

ЕВГЕНИЙ ПЕН
МАКСИМ ДЫШЛЮК

ДЕЛО НАШЕГО УМА

ПОНЯТНАЯ КНИГА
ОБ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ
СОБСТВЕННОСТИ



Максим Дышлюк
Евгений Пен
Дело нашего ума. Понятная
книга об интеллектуальной
собственности

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70404610
SelfPub; 2024

Аннотация

Это практическое руководство для всех, кто хочет защитить свои интеллектуальные права на произведения творчества, продукты или услуги. В книге рассматриваются различные способы защиты, начиная от регистрации товарного знака до лицензирования программного обеспечения. Авторы делятся своим опытом и дают практические рекомендации, как грамотно применить всю силу интеллектуального права для развития бизнеса.

Содержание

Об авторах	4
Вместо предисловия. Что такое интеллектуальная собственность, и о чём эта книга	6
Бизнес	10
Глава 1. Как немцы свою лицензию выкупали. Зачем бизнесу интеллектуальное право?	10
Глава 2. Палка-копалка и страхи Леонардо. Как всё начиналось	37
Глава 3. Письмо самому себе? Поговорим об авторском праве	54
Глава 4. «Кто здесь папа». Патентное право с точки зрения юриста	71
Глава 5. Проблема белых штанов. Патентное право в бизнесе	94
Глава 6. Империя наносит ответный удар. Про средства индивидуализации	119
Конец ознакомительного фрагмента.	132

**Евгений Пен,
Максим Дышлюк**

**Дело нашего ума. Понятная
книга об интеллектуальной
собственности**

Об авторах

Евгений Пен – владелец холдинга PEN GROUP, предприниматель, эксперт.

Максим Дышлюк – юрист, эксперт в области интеллектуальной собственности. Основатель компании Национальный Центр Интеллектуального Капитала.

Авторы этой книги создали первый российский сервис онлайн-депонирования ЕДРИД. Работают с интеллектуальной собственностью более 15 лет. Консультируют крупнейшие ВУЗы, НИИ и бренды. Сотрудничают в области интеллектуального права с Минэкономразвития, ШОС, БРИКС, ВПК РФ.

Каждая глава написана от лица Евгения или Максима и раскрывает ту или иную проблематику с точки зрения биз-

неса или юриста.

**Вместо предисловия. Что
такое интеллектуальная
собственность, и о чём эта книга**



Интеллектуальная собственность—кого-то разорила на миллионы, а кому-то принесла миллиарды прибыли.

С одной стороны, это собственность, актив. С другой – это нечто, что потрогать нельзя. С третьей – потрогать нельзя, а продать можно. И в этом смысле интеллектуальная собственность представляет собой объект пристального интереса предпринимателей и вообще всех, кто хотел бы монетизировать своё творчество. Чтобы понять, «как это устроено», нужен человек, прошедший через все перипетии управления интеллектуальной собственностью внутри собственного бизнеса.

А ещё это свод законов, конвенций, норм и правил, затрагивающий почти все разделы нашего (и любого иного) законодательства: от трудовых отношений, вопросов наследования до уголовного кодекса. Чтобы во всём этом разобраться, нужен блестящий юрист, тот самый, который любой закон может пересказать простыми словами: о чём, чёрт возьми, тут написано?

Занимаясь темой более 15 лет, внедряя решения для самых актуальных проблем в России, таких как оформление авторского права и управление результатами интеллектуальной деятельности, мы многое видели.

Мы сталкивались с НИИ, которые забыли ценные разработки где-то в недрах пыльных архивов, и с людьми, которые верят в «волшебный патент» как средство лечения всех своих бизнес-проблем. Мы встречали управленцев, которые

не знают, чем именно они управляют, и блестящих знатоков патентного дела, каких во всей стране единицы. Мы встречали художников, которые жаловались, что их картины нагло копируют, и музыкантов, которые рассорились из-за авторских прав при записи первого же альбома. Мы видели предпринимателей, которые теряли бизнес из-за пары строк в договоре. Мы помогали выстоять маленьким компаниям против огромных корпораций. Помогали корпорациям отстаивать свои права в борьбе против, казалось бы, неуловимых и ловких патентных троллей.

