды или сомнений в доходности проекта, или не получившему разрешения инвестировать капитал на приемлемых для него условиях, получить существенные доходы в виде гонораров, роялти и прибыли от гарантированной продажи компонентов и полуфабрикатов. Во всех подобных случаях необходимо тщательно изучить положения соглашения с технологией, с тем чтобы гарантировалось соответствие приобретенной технологии потребностям в ней, для того, чтобы стоимость ее приобретения не была непропорционально высока, а также, с тем чтобы лицензиат мог освоить технологию в разумный срок.

Предприниматели в развивающихся странах, желающие приобрести иностранную технологию (обычно комплексную), должны обращаться к иностранным промышленникам в тех случаях, когда технология производства запатентована или ноу-хау носит секретный характер. В подобных случаях последнее часто становится центральной точкой оказания технической помощи, охватывающей различные стадии создания предприятия. Когда иностранный промышленник не может сам обеспечить такие услуги, как основные инженерные разработки, он может договориться об их поставке. Специализированные технические процессы часто связаны с конкретными проектами предприятий и инженерными разработками. В других случаях, при отсутствии запатентованной технологии процессов и при достаточно традиционном ноу-хау, который можно получить из многих источников, организация, ведущая основные инженерные разработки, обычно консультационная машиностроительная фирма, принимает на себя центральную роль в исполнении проекта и координации поставки технической помощи. В обоих случаях, предприниматель из развивающейся страны, обладающий ограниченным опытом в области лицензионных соглашений и малыми познаниями технических последствий и стоимости различных частей технологического комплекта, может столкнуться с трудностями в своем стремлении заключить удовлетворительное соглашение по разумной цене.

### Контракты "под ключ"

На ранних стадиях индустриализации страны предприятия часто заключают соглашения о поставках "под ключ", при которых одна сторона обязана построить и сдать предприятие в эксплуатацию. В зависимости от характера предприятия и используемой технологии поставщик завода "под ключ" может быть владельцем технологии, основным поставщиком оборудования или представлять собой консультационную организацию в области машиностроения. Иногда при выполнении крупных проектов, например, сталелитейного завода или крупного нефтехимического комплекса для выполнения поставок "под ключ" объединяются несколько иностранных организаций.

Необходимо подчеркнуть, что хотя контакты с одной стороной, отвечающей за строительство завода, могут иметь значительные преимущества, стоимость такого договора зачастую значительно выше стоимости отдельных контрактов на различные поставки и технологические услуги. Во многих подобных случаях общая стоимость определяется без полной и детальной разбивки по различным элементам технических услуг и поставок. Даже в тех случаях, когда оговаривается стоимость каждой стадии выполнения, трудно определить дополнительное повышение цены на каждую из этих ступеней, поскольку переговоры ведутся обычно по технологическому комплексу в целом.

Предприятие-покупатель в развивающейся стране не должно рассматривать контракт "под ключ" как единовременный крупный паушальный платеж за выполнение проекта. Стоимость их возможности не только должна быть разбита по каждой стадии проекта, но в принятии решений на некоторых этапах должен также участвовать покупатель. Так, например, при изучении детального проектного документа, который должен быть основой подобного соглашения, покупателю необходимо иметь возможность прекратить переговоры при наличии данных о том, что проект экономически нежизнеспособен. При завершении основных инженерных разработок, стоимость которых должна быть оговорена, а также на стадии строительства предприятия, отбора и закупки оборудования покупатель должен добиться тендеров на основное оборудование и из них выбрать наиболее выгодные. Хотя подрядчик, осуществляющий поставку "под ключ", вследствие общей ответственности за проект должен пользоваться влиянием при выборе участников контрактов на основные поставки и строительство, покупатель также должен, по возможности, участвовать в этом выборе. Лицензиат должен убедиться в том, что подрядчик, осуществляющий поставку "под ключ", имеет полный доступ к ноу-хау и техническим услугам, необходимым для проекта, с тем чтобы не пострадал ни один аспект проекта. Этот момент может стать главным при наличии патентных прав на технологию процессов или производства, но он может быть также очень важным в отношении основных инженерных и иных технических служб.

Во многих странах наблюдается тенденция к постепенной замене контрактов "под ключ" соглашениями о лицензировании технологии в области производственной технологии и ноу-хау, которые включают основные инженерные услуги в той степени, в какой они не могут обеспечиваться местными учреждениями, а также отдельными контрактами на поставку оборудования, его установку и монтаж. Такая процедура дешевле и стимулирует развитие местных технических служб.

### Развитие местных технических служб

Многие развивающиеся страны преднамеренно стремятся к расширению местных технических служб, особенно консультационных инженерных организаций. В Индии, например, где рост различных видов консультационных служб в последние годы был довольно быстрым, правительство приняло политику ограничить использование иностранных консультационных услуг лишь областями, в которых местные возможности недостаточны. Чем шире местное участие в планировании и в выполнении проектов, даже на ранних ступенях промышленного развития страны, тем более быстрыми будут темпы роста соответствующих служб. То обстоятельство, что большинство промышленных проектов осуществляется в частном секторе, часто препятствует достижению большей степени местного участия на ранних стадиях, поскольку предпочтение отдается использованию уже сложившегося иностранного опыта, а стоимость отдельных проектов может возрасти или их выполнение замедлиться, если в стране такие службы еще лишь создаются. Однако, для экономики социальные издержки полной зависимости от иностранных учреждений в выполнении функций, которые при определенном планировании могли бы полностью выполнять местные учреждения, в долгосрочном плане гораздо выше, особенно в отраслях промышленности, которые в перспективе в несколько лет будут быстро развиваться.

Часто в экономике чрезвычайно трудно точно определить соотношение затрат-выгоды при использовании таких элементов, как консультационные инженерные службы, которые в каждый данный период в различных отраслях промышленности могут находиться на разных стадиях развития. Такую оценку можно сделать лишь в случае, когда подобные службы развивались достаточно полно в течение длительного периода времени и когда экономия, включая экономию иностранной валюты, получающуюся за счет использования местных технических служб при выполнении различных проектов, сравнима с возможной дополнительной стоимостью проектов, выполнявшихся в период, когда эти службы развивались. Даже если такие службы полностью развиты, для передачи исключительно сложной технологии будет требоваться специализированное проектирование предприятий. Тем не менее следует подчеркнуть, что для крупных проектов стоимость предварительных исследований и основных инженерных разработок, особенно последних, может быть очень высока. Естественно, что каждый случай необходимо рассматривать с учетом уровня развития местных кадров и прогнозировать будущие потребности в подобных проектах. Не представляется оправданным, например, стремиться к осуществлению большинства базовых и детальных инженерных разработок для крупного нефтеперерабатывающего предприятия на месте, если раньше такие предприятия никогда не строились и если очевидно, что в следующее десятилетие не потребуется ни одного другого нефтеперерабатывающего или аналогичного предприятия. С другой стороны, если в последующие 7-10 лет запланировано строительство пяти - шести нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов, было бы весьма желательно, чтобы местные специалисты принимали активное участие в проектировании одного или двух первых предприятий с тем, чтобы впоследствии их можно было бы, в основном, проектировать на месте. В этих странах необходимо также способствовать передаче все возрастающей ответственности за строительство предприятий, монтаж и установку оборудования местным организациям и учреждениям. Целью должно стать быстрое развитие навыков во всех вспомогательных аспектах передачи технологии с тем, чтобы, по истечении некоторого периода времени, соглашения о лицензировании технологии между предприятиями в развивающихся странах и предприятиями в промышленно развитых странах в значительной степени стали аналогичны соглашениям между предприятиями в промышленно развитых странах.

### III. ОСНОВНЫЕ МОМЕНТЫ СОГЛАШЕНИЙ О ЛИЦЕНЗИРОВАНИИ ТЕХНОЛОГИИ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

Развивающиеся страны приобретают технологию при обстоятельствах, принципиально отличающихся от обстоятельств, при которых данный процесс происходит в развитых странах. А это в основном не в пользу развивающихся стран.

Поскольку рынок технологии, охраняемый патентами, торговыми знаками, коммерческими и торговыми секретами и полумонополистическим контролем в значительной степени "несовершенен", то трудно оценить стоимость отдельного вида технологии или процесса. Хотя передача технологии другим промышленным предприятиям обычно происходит уже после эффективного использования этой технологии, тем не менее трудно объективно оценить стоимость технологии на стадии, когда она свободно передается другим предприятиям, даже если продукция и процессы и являются прямым результатом дорогостоящих исследований или стоимость таких исследований определяется конкретными техническими изобретениями. В некоторых случаях конкретная производственная технология другим компаниям не передается, даже после ее многолетнего промышленного использования владельцем; в других случаях, когда ввиду появления конкурирующих изобретений, например в фармацевтической промышленности, предполагается не слишком длительное существование продукта, такая передача может осуществляться вскоре после коммерческой разработки продукта или процессов.

Какова бы ни была стоимость отдельного вида технологии для ее владельца в тот или иной период, в случае ее передачи другой стороне стоимость зависит от оценки этой технологии другой стороной. Следовательно, в разных случаях стоимость и условия передачи технологии одним предприятием другому могут быть различными. Как правило, соглашения о лицензировании технологии представляют собой сделку между лицензиаром и лицензиатом, и условия сделки отражают относительную прочность деловой позиции каждой стороны. Когда будущий лицензиат срочно нуждается в определенной технологии, а альтернативной технологии либо не существует, либо он не осведомлен об альтернативных возможностях, стоимость технологии и условия ее поставки в значительной степени определяется относительной потребностью в ней лицензиата. Целью лицензиара технологии является получение максимальных прибылей от соглашения о лицензировании технологии. Его деловая позиция упрочается до такой степени, что для отдельных технологических процессов или технологии возникает рынок продавца.

Будущие лицензиаты из развивающихся стран находятся в особенно слабом положении по отношению к лицензиарам. Во-первых, ввиду сложности технологического комплекса чрезвычайно трудно оценить стоимость одной из его частей, поскольку трудно сравнить ее со стоимостью аналогичной технологии, приобретаемой другими лицами. Во-вторых, выбор технологии часто ограничивается наличием иностранной валюты лишь из одного источника. Производственная технология обычно составляет лишь часть потребностей проекта в импорте. Не исключено, что предприятие и оборудование также необходимо импортировать. Если общие потребности в импорте покрываются за счет помощи проекту или иностранных кредитов, то предприятие в развивающейся стране может констатировать, что получить отдельные процессы или технологию можно лишь из одной или двух стран. Предприниматель, рассчитывающий получить техническую

помощь и оборудование из конкретного иностранного источника, о котором он, возможно, хорошо осведомлен, может быть вынужден их получать из совершенно другого источника из-за ограничений обмена иностранной валютой. Это неизбежно означает, что цена на комплексную технологию будет выше, чем могла бы быть. В-третьих, большинство будущих лицензиатов из развивающихся стран не знают о возможных альтернативах в различных областях. Даже тогда, когда есть широкий выбор, при определении страны и источника поставки технологии решающую роль играют исторические и торговые отношения.

Будущий лицензиат обычно не осведомлен о сложности подготовки и обсуждения соглашения о лицензировании технологии. Если он сам достаточно не подготовлен путем изучения деталей технологии и знаний, которые он желает приобрести, он может оказаться в очень уязвимом положении и быть не в состоянии противостоять включению в соглашение нежелательных положений. Многие лицензиары стремятся передавать производственную технологию такими путями и в такие сроки, которые могли бы гарантировать возможно более долгую зависимость лицензиата от лицензиара в материалах, полуфабрикатах и компонентах. В то же время планирование производственных комплексов в развивающихся странах часто происходит таким образом, что эти комплексы могут зачастую использовать лишь переработанное сырье, полуфабрикаты и компоненты, поставляемые лицензиаром. Наряду с этими двумя общими чертами, которых следует опасаться, лицензиар зачастую стремится включить в соглашение другие принудительные и ограничительные статьи. Во многих соглашениях о лицензировании технологии предусматривается поставка всех материалов и компонентов, импортируемых лицензиатом, исключительно через лицензиара. Стоимость подобных материалов в этом случае может содержать "наценку", что может существенно увеличить прибыли лицензиара, благодаря "монопольной ренте" <sup>5/</sup> и, с другой стороны, производственные издержки лицензиата. Различные формы могут также принимать ограничительные положения, касающиеся прав на сбыт изделий, их цены и т. д., нанося зачастую серьезный ущерб лицензиату. Эти и другие подобные положения, часто включаемые в соглашения о лицензировании технологии более подробно рассматриваются в V главе.

Качественный уровень использования иностранного ноу-хау местным предприятием может быть лучше всего оценен объемом освоения предприятием подобного ноу-хау и степенью технологической независимости, достигаемой им за период действия соглашения. Подобное освоение ноу-хау, однако, происходит редко, предприятия лицензиата в развивающихся странах остаются в слишком большой зависимости от лицензиара и часто вынуждены возобновлять соглашения по истечению срока их действия. Наряду с продолжением выплаты роялти, обычно на основе более высокого уровня производства или продажи, недостаточные усилия по освоению технологии и приобретению опыта мешает местному предприятию приспособить и развить приобретенную технологию путем более тесной увязки ее с местными факторами, способными принести определенные преимущества. Одним из путей решения этой проблемы является создание в должное время программ технической подготовки кадров. Хорошо спланированная программа подготовки кадров - одно из наиболее эффективных средств обеспечения быстрого освоения иностранной технологии, и лицензиату следует настаивать на том, чтобы соглашение предусматривало подобную программу.

---

<sup>5/</sup> Константайн П. Вейтсес "Передача ресурсов и сохранение монопольной ренты" (документ, подготовленный для Конференции консультационной службы развития Гарвардского университета в Дубровнике), 1970 год.

Деловые позиции предприятий в развивающихся странах, имеющих сравнительные преимущества в некоторых факторах производства, можно значительно усилить. Так например, наличие в стране нефти и ценных минералов может дать предприятию возможность получить технологию добычи и переработки на приемлемых условиях. Большой местный рынок, как например в Бразилии или Индии, защищенный от иностранной конкуренции импортными ограничениями, может быть привлекательным для передачи технологии в различные отрасли промышленности, где предполагаются быстрые темпы роста. Поток технологии в отдельные страны может также вызвать наличие дешевой квалифицированной или малоквалифицированной рабочей силы. Будущие лицензиаты должны быть полностью осведомлены обо всех сравнительных преимуществах в факторах производства, которыми могут обладать их страны, и при ведении переговоров по соглашениям о лицензировании технологии принимать их во внимание.

Необходимо также учитывать подход иностранного лицензиара или поставщика технологии к лицензированию технологии. В отдельных отраслях промышленности лицензиары могут легко согласиться на лицензирование технологии и передачу связанного с ней ноу-хау предприятиям в странах, где прямое иностранное инвестирование может быть затруднено вследствие правительственной политики или неопределенности общего положения. По мере роста ограничений на прямое иностранное инвестирование в развивающихся странах, будет, очевидно, возрастать тенденция к лицензированию технологии. Одним автором лицензирование технологии было определено как "альтернативный путь, нечто среднее между экспортом и прямым инвестированием за рубежом". 6/

---

6/ Уорт Уейд, Выгоды лицензирования (Ардмор, Пенсильвания, Алванс хауз, 1969 год).



