# Содержание

Введение 3

1. Роль и место лицензий в международном технологическом обмене 5

1.1. Формы и методы обмена технологией 5

1.2. Основные понятия лицензионной деятельности 6

1.3. Защита интеллектуальной собственности 12

2. Особенности лицензионной деятельности корпорации Microsoft 18

2.1. Типы пакетов и лицензий 18

2.2. Уровни лицензирования 19

2.3. Политика лицензирования 20

Заключение 22

Список использованной литературы 23

Приложение. 25

# Введение

Научно-техническая революция и развитие производительных сил ведут к все большему углублению международного разделения труда. В этих условиях торгово-экономические отношения между странами характеризуются быстрым расширением научно-технического и технологического обмена, значение которого намного больше коммерческого эффекта, получаемого от передачи или приобретения технологии на тех или иных коммерческих условиях.

Именно посредством технологического обмена можно решить вопросы повышения технологического уровня тех или иных отраслей и народного хозяйства в целом, задачи ускоренного технологического перевооружения экономики, расширения возможностей экспорта и сокращения импорта, развития технико-экономических связей между странами на основе специализации и кооперации при производстве различных видов продукции.

В сферу технологического обмена вовлечены все важнейшие формы человеческой деятельности (наука, техника, производство, управление), начиная с теоретических закономерностей познания природы (наука), опыта ее преобразования (техника) и до создания материальных средств и благ (производство) с совершенствованием способов рациональных действий при решении производственных и других задач (управление). При этом в обмен могут быть включены как одновременно все четыре формы человеческой деятельности, так и их любые сочетания.

Если выделить из области торгово-экономических отношений обмен сырьевыми и продовольственными товарами, которые так или иначе связаны с географическими, климатическими условиями и наличием полезных ископаемых, то оставшаяся часть внешнеэкономических связей в сегодняшнем мире явится следствием международного разделения труда, базирующегося на неравномерном развитии различных видов технологии, уровень которой определяет конкурентоспособность товаров на рынке, их качество и себестоимость, а следовательно, и получение прибыли при реализации.

Если же исключить товары широкого потребления, то оставшаяся часть международного экономического обмена будет представлять собой обмен технологией либо в “чистом виде” - в виде знаний, опыта и научно-технической информации, либо “овеществленной” в материалах, машинах и оборудовании. Эта часть внешнеэкономических связей представляет собой обширную сферу обмена, ко­нечная цель которого, с одной стороны, повышение технического и технологического уровня производства, с другой - получение прибылей.

В век высоких технологий и революционных изобретений эта отрасль международных экономических отношений становится всё более актуальной, в том числе и для экономики России, страны, которая обладает весьма значительным потенциалом нематериальных активов, хоть и пока не имеет эффективно отлаженной системы торговли технологиями и ноу-хау с зарубежными партнёрами, т. к. в обозримом прошлом эта сфера деятельности полностью находилась в безраздельном ведении государства. Однако есть вполне отчётливые перспективы для развития и есть основания полагать, что постепенно Россия выйдет на один уровень с наиболее развитыми странами в области международного экспорта и импорта лицензий, т. к. это просто необходимо для полноценного развития экономики страны.

Цель данной курсовой работы - рассмотреть стратегии международной лицензионной деятельности, международную торговлю лицензиями как сферу экономических отношений в обществе.

В качестве основных задач можно выделить следующие:

1. познакомиться с формами и методами обмена технологией;
2. оценить динамику развития лицензионной торговли в последние десятилетия;
3. рассмотреть современное состояние и, возможно, определить некоторые перспективы данной отрасли.

# 1. Роль и место лицензий в международном технологическом обмене

## 1.1. Формы и методы обмена технологией

Технологический обмен классифицируется по:[[1]](#footnote-1)

* объектам обмена (патенты, ноу-хау, услуги, связанные с инженерно-технической и управленческой деятельностью, техническая документация, техническая помощь);
* способам получения информации (выставки, симпозиумы, конференции, обмен учёными и специалистами, технологические сведения, сопутствующие приобретению или аренде оборудования и машин, научно-техническая и промышленная кооперация);
* характеру взаимосвязи (совместное производство, совместные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, совместные предприятия);
* каналам получения информации (коммерческие и некоммерческие, межгосударственные соглашения, межфирменные связи, внутренние связи многонациональных и транснациональных корпораций).

Наиболее распространённой формой передачи технологий является лицензионная торговля. По лицензиям передаются объекты промышленной собственности (патенты, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки и знаки обслуживания), совершаются сделки об оказании технической помощи, услуг типа инжиниринг, обучению, передачу ноу-хау, компьютерных программ и программных продуктов.

Торговля лицензиями обеспечивает передачу прав и необходимого объёма научно-технических знаний для использования изобретений, ноу-хау, полезных моделей, промышленных образцов и других научно-технических достижений как на территории одной, так и нескольких стран. При торговле “чистыми” лицензиями главная цель коммерческой сделки - заключение самостоятельного лицензионного договора на право пользования объектом промышленной собственности. При передаче в лицензионной форме прав на использование изобретений, ноу-хау, промышленных образцов и товарных знаков в составе других внешнеэкономических сделок лицензии выступают как их составные части и являются сопутствующими.[[2]](#footnote-2)

## 1.2. Основные понятия лицензионной деятельности

Лицензиар (англ. lisenser) - юридическое лицо, собственник изобретения, патента, технологических знаний и пр., выдающий своему контрагенту (лицензиату) лицензию на использование своих прав в определенных пределах.