И мы поняли вот что. Людям очень не хватает доступно рассказанных, с примерами, знаний об интеллектуальной собственности. Так появилась эта книга.

Мы не излагаем сухую теорию. Это не учебник, не сборник выдержек из законов. Мы рассказываем о собственном опыте и о нашумевших в бизнес-сообществе делах, о решениях Суда по интеллектуальным правам и об исторических корнях того или иного явления. Ключ к пониманию института интеллектуальной собственности лежит именно в осознании его сложности и многогранности. А способ понимания – это, прежде всего, наглядные примеры и истории из реальной жизни.

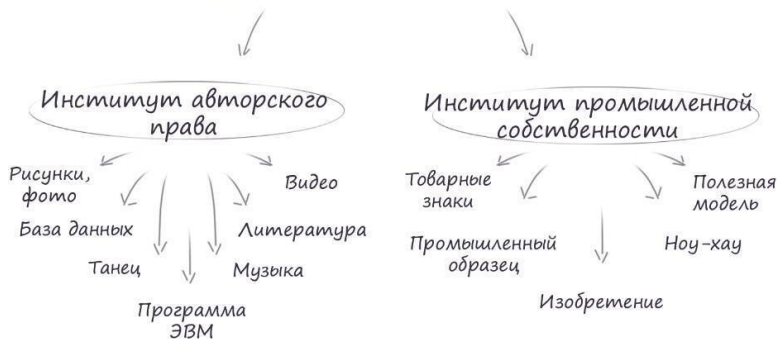
И мы хотим, чтобы наш опыт помог тому, кто сейчас раскрыл эту книгу.

Мы разделили книгу на три большие части. Одна из них рассказывает о нюансах управления интеллектуальной соб-

ственностью с точки зрения бизнеса, другая – человека, а третья – государства. Хотя, разумеется, многие темы тесно переплетены и разделение это весьма условное. Оно просто поможет читателю сосредоточиться на одном из трёх факторов, который влияет на принимаемые решения: будет ли это бизнес-логика, или поведение и стремления человека, или интересы и возможности целого государства.

Оглянитесь вокруг. Всё, что нас окружает, создано чьим-то умом: от лейбла на одежде до приложения в вашем смартфоне, от формы стула, на котором сидите, до капсулы кофе в кофемашине. И всё это – интеллектуальная собственность. Из чего она состоит и как с ней жить, как на ней заработать и как не нарушать чужие права – вот о чём наши истории.

Интеллектуальная собственность



Бизнес

Глава 1. Как немцы свою лицензию выкупали. Зачем бизнесу интеллектуальное право?

*Господь Бог создал людей, Сэмюэль Кольт
сделал их равными.*

Американская поговорка



Человек, сидевший передо мной, не производил особого впечатления. Да вообще никакого не производил. Не делец, обычный инженер, причём среднего звена. Типичный интеллигент. Одет, что называется, «скромненько, но чистенько». Ведёт себя вежливо, но с тихим отчаянием. История банальна и грустна: предложения о запуске продукта по новой технологии, которую он изобрел, в коллективе принимаются не

то чтобы в штыки, а с равнодушной насмешкой: «Так оно не работает».

Чем тут может помочь юрист по интеллектуальной собственности? Сочувственно покивать и отправить дальше обивать пороги? Через офисы нашего профиля проходит немалое количество как гениев, так и, простите за каламбур, патентованных сумасшедших. Так кто передо мной – гений или сумасшедший?