#### IV. ВЫБОР РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ СТРАНОЙ ТЕХНОЛОГИИ И ЛИЦЕНЗИАРА

После принятия решения о том, какая продукция будет производиться, предприниматель в развивающейся стране должен определить характер и источник соответствующей технологии, если ее нет в самой стране. Если подобная технология широко известна, несложна и незапатентована, и если ее можно в нужной степени приобрести через поставщиков основных машин и оборудования, выбор достаточно широк. Очень часто, однако, в связи с патентами или специализированным ноу-хау производственную технологию можно получить лишь из одного или двух источников, в таких случаях важно выбрать технологию, наиболее соответствующую местным условиям. Главным условием является соответствие технологии местным ресурсам, а также существующему и планируемому спросу. Наиболее передовая технология в отдельном производственном секторе может оказаться не самой лучшей по сравнению с менее сложной технологией, базирующейся в основном на местных ресурсах и рабочей силе.

Желательно по возможности увязывать технологию с имеющимся местным сырьем и потенциальной местной рабочей силой. Иностранная технология, приобретенная развивающимися странами, во многих случаях требует существенного импорта не только компонентов, но также и промышленного сырья. Если существует альтернативная технология, способная более полно использовать местные материалы, включая промышленное сырье, производство которого, вероятно, начнется в стране через разумный промежуток времени, то следует выбрать именно эту технологию. Этот подход особенно применим к обрабатывающим отраслям, включая химическую промышленность, хотя он может быть также применен и к машиностроительным отраслям в сфере поставки компонентов. Увязка технологии с местной рабочей силой с учетом ее потенциального роста необходима для создания рабочих мест и максимального повышения занятости, а также для освоения импортированного ноу-хау в период действия соглашения. Учет прогнозов спроса важен при определении масштаба производства, что также связано с типом технологии. Отдельные виды очень сложной и капиталоемкой технологии могут быть целесообразными главным образом при очень крупномасштабном производстве и могут быть неприемлемы в развивающихся странах.

Капиталоемкая технология также требует тщательной оценки. Стоимость обслуживания капиталоемкого оборудования высока. В некоторых отраслях промышленности (нефтехимия, производство удобрений) технология капиталоемка, и ее нельзя заменить трудоемкой технологией, за исключением таких отдельных областей, как транспортировка материалов и упаковка. Отдельные виды малотрудоемкой технологии, разработанной в промышленно развитых странах вследствие высокой стоимости рабочей силы, малопригодны для использования в развивающихся странах, и их стоимость может оказаться высокой как при приобретении, так и при обслуживании. В целом предприятиям в развивающихся странах следует использовать трудоемкую технологию при условии, что она позволяет поддерживать необходимый конкурентоспособный уровень эффективности производства.

При приобретении иностранной технологии предприниматели из развивающихся стран должны уделять такое же большое внимание выбору подходящего лицензиара, как и выбору наиболее соответствующей технологии. Для того, чтобы сделать правильный выбор, они должны собрать как можно больше информации о потенциальных лицензиарах и характере приобретаемой технологии или ноу-хау для отдельных процессов. Ежегодные доклады в рамках этой информации должны содержать данные о возможных лицензиарах с указанием их финансового

положения, а также номенклатуры и объема производимой продукции. Такую информацию обычно легко получить. Информацию по приобретаемой технологии, за исключением информации о специфических и технических аспектах, можно анализировать в два этапа. Во-первых, необходима информация о текущем и будущем использовании отдельного вида технологии; о различных патентах, если они существуют и имеют отношение к рассматриваемому вопросу; о странах, где зарегистрированы эти патенты; а также о лицензировании или сублицензировании, которые уже имели место. Во-вторых, необходимо собрать подробные данные о а) необходимых для осуществления технологического процесса материалах, включая сырье, переработанную продукцию или полуфабрикаты, главные компоненты, узлы и источники их получения; б) вероятных масштабах и поэтапной организации производства в развивающейся стране, об объеме импорта, который может оказаться необходимым для обслуживания; с) основных элементах стоимости, с тем чтобы можно было точно прогнозировать вероятную производственную стоимость в стране лицензиата; и д) необходимости в опытных кадрах и о подготовке технических кадров. Будущие лицензиаты представляют обычно информацию по вышеуказанным вопросам, хотя, если процесс ноу-хау не запатентован, они могут занимать очень осторожную позицию. Будущие лицензиаты не должны рассчитывать на получение информации, раскрывающей ноу-хау, но в большинстве случаев они могут получить от владельцев ноу-хау достаточный материал, позволяющий лицензиатам достаточно полно оценить различные источники имеющейся технологии.

Отношение к будущему лицензиату из развивающейся страны во многом зависит от оценки поставщиком технологии его возможностей, компетенции и финансового положения. Зачастую лицензиаты довольно детально изучают будущих лицензиатов, вплоть до анализа его положения на рынке; масштабов его деятельности, типа и объема производства; финансовой структуры предприятий и его филиалов, включая существующие лицензионные соглашения и соглашения о совместных предприятиях с другими фирмами; размера рынка, который по реальным предложениям мог бы завоевать лицензиат технологии; а также других относящихся к этому вопросу аспектов. На основе собранной информации владелец технологии решает, заключать ли ему лицензионное соглашение и на каких условиях; осуществлять ли инвестирование и если да, то в каком объеме.

Невозможно переоценить важность сбора основной информации и данных предпринимателями в развивающихся странах, стремящимися получить иностранную технологию. Очень часто подобные предприниматели, не обладающие достаточными техническими знаниями и базой, а также с малым опытом в сложных деталях лицензирования технологии, вынуждены вести переговоры с крупными иностранными компаниями, зачастую многонациональными корпорациями, с обширным опытом международного лицензирования. В результате приобретенная технология часто оказывается слишком дорогой или не соответствующей условиям страны, а в соглашение, как выясняется, включено слишком много ограничений и оговорок, препятствующих эффективному использованию технологии. Это утверждение не означает, что большинство соглашений о лицензировании технологии не принесло выгоды развивающимся странам - выгода существует. Тем не менее, объективная оценка указывает на то, что общая стоимость приобретенной технологии была непропорционально высокой в случаях, когда предприниматель приступал к переговорам неподготовленным.

## V. ПОЛОЖЕНИЯ СОГЛАШЕНИЯ О ЛИЦЕНЗИРОВАНИИ ТЕХНОЛОГИИ \*/

На данном этапе необходимо рассмотреть, и в первую очередь с точки зрения будущих лицензиатов из развивающихся стран, различные положения, которые обычно включаются в соглашение о передаче технологии. Естественно, что в разных случаях подробные условия соглашений неодинаковы. Ниже следующий краткий анализ основных положений и их последствий предназначен для оказания помощи развивающимся странам при проведении переговоров по соглашениям о лицензировании технологии.

### Определения технологии и технических услуг

Прежде всего лицензиату следует убедиться в том, что иностранный партнер, заключающий соглашение в качестве лицензиара, имеет полный доступ к технологии и технологическим услугам, являющимся предметом соглашения. Самому лицензиару необязательно быть полностью осведомленным о всех аспектах ноу-хау, который он поставляет. Он может, например, получить детальные инженерные услуги от другой организации. В другом случае иностранный поставщик ноу-хау может представлять собой инженерную организацию, способную получить производственную технологию и патентные права от опытного производителя. С точки зрения лицензиата необходимо, чтобы сторона, с которой он собирается заключать соглашение, действительно имела полный и всесторонний доступ ко всему ноу-хау и технологии, которые будут поставляться. Если по налоговым причинам иностранный производитель предпочитает передавать технологию через дочернюю компанию, зарегистрированную в третьей стране, то в соглашении желательно оговорить, что дочерняя компания имеет полный и всесторонний доступ к технологии, право использования патентов, авторских прав и торговых знаков, включаемых в соглашение.

В соглашении необходимо четко определить продукцию, которую будут производить в результате передачи технологии, а также характер и содержание необходимого ноу-хау. Определение продукции желательно как с точки зрения лицензиара, так и лицензиата. Так, например, лицензионное соглашение о "всевозможном электрическом оборудовании" может привести к различным толкованиям. В подобном случае желательно внести уточнение: "электродвигатели мощностью до такой-то мощности" или "переключатели или трансформаторы до различной мощности". При производстве химической продукции должны быть указаны спецификации и свойства готовой продукции. Естественно, что в отдельных случаях детали или определения неодинаковы, но важно оставлять как можно меньше возможности для различных толкований. Не менее важно определить характер ноу-хау, включаемого в соглашение. В случаях, когда соглашение касается лишь производственной технологии, необходимо точно определить основные компоненты технологии. Так, например, в соглашении о ноу-хау, связанном с производством бумаги или целлюлозы должны быть точно оговорены не только необходимый процесс, но и основные сырьевые материалы и полуфабрикаты, необходимые в процессе производства.

В тех случаях, когда ноу-хау носит сложный характер и предполагает необходимость в технической помощи помимо чисто производственной технологии, в соглашении следует четко определить объем и характер

---

\*/ Настоящая глава подготовлена в сотрудничестве со Всемирной организацией интеллектуальной собственности.

технической помощи, в том числе способы передачи ноу-хау, место и время, за которое будет осуществлена передача на каждой стадии, а также последствия задержек. Если необходимо также передать машины и оборудование, то желательно заключить об этом отдельное соглашение, поскольку объем и условия подобного соглашения могут быть различными в плане гарантий и т.д.

#### Оплата за технологию

Одним из важнейших моментов переговоров является вопрос оплаты за технологию. Этот вопрос зависит в основном от характера приобретаемой комплексной технологии. Если, например, соглашение затрагивает лишь конкретный производственный процесс, то поставщик технологии может придерживаться одного подхода; если на различных стадиях выполнения проекта необходимо сложное ноу-хау, то он может занять совершенно иную позицию. Как было отмечено выше, в последнем случае лицензиар обладает большой гибкостью при распределении издержек.

С точки зрения получателя технологии необходимо увязать общую стоимость платежей за технологию со степенью участия иностранного капитала, если таковое имеет место. Важно делать различие между случаями, когда лицензиар осуществляет существенное инвестирование в проект и когда нет. Если участие капитала лицензиара составляет 20% и более, то следует приложить усилия для снижения объема платежей за технологию по сравнению со случаем отсутствия инвестирования.

Положение, на первый взгляд аналогичное, но коренным образом от него отличающееся, связано с капитализацией ноу-хау (т.е. превращением платы за ноу-хау в акции). С точки зрения лицензиата, подобная капитализация гарантирует сохранение заинтересованности поставщика технологии в течение срока действия соглашения и даже после этого. Для лицензиара она создает финансовую заинтересованность в проекте с перспективой прироста стоимости капитала с течением времени и ростом дивидендов по мере расширения проекта. Однако, с точки зрения развивающейся страны, пожалуй, желательно ограничить капитализацию определенной долей акционерного капитала, поскольку капитализация влечет за собой постоянную финансовую заинтересованность иностранного лицензиара в местном предприятии. В Индии, например, обычно разрешаемый уровень капитализации не превышает 10% от общего акционерного капитала. В других случаях капитализация может быть связана с аналогичной долей общей стоимости машин и оборудования. Если возникает необходимость в более высоком платеже за технологию, то может быть предпочтительным выплатить разницу наличными. Данный вопрос следует, однако, в любом конкретном случае рассматривать отдельно от прямого иностранного инвестирования, которое определяется иными соображениями.

Платежи за технологию, не связанные с инвестированием капитала иностранным лицензиаром, могут принимать следующие формы: а) паушальных платежей; б) постоянных роялти, обычно в период действия соглашения; в) комбинации паушальных платежей и постоянных роялти и д) платежей за технические услуги.

Паушальные платежи часто применяются в случаях, когда ноу-хау может быть сразу же передан полностью и без исключений, и лицензиат может без труда полностью его освоить. Подобные платежи применяются при передаче ноу-хау по относительно несложной технологии и с точки зрения лицензиата могут быть вполне приемлемыми в том случае, если он не нуждается в длительной поддержке и помощи лицензиара. Так, например, лицензиат может паушально

оплатить запатентованные формулы или комплекты чертежей и спецификаций, достаточные, чтобы позволить ему начать производство определенной продукции.

Более общей формой платежей является выраженный в процентах роялти, основывающийся на объеме производства или продажи. Поскольку получение данных о производстве может представлять определенные трудности, обычно предпочтается увязывать выплату роялти с фактическим сбытом. Это простейший метод определения размеров роялти. В некоторых случаях продажу приходится осуществлять с малой прибылью или даже с убытками, особенно в первые несколько лет производства, когда готовятся кадры и развивается рынок. В таких случаях возможно увязывание объема роялти с уровнем прибыльности предприятия лицензиата. Однако лицензиар может не согласиться на подобное решение, за исключением случаев, когда он прямо занимается управлением предприятия и удовлетворен перспективами получения прибыли или если у предприятия лицензиата прочная деловая позиция, как это может быть, в том случае, когда оно контролирует дефицитное сырье. Тем не менее, при оценке целесообразности платежей за технологию, о которых ведутся переговоры, лицензиат должен учитывать планируемую прибыль.

Если роялти рассчитываются на основе сбыта, то следует учитывать стоимость компонентов и полуфабрикатов, импортируемых через лицензиара. Целесообразно вычитать стоимость подобного импорта (стоимость сиф плюс таможенные сборы плюс транспортные расходы) из общей цифры, на основе которой рассчитываются выраженные в процентах роялти с тем, чтобы они по возможности выплачивались только из расчета условно-чистой продукции местного промышленного предприятия. Таким образом, приемлемой основой для расчета роялти могла бы быть общая стоимость сбыта предприятия за вычетом стоимости импортных компонентов, полученных от лицензиара, и их транспортировки. Если роялти связаны с объемом производства и рассчитываются либо на основе общего производства, либо на единицу произведенной продукции, то также необходимо учитывать стоимость импортных компонентов.

Еще одним редко применяемым подходом к расчету роялти является увязка объема роялти с производственными издержками. Поскольку подобные издержки уменьшаются с увеличением объема производства и сбыта, то этот подход часто может быть выгоден для лицензиата, но не всегда приемлем для лицензиара ввиду неопределенности характера издержек на конкретном предприятии. Лицензиар, по всей вероятности, потребует более высокий процент выплат с тем, чтобы его предполагаемые доходы были сравнимы с роялти, получаемыми на основе некоторого минимального объема сбыта.

Во многих случаях, платежи за технологию складываются из паушальных платежей и постоянных роялти. Первые часто считаются начальной платой за предоставление информации и документации, относящихся к производственному процессу или основному планированию проекта, что зависит от характера ноу-хау. Лицензиар часто рассматривает эти платежи как начальные выплаты за базовые исследования и разработку отдельного вида технологии. Размер фактической выплаты значительно отличается на разных проектах и может колебаться от небольшой суммы за передачу первоначальной документации до очень крупной суммы за сложный технологический процесс, потребовавший больших научно-исследовательских работ.

Размер общего платежа за технологию может также зависеть от длительности срока, в течение которого выплачиваются роялти. Если платежи роялти по решению правительства или желанию лицензиата, ограничены относительно

коротким сроком, то лицензиар может стремиться увеличить паушальный платеж и уровень роялти. На переговорах о платежах за технологию в виде сочетания паушальных платежей и постоянных роялти, лицензиатам следует тщательно оценивать общую сумму оттока средств и вероятную частоту выплат при разных сочетаниях паушальных платежей и роялти. При определении размера паушальной суммы важна, например, частота выплат процентов, а для оценки уровня роялти необходим прогноз объема производства и движения ликвидности в период действия соглашения. Лицензиар почти всегда делает детальные прогнозы производства и соответствующего потока прибылей от будущих лицензиатов при различных сочетаниях паушальных платежей и роялти. То же самое следует делать и лицензиату. После этого данный вопрос становится предметом переговоров; здесь невозможно установить какие-либо правила, однако лицензиат должен оценить общий объем платежей, который он вероятнее всего произведет за отдельный вид технологии, и сравнивать его с прибыльностью предприятия за некоторый период времени, а также сравнить подобные платежи со стоимостью альтернативной технологии и с платежами на аналогичных проектах.