Лицензиат (англ. lisensee) - юридическое лицо, приобретающее у собственника изобретений, патентов, производственных и коммерческих знаний и пр. (лицензиара) лицензию на право их использования в определенных пределах.

Лицензия - разрешение лицензиара на использование принадлежащих ему прав промышленной собственности (на изобретение, промышленный образец, товарный знак, “ноу-хау”), выдаваемое другому лицу (лицензиату) на определенных условиях. Эти условия (срок, объемы, вознаграждение) составляют содержание заключаемого ими лицензионного соглашения.[[3]](#footnote-3)

По характеру и объему прав на использование технологии, предоставляемой соглашением лицензиату, различают неисключительные (простые), исключительные и полные лицензии. Неисключительная лицензия дает лицензиару право самостоятельного использования лицензии и выдачи аналогичных лицензий любым заинтересованным лицам. Исключительная лицензия предусматривает монопольное право лицензиата использовать изобретение или секрет производства на данной территории, при этом лицензиар отказывается от самостоятельного использования лицензии и ее продажи. Полная лицензия предоставляет лицензиату исключительное право на ее использование в течение всего срока действия лицензионного соглашения.

Объектом лицензии могут быть любая разработка конструктивного, технологического характера, состав материала или сплава, вещество, способ лечения, методы поиска или Добычи полезных ископаемых, методики расчетов (включая средства математического обеспечения ЭВМ), сведения организационного, финансового, управленческого характера и т. д., как содержащие изобретения, так и не содержащие таковых, а также товарные знаки и промышленные образцы. Объект должен обладать патентной чистотой.

Патентная чистота - юридическое свойство объекта, означающее, что он может использоваться в данной стране без нарушения действующих на ее территории охранных документов исключительного права (патентов, принадлежащих третьим лицам).[[4]](#footnote-4)

Объект должен обладать достаточными технико-экономическими преимуществами по отношению к имеющимся на данное время на рынках. Он должен быть освоен в отечественной промышленности до стадии, позволяющей гарантировать покупателю достижение определенных технико-экономических показателей. Практика показывает, что потенциальные покупатели зачастую отказываются от приобретения технологий, не доведенных до промышленного использования. В ряде случаев продажа технологии оказывается невозможной в результате отсутствия патента (или другого охранного документа).

Лицензионная торговля (англ. license trade) - форма международной торговли технологией, включающая сделки с “ноу-хау”, патентами и лицензиями на изобретения.[[5]](#footnote-5)

Предметом лицензионной торговли являются лицензии на использование технологического опыта, изобретений, промышленных секретов, товарных знаков и др. т.д.

Ноу-хау (англ. “know-how”) - знания и практический опыт технического, коммерческого, управленческого, финансового и иного характера, которые представляют коммерческую ценность, применимы в производстве и профессиональной практике и не обеспечены патентной защитой. Ноу-хау включает в себя техническую документацию (чертежи, проекты, схемы, методики, инструкции и т.д.), образцы изделий, сведения коммерческого характера, данные об организации производства, подготовке персонала и использовании информации в производстве.[[6]](#footnote-6)

Передача на коммерческой основе, обмен, распространение “ноу-хау” осуществляется, прежде всего, путем заключения лицензионных соглашений, предусматривающий не только передачу соответствующей документации, но также и подготовку персонала, участие специалистов в налаживании производства, оказание другой технической помощи импортеру.

Продажу за границу лицензий на использование изобретений, технических знаний, опыта, а также товарных знаков принято называть заграничным лицензированием.

В современных условиях в развитых странах практически все изобретения и новые товары патентуются. Патентные лицензии, т.е. разрешения на передачу прав использования патентов без соответствующего “ноу-хау”, играют относительно скромную роль в лицензионной торговле. Это объясняется необходимостью проведения дополнительных НИОКР и расходов на внедрение, оптимизацией технологического процесса, а также риском, что данное изобретение окажется экономически нерентабельным и технологически неприемлемым.

Наибольшее распространение в международной торговле получили лицензионные соглашения, предусматривающие комплексную передачу одного или нескольких патентов и связанного с ними “ноу-хау”.

Лицензионное соглашение - соглашение о передаче прав на использование лицензий, “ноу-хау”, товарных знаков и др.[[7]](#footnote-7)

Лицензионное соглашение может предусматривать передачу патентной лицензии; комплексную передачу нескольких патентов и связанного с ними “ноу-хау”; растет также число лицензионных соглашений на использование “ноу-хау” без патентов на изобретение. Лицензионные соглашения последних двух типов предусматривают помимо передачи технических знаний оказание лицензиаром (владельцем патента) сопутствующих инжиниринговых услуг по организации лицензионного производства, а также соответствующие поставки оборудования, исходного сырья, отдельных узлов и т.п.

Лицензионные соглашения различаются в зависимости от того:[[8]](#footnote-8)

* разрешают они экспорт лицензионной продукции, полностью исключают его или частично ограничивают;
* наличием или отсутствием в них обязательства лицензиара в течение срока действия соглашения предоставлять лицензиату (покупателю лицензии) информацию о новых усовершенствованиях лицензионной техники;
* по способу передачи технологии, т.е. лицензия предоставляется независимо или одновременно с заключением контракта на строительство объекта, поставку комплектного оборудования и оказание инжиниринговых услуг (самостоятельные или сопутствующие лицензионные соглашения).

