

ЗАЩИТА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ ДОСТИЖЕНИЙ – ПАТЕНТА

доц. Хворост О.О., студент Зелюкина К.С

Патент — важнейший документ в области правовой защиты научно-технических достижений.

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.

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.

Правовая защита объектов промышленной собственности, во-первых, закрепляет за авторами права на изобретения — плоды их творческой деятельности. Такая законодательная защита изобретений гарантирует автору, что результаты его творческой деятельности не будут безвозмездно использоваться третьими лицами.

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 незапатентованной технологии («ноу-хау») единственным охраняемым документом становится лицензионное соглашение, в котором предусматривается специальный пункт о сохранении конфиденциальности передаваемой информации и возмещении убытков в случае ее нарушения. Мы считаем, что 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.

Можем сказать, что действие патента означает, что только его владелец имеет право распоряжаться изобретением и решать, каким образом

оно будет использовано. Значение патентной охраны для реализации продукции состоит в том, что патент позволяет:

- расширить выбор средств конкурентной борьбы; устранить с рынка или ослабить конкурента;
- получить исключительное право на коммерческое использование продукта;
- стимулировать спрос на продукт, поскольку ссылка в этих целях на патент оказывается более эффективной, чем простое описание;
- 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;

3) на те случаи, когда правительство принимает решение об отчуждении патента для использования его в интересах общества или же в интересах безопасности.

Основными причинами, побуждавшими фирмы в последние годы подавать заявки на патенты в Европейское патентное ведомство, были: 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. Основными причинами отказа от подачи заявок на патентование в США в 1982—1986 годах были: трудность установления факта нарушения патента, высокая стоимость акций, направленных против нарушений, излишне длительная и сложная процедура подачи заявок, высокая патентная пошлина, высокие гонорары нотариальных поверенных, короткий жизненный цикл изделия или технологического процесса, соображения секретности. Таким образом можем сделать вывод, что с одной стороны, следует иметь в виду, что небольшие фирмы зачастую не могут себе позволить значительные затраты на приобретение технологии, которые связаны не только с ее покупкой, но и с капитальными вложениями на внедрение этой новой технологии и организацию на ее базе нового производства. Кроме того, эти затраты окупаются только через определенный промежуток времени. С другой стороны, крупные фирмы имеют свои собственные научно-технические центры и планируют научные разработки, связанные с совершенствованием и видоизменением своего производства на 10—15 летнюю перспективу. Многие мощные фирмы связаны с военно-промышленным комплексом и получают вес.