Комбинированным паушальным платежам и текущим роялти лицензиары часто предпочитают договоренность об установлении общей фиксированной суммы, выплачиваемой по частям в период действия соглашения. Эта форма выплат выгодна для лицензиара, поскольку она не связана с производством или сбытом, что обеспечивает ему гарантированный уровень прибылей. С точки зрения лицензиата подобное решение следует считать паушальным платежом, поскольку частичные выплаты осуществляются на твердо установленной основе и, следовательно, в своей сути отношения к роялти не имеют. Если предложено такое решение, то целесообразно рассчитать сумму общих платежей, которые были бы осуществлены, если бы решение предполагало сочетание паушальных платежей и роялти на основе более или менее надежного прогноза производства или сбыта. Если предложенная твердо установленная сумма меньше, чем определенные при таком расчете выплаты, то с предложением можно согласиться. Если, однако, требуемая лицензиаром твердо установленная плата значительно выше, то переговоры следует продолжить.

Лицензиар часто стремится установить минимальный годовой платеж, который может быть засчитан в счет ежегодных роялти, если он опасается, что сооружение предприятия не будет завершено или производство не будет налажено в разумный срок. С точки зрения лицензиата установление минимального годового платежа по тем же самым причинам может оказаться нежелательным, поскольку задержка в сооружении предприятия или производстве будет означать финансовые расходы, которые он не сможет покрыть в счет доходов. Кроме того, лицензиар может способствовать задержке производства, если окажется не в состоянии вовремя предоставить данные или материалы.

Из вышеизложенного следует, что платежи за технологию могут принимать различные формы в зависимости от характера передачи технологии и относительного делового положения обеих сторон. Обычно лицензиар проводит тщательную оценку в стоимостных категориях потребностей в определенной технологии, имеющейся альтернативной технологии, а также потенциального производства и платежеспособности лицензиата. При наличии альтернативных источников технологии, и лицензиат знает об их наличии и приблизительной стоимости, его деловая позиция значительно упрочится.

Важным вопросом в связи с платежами за технологию являются налоги на роялти и платежи в стране лицензиата. Они определяются отношениями между странами лицензиара и лицензиата в области налоговых договоров. При определении своих предполагаемых прибылей лицензиару следует учитывать

налоговые положения. В некоторых развивающихся странах, например в Индии, налоги на роялти и доходы за оказание услуг внутри страны могут достигать 50%. Если у стран есть договор о недопустимости двойного налогообложения, то вероятность этого минимальна, но при отсутствии подобного договора налоговый фактор может значительно снизить общие доходы от продажи технологии. С точки зрения как лицензиара, так и лицензиата этот аспект следует учесть и определить, что любые согласованные платежи подлежат налогообложению. Для лицензиата включение положения о выплате "беспощинных" роялти, что иногда требуется лицензиаром, может вызвать трудности. Подобное положение может, например, освободить лицензиара от ответственности за уплату налогов. С другой стороны, отсутствие положения о налоговых обязательствах может привести к серьезным разногласиям при толковании соглашения, если лицензиар подразумевает, что платежи будут осуществляться без учета налогов.

Помимо паузальных платежей и/или текущих роялти, лицензиату часто приходится отдельно платить за конкретные технические услуги, которые лицензиар может предоставить в связи с передачей технологии производства или отдельного процесса. (Это положение не связано со случаями, когда передаваемый ноу-хау включает такие аспекты, не относящиеся к производственной технологии, как подготовка детального проектного документа, подготовка основных инженерных разработок и проектирование предприятия или оказание помощи в получении машин и оборудования, а также монтаж и пуско-наладка предприятия; стоимость подобных услуг обычно оценивается отдельно). Данные услуги можно распределить по трем основным направлениям: а) программы подготовки кадров лицензиата; б) конкретные технические услуги, выполняемые на участках и предприятиях лицензиата, например, подготовка специальных чертежей, и в) предоставление лицензиарам технических экспертов на предприятии лицензиата в период действия соглашения.

Лицензиату из развивающейся страны следует добиться, чтобы в соглашении предусматривалась подготовка местных кадров на участках и предприятиях лицензиара. Обычно лицензиар дает согласие на предоставление подобных услуг бесплатно, но лицензиат должен оплатить проезд и текущие расходы обучающихся в период учебы. В соглашении должно указываться число обучающихся и конкретная область подготовки. Положения, касающиеся обучения, должны быть тщательно сформулированы, поскольку важно, чтобы местный персонал получил достаточную подготовку по всем основным аспектам методов производства. Вторым пунктом, а именно конкретные услуги, оказываемые предприятием лицензиата, обычно связан с подготовкой чертежей, спецификацией, необходимой лицензиату документации для объявления тендеров, а также различной информации, специально подготовленной лицензиаром для лицензиата. Эта документация обычно является дополнением к материалам, поставленным как часть ноу-хау. Плата за эти услуги обычно взимается на почасовой или посуточной основе. Что касается иностранных экспертов, направляемых лицензиаром, то в соглашении должно быть указано их число, срок их работы, а также уровень оплаты различных категорий. В то время как лицензиат может быть вынужден выплачивать зарплату на уровне, обычно получаемой подобными экспертами в их стране, а также предоставлять им жилье и другие услуги на месте, то в ходе переговоров следует стремиться максимально снизить оплату лицензиару косвенных накладных расходов на обучение кадров.

Идет ли речь об основной плате за производственную технологию или с плате лицензиару за оказываемые технические услуги, еще раз следует подчеркнуть, что деловая позиция лицензиата гораздо слабее, если он не обладает достаточно информацией по различным вышерассмотренным вопросам. Лицензиат, всоруженный подробной информацией о стоимости альтернативных методов, способных заместить какую-то конкретную технологию, будет в гораздо лучшем положении, позволяющем ему добиться соответствия своих будущих платежей условиям рынка.

#### Срок действия соглашения

Срок действия соглашения является вопросом, тесно связанным с оплатой ноу-хау. Срок соглашения следует точно оговорить с учетом подготовки кадров и других необходимых программ.

Лицензиар обычно предпочитает заключать соглашения на возможно больший срок, так как выплата роялти по мере роста производства из года в год растет. Лицензиары часто настаивают на установлении минимального периода выплаты роялти порядка десяти или более лет в зависимости от характера технологии. Если этот период лицензиатом или решением правительства сокращается, то лицензиар стремится к повышению уровня роялти, более высоким паушальным выплатам или к повышению и того, и другого.

С точки зрения лицензиата срок соглашения должен быть как можно короче при условии, что а) он достаточен, для того чтобы персонал лицензиата мог освоить технологию, что зависит от конкретного типа технологии или технического ноу-хау; б) лицензиат не нуждается в техническом руководстве со стороны лицензиара после окончания срока действия соглашения; и с) срок соглашения увязан со сроком действия соответствующих патентов.

Хотя первые два аспекта само собой разумеются, тем не менее, при разработке проекта лицензиату зачастую бывает трудно их освоить. Что касается вышеуказанного пункта с), то лицензиату необходимо убедиться, что, если передача технологии предполагает какие-либо патенты, то сроки их действия не вызовут затруднений после окончания срока соглашения. Иногда патент остается в силе и по окончании срока соглашения. В таких случаях соглашение должно содержать договоренность между сторонами на оставшийся срок действия патента. В некоторых случаях лицензиар может согласиться отказаться от своих прав на патент, в других случаях во время заключения первоначального соглашения на этот период могут быть установлены значительно сниженные роялти. Если же вопрос о продолжающемся сроке действия патента рассматривается не во время переговоров о соглашении, а незадолго до его окончания, то позиция лицензиата будет крайне слабой, и зачастую срок действия соглашения продляется лишь по этой причине. Если же срок действия патента, являющегося одним из пунктов повестки дня переговоров, истекает в течение нескольких лет, то позиция лицензиата на переговорах может быть относительно более сильной.



Срок действия соглашений различен в зависимости от характера технологии. Часто он отсчитывается с даты фактического начала лицензиатом производства. Если же он отсчитывается с даты подписания соглашения, то учитывается время, необходимое для подготовки производства. Таким образом, в случае предприятия, для пуска которого необходимо два года, срок соглашения может быть, скажем, пять лет со дня начала производства или семь лет со дня подписания соглашения при условии, что этот срок может быть продлен, если предприятие к установленному времени не готово. Хотя во многих случаях срок выплаты роялти и составляет около пяти лет, тем не менее представляется желательным, чтобы он не превышал десяти лет, поскольку такой срок обычно считается достаточным для освоения и даже адаптации иностранного ноу-хау. Если продление срока соглашения неизбежно, то его всегда можно возобновить.

#### Возобновление соглашений

Лицензионные соглашения зачастую содержат положение, позволяющее возобновить их по желанию обеих сторон. Лицензиат обычно не должен испытывать необходимости возобновлять соглашение в отношении тех же самых методов технологии. Однако за период действия соглашения могут быть разработаны новые методы и технология. Для получения доступа к такой технологии желательно иметь положение о возобновлении соглашения, однако необходимо точно определить технологию, ради которой осуществляется это возобновление, с тем чтобы не пришлось по-прежнему выплачивать роялти за продукцию, технология производства которой уже полностью освоена.

#### Доступ к усовершенствованиям в технологии

В связи с быстрым развитием технологии в большинстве сфер производства не исключено, что за срок действия соглашения лицензиар внесет многие усовершенствования в технологию и технологические процессы. Лицензиат должен получать информацию обо всех подобных усовершенствованиях технологии и иметь к ним доступ, включая запатентованные и незапатентованные методы, а также новые виды использования патентов и вновь зарегистрированные патенты. Если характеристики технологии, приобретенной в соответствии с соглашением о лицензировании, были четко определены, то остается меньше поводов для разногласий между лицензиаром и лицензиатом в том, что касается ее усовершенствования. Однако необходимо учитывать, что лицензиары могут не согласиться передавать без дополнительной оплаты информацию о совершенно новой "революционизирующей" технологии. Различие между усовершенствованием технологии и созданием новой технологии или технологических процессов провести нелегко, и фактическое решение этого вопроса во многом зависит от отношений, сложившихся между лицензиаром и лицензиатом. Тем не менее, с точки зрения лицензиата необходимо включение положения о том, что он будет иметь доступ ко всем техническим усовершенствованиям, вносимым лицензиаром в период действия соглашения. В некоторых случаях лицензиар включает положение о том, что все усовершенствования, внесенные лицензиатом, должны передаваться лицензиару безвозмездно. При существовании положения об "обратной передаче" ее условия желательно обсуждать во время фактического осуществления подобной "обратной передачи".

### Гарантии лицензиара

В соглашении следует особо оговорить, что а) приобретенная технология будет пригодной для производства продукции, указанной в соглашении; б) с помощью полученной технологии можно будет достичь определенного уровня производства; в) технология передается в полном и завершеном объеме, необходимом для достижения цели соглашения, и г) передача чертежей, спецификаций и документации по технологии будет завершена в пределах установленного срока.

Содержание гарантии в разных соглашениях различно, в зависимости от принятой на себя лицензиаром технической ответственности. Соглашение о сдаче проекта "под ключ", например, должно определять уровень производства предприятия в целом и его каждого участка, а также включать эксплуатационные гарантии. Если передача технологии предусматривает предоставление основных инженерных услуг, в том числе проектирование предприятия и т.д., то в соглашение желательно включить отдельные гарантии в отношении качества продукции и совершенствования производства, которые должны быть достигнуты с помощью этих услуг, а также положение о безвозмездной ликвидации инженерных и конструктивных дефектов. Чтобы предусмотреть случай, когда подобные исправления не осуществляются в разумный срок, в соглашение следует, пожалуй, включить положение о ликвидации компенсационного ущерба. Однако, если соглашение относится лишь к технологии производства и не включает прочую техническую ответственность лицензиара, то условия эксплуатационных гарантий и связанных с ними компенсационных соглашений на случай, если цель проекта не достигнута, определить трудно. В подобных случаях лицензиар может с достаточным основанием настаивать на том, что технология удовлетворительна; она успешно применяется на других проектах; передача ее была осуществлена в полном объеме; следовательно, любые эксплуатационные недостатки объясняются ее неправильным применением лицензиатом.

Соглашение должно давать лицензиату достаточные гарантии в отношении производства и продукции, производимой на основе конкретной технологии. Хотя на практике и не всегда возможно предусмотреть заранее оцененные убытки или конкретные компенсационные положения на случай, если определенная технология не принесет ожидаемых производственных результатов, тем не менее, желательно четко оговорить планируемый объем производства и качественные характеристики продукции. Следует предусмотреть положение о предоставлении лицензиаром технической и другой помощи, необходимой для достижения предусмотренного уровня производства и качества продукции. Это особенно необходимо в случае относительно новой технологии и технологических процессов, которые не получили широкого распространения и в отношении которых лицензиар должен принять на себя большую ответственность, чем если бы речь шла о технологии, более широко используемой на других производствах и другими лицензиатами. Таким образом, формулировка положения о гарантиях в различных соглашениях, в зависимости от характера технологического комплекса, поставляемого лицензиаром, типа технологии или технологических процессов, а также распространенности подобной технологии, будет, по всей видимости, неодинаковой. Тем не менее, лицензиар должен принять на себя ряд основных обязательств в отношении технологии производства, желательно в форме наиболее конкретных гарантий, которых удастся добиться в ходе переговоров. Соглашение должно предусматривать срок предоставления лицензиаром документации, чертежей и других данных, входящих в состав передаваемой технологии, а также место и способ их передачи. При необходимости можно внести положение о компенсации за несвоевременную или неосуществленную передачу.

### Монопольность

Оглашение о лицензировании технологии производства может содержать или не содержать положение о монопольном праве, что означает, что лицензиар будет или не будет иметь право передавать технологию и ноу-хау другим сторонам, а также использовать ее сам в конкретной стране или странах. Обычно лицензиар предпочитает передачу лицензии без монопольного права, что позволяет ему передавать технологию другим лицензиатам в той же стране или на той же территории. С другой стороны, в интересах лицензиата лучше иметь лицензию с монопольным правом, по крайней мере, в пределах страны и по возможности близлежащего региона. Это особенно важно, если планируется, что создаваемые промышленные мощности должны полностью покрывать растущий спрос на отдельный продукт или продукцию в течение определенного срока. Монопольное право может также относиться к сбыту и распределению продукции, производимой в рамках лицензионного соглашения. Лицензиату желательно получить монопольное право на сбыт и распределение в определенных районах, но лицензиар предпочитает, по возможности, не предоставлять монопольных прав, с тем чтобы не сокращать собственные возможности предоставлять лицензии другим сторонам и даже осуществлять прямой сбыт своей продукции. Однако в некоторых случаях лицензиар, включив положения о монопольном праве, стремится ограничить район сбыта и распределения лицензиата; этот аспект рассматривается ниже.

