#### Понятие ноу-хау в мировой торговле

# Содержание

Введение 3

1. Особенности торговли «ноу-хау» 5

2. Способы оплаты «ноу-хау» 9

Заключение 12

Список использованной литературы 13

# Введение

Международная торговля (world trade, international trade, world commerce) - это система (совокупность) международных товарно-денежных отношений, складывающаяся из внешней торговли всех стран мира.

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 современном мире значимость нематериальных активов и важнейшей их составной части - интеллектуальной собственности непрерывно возрастает. Многие исследователи считают это следствием того обстоятельства, что в современной мировой экономике возрастает роль инноваций по сравнению с ролью производства, а информация, воплощенная в интеллектуальной собственности, становится важнейшим фактором производства - наряду с землей, трудом и капиталом.

Если взять все виды собственности, права на которые на рынках наиболее развитых стран являются предметом торговли, то доля интеллектуальной собственности в них имеет тенденцию к ежегодному росту, темпы которого выше темпов роста торговли другими видами собственности. И если, например, темпы роста мирового промышленного производства не превышают 2,5-3%, то мировая торговля лицензиями на право использования промышленной собственности и технологии развивается гораздо более высокими темпами, достигающими 12% в год.

В настоящее время интеллектуальная собственность должна рассматриваться уже не как побочный продукт, получаемый в результате разработок нового вида изделия, а как серьезное оружие в конкурентной борьбе.

Практически же решается основная задача: привлечение передовой технологии с целью повышения конкурентоспособности изготовляемой на ее базе продукции.

# 1. Особенности торговли «ноу-хау»

Целесообразность продажи технологии может быть обусловлена одной из трех причин:[[1]](#footnote-1)

* невозможностью или нецелесообразностью по каким-либо причинам ее использования внутри страны;
* экономической или политической невозможностью экспорта продукции, изготовляемой по этой технологии на территории какой-либо страны или ряда стран из-за их ограничительной практики и различного рода барьеров;
* большим объемом внутреннего рынка.

В первом случае продажа лицензии на технологию позволит частично или полностью вернуть расходы, потраченные на ее разработку, во втором - проникнуть на закрытые для товарного экспорта рынки, в третьем - ускорить насыщение внутреннего рынка, снизить издержки либо как-то иначе использовать преимущества международного разделения труда.

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».

Ноу-хау (англ. Know - how - «знаю как») - комплекс технических знаний и коммерческих секретов.[[2]](#footnote-2)

Ноу-хау технического характера включает:

* опытные незарегистрированные образцы изделий, машины и аппараты, отдельные детали, инструменты, приспособления для обработки и пр.;
* техническую документацию;
* инструкции;
* производственный опыт, описание технологий;
* знания и навыки в области бухгалтерской, статистической и финансовой отчетности, правовой и экономической работы;
* знание таможенных и торговых правил и др.

Под «ноу-хау» коммерческого характера подразумеваются:

* адресные банки данных;
* картотеки клиентов;
* картотеки поставщиков;
* данные об организации и эффективности производства, объеме выпуска продукции;
* данные по организации сбыта и распространения продукции;
* методы и формы рекламы;
* данные об обучении персонала и др.

В отличие от секретов производства «ноу-хау» не патентуется, поскольку в значительной своей части состоит из определенных приемов, навыков и т. и.

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.

Лицензионное соглашение - соглашение о передаче прав на использование лицензий, «ноу-хау», товарных знаков и др.[[3]](#footnote-3)

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:[[4]](#footnote-4)

* 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).

Лицо, обладающее правом на «ноу-хау», может передать это право по договору другому лицу. В этом случае его права прекращаются и возникают у приобретателя (правопреемника).

Договоры на передачу «ноу-хау» отличаются от лицензионных соглашений тем, что владелец технологии или изобретения отказался по каким-либо соображениям от их патентования, не отказываясь в то же время от продажи самой технологии. Отсутствие правовой защиты определило специфику договоров по «ноу-хау», где содержится пункт о сохранении конфиденциальности передаваемой информации и о возмещении убытков в случае его нарушения.

Правопреемство на «ноу-хау» возникает также в силу наследования и при реорганизации юридических лиц.