Тут требуется, разумеется, определённая интуиция, чутьё, но также и понимание того, в каком случае сама концепция защиты интеллектуальной собственности может человеку помочь, а в каком – бессмысленно даже разговор заводить. Что-то было в этом скромном инженере, в его словах, в его убеждённости, в готовности раз за разом, неудача за неудачей, отстаивать свою идею, в желании воплотить её в жизнь. В следующий раз, когда он пришел, сотрудница предложила ему кофе и показала расчёты: сумму за оформление патентов. Вышло немало, но, честно говоря, для иного, даже мелкого, бизнесмена, вполне подъёмно...

Наш посетитель только руками развел: «Ребят, ну нет у меня столько! Есть пятьдесят тысяч на всё про всё».

Ответить, что в таком случае пусть оставит свои идеи на бумагах и в собственном столе? Но через пару лет, я уверен, на этом же изобретении кто-то заработает десятки миллионов. Нет. Так нельзя. Решение было принято: «Хорошо. Давайте так. Мы запатентуем все ваши изобретения... в рас-

срочку. Рассчитаетесь, когда дело взлетит».

Взлетит ли?

Бизнес – всегда риск.

Через несколько лет он снова сидел в нашем офисе – владелец собственного небольшого предприятия по выпуску дронов-доставщиков, в штате несколько сотрудников, горевших той же идеей, в кармане контракты с крупными корпорациями. Да, взлетело.

Кто-то скажет: повезло мужику. Кто-то возразит: юристы ушлые, всё просчитали. На самом деле, история эта – и о вдохновении, и о точном расчёте. А ещё она о том, что такое интеллектуально право с точки зрения бизнеса. Это искра, это двигатель и вдохновитель всего процесса. Без интеллектуальной собственности невозможны ни старт бизнеса, ни его развитие. Если бы у нашего гостя не было той заветной идеи, если бы он не занялся своим изобретением, – его бизнесу просто не суждено было бы явиться на свет.



Великий уравнитель

В 1851 году на Большой выставке в Лондоне посетители толпились вокруг одного из павильонов. Правду сказать, и шума, и чудес вокруг было полно. Но этот джентльмен... Он показывал что-то невероятное: револьвер, из которого можно произвести не один, а шесть выстрелов подряд, без всякой перезарядки! А как насчёт того, что оный револьвер он тут же собирал, доставая детали из разных ящичков, и в каждом из них лежали совершенно одинаковые заготовки!? Ведь прежде каждый экземпляр огнестрельного оружия, являясь предметом точной механики, производился только вручную, с длительной и изощрённой подгонкой составляющих частей.

Имя замечательного оружейника было Сэмюэль Кольт, владел он компанией «Colt's Patent Fire-Arms Manufacturing Company». Выпускал патентованное, стало быть, огнестрельное оружие, если по-русски.

И при всей грандиозности его свершений и разнообразии изобретений, в этой книге отметим одно. Изобретение капсюльного револьвера стало поворотной точкой в развитии оружейной индустрии: оно вытеснило любые другие системы и подготовило создание револьверов под унитарный металлический патрон.

В 1836 году Кольт получил свой первый патент на капсюльный револьвер и после этого 30 лет держал в руках всю оружейную индустрию. Никто не мог

производить такие револьверы, кроме Кольта. Его бизнес за эти годы претерпевал взлёты и падения, случались невероятные контракты (как, например, со знаменитыми реиндженерами Уокера или с военными ведомствами Штатов во время войны с Мексикой) и банкротства. Однако каждый, кто желал работать с капсюльным устройством в огнестрельном оружии, должен был работать на Кольта. Будучи владельцем самого крупного частного оружейного производства в мире, Кольт в первую очередь заботился именно об интеллектуальной собственности, продлевая срок действия ключевых патентов. И таким образом сохранил свою монополию.

К моменту смерти Сэмюэля Кольта в 1862 году его состояние составляло 15 миллионов долларов, – это впечатляющая сумма даже для наших дней, а уж для 19 века тем более!

Есть разные мнения о деятельности мистера Кольта. Кто-то считает, что его действия по охране изобретения затормозили развитие индустрии почти на полвека. Кто-то вообще утверждает, что Кольт был просто талантливым предпринимателем, а изобретение принадлежит совсем другому человеку.

