


КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ прав на результаты интеллектуальной деятельности

Николай Зайченко, к.ю.н., Nevsky IP Law

Смысл
коммерциализации
прав на РИД – в
реализации
бизнес-модели



Дмитрий Бервинов 

А где кореянка и китайка, которые 2 и 3 места заняли?)



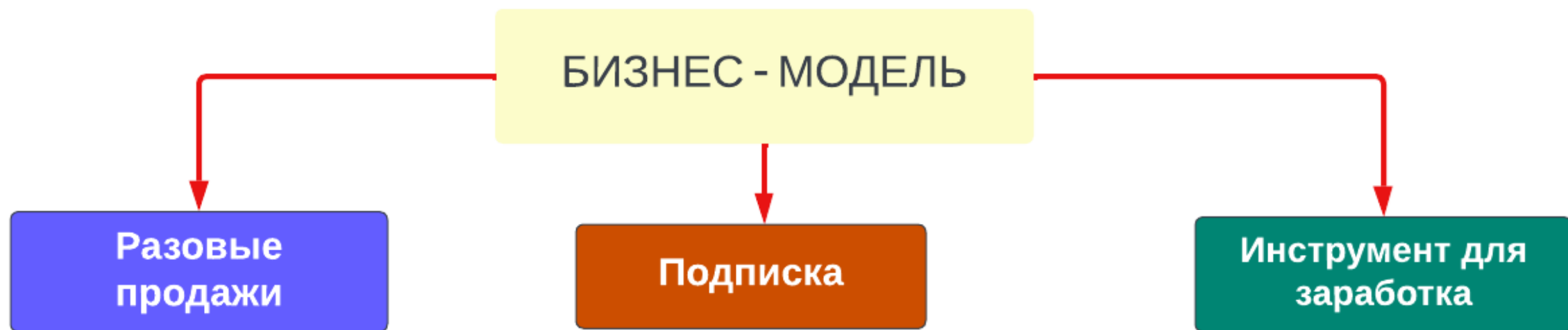
час назад Ответить



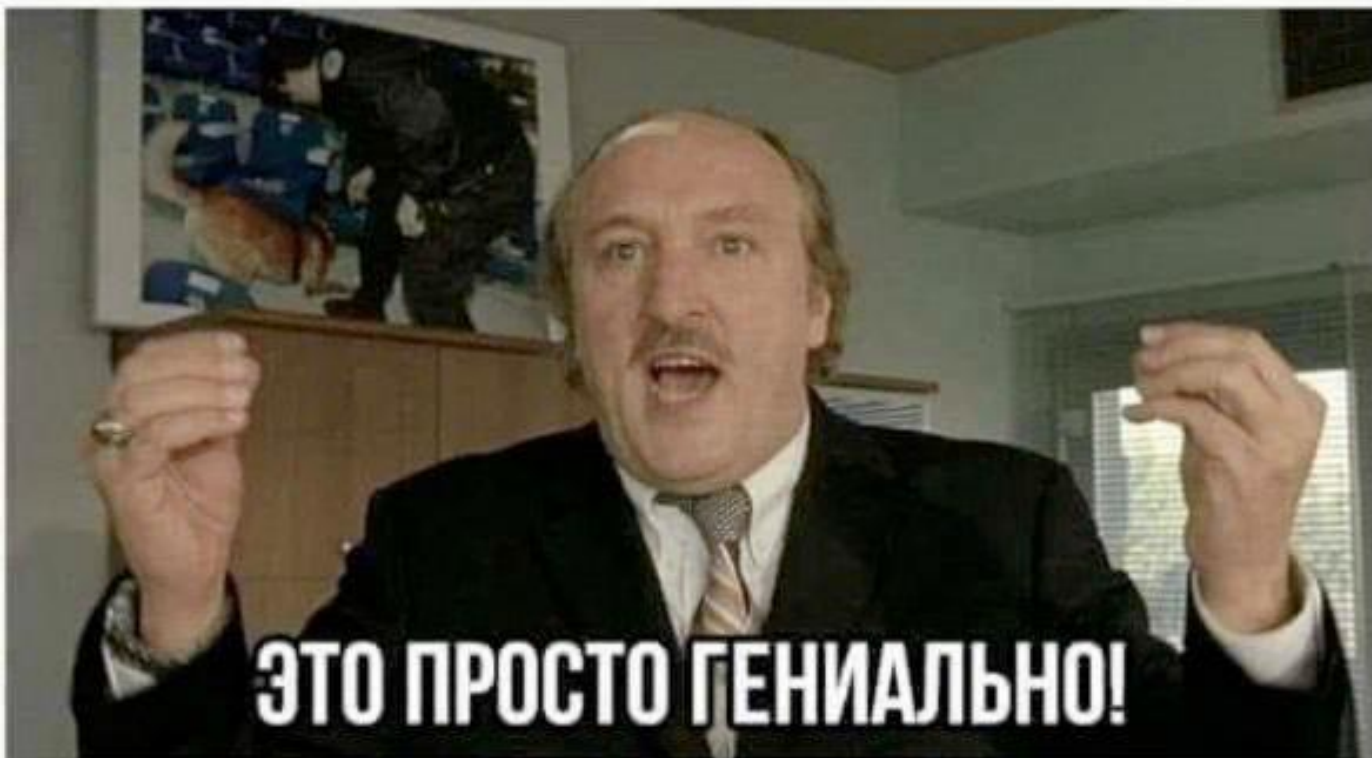
Илья Андреев Дмитрию

Дмитрий, думаешь в чем смысл соревнований по стрельбе?

час назад Ответить



В КИТАЕ ПАРЕНЬ КУПИЛ БИЛЕТ В БИЗНЕС-КЛАСС В МЕСТНОЙ АВИАКОМПАНИИ. ЕЖЕДНЕВНО ОН ПРИЕЗЖАЛ В АЭРОПОРТ, БЕСПЛАТНО ЕЛ, А ПОСЛЕ МЕНЯЛ ДАТУ ВЫЛЕТА НА СЛЕДУЮЩИЙ ДЕНЬ. ПОСЛЕ ТОГО, КАК ОН СДЕЛАЛ ТАК ОКОЛО 300 РАЗ, ОН ВЕРНУЛ БИЛЕТ И ПОЛУЧИЛ ПОЛНЫЙ ВОЗВРАТ СРЕДСТВ.



Разовые продажи

Лицензия с front-up payment или хорошим авансом

Продажа экземпляров, дистрибутивов

Франшиза с хорошим паушальным платежом

Разовые продажи

Что сначала – деньги или интеллектуальная собственность?

При каких условиях возвращать деньги?

Как подстраховаться от кражи актива?

Разовые продажи

Что сначала – деньги или интеллектуальная собственность?

Одна из сторон должна принять риск, но можно его минимизировать – для этого разбивают этапы выполнения на части или привлекают посредника – гаранта.

В качестве такого гаранта может быть и банк – счет-эскроу, аккредитив и проч.

Дополнительно – механизмы страховки от уклонения от подписания акта приёмки, неустойка за просрочку оплаты, техническое прекращение использования

Розовые продажи

При каких условиях возвращать деньги?

Параметры исполнения должны быть четко прописаны, чтобы «файлы сходились» и можно было объективно сказать, было ли исполнение полным и таким, как стороны договорились

Механизм разрешения споров должен быть предусмотрен в Договоре и по возможности не задействовать суд (это долго и дорого)