### Правопреемственность

Лицензиар может стремиться к ограничению правопреемственности лицензионного соглашения в случае изменения владельца компании-лицензиата. Хотя было бы несправедливо отказать лицензиару в праве в какой-то мере определять стороны, которым передается его технология, включение в соглашение положения, позволяющего ему аннулировать это соглашение в случае перемены владельца, может создать серьезные трудности. Так например, ответственность на предприятии может переходить не только от одного частного лица к другому, но и от частного лица к государству. В любом случае соглашение о передаче ноу-хау должно обладать правопреемственностью по отношению к новым владельцам. Следовательно, лицензиат должен с осторожностью относиться к принятию каких-либо положений, слишком затрудняющих правопреемственность новых владельцев предприятия в отношении лицензионного соглашения.

### Конфиденциальность

Практически каждое соглашение о лицензировании технологии содержит положение о том, что информация и данные, поставляемые лицензиату, носят конфиденциальный характер и не могут передаваться лицензиатом или его служащими либо другой стороне или лицу. В некоторых случаях руководящие сотрудники лицензиата должны давать об этом расписку. Конфиденциальность важна, если ноу-хау является секретным, но незапатентованным. Если неизбежно включение в соглашение общего положения о сохранении конфиденциальности, то срок действия подобного положения не должен превышать срока действия соглашения. В некоторых случаях лицензиар стремится включить в соглашение положение, согласно которому вся предоставленная информация и данные подлежат возвращению по окончании срока действия соглашения и не могут использоваться далее. Лицензиату не следует соглашаться на подобное положение. Наоборот, в соглашении должно быть особо оговорено, что лицензиат может полностью использовать технологию после истечения срока действия соглашения. В таких случаях однако может сохраняться положение о конфиденциальности информации в отношении третьих сторон, что также может отвечать интересам лицензиата.

### Сублицензирование

Проблема сублицензирования тесно связана с вопросом конфиденциальности. Обычно лицензиар стремится внести в соглашение положения о запрете сублицензирования лицензиатом. Если же в конкретной развивающейся стране существует более одного предприятия, способного использовать данную технологию, то с точки зрения лицензиата или правительства желательно закрепление положения, позволяющего лицензиату сублицензировать ноу-хау в случае, если лицензиар сможет оказывать влияние на условия подобного сублицензирования.

### Права на промышленную собственность—патенты и торговые знаки

При заключении соглашения о лицензировании технологии весьма тщательного подхода требует вопрос о патентных правах. Вопрос о патентах важен в соглашениях, относящихся к передаче производственной технологии, а также в соглашениях, относящихся к комплексному ноу-хау, содержащему патенты на производственные и аналогичные процессы. Во многих случаях заключение подобного соглашения может быть вызвано лишь тем, что технология производства запатентована в соответствующей стране. Лицензиатам следует всегда полностью учитывать следующие аспекты вопроса о патентах:

- а) Лицензиар должен оговорить в соглашении, что право на производство по данной технологии, связанной с использованием каких-либо патентов, передается лицензиату. К тексту соглашения следует приложить перечень подобных патентов; следует также оговорить все права на патенты, относящиеся к технологии, независимо от того, включены ли они в список. Лицензиату полезно убедиться, что все включенные в список патенты действительно относятся к данной технологии, поскольку общее число включенных в соглашение патентов может значительно повлиять на стоимость технологии;

- б) В соглашении по возможности должно оговариваться, что если за период действия соглашения лицензиаром будет запатентована новая технология, то лицензиат будет иметь право на ее использование;
- с) Если срок действия патента превышает срок соглашения, то в нем либо должен предусматриваться отказ лицензиара от своих патентных прав до истечения срока действия патента, либо оговариваться условия на этот период.

Желательно также включить в соглашение положения об ответственности за нарушение патентных прав третьих сторон. Лицензиар обычно неохотно идет на компенсацию лицензиату за нарушение патентных прав третьих сторон. Однако с точки зрения лицензиата важно иметь достаточные гарантии компенсации на случай возможных нарушений. Если лицензиар не соглашается на полную компенсацию, которая весьма желательна для лицензиата, то ему следует, по меньшей мере, (а) подтвердить, что, насколько ему известно, передаваемая технология не защищена какими-либо патентами, кроме его собственных; (б) гарантировать, что в случае возможных претензий в отношении нарушения патентных прав со стороны третьих сторон, он присоединится к лицензиату во всех шагах, включая юридические меры. Положение о подобных совместных действиях может также понадобиться в случае возможного нарушения патентных прав лицензиара какой-либо третьей стороной на территории действия лицензиата.

Для того, чтобы выяснить юридическое положение в стране или в странах, в отношении которых производится лицензирование прав на промышленную собственность, участники соглашения могут быть вынуждены обратиться к международным конвенциям об охране промышленной собственности (патенты и торговые знаки), например, к Парижской Конвенции 1883 года пересмотренной в последний раз в 1967 году.

При заключении соглашений о лицензировании технологии вопрос о торговых знаках не менее важен, чем вопрос о патентах. Для получения права использования торговых знаков, от которых в значительной степени может зависеть реализуемость продукции на местном рынке и за рубежом, может потребоваться приобретение определенной технологии. В соглашении должно предусматриваться, что лицензиат может использовать торговые знаки лицензиара всегда, когда он сочтет это необходимым. Если применение торговых знаков лицензиара расширяет рынок для его продукции, это выгодно лицензиару. Зачастую иностранный торговый знак следует использовать не отдельно, а вместе с местным торговым знаком, причем в этом случае желательно также указывать, что продукция выпущена по лицензии данного лицензиара. Этот метод позволяет постепенно создать репутацию имени и продукции местного производства с тем, чтобы после истечения срока соглашения, когда использование иностранного торгового знака больше будет невозможным, производство продолжалось бы с использованием лишь местного торгового знака. Если считается важным по-прежнему использовать иностранный торговый знак либо для общего сбыта, либо специально в экспортных целях, то может возникнуть необходимость в продлении срока действия соглашения лишь по этой причине.

### Ограничения, налагаемые на лицензиатов

Многие лицензионные соглашения в той или иной форме налагают ограничения на лицензиатов. Включение этих ограничительных положений во многом зависит от прочности деловых позиций лицензиара и лицензиата. Наиболее важные ограничения касаются территории сбыта и торговых знаков, производства, ценообразования, получения ноу-хау от других сторон, а также закупки у других сторон компонентов, запасных частей и обработанного сырья.

Ограничения, наиболее часто вносимые лицензиаром, относятся к территории сбыта. Для того, чтобы ограничить рынок лицензиата и воспрепятствовать росту потенциального конкурента на других рынках, лицензионные соглашения иногда ограничивают сбыт лишь одной или несколькими близлежащими странами. Лицензиат не должен соглашаться на чрезмерные ограничения в этой области. Соглашение должно, по возможности, разрешать сбыт во всех странах, за исключением тех, где лицензиаром создано аналогичное производство либо непосредственно, либо через лицензиата; тех стран, где лицензиар ранее предоставил монопольные права на сбыт; а также тех стран, на которые не распространяются юридические права лицензиара на предоставление возможности сбыта. Во всех подобных случаях к соглашению желательно приложить перечень стран, на которые не распространяется право сбыта. Иногда в соглашение включается положение, позволяющее лицензиату неограниченный сбыт продукции при условии, что каждая поставка на экспорт утверждается лицензиаром. Подобный пункт может поставить лицензиата в очень невыгодное положение. Хотя обычно лицензиату и нет необходимости настаивать на монопольном праве сбыта за пределами конкретной страны и нескольких близлежащих стран, тем не менее весьма желательно иметь право на немонапольную продажу в других странах с учетом вышеуказанных исключений. Еще одной формой ограничения сбыта является предоставление лицензиару или торговой компании, в которой он обладает контрольным или меньшим пакетом акций, продукции, произведенной в рамках соглашения. Подобное положение обычно противоречит интересам лицензиата, за исключением тех случаев, когда для лицензиата важен опыт и знания лицензиара в области сбыта и особенно внешней торговли.

Другие типы ограничений предполагают ограничение производства определенным уровнем, что иногда требуется лицензиаром, как правило в случае соглашений о передаче ноу-хау с паушальной оплатой, не предусматривающей выплаты текущих роялти. С таким ограничением не следует соглашаться, если только его можно каким-либо образом избежать. В некоторых случаях цена на продукцию определяется с согласия лицензиара. Следует также стремиться избежать такого ограничения. Некоторые соглашения ограничивают право лицензиата получать ноу-хау от других сторон. Если подобное ограничение мешает лицензиату получить другую технологию, необходимую для его производственных программ или дополняющую их, включая расширение производства, то на него, как правило, не следует соглашаться. Одна из наиболее важных и распространенных форм ограничений связана с закупкой импортных компонентов, запасных частей и обработанного сырья.

### Поставка компонентов и промежуточных продуктов иностранными лицензиарами

За исключением паушальных платежей и роялти наиболее значительным источником доходов лицензиара может быть поставка компонентов, промежуточных продуктов и запасных частей, которые он часто сам же и производит. Как указывалось ранее, лицензиар может таким образом спланировать передачу технологии по отдельным этапам, чтобы обеспечить возможно более длительную

зависимость от него лицензиата в поставке компонентов и промежуточных продуктов. Он может также связать передаваемую технологию с приобретением компонентов и промежуточных продуктов, для которых он является наилучшим поставщиком. В некоторых случаях характер технологического процесса определяет тесную связь между конечной и промежуточной продукцией лицензиара, например, при химических процессах с использованием определенного катализатора. В других случаях компоненты и промежуточные продукты могут быть получены из альтернативных источников, которые должен найти лицензиат. Хотя отношения, развивающиеся между лицензиаром и лицензиатом, сами по себе и оказывают влияние на подход лицензиата к решению вопроса о поставках компонентов и промежуточных продуктов, тем не менее лицензиат должен убедиться, что он не оказывается в слишком неблагоприятном положении. Таким образом, при поэтапном планировании местного производства он должен попытаться установить необходимые обратные связи, с тем чтобы обеспечить наличие на местном рынке важнейших компонентов и промежуточных продуктов, производимых либо самим лицензиатом, либо другими местными предприятиями. На стадии подготовки соглашения следует тщательно оценить этапы местного производства, чтобы добиться максимального уровня местного производства в минимальный срок и для достижения этой цели заблаговременно спланировать необходимые программы обучения. Если производство отдельных компонентов по необходимости будет осуществляться на вспомогательных и других предприятиях, то местному лицензиату, возможно, придется принять активное участие в создании и налаживании эксплуатации подобных вспомогательных предприятий. Лицензиат должен также определить альтернативные иностранные источники поставок продукции, местное производство которой в течение определенного времени считается нецелесообразным.

Степень получаемого лицензиаром преимущества в ценах при поставках такой продукции (если оно вообще существует) на разных проектах различно в зависимости от типа продукции, возможной осведомленности лицензиата о ценах продукции из альтернативных источников, а также от условий соглашения о передаче ноу-хау. Если промежуточный продукт производится только лицензиаром или он обладает полумонополистическим положением, то позиция лицензиара, естественно, очень сильна. Существует большая вероятность повышения цены на многие виды продукции, начиная от промежуточных соединений для лекарств и химикатов и кончая крупными компонентами и узлами. Даже при наличии альтернативных источников поставок деловая позиция лицензиата в плане о ценах на промежуточные продукты будет зависеть от его осведомленности об альтернативных источниках и от цен, предлагаемых конкурентами лицензиара. Лицензиат может платить лицензиару по высоким ценам даже за сравнительно простые компоненты, если он не сможет найти конкурентоспособные источники. Чрезвычайно трудно сделать эмпирическую оценку степени повышения цены (если оно вообще существует) в различных соглашениях. Если компоненты и промежуточные продукты специально изготавливаются для определенного вида конечной продукции, то зачастую бесполезно оценивать стоимость возможных альтернатив. Даже в автомобильной промышленности, где доля "покупных" компонентов довольно высока, степень заменяемости компонентов может быть довольно ограниченной, зачастую из-за различий в конструкции. Однако, лицензиат должен быть осведомлен о возможных альтернативах и ценах.

Зависимость лицензиата сильно возрастает, если в соглашение включены обуславливающие положения. Нередко лицензиары настаивают на включении пункта, предусматривающего, что лицензиат получает все зарубежные поставки от лицензиара, или что лицензиар будет закупать для лицензиата определенные детали и компоненты по перечню. Иногда это положение звучит по-иному, а именно, что лицензиар соглашается поставлять детали и компоненты по перечню, но суть его остается фактически неизменной. Если лицензиар

предвидит, что правительство может не разрешить внесение обусловливающих положений или наложить определенные ограничения в этом отношении, как это делается в Индии, то соглашение может содержать лишь указание на общие намерения в этой сфере и на поставку подобных продуктов заключается отдельный контракт.

С точки зрения лицензиата обусловливающее положение, касающееся поставок компонентов и промежуточных продуктов, может быть необходимым в случае, если промежуточный продукт может быть поставлен лишь лицензиаром. Подобная ситуация встречается довольно редко, но она может возникнуть, поскольку развитие технологии может затруднить получение определенных компонентов и промежуточных продуктов из другого источника. В этом случае лицензиат должен добиться, чтобы соглашение содержало гарантию поставок лицензиаром по крайней мере на срок действия соглашения. В отношении цен может оказаться необходимым предусмотреть конкретную цену или цены на каждый вид продукции, а также согласовать формулу изменения цен в период действия соглашения.

Лицензиат должен, по мере возможности, отказаться от внесения обусловливающих положений, если он может найти альтернативные источники поставки компонентов и промежуточных продуктов. Лицензиат должен стремиться получить их из наиболее выгодного источника. Хотя это утверждение и относится прежде всего к обрабатывающей промышленности, оно применимо также и к химической и другим отраслям промышленности, где цены на промежуточные продукты могут сильно отличаться. Несмотря на усилия лицензиата, лицензиар тем не менее может настаивать на той или иной форме обусловливающего положения в отношении поставок компонентов и промежуточных продуктов. В этом случае лицензиат должен стремиться к тому, чтобы цена на подобные компоненты и промежуточные продукты разумно соотносилась с общими ценами на рынке.

Итак, лицензиат должен обращать внимание на следующие вопросы:

- a) Соглашение о лицензировании технологии должно предусматривать поставку лицензиаром компонентов и промежуточных продуктов по конкурентоспособным ценам международного рынка. Должен быть также по возможности установлен механизм назначения подобных цен.
- b) Соглашение должно по возможности содержать пункт о "наиболее благоприятствованием лицензиате", означающий, что если лицензиар в определенный срок начнет поставлять те же компоненты или промежуточные продукты любому другому лицензиату по сниженной цене, то указанное снижение цены будет распространяться также и на настоящего лицензиата.
- c) Соглашение должно предусматривать, что при поставке лицензиаром "покупных" компонентов и промежуточных продуктов, их цена для лицензиата будет соответствовать цене, уплачиваемой лицензиаром с учетом транспортных и других понесенных лицензиаром расходов.
- d) Если производителем компонентов и промежуточных продуктов является лицензиар, то соглашение может предусматривать, что цена, взимаемая с лицензиата за подобные компоненты и промежуточные продукты, не будет превышать их стоимость по бухгалтерским документам и счетам лицензиара на следующей стадии производства на его собственном предприятии. В таких случаях стоимость по бухгалтерским документам лицензиара подлежит соответствующему заверению ревизорами компании или лицензиат должен иметь доступ к этим документам.



Хотя включение некоторых из вышеперечисленных положений и может снизить вероятность того, что местный лицензиат будет вынужден оплачивать компоненты и промежуточные материалы по завышенной цене, тем не менее лицензиат может быть по-настоящему защищен от этого лишь путем приобретения наиболее полной информации об альтернативных источниках и ценах и отказа от обуславливающих положений в отношении закупок у лицензиара при наличии альтернативных источников поставок.