Есть и такая оценка: по сути, когда Кольт, владея патентом, начал собирать идеи по улучшению капсюльного револьвера, то, говоря современным языком, он запустил первую в мире Open Innovation, то есть технологию открытой разработки продукта. Да, он управлял прогрессом в области

производства револьверов тридцать лет, но он также сформировал культуру обращения с интеллектуальной собственностью.

Кольт стал примером для остальных предпринимателей и предтечей патентной лихорадки в Штатах – явления, безусловно, полезного для развития многих крупных бизнесов.

Почему же интеллектуальное право так актуально в России именно теперь? Философы и социологи выделяют несколько этапов развития общества. Индустриальное общество, возникшее с конца 18 века, после серии буржуазных революций в Европе, было ориентировано на развитие промышленности, а следовательно, и развитие бизнеса. Во всём мире вершиной его стало конвейерное производство. В СССР этот этап был достигнут в 50–70-е годы 20 века.

Между тем, достигнув пика индустриализации, развитие на Западе перешло к следующему этапу – к постиндустриальному обществу. Оно ориентировано на прогресс технологий, то есть на улучшение процессов производства. Мир, который строился на производственных империях, превратился в мир империй технологических. На этом этапе во всех отраслях ключевым элементом становится развитие не количественное, но качественное. Не произвести тысячу старых моделей телефонов, а изобрести одну новую. Иначе говоря, на первый план выходит элемент инноваций. Ну а где инновации – там и интеллектуальное право.

Вот почему вопросы интеллектуальной собственности в постиндустриальном обществе имеют первостепенное значение.

Всё это важные, но очевидные тезисы, и обычно в этом месте мне задают вопрос: а что же мы? Так и застряли на пике индустриализации, конвейерного производства? Почему СССР не смог перейти в постиндустриальное общество? И что у нас с интеллектуальным правом? Может, у нас его до сих пор вовсе нет?

Историю нашей страны более-менее знают все. Отметим вот что: интеллектуальная собственность в России до революции 1917 года не только была зафиксирована как явление, но и активно развивалась.

В Российской Империи 1 июля 1812 года Александр I подписал первый общий «Манифест о привилегиях на разные изобретения и открытия в ремёслах и художествах», а в 1830 году Законом от 30 марта были установлены основные понятия патентного права.

Привилегия – охранный документ, «удостоверяющий факт предъявления изобретения правительству». Привилегии выдавались от имени царя по его специальному Указу Министерством внутренних дел по Департаменту мануфактур внутренней торговли и утверждались Государственным советом. Фактически, привилегия является прототипом современного патента.



ПАТЕНТЬ НА ПРИВИЛЕГІЮ

№ 6066

О УКАЗУ ЕГО ИМПЕРАТОРСКАГО ВЕЛИЧЕСТВА

Привилегія сія выдана *прогрессору Директорах
нижескаго Института Императора Александра III
Александрѣ Попову, применительно въ
Петербурѣ, на присилки въ урени, логическо
написано директоромъ институтъ* въ видъ,
во всемъ согласно съ приложеннымъ къ сему описаніемъ и
указанными въ немъ отличительными особенностями, по про-
шенію, поданному 14 Іюня 1904 года

Дѣйствіе сей привилегіи простирается *на патентуемые*
отъ нижесписаннаго числа, при соблюденіи слѣдующихъ условий:
1) ежегодной уплаты пошлины за привилегію не позднѣ
30 Января 2) приведенія означеннаго изобрѣ-
тенія въ дѣйствіе въ Россіи и представленія о семъ въ
Отдѣлъ Промышленности удостовѣренія подлежащаго началь-
ства не позднѣ 30 Января 1906 года.

Правительство не ручается ни въ принадлежнсти
изобрѣтеній и усовершенствованій просителю, ни въ пользѣ
оныхъ, но выдачею сего патента лишь удостовѣряетъ,
что на упомянутое изобрѣтеніе прежде сего никому дру-
тому въ Россіи не было выдано привилегіи.