Лицензионный договор - договор, по которому одна сторона (лицензиар) предоставляет право на использование изобретения или иного технического достижения (лицензию), а другая сторона (лицензиат) выплачивает за это определенное вознаграждение.

Объектом лицензионного договора являются технические решения, признаваемые изобретениями по закону страны, гражданином которой является приобретатель лицензии; ими могут быть также иные технические достижения, в т.ч. секреты производства, “ноу-хау” и т.п.

Условия лицензионного договора могут устанавливать:[[9]](#footnote-9)

* территорию применения лицензии (часть государства, одно или несколько государств),
* форму использования объекта лицензии (производство изделий и (или) их продажа, применение технологии и т.д.),
* его объем в количественном отношении,
* срок применения (обычно от пяти до десяти лет) и т.д.

В лицензионный договор включаются также условия для передачи приобретателю лицензии технической документации, оказания ему технической помощи путем посылки и приема специалистов, о поставке образцов машин и оборудования, взаимной информации сторон о внесенных в объект технических усовершенствованиях, об участии сторон в защите прав владельца лицензии против нарушения этих прав третьими лицами, о порядке разрешения споров по лицензионному договору и др. В лицензионном договоре устанавливается также размер лицензионного вознаграждения, порядок его определения и выплаты.

Лицензионное вознаграждение - возмещение за предоставление прав на использование лицензий, “ноу-хау” и др., являющихся предметом лицензионного соглашения.

На практике используют несколько видов расчетов за лицензии:[[10]](#footnote-10)

* периодические процентные отчисления (“роялти”) от стоимости производимой и продаваемой лицензионной продукции;
* одноразовые вознаграждения (“паушальные платежи”) – определенная, твердо зафиксированная в соглашениях, сумма лицензионного вознаграждения, устанавливаемая исходя из оценок возможного экономического эффекта и ожидаемых прибылей лицензиата на основе использования лицензии. Паушальный платеж может производиться как единовременное вознаграждение, в разовом порядке, так и в рассрочку. Преимуществом этого вида лицензионного вознаграждения является получение лицензиаром (владельцем лицензии) всей суммы вознаграждения в относительно короткий срок и без какого-либо риска.
* в виде взаимного обмена лицензиями.
* передача ценных бумаг и технической документации,

В практике сложились три основных вида лицензионных соглашений.

По договору простой лицензии лицензиар разрешает на определенных условиях использовать изобретение или “ноу-хау”, оставляя при этом за собой право как самостоятельного использования, так и выдачи аналогичных по условиям лицензий другим заинтересованным лицам. На практике заключение договоров простой лицензии получило распространение в тех областях, где предметы лицензий относятся к сфере массового производства и широкого потребления, где производимая продукция не поддается точному учету и, кроме того, постоянная потребность в ней настолько велика, что наличие нескольких лицензиатов на рынке одной страны не будет препятствовать нормальной реализации производимой по лицензии продукции. Большей частью это имеет место при производстве медикаментов, пищевых продуктов и т. д.

По договору исключительной лицензии лицензиату предоставляются исключительные права на использование изобретения или секрета производства в пределах, оговоренных в соглашении, и лицензиар уже не может предоставлять аналогичные по условиям лицензии другим лицам (фирмам). Это, однако, не лишает лицензиара права на самостоятельное использование предмета данной лицензии, а также на выдачу лицензии другим лицам (фирмам) на условиях, не противоречащих условиям первого соглашения. Чаще всего ограничивающие условия относятся к территории, в пределах которой лицензиат может использовать свои исключительные права. Исключительная лицензия является наиболее часто используемым видом лицензионного соглашения в мировой практике.

Смысл договора полной лицензии заключается в том, что лицензиар уступает лицензиату полностью все права на использование изобретения (секретов производства) в течение всего срока действия договора. При этом сам лицензиар в течение этого срока лишается права использования предмета лицензии. Договор полной лицензии заключается обычно в тех случаях, когда лицензиар не располагает возможностями ни для самостоятельного использования изобретения, ни для проведения коммерческой работы по реализации изобретения на рынке другим потенциальным покупателям.

## 1.3. Защита интеллектуальной собственности

Основная задача правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности в сфере промышленности - это предоставление на определенный срок (до 20 лет) авторам технических решений, ученым, исследователям и изобретателям в качестве вознаграждения за их творческую деятельность исключительного права распоряжения своим изобретением. Они могут либо сами использовать свое изобретение, либо передать эти права за определенную сумму другому лицу. При этом владелец патента может запретить любому лицу безвозмездное использование своего изобретения.

Правовая защита объектов промышленной собственности, во-первых, закрепляет за авторами права на изобретения - плоды их творческой деятельности, во-вторых, позволяет автору, наряду с признанием результатов творческой деятельности, получить и материальное вознаграждение. Такая законодательная защита изобретений гарантирует автору, что результаты его творческой деятельности не будут безвозмездно использоваться третьими лицами.