#### Законодательство соглашения

В соглашении должно оговариваться, какое законодательство будет применяться. По возможности, регулирующим законодательством должно быть законодательство страны лицензиата, однако лицензиар может быть связан определенными законами своей собственной страны. Если соглашение затрагивает права на промышленную собственность более чем в одной стране, то следует учесть возможности существования обязательных положений в законодательстве этих стран о промышленной собственности.

#### Расчетная валюта

В каждом лицензионном соглашении должно содержаться указание на валюту, в которой будут производиться платежи, а также определение их конвертируемости. Если это положение четко не сформулировано, то первоначально оговоренные платежи могут резко отличаться от фактически необходимых в связи с девальвацией или ревальвацией той или иной валюты. Лицензиары из развитых стран обычно предпочитают получать платежи либо в их собственной, либо в конвертируемой валюте. Лицензиат должен быть уверен в том, что вне зависимости от формы платежей величина крупных выплат, т.е. паушальных платежей (за основное оборудование), вследствие ревальвации/девальвации серьезно меняться не будет. Этого можно достичь, например, согласованием на определенную дату фиксированного курса обмена между местной валютой и валютой платежей, причем такой курс должен применяться к паушальным платежам за ноу-хау, которые обычно составляют значительную часть общих выплат.

#### Проверка и отчетность

Если лицензионное соглашение предусматривает выплату текущих роялти или длительную передачу ноу-хау, то лицензиар обычно обладает правом доступа на предприятия лицензиата и к его бухгалтерским документам, а также к регулярной отчетности о производстве, сбыте и другой информации, имеющей отношение к соглашению. Для лицензиата может оказаться также необходимым иметь доступ к производственному предприятию и обслуживающим службам лицензиара. В некоторых случаях может потребоваться и должен быть предоставлен доступ к таким специальным службам лицензиара как проектные бюро.

#### Подготовка кадров

Соглашения должны предусматривать подготовку местного персонала. Этот аспект особенно важен, поскольку хорошо спланированная программа подготовки абсолютно необходима для достаточного освоения технологии. До начала переговоров о положениях соглашения следует тщательно изучить местные учебные заведения в развивающейся стране, систему внутривзаводского обучения на предприятии лицензиара, а также, если это будет сочтено необходимым, на других иностранных производствах. Желательно подготовить описание должностных обязанностей ключевого квалифицированного персонала и отстроить систему обучения, опираясь на их требования с учетом времени подготовки и подбора обучающихся.

Положения соглашения, относящиеся к подготовке, должны определять число и квалификацию служащих лицензиата, подлежащих обучению, а также его длительность для каждой категории персонала.

#### Положение о наиболее благоприятствуемом лицензиате

Большую пользу для лицензиата может дать положение в лицензионном оглашении о наиболее благоприятствуемом лицензиате. Суть его заключается в том, что если лицензиат предоставит более благоприятные условия другому лицензиату, то он предоставит также их и первому лицензиату, и соответственно будет изменено лицензионное соглашение. Лицензиар обычно неохотно соглашается на включение подобного положения, особенно если существует вероятность того, что лицензии на технологию будут переданы нескольким сторонам. Однако, если лицензиар согласился на подобное положение в других соглашениях о технологии, то он может согласиться включить это положение также и в данное соглашение. Даже если положение о наиболее благоприятствуемом лицензиате и не распространяется на соглашение в целом, оно может быть очень успешно применено в отношении цен на компоненты и полуфабрикаты, поставляемые лицензиаром лицензиату.

#### Язык

Необходимо оговорить язык аутентичного текста соглашения и язык, на котором будут передаваться подробности технологии. Это относится как к языку документации, так и к системам единиц, применяющимся в передаваемых лицензиаром расчетах и измерениях.

#### Срок действия

Срок действия лицензионного соглашения истекает обычно в конце оговоренного периода. Его действие может быть также прекращено вследствие серьезных нарушений соглашения или в связи с такими особыми случаями, как банкротство, которые должны быть оговорены в соглашении. В случае соглашений о ноу-хау с выплатой текущих роялти в интересах лицензиара обеспечить, чтобы лицензиат, возможно быстрее, развивал производственные мощности. Если же по истечении значительного срока производство не налажено, лицензиар может предпочесть прервать действие соглашения с этим лицензиатом и может включить соответствующее положение в соглашение. Если подобное положение принято, то условия его должны быть приемлемыми с точки зрения лицензиата. В некоторых соглашениях включается положение о прекращении действия соглашения любой из сторон после соответствующего уведомления. Следует предусмотреть, чтобы лицензиар не мог прервать действие соглашения о ноу-хау в одностороннем порядке без действительно серьезных оснований, оговоренных в соглашении. От лицензиатов иногда требуется вернуть документацию и техническую информацию лицензиару, и им не разрешается использовать подобную информацию по истечении действия соглашения. Лицензиат не должен соглашаться с подобным положением. Соглашение должно давать лицензиату возможность использовать ноу-хау по истечении срока действия соглашения.

### Арбитраж

Любое лицензионное соглашение обычно содержит положение об урегулировании разногласий путем арбитража. С точки зрения лицензиата желательно, чтобы процедура арбитража проводилась в его стране. В других случаях соглашение может предусматривать обращение в Международную торговую палату. В соглашении должны быть оговорены методы выбора арбитров, процедуры, применяемые при арбитраже, место слушания и т.д.

### Форс-мажорные обстоятельства

В некоторых соглашениях о технологии содержится положение о форс-мажорных обстоятельствах, защищающее стороны от претензий при невыполнении договорных обязательств по причинам стихийных или естественных обстоятельств форс-мажорного порядка. Подобные положения не имеют большого значения в соглашении о приобретении производственной технологии, за исключением невыполнения лицензиаром обязательств при поставке документации по технологии и т.д. Если же такое положение включено, то оно должно касаться обеих сторон. Положение о форс-мажорных обстоятельствах имеет гораздо большее значение в случае соглашения о сложной технологии, когда срывы или задержки поставок основных инженерных данных или оборудования могут в значительно большей степени вызываться подобными причинами. Следует убедиться, что это положение изложено таким образом, чтобы не позволить поставщику технологии избежать ответственности за просрочку или невыполнение обязательств по причинам, которые можно было бы предвидеть или которые он мог в какой-то мере контролировать.

Вышеизложенный анализ не является исчерпывающим исследованием всех положений, включаемых в соглашение о лицензировании технологии, и его не следует считать стандартом. Для лицензиатов желательно, однако, полностью сознавать последствия каждого из данных положений.

## VI. РОЛЬ ПРАВИТЕЛЬСТВ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

Воледелствие трудностей, с которыми сталкиваются развивающиеся страны при приобретении иностранной технологии, правительства этих стран должны играть активную роль с тем, чтобы обеспечить необходимый поток технологии в ключевые отрасли промышленности на условиях, отвечающих интересам страны. Следовательно, правительственные органы должны одновременно оказывать содействие и играть регулирующую роль. Недостаточный поток современной производственной технологии и методов управления может не только увеличить технологический разрыв между развивающимися и развитыми странами, но и снизить темпы роста ключевых отраслей. Беспорядочный и неограниченный импорт иностранной технологии без учета стоимости и потребностей также может создать экономические затруднения и диспропорции, имеющие тенденцию углубляться с течением времени. С учетом ограниченных ресурсов и различных целей, которые необходимо достичь на пути экономической политики, структура технологического притока в любой развивающейся стране должна быть тесно увязана с общей структурой промышленного роста.

### Содействие

Деятельность правительства по оказанию содействия необходима как для обеспечения получения иностранного ноу-хау, так и в целях создания благоприятных условий для притока технологии в желаемые отрасли. Для того, чтобы приобрести технологию и оборудование для ключевых отраслей производства, правительства ведут переговоры о двусторонних соглашениях с другими странами. По общей процедуре применяется при получении технологической помощи из Союза Советских Социалистических Республик и других стран с централизованно планируемой экономикой, а также когда технология приобретается на предприятиях в странах с развитым рынком. В странах с недостатком иностранной валюты платежи за технологию часто должны осуществляться в рамках той или иной "программы помощи". В этом случае правительства должны выбирать и определять источник иностранных кредитов. Такие правительственные учреждения, как финансовые или инвестиционные корпорации, должны гарантировать платежи за технологию и оборудование, которые могут распределяться на некоторый период времени.

Роль правительств в области содействия особенно важна при приобретении иностранной технологии производственными предприятиями государственного сектора. Количество предприятий государственного сектора в развивающихся странах возрастает. Поскольку при финансировании многих проектов государственного сектора иностранный капитал может отсутствовать, то правительству, очевидно, придется предоставлять необходимые средства, включая иностранную валюту.

Деятельность правительства в области содействия должна также включать:

- a) определение слабых мест в экономике с точки зрения технологии и производства, где приток иностранной технологии считается особенно необходимым;
- b) направление информации о конкретных технологических потребностях иностранным компаниям и организациям, обладающим подобным ноу-хау;
- c) предоставление консультационных услуг местным предприятиям и предпринимателям.

### Определение слабых мест в технологии

Важно осведомить иностранные компании об отраслях, для которых страна особенно стремится получить иностранную технологию. Правительству желательно составить перечень важнейших отраслей, где иностранная технология могла бы успешно использоваться для содействия промышленному росту; в списке следовало бы также указать степень приемлемости прямого иностранного инвестирования. Составить подобный список нелегко, и его необходимо периодически обновлять с учетом новых тенденций.

### Информация для иностранных предприятий

Информация о перспективах инвестирования в развивающейся стране может быть наилучшим образом собрана и распространена правительством через различные учреждения в промышленно развитых странах. В информацию следует включать прогнозы спроса в основных отраслях производства, включая сельскохозяйственное сырье, средства технического обслуживания, основное промышленное сырье, а также предметы потребления, полуфабрикаты и средства производства. Хотя будущим лицензиатам из развивающихся стран по-прежнему придется обращаться к иностранным лицензиарам для получения технологии, лицензионные соглашения будет легче заключать, если правительство принимающей страны считает отдельный проект или тип технологии необходимым для программы промышленного развития страны.

### Консультационные службы

Местные предприятия в развивающихся странах часто нуждаются в значительной помощи для получения основной информации об альтернативной технологии, имеющейся в различных областях, а также об источниках подобной технологии. Такую информацию необходимо регулярно собирать либо с помощью коммерческих и торговых отделов посольств развивающейся страны для составления сводок по отдельным отраслям промышленности, либо непосредственно из деловых и технических журналов через специально созданное для этой цели учреждение. Следует также консультировать промышленность о составлении соглашений о лицензировании технологии. В развивающихся странах, где опыт в данной области часто ограничен, подобные консультационные услуги могли бы наилучшим образом предоставляться правительственным учреждением.

### Регулирование

#### Необходимость регулирования

Помимо активного содействия и стимулирования потока технологии в желаемые отрасли промышленности правительствам развивающихся стран необходимо в какой-то мере регулировать этот поток. Неограниченный приток иностранной технологии и процессов во всех областях может создать социальные, технологические и экономические проблемы, которые в разных странах будут отличаться в зависимости от уровня промышленного развития. Помимо недостатка основных средств, который вызывает необходимость определенного регулирования, особенно в странах с нехваткой иностранной валюты, следует также тщательно оценивать воздействие и стоимость приобретаемой технологии.

Неограниченный приток технологии оказывает социально-технологическое воздействие на предприятие, на промышленность, связанную с этим предприятием, и на местные научно-исследовательские работы. Получающее предприятие часто становится полностью зависимым от иностранного поставщика технологии.

На защищенных рынках, где местные производители обладают монополистическим или полумонополистическим положением, предпринимается мало усилий для адаптации и развития приобретенной технологии. Технология осваивается чрезвычайно медленно, кроме случаев, когда местное предприятие осведомлено, что срок действия соглашения о технологии относительно короток. В странах, где подобные соглашения успешно возобновляются без особых трудностей, и это является уже сложившейся системой, местное предприятие попадает в зависимость от технической помощи своего иностранного партнера или лицензиара в сфере, где оно могло бы без особых усилий развивать местные возможности. Иностраный лицензиар обычно препятствует возобновлению соглашений, поскольку будет продолжаться выплата роялти. Требование об ограничении длительности соглашений о лицензировании технологии в Индии в такой же мере объясняется как необходимостью для местных предприятий освоить иностранную технологию и быстро получить технологическую независимость, так и желанием завершить выплату роялти и других платежей в разумный срок.

Приобретение иностранной технологии и использование иностранных консультантов в области промышленности одним предприятием часто приводит к отказу других предприятий от использования местных возможностей. Если одно предприятие обращается к иностранному технологическому опыту, то другие предприятия следуют его примеру. Конкуренция особенно остра в случае, когда иностранная технология связана в такой же мере с использованием торгового знака, как и с более высоким технологическим уровнем. Во многих развивающихся странах по историческим и иным причинам предпочтение по-прежнему отдается использованию иностранных торговых знаков и услуг иностранных специалистов. Таким образом, местные научные исследования, развитие местной технологии и служб оказываются в очень невыгодном положении. Подобная ситуация может потребовать государственного регулирования импортируемой технологии.

Эффективность местных усилий в области научных исследований может серьезно снизиться, если импорт технологии должным образом не регулируется. Это не означает, что предприятия должны ожидать, пока местные исследования позволят сравняться с иностранной технологией, что во многих отраслях неосуществимо. Было бы весьма неразумно, например, ждать два или три года, пока местные разработки не зарекомендуют себя с коммерческой точки зрения в тех областях, где иностранная технология может быть приобретена быстро и на приемлемых условиях. Следует, однако, активно способствовать использованию местных научных исследований, и структура притока технологии должна строиться с учетом этого фактора.

Важной предпосылкой создания мощной технологической базы в развивающейся стране является создание эффективных местных научно-исследовательских служб. В большинстве развивающихся стран местные службы могут быть созданы и намеренно развиты лишь путем применения обязательных регулирующих мер. Рост местной технологии и промышленных консультационных служб должен обеспечить в конечном итоге способность местных предприятий адаптировать и развивать приобретенную технологию, а также расширяться с помощью созданных на месте служб. До того времени, пока не будет достигнута такая стадия и с развитыми странами не начнет осуществляться обмен в двух направлениях, следует тщательно отбирать тип технологии и технические услуги, приобретаемые из иностранных источников. От условий каждой страны зависит, есть ли необходимость определить области, в

которые доступ иностранной технологии будет запрещен, с тем чтобы дать возможность росту местных научных исследований или сократить общую сумму платежей за технологию. Приобретение иностранной технологии не оледует поощрять в тех областях, где это не является необходимым, либо где местная технология находится на приемлемом уровне. Иностранная технология дорога и ее использование в каждом случае должно быть оправданным. При определении стадии, на которой местную технологию можно считать приемлемой, могут возникнуть трудности. Это, естественно, вопрос критериев оценки.

При переговорах с иностранными лицензиарами будущий получатель технологии часто находится на чрезвычайно слабой позиции, и для того, чтобы в какой то мере ее обалансировать, требуется вмешательство правительства. Ограничивая объем общих предполагаемых платежей, доли иностранного инвестирования или использования дорогостоящих иностранных инженерных услуг, правительство может до некоторой степени смягчить трудности, с которыми предприятия лицензиата или экономика в целом могут столкнуться в результате заключения отдельного соглашения.