Въ увѣреніе чего выданъ сей патентъ, за налле-
жащимъ подписаніемъ и приложеніемъ печати.

С.-Петербургъ, 30 Января 1904 года.

За Министра Финансовъ,
Товарищъ Министра

Управляющій Отдѣломъ Промышленности



Выдача царских привилегий на изобретения в России началась в середине 18 века, а первая из них была выдана в марте 1748 года. Одна из привилегий была пожалована Михаилу Ломоносову на «делание разноцветных стекол, бисера, стекляруса и других галантерейных вещей» на 30 лет использования. Полный централизованный реестр привилегий поначалу не вёлся, и собрать воедино все документы не представляется возможным. Но в архивах сохранились ретроспективные фрагменты описаний изобретений к царским привилегиям с 1896 по 1917 год. Вот только некоторые из них:

- Привилегия № 6066. Россия, группа XI. Описание приёмника депеш, посылаемых с помощью электромагнитных волн А. Попова / А. Попов. – Заявлено 14 июля 1899 года.

- Привилегия № 19735. Россия, группа XII. Описание устройства подвижного соединения отдельных металлических листов оболочки аэростата К. Циолковского / К. Циолковский. – Заявлено 26 июня 1909 года.

- Привилегия № 21412. Россия, группа XI. Описание электрического индукционного прибора для нагревания и плавления металлов и других тел А. Лодыгина / А. Лодыгин. – Заявлено 11 декабря 1907 года.

Но всё изменилось после Октябрьской революции. В СССР патентного права (в отличие от авторского) фактиче-

ски не стало. Нет, поначалу даже продолжали выдавать изобретателям патенты, которые затем, с 1931 года, заменили на авторские свидетельства. Но они не были объектами рыночных отношений, каковых тоже не было. Выдаваемые государством, эти свидетельства, в общем-то, были просто бумагами, сродни благодарности или почётной грамоте. О монетизации таких бумаг или о создании на их основе исключительных прав речи не шло, разве что о поощрении в качестве трудовых выплат изобретателям-рационализаторам.

Считалось, что владение патентами на производство товаров может быть приравнено к частной собственности на средства производства, что, разумеется, противоречило самой идее построения социализма и в будущем – коммунизма. Интересно, что при этом СССР официально покупал в больших количествах зарубежные патенты (на станки, детали, технологии), что требовалось для идущей огромными темпами индустриализации.

Патентное право было восстановлено Конституцией Российской Федерации в 1991 году. Так что можно сказать: да, мы отстаём в развитии интеллектуального права от других капиталистических обществ. Это вовсе не значит, что мы не сможем это развитие запустить снова и разрыв аннулировать.



ПАТЕНТ НА ИЗОБРЕТЕНИЕ

О П И С А Н И Е

приспособления для точного наложения листов бумаги при снятии оттисков.

К патенту **Н. И. Асафова**, заявленному 19 мая 1922 года (заяв. свид. № 75536).

О выдаче патента опубликовано 20 ноября 1924 года. Действие патента распространяется на 15 лет от 15 сентября 1924 года.

Предлагаемое приспособление для точного наложения бумаги на клише или иную печатающую поверхность при снятии оттисков, служит для ручного способа печатания и предназначено для ускорения работы и достижения точного положения оттиска.

На чертеже, фиг. 1, изображено приспособление в боковом виде и на фиг. 2 — вид его сверху.

Оно состоит из сочлененных откидных рамки *A* и доски *B*, прикрепленных петлями *D* к столу с печатающей поверхностью и соединенных между собою гибкой связью *З* (напр. цепью, бичевой), препятствующей их распадению, подводимых к столу с клише вместе с зажатой между ними бумагой для оттиска.