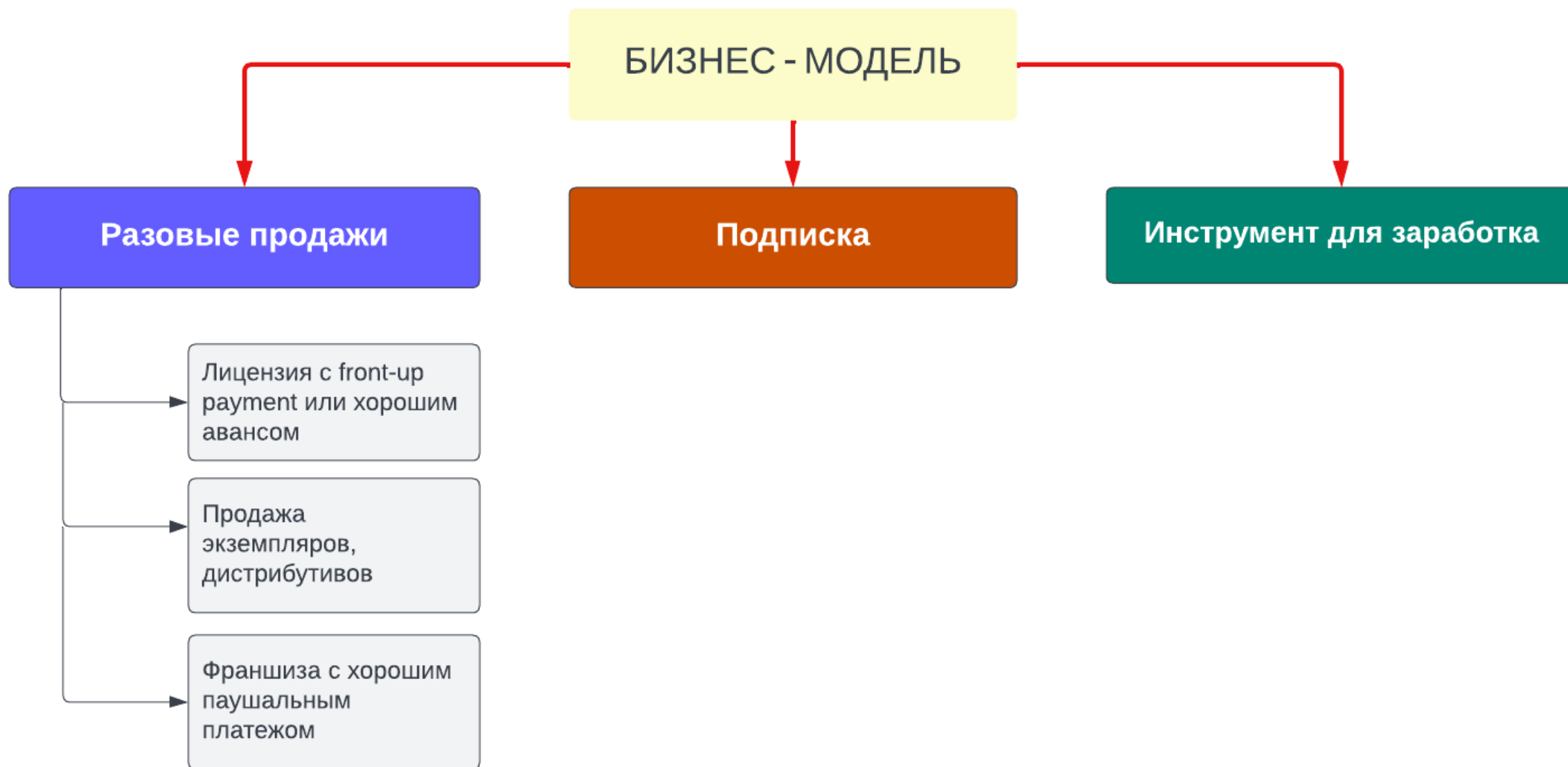
Разовые продажи

Как подстраховаться от кражи актива?

Адекватные меры по защите интеллектуальной собственности

Ограничения по ведению конкурирующей деятельности должны распространяться на реальных бенефициаров

Предусмотреть механизм контроля за деятельностью лицензиата (лицензионный аудит) и способы технически ограничить распространение актива



НА ВСТРЕЧЕ ЖУРНАЛОВ

А ты че не пьешь?

Не, мужики,
я за рулем



Подписка

Лицензия с роялти

Аренда оборудования,
приборов

Франшиза с
паушальным платежом,
роялти и механиками
контроля

Как обеспечить стабильный поток?

Кто кого «сажает на иглу»?

Возможности по сохранению контроля

Как обеспечить стабильный поток?

Использовать невозможность расторжения договора в одностороннем порядке – поскольку со стороны лицензиара исполнение в полном объеме уже произведено

Предусмотреть рост цены договора в зависимости от времени и вне зависимости от других факторов, роялти уплачивается независимо от фактического использования РИД

Обеспечить возможность использования объективных источников информации о выручке, продажах, других факторах для расчета роялти

Кто кого «сажает на иглу»?

Сидят обе стороны – потому что лицензиар еще не получил всю прибыль и рассчитывает на долгосрочное сотрудничество не меньше, чем Лицензиат

Лицензиар не застрахован от замены продукта аналогом, в том числе собственного производства, а также от раскрытия ноу-хау

Лицензиар также не застрахован от переманивания кадров – но можно предусмотреть в договоре за это штраф