#### Области, подлежащие регулированию

Любой проект должен подлежать рассмотрению регулирующим учреждениям по следующим пунктам:

- a) Степень и условия участия иностранного акционерного капитала;
- b) Поэтапное планирование местного производства;
- c) Тип иностранных технологических услуг, которые будут получены;
- d) Целесообразность отдельного вида технологии;
- e) Условия платежей за технологию и ожидаемая утечка иностранной валюты;
- f) Конкретные положения соглашения о лицензировании технологии, особенно ограничительные и обуславливающие положения, на которых настаивает лицензиар.

Регулирующая роль правительства должна в первую очередь заключаться в том, чтобы гарантировать соблюдение некоторых установленных им основных принципов и чтобы в случае отклонений их причины были достаточно обоснованы.

#### Участие иностранного акционерного капитала

Желательно, чтобы правительства определили свою основную политику в области иностранного инвестирования и указали отрасли, где в будущем иностранцам будет разрешено владеть контрольным пакетом акций или будет допускаться существенное участие иностранного акционерного капитала. В этой связи необходимо также определить общую политику по отношению к существующим иностранным компаниям. Значение лицензионных соглашений возрастает вследствие запрета или

ограничений на владение иностранцами контрольным пакетом акций в новых проектах. Однако при регулировании участия иностранного акционерного капитала правительствам следует проявлять гибкость.

#### Постепенное планирование местного производства

Во многих развивающихся странах все большее внимание уделяется постепенному планированию местного производства в проектах, предусматривающих использование иностранной технологии. Хотя производство конечного продукта и важно, не менее важно и постепенное создание системы обратных связей в случаях, где это экономически целесообразно. С использованием подобных связей местный капитал и предприниматели могут взять на себя производство различных компонентов, особенно в машиностроительных отраслях промышленности. Там, где подобные связи предполагают необходимость больших инвестиций, как например в производстве основных ингредиентов для фармацевтической промышленности, эту проблему следует решать по возможности, за счет новых инвестиций других сторон или за счет обратных связей с той же фирмой в процессе роста. Отрасли сельскохозяйственного машиностроения, автомобильная промышленность, производство железнодорожного подвижного состава и т.п. приобретают местный характер в результате требований о более широком участии местного производства. Частные предприниматели могут испытывать трудности при переговорах с иностранными участниками о постепенном планировании местного производства. По этой причине желательно, чтобы в соглашениях о лицензировании правительственное учреждение определило постепенное планирование местного производства. Поскольку иностранные лицензиары обычно заинтересованы в поставке компонентов и полуфабрикатов, необходимых в процессе производства, то представляется важным, чтобы правительственное учреждение четко определило уровень местного участия, которого необходимо достичь за определенный срок. В противном случае при постепенном планировании местного производства могут возникнуть трудности.

Важной мерой программирования правительства является использование импортных ограничений для регулирования потока компонентов и полуфабрикатов. Регулирующие органы могут быть вынуждены прибегать к подобным мерам в тех случаях, когда местные лицензиаты соглашаются, часто под давлением лицензиаров, принять менее жесткую программу местного развития.

#### Иностранные технические службы

Когда регулирующий орган в развивающейся стране рассматривает запрос предприятия на иностранные технические услуги, он должен не только учесть потребность в иностранной валюте, но также и определить, могут ли для достижения той же цели с удовлетворительным результатом использоваться местные службы и технические возможности. В большинстве случаев их приемлемость определить чрезвычайно трудно. В случае использования сложной технологии зачастую трудно провести четкую границу между отдельными аспектами основных инженерных разработок и производственной технологией, поскольку технология может являться основной частью самого проекта предприятия, и разграничить их невозможно. Сокращение иностранных и технических услуг, требуемое в таких случаях, ограничивается в



основном функциями, которые ясно и бесспорно могут выполнять местные учреждения. Однако возможность рассмотрения регулирующим органом вопроса об ограничении может иметь благоприятный эффект, так как местный предприниматель на переговорах будет стараться значительно полнее учитывать этот фактор.

Особенность политики Индии при заключении контрактов с иностранными консультационными фирмами, вследствие нехватки местных олулб, состоит в требовании о том, чтобы главным консультантом назначался гражданин Индии. Эта политика проводится в нескольких крупных проектах с хорошими результатами и помогает местным консультационным организациям приобрести больше опыта и повысить квалификацию. Однако подобная политика предполагает наличие местных консультационных олулб в различных отраслях. Такие олулбы обычно создаются постепенно; этого можно добиться путем законодательного регулирования запросов на иностранные технические услуги.

Многие развивающиеся страны в значительной степени регулируют использование иностранного технического персонала. Подобное регулирование может оказаться вредным, поскольку такой персонал может зачастую весьма эффективно передавать технологический опыт выполнения операций. Хотя в общем посты должны заполняться местными кадрами, это возможно лишь в той степени, в какой могут быть изысканы квалифицированные местные кадры. Иностраным техническим экспертам следует выполнять свои обязанности до тех пор, пока местный персонал не будет обучен новой технологии и процессам.

#### Выбор соответствующей технологии

Политические вопросы, связанные с соответствующей технологией, в настоящем контексте обычно относятся к а) объему импорта средств производства и импорта сырья, полуфабрикатов и компонентов в результате использования определенной технологии; и б) капиталоемкости технологии по сравнению с возможными альтернативами. Из этих двух аспектов, первый гораздо легче поддается количественной оценке. Интересы отдельного лицензиата и всей экономики в целом могут не совпадать, особенно в странах с ограниченной иностранной валютой. Определенный вид технологии может считаться неподходящим с точки зрения всей страны в связи с возможностью тяжелых долгосрочных обязательств осуществлять импорт. Во многих развивающихся странах, где наблюдается значительный промышленный рост, объем импорта значительно возрастает. Для отдельного местного предпринимателя может быть коммерчески выгодным выбрать определенную технологию, хотя это может нанести ущерб стране в целом.

Весьма трудно оценить целесообразность определенной технологии с точки зрения того, как много рабочих мест она сможет создать. Целесообразность отдельного вида технологии следует изучать по сути дела на стадии разработки проекта, а не на стадии окончания переговоров.

#### Платежи за технологию

Целью правительственного регулирования платежей за технологию является контроль за тем, чтобы за отдельный вид технологии и производственные методы не осуществлялись непропорционально высокие выплаты. Правительству следует

разработать основные принципы, определяющие а) формулу подсчета базовой величины, на основе которой будет начисляться роялти, выраженный в процентах; б) роялти, выраженный в процентах, считающийся приемлемым в различных отраслях на основе прошлого местного опыта и опыта других стран; и с) связи между платежами за технологию и степенью участия иностранного капитала в предприятии.

Часто используемая формула расчета базы роялти, о которой говорится в главе V, представляет собой установленный процент общего объема сбыта предприятия лицензиата за вычетом стоимости компонентов и полуфабрикатов, ввезенных лицензиатом. Любые серьезные отклонения от той или иной принятой формулы должны рассматриваться регулирующим учреждением. База роялти, которая будет использоваться в различных отраслях, является важной темой переговоров. Регулирующему учреждению следует, однако, проявлять гибкость, поскольку условия передачи технологии крайне различны. В отношении связи между платежами за технологию и степенью прямого иностранного инвестирования можно определить лишь общие принципы. В некоторых странах обычная практика не позволяет выплату роялти головным компаниям в случаях, когда иностранные дочерние предприятия полностью им принадлежат. Если иностранный партнер владеет контрольным пакетом акций, платежи за технологию обычно бывают меньшими, чем в случае, когда иностранный партнер не обладает контрольным пакетом акций или иностранный акционерный капитал вообще не участвует.

Для регулирующего учреждения часто представляется затруднительным определить приемлемость общих платежей за какую-то технологию, если отсутствуют сравнительные цифры по аналогичной технологии. В ходе переговоров между лицензиатом и лицензиатом стоимость каждого элемента комплекса в общем приблизительно устанавливается. При условии выполнения рекомендаций настоящего исследования роль правительственного учреждения в оценке размеров платежей и других аспектов соглашения, относящихся к выгоде от применения иностранной технологии, будет упрощена. Это облегчает принятие решений со стороны учреждения.

#### Ограничительные и обуславливающие положения

При рассмотрении лицензионных соглашений регулирующее учреждение должно особо учитывать ограничительные положения, относящиеся к праву сбыта, территории сбыта и т.д. и обуславливающим положениям в том, что касается приобретения компонентов, промежуточных продуктов и т.п. Принципы, которых следует придерживаться при рассмотрении подобных положений, довольно подробно изложены в главе V. Хотя ограничительных и обуславливающих положений и следует избегать, тем не менее не представляется возможным разработать определенные правила. Прагматический подход необходим, например, при изучении монопольных прав на сбыт в различных странах. Так например, может быть мало оснований настаивать на приобретении монопольных прав на экспорт во все страны на продукцию, базирующуюся на сложной технологии, если контракт краткосрочен (около пяти лет). Аналогичным образом принудительное положение о поставке материалов и компонентов необязательно должно идти в ущерб интересам местного лицензиата, если их цена соответствует международному конкурентоспособному уровню на подобные материалы и компоненты. Подобные вопросы необходимо изучать в конкретном контексте каждого отдельного предложения.

Резюме

Между ролью правительства по содействию и регулированию должен поддерживаться эффективный баланс. Приток новой технологии и методов является предпосылкой ускоренного темпа роста различных отраслей промышленности в развивающихся странах, и правительству следует стимулировать и содействовать расширению этого притока. В то же время некоторые аспекты подобного притока следует регулировать не только в интересах отдельных местных предприятий, но и, что более важно, в интересах экономики в целом.

## VII. РЕГУЛИРУЮЩИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ

Правительственные учреждения, обладающие правом регулировать передачу технологии, могут существовать в различных формах. Принимая во внимание тесную связь между прямым иностранным инвестированием и притоком технологии, который продолжает существовать в большинстве развивающихся стран, может оказаться целесообразным возложить ответственность за рассмотрение соглашений о технологии на учреждение, занимающееся иностранным инвестированием. Во многих развивающихся странах создаются советы по иностранному инвестированию (их названия могут быть разными) для рассмотрения предложений о прямом иностранном инвестировании. В некоторых странах, однако, подобные предложения рассматриваются соответствующими правительственными министерствами. Даже если в стране разрешаются дочерние предприятия, полностью принадлежащие иностранному капиталу, потенциальные иностранные инвесторы на той или иной стадии должны обращаться к правительству за утверждением своих предложений. Преимуществом создания правительственного учреждения является то, что предложениям уделяется конкретное и пристальное внимание органом, который может постепенно накопить значительные знания и опыт в данной области и тем самым обеспечить в целом единый подход к различным предложениям.

Полномочия подобного учреждения в разных странах могут быть различными. Является ли учреждение полуавтономным органом, обладающим существенными полномочиями, отдельным органом, выполняющим в основном консультационные функции или оно входит в состав министерства финансов и промышленности, зависит от условий каждой страны. Учреждение вне зависимости от своих полномочий должно выполнять определенные основные функции в отношении иностранного инвестирования и притока технологии. Наиболее приемлемой структурой является, пожалуй, совет по иностранному инвестированию и технологии, в котором могут быть также представлены заинтересованные министерства.

Советы по инвестированию, созданные в различных развивающихся странах, обладают в общем аналогичной структурой. В Индии в Совет по промышленному развитию входят старшие правительственные должностные лица из заинтересованных министерств и директора организаций по техническому развитию и промышленным исследованиям. Совет рассматривает все предложения, связанные с иностранным инвестированием и соглашения о лицензировании технологии; решение обычно принимается на основе консенсуса. В других странах председатель совета представляет собой исполнительную власть и утверждает решения и рекомендации, представляемые правительством. В состав совета могут входить правительственные должностные лица и ведущие промышленники и финансисты. Следует, однако, подчеркнуть, что состав учреждения должен отражать весьма тесную связь между ним и правительством.

Одной из функций совета является содействие притоку технологии. На Совет должны быть возложены обязанности по а) выявлению основных технологических пробелов в экономике, как с точки зрения производственной технологии, так и товаров, производство которых не налажено, несмотря на благоприятные местные производственные факторы; б) предоставление консультаций местным предпринимателям о возможных иностранных источниках технологии в различных областях; в) оказание консультационных услуг местным предпринимателям в ведении переговоров и подготовке соглашений о лицензировании технологии; г) направление информации возможным иностранным инвесторам и лицензиарам о перспективах и возможностях передачи технологии на коммерческой основе.



Как только вводится требование о регистрации и утверждении положений, необходимо ввести форму их представления. В Японии эта форма относительно проста, в то время в Индии она очень обстоятельна.

Заявления должны оцениваться и рассматриваться как с технологической точки зрения, так и с учетом условий договора. Учреждение должно заниматься вопросами условий договоров, но не следует возлагать на учреждение обязанность оценивать технологические аспекты проекта в плане связанных с этим трудностями. В некоторых странах создана отдельная организация для рассмотрения предложений с технологической точки зрения. Там, где подобного органа не существует, в рамках регулирующего учреждения может быть создана группа технических специалистов, или предложение может быть направлено на отзыв соответствующему правительственному департаменту, если он располагает необходимыми специалистами. После рассмотрения предложения с этих двух точек зрения - подобное рассмотрение влечет за собой достаточно подробное изучение проекта - совет изучает это предложение в свете принципов, определенных правительством. Предложение либо утверждается, с изменениями или без них, либо отклоняется. Если в результате действий совета требуются повторные переговоры, то подобные переговоры должны проводиться с заинтересованным местным предприятием, а окончательное решение должно быть доведено до сведения учреждения. Если подготовка соглашения производится после получения одобрения совета или учреждения, то оно должно быть направлено учреждению для регистрации. Выплата платежей должна предусматриваться в соглашении только после регистрации.

Вышеизложенная общая процедура может занять определенное время, длительность которого, естественно, будет зависеть от характера предложения и от того, потребует ли какой-нибудь аспект детального изучения. Необходимо подчеркнуть, однако, что одной из основных обязанностей совета должно быть быстрое рассмотрение предложения. Одним из критических замечаний, часто выдвигаемых против развивающихся стран, является бесконечное затягивание при рассмотрении предложений. Период от шести недель до трех месяцев должен быть максимальным при рассмотрении любого предложения.

Важной функцией совета является наблюдение за утвержденными предложениями. Отсутствие подобного контроля может стать главным препятствием для эффективной работы подобного учреждения. Информация об опыте заключения лицензионного соглашения и деятельности местного предприятия после приобретения новой технологии должна регулярно направляться в учреждение либо ежегодно, либо раз в два года. Следует указывать степень освоения технологии и адаптации, необходимой или желательной в каждом случае. Лишь на основе постоянного анализа и оценки влияния иностранной технологии за определенный период времени может быть разработана действенная политика в области приобретения технологии. При разработке подобной политики важную роль должно играть регулирующее учреждение.

VIII. ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ, КОТОРЫЕ СЛЕДУЕТ УЧИТЫВАТЬ  
ЛИЦЕНЗИАТАМ, ВЕДУЩИМ ПЕРЕГОВОРЫ ПО СОГЛАШЕНИЯМ  
О ЛИЦЕНЗИРОВАНИИ ТЕХНОЛОГИИ

Целью данного перечня является осознание важнейших положений, которые обычно включаются в соглашение о лицензировании технологии и которые лицензиату необходимо учесть до или в ходе переговоров о заключении такого соглашения. При пользовании данным перечнем желательно также обращаться к более подробному изложению данных вопросов в предыдущих главах. Данный перечень не является исчерпывающим.