Рамка *A*, с скобочками *И* для удобства захвата доски *B*, служит для зажимания бумаги при переносе ее на печатающую поверхность, чтобы обеспечить точное положение одной пары кромок бумаги на клише, а доска *B*

имеет упорную планку *B*, поддерживающую бумагу для точного наложения остальных кромок бумаги. Действием больших пальцев рук доска с бумагой доводится до рамки *A*, где указательными пальцами захватываются скобочки *И*, бумага прижимается между рамкой и доской и все вместе опускается на печатающую поверхность; затем лист прижимается к клише через отверстие *E*. После оттиска приспособление приводится в первоначальное положение ручкой *Г*.

ПРЕДМЕТ ИЗОБРЕТЕНИЯ.

Приспособление для точного наложения листов бумаги при снятии оттисков, отличающееся тем, что доска *B*, снабженная прорезом для приглаживания бумаги к печатающей плоскости и упорной планкой *B* для бумаги, сочленена с рамкой *A*, прикрепленной откидным образом к печатному столу и имеющей боковые гибкие связи с доской *B*.



Авторское свидетельство на изобретение

О П И С А Н И Е

п о я с а .

К авторскому свидетельству **А. П. Таргонского**, заявленному 1 ноября 1927 года (заяв. свид. № 21057).

О выдаче авторского свидетельства опубликовано 31 января 1932 года.

Предлагаемый пояс служит для закрытия целиком пояса брюк в целях придания им более аккуратного вида, при чем отпадает надобность в наружных стрипках, служащих для поддержания обычного пояса, и в боковых пряжках.

На схематическом чертеже фиг. 1 изображает вид развернутого пояса; фиг. 2—вид пояса с внутренней стороны; фиг. 3—8—части пояса; фиг. 10 и 11—несколько иную форму выполнения пояса.

Ремень пояса *В* (фиг. 1, 2, 3) снабжен особой отгибаемой частью *Б*, которая при надевании на брючный пояс заправляется внутрь брюк. Указанная часть *Б* снабжена круглыми отверстиями *Г*, служащими для пристегивания брючных пуговиц, или же продольными прорезами *С* (фиг. 1, 2) со вставленными в них металлическими пластинками (фиг. 5, 8), делающими края прореза более прочными.

Прорезы *С* предназначены для вставления специальных металлических пуговиц с вращающейся верхней частью, заводимой в прорезы *С* и затем поворачиваемой вертикально. Пояс снабжается обычной поясной пряжкой с прорезом в середине, служащей для пропускания концов ремня с целью их сокрытия.

Возможно также выполнение пояса с двумя концами, которые пристегиваются к пряжкам, пришитым к поясу брюк (фиг. 10 и 11).

Предмет изобретения.

1. Пояс, отличающийся тем, что, с целью пристегивания к брюкам, он снабжен отгибаемой частью *Б* (фиг. 1—3), имеющей отверстия *Г* для пуговиц (фиг. 9).

2. Форма выполнения пояса по п. 1, отличающаяся тем, что отверстия на его отгибаемой части *Б* снабжены металлическими пластинками с прорезами *С* (фиг. 2, 5 и 8), предназначенными для вставления отдельных пуговиц.

За последние 15 лет в России начали развивать институт интеллектуальной собственности. Существует распространённый миф: у нас это не работает. На самом деле, УЖЕ работает: и на уровне законодательства, и в повседневных предпринимательских задачах. Всё больше примеров, когда грамотное решение вопросов, связанных с интеллектуальной собственностью, приводило не только к удержанию бизнеса, но и к росту капитализации, и к масштабированию, и к открытию новых ниш на рынках.

Чем же интеллектуальное право может помочь бизнесу?

Дело в том, что любую инновацию нужно:

- придумать,
- проверить,
- реализовать,
- оформить на неё права.

Как минимум на двух этапах из четырёх понадобится разобраться в интеллектуальном праве.

Но и после регистрации патента управление интеллектуальной собственностью не прекращается. Приведу понятную аналогию: так же, как не прекращается управление недвижимостью после её покупки.