Защита результатов научно-исследовательских работ и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) патентами - важнейшая задача любых предприятий, поскольку без правовой защиты они легко могут стать жертвами конкурентов. При публикации сведений о новых разработках или выпуске продукта на рынок без патентной защиты конкурент получает возможность сэкономить время и средства на НИОКР и за счет этого получить дополнительную прибыль. Более того, конкурент может неожиданно запатентовать чужую незащищенную разработку, что поставит под угрозу выпуск продукции на предприятии, первоначально владевшем данной технологией.

Это особенно опасно для предприятий, стремящихся сохранить свои разработки в тайне. Как показывает практика, наука и техника развиваются настолько быстро, что аналогичные решения приходят в голову разным специалистам и в разных странах почти одновременно.

Вместе с тем сегодня наблюдается тенденция, когда фирмы и предприятия, руководствуясь различными причинами, все чаще отказываются от патентования своих изобретений. Одним из оснований для такого решения может быть тот факт, что формулировки патента указывают конкурентам направление поиска.

При продаже не запатентованной технологии (“ноу-хау”) единственным охранным документом становится лицензионное соглашение, в котором предусматривается специальный пункт о сохранении конфиденциальности передаваемой информации и возмещении убытков в случае ее нарушения. При получении помощи квалифицированного юриста такая защита может рассматриваться как достаточная.[[11]](#footnote-11)

Базисом для правовой защиты изобретений является техническая информация, важнейшей составной частью которой являются патентные описания. Их иногда называют “сырьем научно-технического прогресса”. Перед проведением НИОКР необходимо установить имеющийся уровень технических знаний по данной проблеме и обязательно учитывать его в своих разработках. Знание новейшего уровня техники позволит предотвратить ошибочные решения при планировании и проведении НИОКР и, соответственно, ошибочные инвестиции. Это знание поможет найти решения для обхода чужих патентов или заранее выявить возможности приобретения необходимых лицензий.

Объекты промышленной собственности защищаются патентами, полезными моделями, промышленными образцами, товарными знаками и знаками обслуживания.

Патент - важнейший документ в области правовой защиты научно-технических достижений. Он предоставляет патентообладателю исключительное право на той территории, где он выдан. В большинстве развитых стран патенты выдаются государственными органами только после проведения экспертизы на наличие в заявке критериев патентоспособности. Наиболее распространенными критериями патентоспособности являются новизна, наличие изобретательского творчества и промышленная применимость. Важнейшими источниками патентного права в каждой стране являются национальные патентные законы.[[12]](#footnote-12)

В области международного патентного права в настоящее время действуют:[[13]](#footnote-13)

* Парижская конвенция по охране промышленной собственности 1883 года;
* Конвенция о выдаче европейских патентов;
* Договор о патентной кооперации (РСТ);
* Гаванское соглашение о признании охранных документов.

Как известно, Советский Союз состоял в 10 соглашениях, функционирующих под эгидой ВОИС[[14]](#footnote-14):

* Конвенция, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности;
* Парижская конвенция по охране промышленной собственности;
* Мадридское соглашение о международной регистрации знаков;
* Ниццкое соглашение о международной классификации товаров и услуг для регистрации знаков;
* Локарнское соглашение об учреждении международной классификации промышленных образцов;
* Договор о патентной кооперации;
* Стасбургское соглашение о международной патентной классификации;
* Договор о регистрации товарных знаков;
* Будапештский договор о международном признании депонирования микроорганизмов для целей патентной процедуры;
* Найробский договор об охране олимпийского символа.

На следующий день после распада СССР (26 декабря 1991 г.) МИД Российской Федерации приняло меры к продолжению участия России в этих соглашениях, направив соответствующую ноту генеральному директору ВОИС, являющемуся их депозитарием, с тем, чтобы российские граждане могли пользоваться всеми вытекающими из них преимуществами.

В ноте заявлялось, что “членство Союза Советских Социалистических Республик во Всемирной организации интеллектуальной собственности и во всех её органах, а также участие во всех конвенциях, соглашениях и других международно-правовых документах, подписанных в рамках Всемирной организации интеллектуальной собственности или под её эгидой, продолжается Российской Федерацией”. Этой же нотой Россия приняла на себя полную ответственность за все права и обязательства СССР, включая финансовые.

В соответствии с Указом президента России “О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР” № 213 от 15 ноября 1991 г. осуществление внешнеэкономической деятельности разрешено всем зарегистрированным на территории Российской Федерации предприятиям и их объединениям, независимо от форм собственности. Это означает, что юридические лица, зарегистрированные в качестве участников предпринимательской деятельности в России, получают право и на участие в международной торговле лицензиями. В связи с этим МВЭС[[15]](#footnote-15) России прекратило выдачу разрешений и регистрацию участников внешнеэкономической деятельности, которые носили обязательный характер до выхода данного указа.

Современное состояние и перспективы развития лицензионной торговли в Российской Федерации связаны с принятием Верховным Советом в 1992 г. Патентного закона Российской Федерации, законов “О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров”, “О правовой охране программ для ЭВМ и баз данных”, “О правовой охране топологий интегральных микросхем”, “Об авторском праве и смежных правах”, ряда законодательных и нормативных актов, что позволило создать новую правовую базу для патентно-лицензионной деятельности в стране, адекватную правовому законодательству в этой области в странах с рыночной экономикой.