Предварительные мероприятия

Информация о проекте

Лицензиат должен собрать полную информацию относительно:

- a) Основных данных об экономической целесообразности рассматриваемого проекта, включая мощность предприятия, прогнозы спроса и оценочные производственные расходы;
- b) Сведений о сырье и необходимых ресурсах, а также о наличии подобных ресурсов, включая технические кадры в стране;
- c) Постепенного планирования предполагаемого производства с указанием возможности источников поставок переработанных материалов, промежуточных продуктов, компонентов и запасных частей, необходимых для каждого этапа;
- d) Патентов на продукцию или процесс, если таковые имеются и если они признаны в стране лицензиата, а также срока действия подобных патентов.

Выбор технологии

Для выбора технологии рекомендуются следующие мероприятия:

- a) Следует убедиться, что технология оправдала себя коммерчески и тем не менее не устарела;
- b) Имеющиеся варианты альтернативной технологии следует сравнить по следующим пунктам:
  - Стоимость приобретения подобной технологии
  - Необходимые основные ресурсы и их наличие в стране
  - Расчетные производственные расходы и рентабельность
- c) Если технологию приходится приобретать в определенной стране вследствие ограничений, связанных с использованием иностранной валюты или иных затруднений, то для достижения целей переговоров необходимо, по возможности, провести сравнительную оценку в соответствии с вышеизложенным пунктом b).

### Выбор лицензиара

Для определения пригодности отдельного лицензиара необходимо:

- a) Оценить позицию лицензиара по сравнению с другими иностранными партнерами, от которых можно получить такую же или альтернативную технологию;
- b) Оценить опыт лицензиара и его возможности предоставить необходимую техническую помощь;
- c) Получить информацию о масштабе операций и номенклатуре продукции, выпускаемой лицензиаром;
- d) Оценить предшествующую практику лицензиара в области лицензирования.

### Положения соглашения о лицензировании технологии

#### Описание технологии и технической помощи

В соглашении должны быть конкретно указаны:

- a) Основные особенности приобретаемой технологии или процесса;
- b) Ожидаемый уровень производства, который необходимо достичь;
- c) Качество и спецификации продукции;
- d) Подробное описание технической помощи, которую должен оказать лицензиар (это может быть подробно перечислено в приложении) с указанием ее объема на каждой стадии;
- e) Способ передачи технологии и предоставления технических услуг.

Право на получение усовершенствований в технологии,  
достигнутых в период действия соглашения

Соглашение, по возможности, должно обеспечивать, чтобы

- a) Поставляемая технология включала последние достижения, известные лицензиару;
- b) Лицензиат получал информацию и имел полный доступ к усовершенствованиям в технологии, достигнутым в период действия соглашения, включая новые зарегистрированные или заявленные патенты;
- c) В случае включения лицензиаром положения о праве использования им усовершенствований, осуществленных лицензиатом, следует четко оговорить условия подобного использования.



### Гарантии

В соглашении должны содержаться следующие конкретные гарантии:

- a) Если техническая помощь предоставляется на различных стадиях выполнения проекта, то лицензиату следует стремиться, по возможности, получить гарантии в отношении каждой отдельной стадии;
- b) Необходимо предусмотреть эксплуатационные гарантии с компенсацией ущерба в рамках поставки машин, оборудования и вспомогательных материалов; эти гарантии должны также распространяться на основные инженерные услуги и комплексную поставку технологии;
- c) Хотя и может оказаться трудным получить конкретные эксплуатационные гарантии для определенного производственного процесса, в соглашении следует тем не менее четко определить производственную мощность, качество продукции, ее спецификации и другие особенности процесса, а также условия, которые должен выполнить лицензиат;
- d) Если это будет сочтено необходимым, может быть предусмотрено положение о гарантиях оперативной связи и/или поставки технической информации, чертежей, спецификаций и другой документации, составляющей ноу-хау.

### Оплата

Следует тщательно оценивать общую сумму платежей за период действия соглашения и учитывать нижеследующие пункты:

- a) Лицензиату следует оценить последствия паушальных платежей и/или текущих роялти и стремиться вести переговоры для заключения наиболее приемлемого соглашения;
- b) Если предполагается выплата текущих роялти, то размер выплат не должен превышать уровня, обычного для других лицензиатов в данной стране или в других странах;
- c) Не следует соглашаться с выплатой минимального годового роялти, не связанного с производством или сбытом;
- d) Следует тщательно оценить базу определения роялти - приемлемой и удобной основой расчетов может служить внезаводская стоимость общего сбыта;
- e) Если базой роялти является производство или сбыт продукции, то стоимость переработанных материалов, полуфабрикатов, компонентов и запасных частей, поставляемых лицензиаром, следует вычитать до определения цифры, на основе которой будет взиматься роялти, выраженный в процентах;
- f) Если иностранная сторона также несет ответственность за управление производством, то лицензиату следует стремиться связать размер роялти с рентабельностью;
- g) Роялти должны подлежать налогообложению; лицензиатам не следует брать на себя обязательство обеспечивать чистые платежи за вычетом налогов.

#### Срок действия соглашения

С точки зрения лицензиата, срок действия соглашения должен быть как можно более коротким, при условии что:

- а) Этот срок достаточен для полного освоения приобретенной технологии на предприятии лицензиата;
- б) Учтен срок действия всех патентов, связанных с данной технологией; в случае, если срок действия патентов дольше срока действия соглашения, должны быть определены положения на этот период.

#### Монопольное право

Лицензиату оледует стремиться получить монопольное право на производство и сбыт продукции, по меньшей мере в пределах своей страны.

#### Патенты

Пункты, касающиеся патентов, которые необходимо оговорить:

- а) Соглашение должно предоставлять право использования всех патентов, касающихся данного процесса; подобные патенты должны быть перечислены в соглашении;
- б) За нарушение патентных прав третьей стороны ответственность, по возможности, должен нести лицензиар. В отношении всех претензий, вытекающих из возможных нарушений патентных прав, должны предусматриваться совместные действия лицензиара и лицензиата;
- с) Совместные действия должны также предусматриваться на случай нарушения патентных прав третьими сторонами.

#### Территория сбыта

Лицензиату должна быть предоставлена возможность сбыта в своей стране и во всех других странах, за исключением тех из них, где лицензиар непосредственно производит продукцию или где он обладает монопольным правом на сбыт, а также тех стран, где он юридически не имеет права разрешить продажу продукции, основанной на его технологии.

#### Сублицензирование

С точки зрения лицензиата желательно обладать правом сублицензирования. Такое право, однако, может применяться лишь на приемлемых для лицензиара сроках и условиях.

### Конфиденциальность

Хотя в соглашение обычно включается положение о конфиденциальности, лицензиату следует тем не менее избегать любых необоснованных договорных обязательств в этой сфере, особенно в отношении персонала лицензиата.

### Закупки компонентов и промежуточных продуктов

- a) Лицензиату следует, по возможности, определить альтернативные источники поставок;
- b) Следует избегать положения, обязывающего лицензиата закупать все импортируемые компоненты и материалы через лицензиара, если только невозможно найти подходящий альтернативный источник;
- c) В случае включения положения о том, что компоненты и импортируемые материалы будут поставляться через лицензиара, лицензиату следует добиваться нижеследующих условий:

Стоимость должна определяться на основе международных конкурентоспособных цен на основе вышеописанной методики назначения подобных цен;

При определении цен должно применяться положение о наиболее благоприятствуемом лицензиате;

Если материалы, поставляемые лицензиатом, представляют собой закупаемые у третьей стороны компоненты и полуфабрикаты, то цена, назначаемая лицензиату, должна соответствовать затратам лицензиара с учетом стоимости разумных транспортных расходов;

Если подобные компоненты и промежуточные продукты производит лицензиар, то их цена не должна превышать бухгалтерской стоимости данной продукции по документам лицензиара на следующей стадии производства.

### Положения об иностранной валюте

- a) Платежи обычно следует осуществлять в конвертируемой валюте;
- b) Лицензиату следует стремиться предусмотреть первоначальную плату за ноу-хау в иностранной валюте, но по фиксированному обменному курсу на определенную дату, а именно, на дату подписания соглашения.

### Правопреемственность

Лицензиату следует удостовериться, что лицензиар не сможет пользоваться необоснованными правами в отношении правопреемственности в случае смены владельца предприятия лицензиата.

### Подготовка кадров

Соглашения должны предусматривать необходимую подготовку персонала на предприятиях и в службах лицензиара, а также внутризаводское обучение на предприятии лицензиата. В первом случае в соглашении должны быть определены количество обучающихся, области подготовки и ее продолжительность, а также мероприятия, необходимые для организации обучения.

### Торговые знаки

Если достигнуто соглашение об использовании торгового знака или наименования лицензиара в рамках соглашения, или если существует отдельное соглашение об их использовании, то

- а) Следует определить форму, способы и степень их использования;
- б) С точки зрения лицензиата желательно, чтобы его продукция носила как его наименование и торговый знак, так и наименование лицензиара вместе с торговым знаком, если это возможно; в подобных случаях, лицензиар также стремится включить положение о контроле качества, которое должно быть тщательно разработано, учитывая возможные конкретные проблемы, с которыми может столкнуться лицензиат.

### Положение о наиболее благоприятствуемом лицензиате

- а) Лицензиатам следует стремиться к включению в соглашение положения о наиболее благоприятствуемом лицензиате;
- б) Если лицензиар не соглашается на общее подобное положение, то следует добиваться включения положения о наиболее благоприятствуемом лицензиате в отношении цен на полуфабрикаты, компоненты и запасные части, которые лицензиат должен закупать у лицензиара.

### Проверка документации и отчетность лицензиата

В большинстве соглашений, основанных на постоянной выплате роялти, лицензиар обычно требует периодических отчетов от лицензиата в отношении производства и сбыта, а также доступа к его бухгалтерской документации. Лицензиат должен убедиться в том, что в соглашение включены лишь подобные положения, действительно необходимые в целях выполнения соглашения.

### Регулирующее законодательство

Желательно, чтобы в качестве регулирующего законодательства в отношении соглашения было принято законодательство страны лицензиата.

### Истечение срока действия

- а) Важно, чтобы лицензиат имел возможность продолжать использовать приобретенную технологию по истечении срока действия соглашения. Лицензиату не следует, как правило, соглашаться на включение в соглашение положения, лишаящего его этого права, за исключением случаев наличия патентов, в отношении которых необходимо добиться конкретной договоренности, как если бы срок их действия превышал длительность соглашения;

- b) В соглашение часто включается положение, предусматривающее его досрочный разрыв. В таких случаях должны быть четко оговорены возможные причины подобного разрыва контракта. Должно быть также предусмотрено положение о периоде отсрочки лицензиату на срок до 90 дней для исправления его ошибок.

#### Язык

Необходимо договориться о языке, на котором будет заключено соглашение, и это должно быть четко определено в соглашении.

#### Арбитраж

В соглашение обычно включается положение об арбитраже. Это должно конкретно определять:

- a) Место проведения арбитража; предпочтительно, чтобы им была страна лицензиата или международная торговая палата;
- b) Способ и метод выбора арбитров, а также процедуру арбитража.

#### Форс-мажорные обстоятельства

В соглашение часто включается положение, относящееся к форс-мажорным обстоятельствам. Если оно включено, то необходимо, чтобы:

- a) Оно применялось к обеим сторонам;
- b) Его действие не распространялось на случаи, которые можно было бы в разумных пределах предусмотреть, или на которые сторона, оспаривающая на форс-мажор, имела бы определенное влияние.

Степень, в которой лицензиат из развивающейся страны может включить вышеуказанные пункты положения в соглашение, будет зависеть от относительной прочности его деловых позиций и от характера отношений, сложившихся между обеими сторонами, а также от роли правительства.

ПРИЛОЖЕНИЕ а/

ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЛИЦЕНЗИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ

ВВЕДЕНИЕ

1. Цель данного руководства - дать практические рекомендации о юридических аспектах заключения лицензионных соглашений, связанных с передачей технологии. Руководство рассчитано на использование будущими лицензиатами и ответственными должностными лицами в развивающихся странах, связанными с лицензионными соглашениями.

2. Руководство представляет собой ряд положений, которые необходимо учитывать в ходе подготовки к заключению лицензионного соглашения; они излагаются в нижеследующих пунктах. Перечень разделен на четыре части: первая касается положений, общих для всех лицензионных соглашений, вторая, третья и четвертая - представляют дополнительные положения, соответственно связанные с лицензиями на патенты, соглашениями о ноу-хау и лицензиями на торговые знаки.

Определения

3. В целях данного руководства:

Патент означает гарантированное законом монопольное право использования технического изобретения;

Ноу-хау означает информацию или опыт, связанные с промышленным производством или организацией промышленного предприятия;

Торговый знак означает изображение, юридически защищенное исключительным правом, которое служит для отличия товаров одного предприятия от товаров других предприятий;

Лицензия означает согласие, данное владельцем исключительного права (лицензиаром) другому лицу (лицензиату), совершать определенные действия в рамках исключительного права или согласие об использовании ноу-хау (см. также ниже пункт 7);

Лицензионное соглашение означает договор между лицензиаром и лицензиатом о передаче прав на лицензию;

Роялти означает периодические выплаты, осуществляемые лицензиатом в соответствии с лицензионным соглашением, которые рассчитаны на какой-то срок или зависят от степени использования опыта лицензиатом (например, от объема производства или сбыта).

---

а/ Материалы для данного приложения подготовлены Всемирной организацией интеллектуальной собственности.

Национальное законодательство, применимое  
к лицензионным соглашениям

4. Лицензионное соглашение может лишь регулировать отношения между лицензиаром и лицензиатом, но его действительность и эффективность зависят от общего юридического положения в стране или странах, к которым оно будет применяться. Это положение зависит от законов в области договоров и, возможно, также от антитрестовских законов, а также законов о патентах и торговых знаках (вопросы их действительности и условий защиты); эти законы в разных странах могут быть крайне различными. Так, например, согласно национальному законодательству, применяемому к соглашению, не всегда разрешается назначение лицензионным соглашением цен. Следовательно, всегда необходимо уделять внимание вопросу о том, какой национальный закон (или законы) будет применяться к соглашению.

Патенты и незапатентованный ноу-хау

5. С юридической точки зрения необходимо отметить различие между патентным элементом и элементом незапатентованного ноу-хау, служащих предметом лицензионного соглашения. Это различие может оказать влияние как на суть переговоров, так и на разработку текста соглашения.

6. Что касается патентного элемента, то лицензиар имеет право запретить другим лицам совершать определенные действия (обычно деятельность по производству, использованию и сбыту) в тех странах, где он имеет зарегистрированные патенты. В лицензионном соглашении следует точно оговорить пределы, в которых лицензиат может осуществлять подобное действие или действия, и страны, где он может это делать. В соглашении может также указываться техническое содержание патентов, которые оно охватывает. Срок действия соглашения зачастую совпадает с длительностью действия включенных в него патентов или патента, но может быть и короче.

7. Что касается элемента незапатентованного ноу-хау, то на него не существует прав собственности, в рамках которых могла бы быть предоставлена "лицензия" в прямом смысле этого слова. (Тем не менее, слово "лицензия" обычно применяется в связи с подобными соглашениями). Как только ноу-хау передан, невозможно настаивать ни на одном из ограничений в отношении способов или территории его использования, если только они не определяются непосредственно положениями соглашения. Длительность соглашения, касающегося ноу-хау, устанавливается заинтересованными сторонами, но следует учесть то, будут ли права или обязанности сохраняться для любой из сторон после окончания срока лицензии (например, в отношении секретности ноу-хау, его дальнейшего использования или сбыва партий продукции, возвращения технической документации и т.д.).