Возможности по сохранению контроля

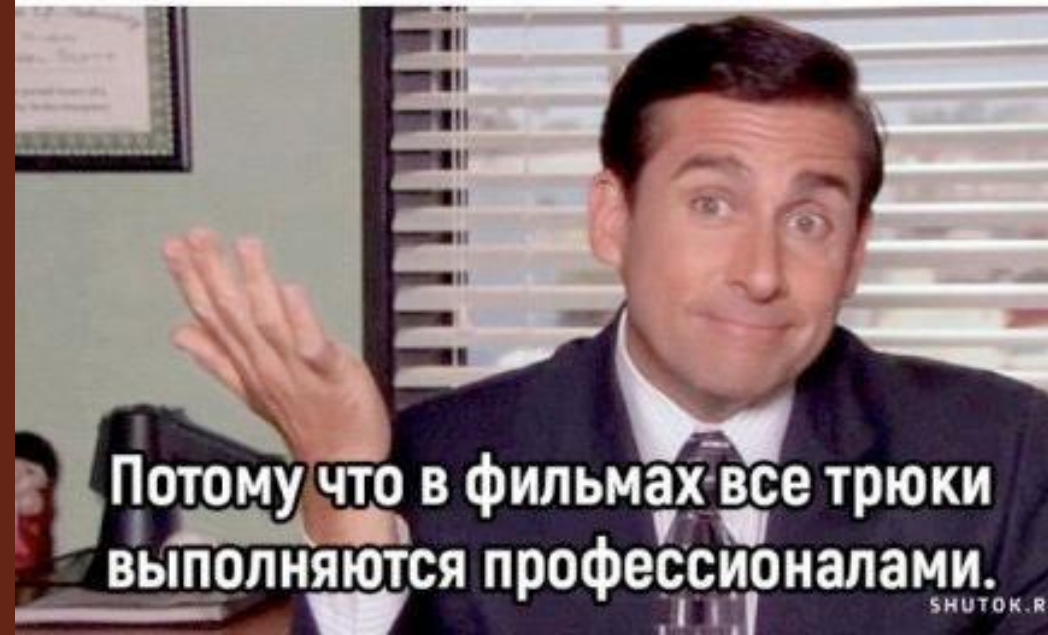
Определите, что является базовым активом для лицензиата и возьмите его в залог, например:

- если это аренда торговой точки, возьмите ее на себя и сдайте лицензиату в субаренду. Либо заключите трехстороннее соглашение с арендодателем;
- если это поток клиентов на сайт, сделайте единую CRM-систему или общие телефонные номера, через которые вы сможете контролировать процессы;
- если это возможность использования обозначения, защитите в качестве товарного знака;
- страховой депозит также может быть действенной мерой

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО
КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

<https://rospatent.gov.ru/content/uploadfiles/docs/metodicheskie-rekomendacii-kommercializ-rid.pdf>

Почему, в американских фильмах, перед тем как идти на работу, люди успевают сделать утреннюю пробежку, принять душ, позавтракать, пообщаться с семьей. А я встал, умылся...и уже опаздываю!



Потому что в фильмах все трюки выполняются профессионалами.





**Дорогой, привет.
Я сделала на ужин
котлетки**



**И совсем немножко
поцарапала машину**



**Что? Что ты
сделала?**



Котлетки

SHUTOK.RU

Инструмент для заработка

Оказание услуг,
выполнение работ

НИОКР

Инжиниринг

Заработок

Как правильно составить техническое задание?

Как обеспечить оплату?

Распределение прав на результаты

Заработок

Как правильно составить ТЗ?

Если вы Исполнитель – составьте сами так, чтобы выполнилось легко. Если вы заказчик – не доверяйте исполнителю.

Критерии для приемки должны быть максимально объективными. Но если вы заказчик и ждете крутой видеоролик – можно указать и субъективные требования.

Обязательно укажите, в каком виде и формате требуется доставить результат, и если предполагается создание материальных носителей или образцов – предусмотрите это.

Заработок

Как обеспечить оплату?

Поэтапное закрытие актами не гарантирует, что у вас не отберут деньги, даже по подписанным актам – это зависит от описания результата исполнения договора в целом

Исполнитель вправе приостановить выполнение работ или поставки в случае нарушения графиков оплаты

Используйте счета эскроу, аккредитивы, спецсчета, банковскую гарантию или поручительство.

Заказчик тоже должен подстраховаться, чтобы оплаченные авансы не были потрачены впустую (банковская гарантия или залоги, например)

Заработок

Как распределить результаты?

Все РИД – Заказчику, но ведь это вовсе необязательно.

Во-первых, все формулировки «в ходе выполнения работ», «в рамках», «в период выполнения» – достаточно резиновые.

Во-вторых, Заказчик никогда не узнает, что вы реально создаете или создали.

В-третьих, ему все это не нужно. Потому что он развить ваши РИД не сможет (если бы смог – почему сам не делает?)

Можно распределить по видам и типам РИД, можно оставить права у исполнителя, можно структурировать совместное правообладание



ТОЛЬКО НЕ ПЕРЕСОЛИ



Врач назначил антибиотики 13:18

А мне нельзя — я бухаю 13:18



**место и время
для ваших вопросов**



Юрфак МГУ – 2004, кандидат юридических наук
Основатель Nevsky IP Law – top-10 в России по
интеллектуальной собственности

Клиенты: Samsung, Ростелеком,
Subway Russia, ВТБ, YADRO, СУЭК

Хобби: лектор ФИПС, авиация,
автомобильное движение

Категория запаса: 1



Николай Зайченко

nikolay@nevskylaw.ru

t.me/nikkyzay



→ Nevsky IP Law