Преимущества, предоставленные с 1992 г. патентообладателям Патентным законом РФ очевидны. К примеру, по старому патентному законодательству советский изобретатель всемирно известной игры “Тетрис” получил только служебную премию и несколько ценных подарков, Академия наук - $ 10 млн., посредник в переговорах по продаже игры - около $ 35 млн., а фирма NINTENDO заработала только на ручном варианте игры $ 2 млрд. Действуй тогда новый Патентный закон - наш изобретатель обеспечил бы материально несколько своих поколений.

Действие патента означает, что только его владелец имеет право распоряжаться изобретением и решать, каким образом оно будет использовано: на собственном предприятии, на совместном предприятии или на него будет продана лицензия. Кроме того, обладатель патента имеет право запретить противоправные действия третьего лица, нарушающие патент. Если объектом патента является изделие, то третьему лицу не разрешается: изготавливать его, предлагать к продаже, применять, вводить в оборот. Если объектом патента является способ, то третьему лицу не разрешается: применять этот способ самому, предлагать его к использованию, предлагать к продаже продукт, непосредственно изготовленный по этому способу, применять продукт, непосредственно изготовленный по этому способу, вводить такой продукт в оборот, импортировать его.

Значение патентной охраны для реализации продукции состоит в том, что патент позволяет:[[16]](#footnote-16)

1. расширить выбор средств конкурентной борьбы;
2. устранить с рынка или ослабить конкурента;
3. получить исключительное право на коммерческое использование продукта;
4. стимулировать спрос на продукт, поскольку ссылка в этих целях на патент оказывается более эффективной, чем простое описание;
5. получить базу для предоставления лицензии.

Действие патента не распространяется:

1. на использование изобретения: для частных целей, для проведения опытов на борту кораблей, воздушных и наземных транспортных средств, временно находящихся на территории действия патента;
2. на тех, кто до момента подачи заявки на патент использовал изобретение или сделал для этого необходимые приготовления (т. н. право преждепользования);
3. на те случаи, когда правительство принимает решение об отчуждении патента для использования его в интересах общества или же в интересах безопасности. В этих случаях патентообладатель имеет право на соразмерное вознаграждение.

Основными причинами, побуждавшими фирмы в последние годы подавать заявки на патенты в Европейское патентное ведомство, были (по мере убывания их важности):

* сохранение технического и технологического лидерства,
* долговременная охрана важнейших внешних рынков сбыта,
* охрана новых инвестиций, необходимых для коммерческой реализации изобретений,
* создание основы для лицензии,
* содействие продаже продукции и маркетингу.

# 2. Особенности лицензионной деятельности корпорации Microsoft

Microsoft предлагает широкий выбор вариантов лицензирования - от одиночных лицензий до корпоративных соглашений.[[17]](#footnote-17)

## 2.1. Типы пакетов и лицензий

Существуют следующие типы пакетов (точнее, вариантов лицензий на продукты):

|  |  |
| --- | --- |
| Academic | для учебных заведений |
| Government | для правительственных организаций |
| Not For Resale | не предназначенный для продажи |
| Retail | для продажи в розницу |
| Non-specific | обычная коммерческая лицензия |

Существуют следующие типы лицензий:

|  |  |
| --- | --- |
| Microsoft License Pack | пакет лицензий (только лицензии) |
| Multiple User Lic | многопользовательская лицензия вместе с носителем информации |
| Open | открытая (корпоративная) лицензия |
| Run Time License | лицензия на систему времени выполнения |
| Single User License | обычная однопользовательская лицензия вместе с носителем информации |

Важно понимать, что не все продукты, типы пакетов и типы лицензий могут комбинироваться. В частности, Run Time License существует только для продуктов, имеющих библиотеки времени исполнения (и лицензия такого типа ориентирована не на конечного пользователя, а на организации, разрабатывающие продукты на платформах Microsoft), а пакет типа Government может существовать только в виде открытой лицензии.

## 2.2. Уровни лицензирования

Для лицензий типа Open (именно такой тип лицензирования является в России основным для корпоративных заказчиков) существуют следующие уровни, определяемые количеством закупаемых продуктов:

1. Open Level A
2. Open Level B
3. Open Level C
4. Open Level D
5. Open Level E

Эти уровни определяют соответствующие корпоративные скидки заказчику при приобретении необходимого количества лицензий.

Аналогичная схема существует для правительственных учреждений, однако, для них обеспечиваются большие скидки, при этом необходимо выполнение дополнительных условий по срокам и объемам приобретения лицензий.

1. Open G Level A
2. Open G Level B
3. Open G Level C

## 2.3. Политика лицензирования

При установлении, копировании, использовании программного продукта корпорации Microsoft заключается лицензионное соглашение (см. Приложение) между физическим или юридическим лицом и Microsoft Corporation относительно сопровождаемого данной лицензией программного продукта, включающего в себя программное обеспечение, записанное на соответствующих носителях, любые печатные материалы и любую “встроенную” или “электронную” документацию.

Согласно этой лицензии корпорация Microsoft предоставляет частному лицу личное, неисключительное право на использование и создание копий данного программного продукта исключительно для целей проектирования, разработки и тестирования программ, предназначенных для работы в любой операционной системе корпорации Microsoft.

Разрешается установить неограниченное количество копий программы, при условии, что владелец лицензии является единственным пользователем каждой из них. Юридическим лицам разрешается выделить одного сотрудника организации, который будет иметь исключительное право использовать программу.