По договору о выдаче лицензии на «ноу-хау» одна сторона (лицензиар) обязуется сообщить подлежащие использованию сведения и предоставить разрешение на их использование, а другая сторона (лицензиат) обязуется соблюдать конфиденциальность сведений, уплачивать вознаграждение за использование, если договором не предусмотрено иное. Лицензиаром может быть только обладатель «ноу-хау». Лицензиар обязан передать достоверные сведения, достаточные для осуществления «ноу-хау». Лицензиат вправе использовать «ноу-хау» в пределах, предусмотренных договором. Договор может содержать и иные условия, предусматриваемые соглашением сторон.[[5]](#footnote-5)

Лицензиат вправе заключить сублицензионный договор о «ноу-хау» только с письменного разрешения лицензиара. При этом лицензиат несет перед лицензиаром ответственность за действия, совершенные сублицензиатом, если лицензионным договором не предусмотрено иное.[[6]](#footnote-6)

Договор о выдаче лицензии на «ноу-хау» может быть включен в патентный лицензионный договор.

Лицензионный договор действует в течение предусмотренного им срока. Если срок действия договора не указан, любая из сторон вправе в любое время расторгнуть договор, предупредив об этом другую сторону не позже, чем за шесть месяцев.

При прекращении действия права на «ноу-хау» действие лицензионного договора прекращается.

# 2. Способы оплаты «ноу-хау»

Важность и актуальность решения практических проблем ценообразования при реализации научно-технических разработок и коммерциализации интеллектуальной собственности и судебной защите их прав обусловлена неоднозначностью позиций специалистов по вопросам определения обоснованного размера упущенной выгоды или ущерба от нарушения прав интеллектуальной собственности, а также и обоснования «справедливых» размеров лицензионных выплат.

Особенно остро проблемы оценки и ценообразования в настоящее время проявляются в связи с рассмотрением судебных дел по искам о возмещении ущерба от противоправного использования интеллектуальной собственности.

В соответствии с законодательством всех промышленно-развитых стран передача технологий и имущественных прав на них в рамках международного обмена требует «разумной компенсации» в качестве вознаграждения за использование интеллектуальной собственности.

Цена на лицензию должна обеспечивать покупателю, несмотря на все его издержки при приобретении, включая оплату лицензии, капитальные вложения на ее внедрение, трудовые, временные затраты и др., возможность в конечном итоге получить прибыль, превышающую прибыль от реализации на рынке продукции, изготовленной по аналогичным технологиям, и достаточно стабильную в течение длительного периода. Это возможно при условии, если внедрение технологии влияет либо на повышение производительности труда, либо на удешевление применяемых материалов, либо на повышение качества изделий (на создание качественно нового вида продукции), либо способно вызвать суммарное действие этих факторов.[[7]](#footnote-7)

При составлении соглашения на передачу «ноу-хау» стороны должны определить его содержание и полезность (сравнивая по возможности с аналогами), обязательства по передаче и эксплуатации, гарантии по достижению эффекта. Здесь владельцу выгоднее описать все случаи применения «ноу-хау», а пользователю «сузить» его содержание, чтобы в будущем не платить владельцу вознаграждение за возможную дальнейшую доработку «ноу-хау». При определении цены «ноу-хау» необходимо помнить, что она окупится будущей прибылью, которую получит пользователь, применив «ноу-хау», в противном случае он получит меньшую прибыль или не получит ее вообще. Задача упростится, если владелец выполнит технико-экономический расчет для проекта: с использованием «ноу-хау» и без «ноу-хау».

В мировой практике цена «ноу-хау» составляет 5% от будущей прибыли, но есть случаи, когда цена «ноу-хау» достигает 20%. При определении цены владелец определяет, какие затраты пользователь может понести при самостоятельной разработке «ноу-хау», а также минимально допустимую цену, ниже которой продажа нецелесообразна.[[8]](#footnote-8)

Существуют несколько способов оплаты «ноу-хау». Основные из них:[[9]](#footnote-9)

1. роялти - периодическая выплата лицензиатом через согласованные с лицензиаром интервалы времени лицензионного вознаграждения в течение действия лицензионного соглашения, начиная с момента выпуска готовой продукции - либо в виде отчислений от стоимости произведенной по лицензии продукции, либо в форме процента от суммы оборота по продажам или от суммы прибыли, либо в виде сборов с единицы производимой по лицензии продукции. Ставка роялти, как правило, колеблется в пределах от 1 до 12%, чаще - 2-6%. Ставки роялти во времени могут иметь вид прогрессии или регрессии;
2. паушальный платеж - единовременный, оговоренный заранее платеж. Паушальные платежи используются, когда сложно спрогнозировать эффект действия «ноу-хау» или стоимость лицензии невысокая. Паушальные платежи чаще применяются в непроизводственной сфере (управление, финансовая отчетность, правовые вопросы);
3. кост-плас - выплаты за дополнительные услуги по согласованным расценкам сверх оговоренной цены (паушальный платеж).