8. Даже в чистой патентной лицензии должны быть четко оговорены согласованные ограничения, затрагивающие страны, в которых лицензиар не имеет соответствующих патентных прав.

Торговые знаки

9. Лицензии на торговые знаки аналогичны лицензиям на патенты. В отношении территорий, где лицензиар получил право их применения путем регистрации, использования или иным образом, в соглашении должен четко оговариваться объем предоставленной лицензии; в отношении территорий, где у лицензиара нет подобных прав, в соглашении должны четко оговариваться любые ограничения, на которые получено согласие лицензиата относительно использования торгового знака.

Общие положения

10. Если лицензионное соглашение связано с несколькими элементами, например, более чем с одним патентом или с одним или более патентами и с ноу-хау или с одним или более вышеуказанными элементами, а также с одним или более торговыми знаками, или более чем с одним торговым знаком, то следует уделить внимание вопросу о сокращении роялти, если один или несколько лицензированных элементов утрачивают силу или аннулируются или если ноу-хау утратил секретный характер.

11. Ни одно письменное соглашение неосуществимо и невыполнимо, если оно точно не закрепляет подлинный смысл соглашения, достигнутого сторонами. Так же, как лицензиары в развитых странах должны понимать проблемы лицензиатов в развивающихся странах и политику их правительств лицензиаты должны полностью осознавать коммерческие цели лицензиаров, с которыми они имеют дело, и иметь представление о любой форме правительственного контроля, осуществляемого над ними.

12. Во всех случаях в ходе переговоров о лицензионном соглашении следует прибегать к профессиональной юридической консультации; ситуации могут быть настолько разнообразными, что невозможно говорить о единой стандартной форме соглашения.

ВОПРОСЫ, ПОДЛЕЖАЩИЕ ОБСУЖДЕНИЮ

Примечание: Ниже следуют вопросы, которые необходимо обсудить в ходе переговоров. В некоторых случаях результатом такого анализа является решение о том, что определенный пункт в соглашении включать не следует. В других случаях лицензиар или лицензиат могут рассмотреть дополнительные вопросы. Поэтому этот перечень носит главным образом ориентировочный характер, но он может также помочь при определении структуры соглашения.

I. Вопросы, общие для всех лицензионных соглашений.

A. Юридическая структура

1. Определение сторон
2. Последствия изменения статуса, права собственности и т.д. отдельной стороны.
3. Законодательство, применяемое к соглашению; любые другие иностранные законы, которые следует также принять во внимание.
4. Язык аутентичного текста.
5. Необходимость включения положения об арбитраже.
6. Суд, решающий споры.

B. Основополагающие аспекты

7. Степень монопольного права, если таковое имеется.
8. Право лицензиата предоставлять сублицензии.



9. Роялти, методы платежа, минимальные выплаты, валютный контроль, гарантии на случай девальвации и ревальвации, правительственные гарантии выплаты роялти, аспекты налогообложения, ревизия бухгалтерской документации.
10. Срок действия (см. также пункты 6 и 7 введения и ниже пункты 19 и 37); вероятность продления.

**С. Дополнительные положения**

11. Положение о наиболее благоприятствуемом лицензиате
12. Возможные обязательства лицензиара продавать материалы и т.д. лицензиату, возможные обязательства лицензиара покупать продукцию лицензиата, а также возможный механизм определения цен на такие материалы или продукцию.
13. Возможные обязательства лицензиата продавать часть своей продукции лицензиару, возможные обязательства лицензиата покупать материалы и т.д. у лицензиара, и возможный механизм назначения цен в этой связи.
14. Возможное право или обязательство лицензиата указывать на своей продукции, что она произведена по лицензии.
15. Права или обязательства принимать меры против третьих сторон, нарушающих права, служащие предметом лицензионного соглашения.
16. Нарушение лицензиатом прав на патенты и торговые знаки третьей стороны.
17. Передача и право на использование усовершенствований, внесенных лицензиаром или лицензиатом.
18. Средства юридической защиты в отношении крупных или мелких нарушений.
19. Досрочный разрыв соглашения.
20. Положение на момент опоздания или разрыва соглашения.
21. Утверждение компетентными органами, если это предусмотрено национальным законодательством.

**П. Особые вопросы, относящиеся к лицензиям на патенты.**

22. Спецификация патентов, подлежащих лицензированию.
23. Степень прав, предоставляемых лицензиату; действия в рамках патента, которые он может осуществлять; определение технических областей и стран, где лицензиар обладает патентом.
24. Сохранение действия патентов.
25. Последствия прекращения действия патентов.
26. Возможное обязательство лицензиата использовать запатентованное открытие.

**И. Особые вопросы, относящиеся к соглашениям о ноу-хау**

27. Спецификация ноу-хау, подлежащего передаче.

28. Условия соглашения, которые могут ограничить использование ноу-хау (область технологии, территория, длительность соглашения и т.д.) или сбыт, или использование продукции, изготовленной по лицензии.
29. Определение методов передачи ноу-хау типа
  - а) Письменной информации, моделей и образцов;
  - б) Поездки и обучение персонала лицензиата, включая обучение на предприятии лицензиара;
  - в) Консультации, предоставляемые персоналом лицензиара, включая посещение предприятий лицензиата.
30. Сроки передачи ноу-хау
31. Обязательство лицензиата и персонала лицензиата сохранять конфиденциальность ноу-хау.
32. Последствия утраты секретности.
33. Потребуется ли предполагаемое использование лицензиатом ноу-хау лицензий на существующие или будущие патенты, принадлежащие лицензиару.

**IV. Особые вопросы, относящиеся к лицензиям на торговые знаки**

34. Форма торгового знака и степень ее использования.
35. Контроль качества.
36. Обязательство использования знака.
37. Срок действия лицензии: возможность его досрочного прекращения.
38. Роялти.
39. Обязательство отчислять к лицензиару.

## БИБЛИОГРАФИЯ

- Adler, John, ed. Capital movements and economic development. New York, Macmillan, 1967.**
- Aharoni, Yair. The foreign investment decision process. Boston, Harvard University Press, 1966.**
- Dunning, John H. Studies in international investment. London, Allen and Unwin, 1970.**
- Friedman, Wolfgang and George Kalmanoff. Joint international business ventures. New York, Columbia University Press, 1961.**
- Johnson, Harry M. Economic policies towards less developed countries. Washington, D.C., Brookings Institution, 1967.**
- National Council of Applied Economic Research. Foreign technology and investment. New Delhi, 1971.**
- National Industrial Conference Board. Appraising foreign licensing performance; 1969 research report of National Industrial Conference Board (SBP No.128). New York, 1969.**
- Nurkse, Ragnar. Problems of capital formation in under-developed countries. New York, Oxford University Press, 1967.**
- Organisation for Economic Co-operation and Development. Development assistance. 1970 review. Paris, 1970.**
- \_\_\_\_\_. Investing in developing countries. Paris, 1970.
- \_\_\_\_\_. Policy in the Soviet bloc on aid to developing countries. By V. Vasiliev. Paris, 1969.
- Tomlinson, James W. C. The joint venture process in international business. Cambridge, Massachusetts, Massachusetts Institute of Technology Press, 1970.**
- United International Bureaux for the Protection of Intellectual Property (BIRPI). Model law for developing countries on marks, trademarks, and acts of unfair competition. Geneva, 1967.**
- U.S.A. Department of Commerce. Licensing, joint ventures and technology transfer. By Vincent Travaglini. Washington, 1969.**
- Wade, Worth. How to profit from licensing. Ardmore, Pennsylvania, Advance House, 1969.**
- Wallace, Robert. Licensee's organization for seeking, evaluating and utilizing new technology. Licensing Executives Society. Daytona Beach, Florida, 1969.**
- White, Edward P. An introduction to international licensing. Licensing Executives Society and the Patent Resources Group. Pittsburgh, September 1971.**

## Публикации Организации Объединенных Наций

**Foreign investment in developing economies.**

**Sales no. 68.II.D.2.**

**Guide for use in drawing up contracts relating to international transfer of know-how in the engineering industry.**

**Sales no. 70.II.E.15.**

**Manual on the establishment of industrial joint-venture agreements in developing countries.**

**Sales no. 71.II.B.23.**

Manual on the use of consultants in developing countries, 2nd ed.

- 58 -

Sales no. 72.II.B.10.

The role of patents in the transfer of technology to developing countries.

Sales no. 65.II.B.1.

The role of private enterprise in investment and promotion of exports in developing countries.

Sales no. 68.II.D.9.

Tax treaties between developed and developing countries; second report.

Sales no. 71.XVI.2.

Исследовательские доклады ЮНИТАР  
(Учебный и научно-исследовательский институт Организации  
Объединенных Наций, Площадь Организации Объединенных  
Наций, 801, Нью-Йорк, штат Нью-Йорк, 10017)

- No.7 Transfer of technology from Japan to developing countries. By Terutomo Ozawa.
- No.10 Transfer of technology and the factor proportions problems: Philippines and Mexico. By Hal Mason.
- No.11 The transfer of technology: economics of offshore assembly—the case of semi-conductor industry. By Y. S. Chang.
- No.12 International transfer of technology in the establishment of the petrochemical industry in developing countries. By Robert S. Stobaugh.
- No.13 International transfer of commercial technology to developing countries. By Walter A. Chudson.
- No.14 Transfer of technology in the pharmaceutical industry. By Lawrence H. Wortzel.

#### СТАТЬИ И НЕОПУБЛИКОВАННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Aguilar, M. "Licensing technology in developing countries". Paper presented at Licensing Executives Society Annual Meeting, Coronado, California, 1970.

Cooper, Charles with Francisco Servovitch. "The channels and mechanisms for the transfer of technology from advanced to developing countries". 27 April 1971. (UNCTAD document TD/B/AC.11/5)

Goldscheider, R. "Encouraging the flow of goods and know-how among nations—the role of industrial property rights and anti-trust laws". *Western Reserve Law Review*, 18, no.5, July 1967.

Oldham, C. H. G., C. Freeman and E. Turkcan. "The transfer of technology to developing countries, with special reference to licensing and know-how agreements". 10 November 1967. Paper prepared for second session, UNCTAD, February 1968. (UNCTAD document TD/28/Supp.1)

Rahn, Richard W. "Determining the royalty role—what is done and what in fact should be done". *LES Nouvelles* (Journal of the Licensing Executives Society), December 1971.

Singh, Rana K. D. N. "Policy on foreign investment in the industrial sector". 21 June 1972. (UNIDO/IPPD.76)

Restricted distribution.

"Transfer of technology and its relations to trade policy and export promotion in Latin America". *Economic Bulletin for Latin America*, 14, no.1, United Nations, 1969.

Sales no. 69.II.G.4.

Vaitsos, Constantine P. "Transfer of resources and preservation of monopoly rents". Paper prepared for Dubrovnik Conference of Harvard University Development Advisory Service, 1970.

**Избранные документы, представленные на Симпозиуме ЮНИДО/ЛЕС по проблемам и перспективам промышленного лицензирования в развивающихся странах, состоявшемся в Нью-Йорке, штат Нью-Йорк, 2-5 мая 1972 года**

**UNIDO. Specification and remuneration of foreign know-how. (ID/WG.130/1)**

**Vaites, Constantine. Considerations on technological requirements in developing countries with observations on technology licensing agreements. (ID/WG.130/2)**

**UNIDO. Changing attitudes and perspectives in developing countries regarding technology licensing. (ID/WG.130/3)**

**Baumer, Ludwig. Importance of industrial property protection in developing countries. (ID/WG.130/4)**

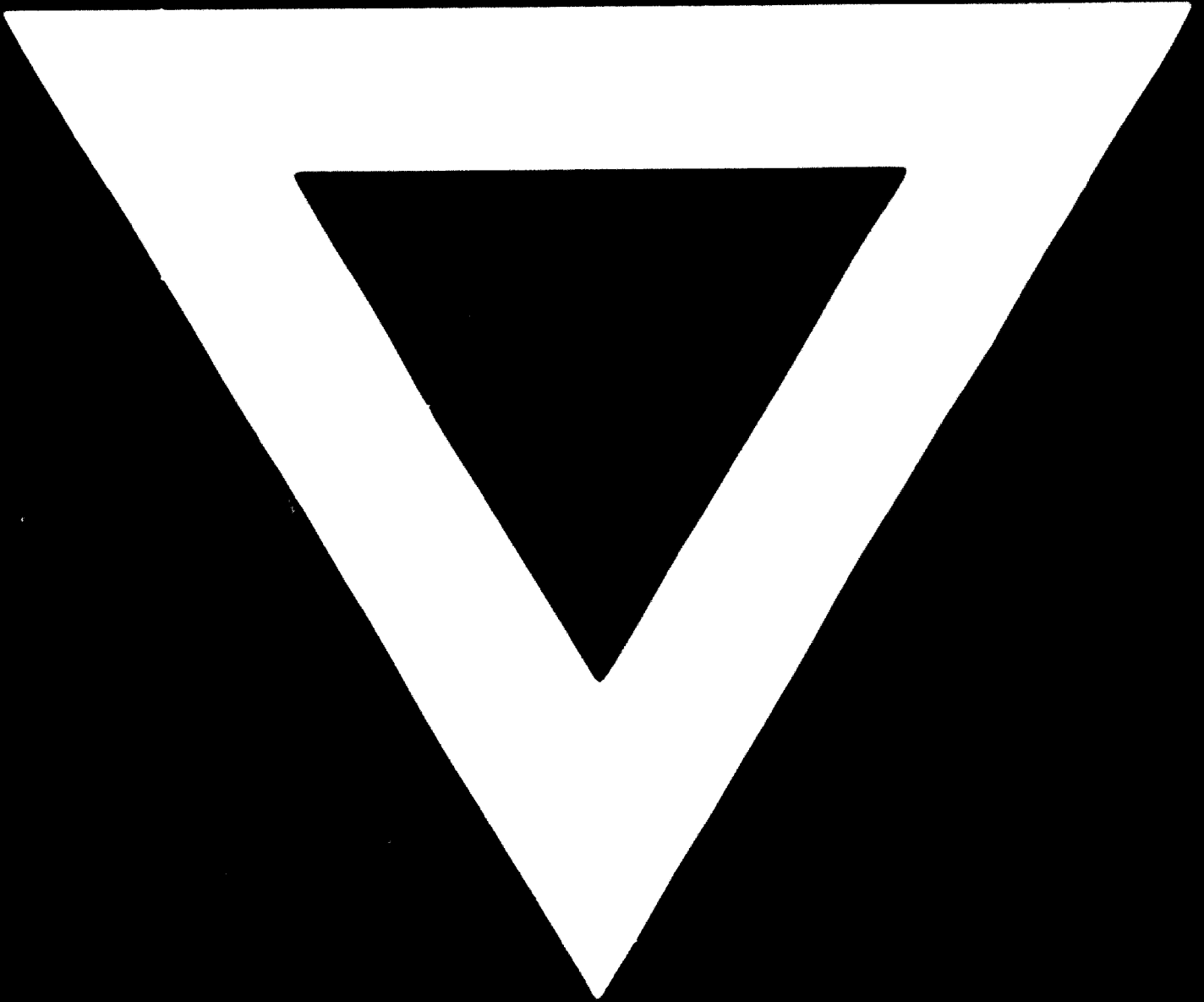


---

Printed in Austria  
89-43575-September 1981-200

89/98

**C - 798**



**82.06.01**