Запрещается предоставлять программу во временное пользование другим лицам. Запрещается отделять от нее составляющие ее части для раздельного использования несколькими лицами.

“Без ущерба для каких-либо своих прав корпорация Microsoft может прекратить действие настоящего соглашения при несоблюдении его условий и ограничений. При прекращении действия соглашения вы обязаны уничтожить все имеющиеся у вас копии и компоненты программного обеспечения”.[[18]](#footnote-18)

Компания Microsoft проводит проверки организаций, как в США, так и за рубежом, на предмет использования нелицензионного ПО. Однако планы Microsoft по проверке учебных заведений подверглись резкой критике, после которой “софтверный гигант отказался от политики увеличения продаж путем запугивания. Вместо этого Microsoft давит на школьное начальство, лоббируя подписание договоров, обязывающих учебные заведения использовать “Windows, только Windows и ничего кроме Windows”, и предусматривающих дорогостоящее обновление парка компьютеров”.[[19]](#footnote-19)

Такая политика подтолкнула многих к переходу на открытые операционные системы, такие как Linux.

# Заключение

Из множества форм международного технологического обмена только лицензионная торговля приобрела самостоятельное значение и сформировалась в отдельный мировой рынок лицензий.

В настоящее время участниками международной торговли лицензиями являются практически все страны мира. Степень этого участия определяется в первую очередь экономическим развитием и научно-техническим потенциалом этих государств. Не случайно на долю ведущих промышленно развитых стран Запада приходится более 90 процентов мировой торговли лицензиями. Сейчас в приоритетных наукоемких отраслях производства невозможно найти известных в мире производителей конкурентоспособной продукции, не использующих иностранные или не предлагающих на рынке собственные новейшие разработки в качестве лицензий.

Совершенно очевидно, что задачу развития ведущих отраслей производства и подъема экономики России невозможно осуществить без активного выхода широкого круга российских предпринимателей на мировой рынок лицензий.

В заключении необходимо отметить, что само положение, когда свободные предприниматели получают выход на рынки, которые ранее контролировались исключительно государством, вызывает оптимизм. Государственное регулирование, без сомнения, необходимо, весь вопрос состоит в том, какие формы примет такое регулирование. Наивно было бы полагать, что функционирование столь важных отраслей экономики может обойтись без непосредственного участия государства, да этого и не требуется. Однако, если ранее государство просто не разрешало какую-либо деятельность на таких рынках, то сейчас регулирование принимает цивилизованные формы - формы лицензирования, что принято во всем мире. Такое положение вещей доказывает, что коренная перестройка экономики действительно происходит, а это, скорее всего самое важное на данный момент.

# Список использованной литературы

1. Международная торговля лицензиями: Учеб. пособие / Мухопад В. И. - М.: ВНИИПИ, 1994.
2. Евдокимова В. Н. Российский рынок лицензий: проблемы становления // Патенты и лицензии. - 1995. - № 5. - с. 1-4.
3. Евдокимова В. Н. Экспорт лицензий: проблемы государственного регулирования // Патенты и лицензии. - 1996. - № 3. - с. 1-5.
4. Мухопад В. И. Становление российского рынка лицензий // Патенты и лицензии. - 1994. - № 12. - с. 1-5.
5. Мухопад В. И., Попов Ю. И. Лицензионные стратегии на российском рынке // Патенты и лицензии. - 1995. - № 10. - с. 1-3.
6. Чернышев В. И. Международная торговля лицензиями // Патентное дело. - 1995. - № 3. - с. 49-51.
7. Золотых Н. И. Сколько стоит технология? // Патенты и лицензии. - 1994. - № 7-8. - с. 4-7.
8. В. М. Ушаков, Е. М. Шайдеров. В рамках международных соглашений // Патенты и лицензии. - 1994. - № 1-2. - с. 1-5.
9. Косякова Н. И. Предпринимательское право. - М.: Приор, 2000.
10. Мартемьянов В.С., Долгова С.И. Предпринимательское право. - М.: Изд-во БЕК, 1997.
11. Мозговой И. Порядок приостановления и аннулирования лицензий. // Российская юстиция. - 1999. - №6. - с. 12-16.
12. Экономика внешних связей России. Учебник для предпринимателя / Под ред. А. С. Булатова. - М., 1995.
13. МHТС: Состояние и проблемы. Стратегия и предложения (доклад на семинаре INTAS, Брюссель, 8-9. 09. 94).
14. Основы внешнеэкономических знаний. Изд. 2. / Под ред. И. Фаминского. - М., 1994.
15. Ван дер Вее Г. История мировой экономики. 1945-1990. - М., 1994.
16. **Агамирзян И.** Технологические линейки продуктов Microsoft: назначение и лицензирование. // Компьютера. - 2002. - № 14. - с. 3.
17. Microsoft Corporation. Все права защищены. - 1997.
18. Политика Microsoft продвигает в школы Linux // Компьютера. - 2002. - №18. - с. 3.