На практике чаще всего встречаются комбинированные платежи, включающие в себя первоначальную сумму в виде паушального платежа (10-13 % от общей цены лицензии) и последующие периодические отчисления (роялти).[[10]](#footnote-10)

# Заключение

Итак, мы рассмотрели одну из наиболее быстро развивающихся областей международной торговли - торговлю нематериальными активами, т. е. технологиями и «ноу-хау».

В результате бурного роста международной торговли лицензиями и патентами и нелицензионными «ноу-хау» сформировался специфический рынок со своими особенностями и закономерностями. Международная торговля лицензиями и «ноу-хау» стала важной составной частью современной мировой торговли, фактором ускорения международного товарооборота. Экспорт лицензий и «ноу-хау» стимулирует расширение традиционных товарных потоков. Лицензирование технологии воздействует на развитие торговли объектами капитального строительства и инжиниринговыми услугами.

Одной из причин быстрого развития лицензионной торговли является существенное повышение ее доходности. Расширилась практика продажи лицензий на побочные технологические процессы и на отдельные изобретения при сохранении монополии на технологию изготовления готового продукта.

В настоящее время можно говорить об экспоненциальном развитии высоких технологий, больших затратах на научно-исследовательскую работу в целом в мире и постоянно увеличивающемся обороте нематериальных активов предприятий, т. е. знаний и «ноу-хау», права на которые закрепляются патентами и распространяться при помощи торговли лицензиями. В настоящий момент в каждой экономически развитой стране оборот торговли лицензиями увеличивается, т. к. все понимают, что от этого зависит благосостояние страны в будущем.

# Список использованной литературы

1. Международная торговля лицензиями: Учеб. пособие / Мухопад В. И. - М.: ВНИИПИ, 1994.
2. Евдокимова В. Н. Экспорт лицензий: проблемы государственного регулирования // Патенты и лицензии. - 1996. - № 3. - с. 1-5.
3. Мухопад В. И., Попов Ю. И. Лицензионные стратегии на российском рынке // Патенты и лицензии. - 1995. - № 10. - с. 1-3.
4. Чернышев В. И. Международная торговля лицензиями // Патентное дело. - 1995. - № 3. - с. 49-51.
5. Золотых Н. И. Сколько стоит технология? // Патенты и лицензии. - 1994. - № 7-8. - с. 4-7.
6. В. М. Ушаков, Е. М. Шайдеров. В рамках международных соглашений // Патенты и лицензии. - 1994. - № 1. - с. 1-5.
7. Экономика внешних связей России. Учебник для предпринимателя / Под ред. А. С. Булатова. - М., 1995.
8. Ричмен Д. Дж. Современный бизнес. - Санкт-Петербург, 1995.
9. Мамедов О. Ю. Современная экономика. - Москва, 1996.
10. Золотых Н. Ценообразование в практике международного обмена. - Интеллектуальная собственность. - 1996. - № 1. - с. 8-15.
11. Мухопад В.И. Лицензионная торговля: маркетинг, ценообразование, управление. - М.: ВНИИПИ, 1997.
1. Экономика внешних связей России. Учебник для предпринимателя / Под ред. А. С. Булатова. - М., 1995. - с. 113. [↑](#footnote-ref-1)
2. Международная торговля лицензиями: Учеб. пособие / Мухопад В. И. - М.: ВНИИПИ, 1994. - с. 14. [↑](#footnote-ref-2)
3. Мухопад В.И. Лицензионная торговля: маркетинг, ценообразование, управление. - М.: ВНИИПИ, 1997. - с. 25. [↑](#footnote-ref-3)
4. В. М. Ушаков, Е. М. Шайдеров. В рамках международных соглашений // Патенты и лицензии. - 1994. - № 1. - с. 3. [↑](#footnote-ref-4)
5. Чернышев В. И. Международная торговля лицензиями // Патентное дело. - 1995. - № 3. - с. 51. [↑](#footnote-ref-5)
6. Мухопад В.И. Лицензионная торговля: маркетинг, ценообразование, управление. - М.: ВНИИПИ, 1997. - с. 45. [↑](#footnote-ref-6)
7. Золотых Н. Ценообразование в практике международного обмена. - Интеллектуальная собственность. - 1996. - № 1. - с. 11. [↑](#footnote-ref-7)
8. Золотых Н. И. Сколько стоит технология? // Патенты и лицензии. - 1994. - № 7-8. - с. 6. [↑](#footnote-ref-8)
9. Мухопад В.И. Лицензионная торговля: маркетинг, ценообразование, управление. - М.: ВНИИПИ, 1997. - с. 56. [↑](#footnote-ref-9)
10. В. М. Ушаков, Е. М. Шайдеров. В рамках международных соглашений // Патенты и лицензии. - 1994. - № 1. - с. 4. [↑](#footnote-ref-10)