# Приложение.

Лицензионное соглашение корпорации Microsoft

ВАЖНО - ПРОЧИТАЙТЕ ВНИМАТЕЛЬНО! Настоящее лицензионное соглашение (далее “соглашение”) является юридическим документом, заключаемым между вами (физическим или юридическим лицом) и Microsoft Corporation (далее “корпорация Microsoft”) относительно сопровождаемого данной лицензией программного продукта корпорации Microsoft (далее “программа” или “программное обеспечение”), включающего в себя программное обеспечение, записанное на соответствующих носителях, любые печатные материалы и любую “встроенную” или “электронную” документацию. Устанавливая, копируя или иным образом используя программу или любые ее обновления (термин “обновление” определен ниже), вы тем самым принимаете на себя условия настоящего лицензионного соглашения. Если вы не согласны с условиями настоящего лицензионного соглашения, вы не имеете права устанавливать, копировать или иным способом использовать данное программное обеспечение; верните его продавцу и получите обратно уплаченные деньги. Кроме того, устанавливая, копируя или иным способом используя какие-либо компоненты программы, полученные отдельно, но являющиеся частью программы (“обновления”), вы соглашаетесь с условиями любых дополнительных соглашений, которые могут сопровождать эти обновления. Если вы не принимаете условий таких дополнительных соглашений, сопровождающих обновления программы, не устанавливайте, не копируйте и не используйте эти обновления.

Лицензия на программу

Программное обеспечение защищено законами и международными соглашениями об авторских правах, а также другими законами и договорами, регулирующими отношения авторского права. Данное программное обеспечение лицензируется, а не продается. ВНИМАНИЕ! Печатная копия лицензионного соглашения, которая может сопровождать программу, заменяет собой любую электронную или иную версию лицензионного соглашения, включенную в программу.

1. ЛИЦЕНЗИЯ НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГРАММЫ

* 1. Общие условия.

Корпорация Microsoft предоставляет вам как частному лицу личное, неисключительное право на использование и создание копий данного программного продукта исключительно для целей проектирования, разработки и тестирования ваших программ, предназначенных для работы в любой операционной системе корпорации Microsoft. Разрешается установить неограниченное количество копий программы, при условии что вы являетесь единственным пользователем каждой из них. Юридическим лицам разрешается выделить одного сотрудника организации, который будет иметь исключительное право использовать программу так, как указано ниже.

* 1. Документация.

Настоящее лицензионное соглашение предоставляет вам личную, неисключительную лицензию на использование и создание копий любой документации, при условии что эти копии будут использоваться только для личных целей и не будут воспроизводиться и распространяться (как в печатном, так и в электронном варианте) за пределами вашего помещения, со следующим дополнительным условием: документация, указанная в библиотеке MSDN Library как спецификация форматов файлов Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft Access и Microsoft PowerPoint (далее “описание форматов файлов”) может использоваться исключительно в связи с разработкой вами программных продуктов, работающих совместно с Windows или Windows NT и не являющихся текстовыми процессорами, электронными таблицами или системами управления базами данных общего назначения. Примечание. Программа, включающая в себя ограниченные возможности по обработке текста, работе с электронными таблицами или управлению базами данных наряду с другими компонентами, реализующими основные, значимые возможности (например, программа для бухгалтерского учета с ограниченными возможностями по работе с электронными таблицами) не считается программой “общего назначения”.

* 1. Хранение и использование в сети.

Вы вправе также хранить или установить копию программы на устройстве хранения данных (например, на сервере сети), используемом исключительно для запуска и работы программы на других компьютерах, используемых лицензированными пользователями согласно пункту 1.1 данного соглашения. Одна лицензия на программу не допускает одновременного или совместного использования другими лицами.

* 1. Visual Studio-область действия соглашения

Данный раздел 1.4 распространяется также и на Microsoft Visual Studio, набор средств разработки и прочих программных средств (каждое такое средство или программа называется далее “компонент”). Компоненты, получаемые вами в составе программы, могут включать в себя отдельное лицензионное соглашение для данного компонента (называемое далее “лицензия на компонент”). За исключением оговоренного в пункте 7 случая, при возникновении несоответствий между данным лицензионным соглашением и лицензией на компонент имеет силу данное лицензионное соглашение.

* 1. Microsoft Internet Explorer.

Разрешается создавать копии Microsoft Internet Explorer и использовать их на всех компьютерах, на которых установлена законно приобретенная копия операционной системы корпорации Microsoft.

6. ПРОЧИЕ ПРАВА И ОГРАНИЧЕНИЯ

6.1 Издание “не для перепродажи”.

Если программа обозначена как издание “не для перепродажи”, то осуществлять продажу или какую-либо иную возмездную передачу данной программы запрещается.

6.2 Запрет на вскрытие технологии и декомпиляцию.

Запрещается вскрывать технологию и декомпилировать программное обеспечение за исключением случая и только в той степени, когда такие действия явно разрешены действующим законодательством, несмотря на наличие в лицензионном соглашении данного ограничения.

6.3 Временное пользование.

Запрещается предоставлять программу во временное пользование.

6.4 Товарные знаки.

Настоящее лицензионное соглашение не предоставляет вам никаких прав в отношении каких-либо торговых знаков или названий, принадлежащих корпорации Microsoft.

6.5 Техническая поддержка.

Корпорация Microsoft может оказывать услуги по технической поддержке программы (далее “техническая поддержка”). Правила обращения и работы службы технического обслуживания описаны в печатной и электронной документации корпорации Microsoft, а также в других материалах корпорации Microsoft. Любые дополнительные программы и исходные тексты, переданные вам в порядке оказания услуг по технической поддержке, должны рассматриваться как составная часть программного обеспечения и подпадают таким образом под действие ограничений и условий данного соглашения. Технические данные, которые сообщаются службе технической поддержки в ходе обращения, могут быть использованы корпорацией Microsoft для внутренних целей, включая техническую поддержку и разработку программ. Корпорация Microsoft не будет использовать данные сведения в форме, раскрывающей вас лично.

6.6 Передача программы.

Первоначальный пользователь программы имеет право один раз передать все свои права по данному лицензионному соглашению и саму программу непосредственно другому лицу для использования. Такая передача должна включать всю программу (включая все составные части, носители и печатные материалы, любые обновления, настоящее соглашение и сертификат подлинности, если таковой имеется). Такая передача не может быть осуществлена косвенно или через какое-либо третье лицо. Лицо, получающее программу в результате такой единовременной передачи, должно согласиться со всеми условиями настоящего лицензионного соглашения, включая обязательство более никому не передавать программу и свою лицензию на нее.

6.7 Разделение программы.

Программа лицензируется как единое изделие. Запрещается отделять от нее составляющие ее части для раздельного использования несколькими лицами.

6.8 Использование для работы.

Компоненты BackOffice данного программного продукта могут использоваться только с целью разработки, использовать их для работы запрещается.

6.9 Использование различных версий.

Серверное программное обеспечение компонентов BackOffice имеет определенный номер версии (например, “версия 3.5”). Данная клиентская лицензия позволяет установить: 1) одну копию серверного программного обеспечения 2) с тем же (или меньшим) номером версии указанного выше серверного программного обеспечения 3) на одном компьютере (например, если вышеуказанный номер равен 3.5, вы имеете право установить серверное программное обеспечение с номером версии 3.5 или 2.0, но не 3.6).

6.10 Испытания быстродействия или производительности.

Запрещается без предварительного письменного разрешения корпорации Microsoft разглашать третьим лицам результаты испытаний производительности серверного или клиентского программного обеспечения Microsoft.

6.11 Расторжение соглашения.

Без ущерба для каких-либо своих прав корпорация Microsoft может прекратить действие настоящего соглашения при несоблюдении его условий и ограничений. При прекращении действия соглашения вы обязаны уничтожить все имеющиеся у вас копии и компоненты программного обеспечения.

1. Основы внешнеэкономических знаний. Изд. 2. / Под ред. И. Фаминского. - М., 1994. - с. 67. [↑](#footnote-ref-1)
2. Экономика внешних связей России. Учебник для предпринимателя // Под ред. А. С. Булатова. - М., 1995. - с. 59. [↑](#footnote-ref-2)
3. Международная торговля лицензиями: Учеб. пособие / Мухопад В. И. - М.: ВНИИПИ, 1994. - с. 44. [↑](#footnote-ref-3)
4. Косякова Н. И. Предпринимательское право. - М.: Приор., 2000. - с. 53. [↑](#footnote-ref-4)
5. Международная торговля лицензиями: Учеб. пособие / Мухопад В. И. - М.: ВНИИПИ, 1994. - с. 48. [↑](#footnote-ref-5)
6. Чернышев В. И. Международная торговля лицензиями // Патентное дело. - 1995. - № 3. - с. 49. [↑](#footnote-ref-6)
7. Чернышев В. И. Международная торговля лицензиями // Патентное дело. - 1995. - № 3. - с. 50. [↑](#footnote-ref-7)
8. Международная торговля лицензиями: Учеб. пособие / Мухопад В. И. - М.: ВНИИПИ, 1994. - с. 64. [↑](#footnote-ref-8)
9. В. М. Ушаков, Е. М. Шайдеров. В рамках международных соглашений // Патенты и лицензии. - 1994. - № 1-2. - с. 3. [↑](#footnote-ref-9)
10. Золотых Н. И. Сколько стоит технология? // Патенты и лицензии. - 1994. - № 7-8. - с. 5. [↑](#footnote-ref-10)
11. Евдокимова В. Н. Российский рынок лицензий: проблемы становления // Патенты и лицензии. - 1995. - № 5. - с. 2. [↑](#footnote-ref-11)
12. Мартемьянов В.С., Долгова С.И. Предпринимательское право. - М.: Изд-во БЕК, 1997. [↑](#footnote-ref-12)
13. Экономика внешних связей России. Учебник для предпринимателя // Под ред. А. С. Булатова. - М., 1995. - с. 61. [↑](#footnote-ref-13)
14. ВОИС - Всемирная организация интеллектуальной собственности. [↑](#footnote-ref-14)
15. МВЭС - Министерство внешних экономических связей [↑](#footnote-ref-15)
16. В. М. Ушаков, Е. М. Шайдеров. В рамках международных соглашений // Патенты и лицензии. - 1994. - № 1-2. - с. 4. [↑](#footnote-ref-16)
17. **Агамирзян И.** Технологические линейки продуктов Microsoft: назначение и лицензирование. // Компьютера. - 2002. - № 14. - с. 3. [↑](#footnote-ref-17)
18. Microsoft Corporation. Все права защищены. - 1997. [↑](#footnote-ref-18)
19. Политика Microsoft продвигает в школы Linux // Компьютера. - 2002. - №18. - с. 3. [↑](#footnote-ref-19)