Вот основные функции применения интеллектуального права в бизнесе:

- Использование в собственном развитии (регистрация своих инноваций).

- Коммерциализация (применение инноваций для увеличения дохода).
- «Монополия». Да, это единственный вид монополии, которую допускает государство. Невозможно не стремиться воспользоваться этой «лазейкой для монополии» во благо своего бизнеса.
- Использование в маркетинге. Крупные компании строят свою стратегию на технологиях. Пример: знаменитая технология Face ID, которая несколько лет принадлежала только одному гиганту индустрии с яблоком на логотипе.

Для справки. Face ID – сканер формы лица человека. Технология была представлена компанией Apple 12 сентября 2017 года и заменила дактилоскопический датчик Touch ID. Новый сенсор (True Depth Camera, или Time-of-Flight Camera) позволял разблокировать устройство, совершать покупки, а также выбирать карты для оплаты в приложении Apple Pay.

До 2019 года технология была доступна только владельцам айфонов, но затем началась титаническая битва сканеров лица между «андроидом» и «айфоном». Тем не менее, два года фактической монополии, надо полагать, прилично подняли капитализацию компании-первопроходца. И отразилось это, в том числе, в маркетинге моделей Apple.

Итак, интеллектуальное право – необходимый инструмент для развития предприятия. Зачастую владельцы бизнеса не до конца понимают масштабы своей интеллектуальной

собственности, ведь это актив нематериальный и учёт порой не ведётся вовсе или ведётся неточно. И вся картина может открыться лишь в процессе оформления документов.

Мифы о лампах и легенды о Зингере

Вопреки широко распространённому мнению, знаменитый изобретатель и учёный Томас Алва Эдисон НЕ изобрел лампу накаливания. Прототипы её – лампы с угольной нитью – появились ещё в 1840 году. В июле 1874 года российский инженер Александр Николаевич Лодыгин получил патент за номером 1619 на нитевую лампу. В качестве нити накала он использовал угольный стержень, помещённый в вакуумированный герметично запаянный сосуд.

Были и другие учёные, кто работал над созданием долговечной лампы накаливания и патентовал свои разработки.

Эдисон включился в гонку за лампами в 1878 году. Кроме всего прочего, он запатентовал многие важные элементы системы электроснабжения, что способствовало широкой бытовой электрификации. Проводил различные эксперименты с нитями накаливания. Также изобрёл бытовой поворотный выключатель, унифицированный цоколь и многое другое.

Может, лампу он и не изобрёл, но зато Эдисон был одним из самых активных участников и инициаторов так называемой «патентной лихорадки», что охватила

Штаты, а затем и Европу, и мир в конце 19 века. На деньги, полученные от изобретений, Эдисон открыл лабораторию

инноваций. «Небольшое изобретение каждые десять дней и что-нибудь крупное раз в месяц», – такую задачу он ставил перед своими сотрудниками.

Ещё один миф о патентах – это изобретение Зингером швейной машины. На самом деле основанная в 1851 году Айзеком Зингером и его компаньоном Эдвардом Кларком фирма «I. M. Singer & Co» запатентовала лишь оригинальный дизайн Зингера. Модель этого дизайна стала первой швейной машиной для домашнего использования. Она включала в себя базовую иглу с заострённым концом и замковый стежок. Последний был разработан Элиасом Хоу. Он же, кстати говоря, выиграл иск против Зингера о нарушении патентных прав. Невзирая на периодические споры с другими изобретателями, Зингер накопил достаточно патентов, чтобы запустить массовое производство. В 1855 году компания завоевала первый приз на Всемирной выставке в Париже, а к 1860 году фирма Зингера стала крупнейшим производителем швейных машин в мире.

Зингер сделал другой интересный вклад в развитие интеллектуального права для бизнеса, фактически положив начало отношениям франчайзинга. Компания заключала с продавцами швейных машин письменный договор, которым передавалось право на продажу и ремонт продукции на определённой территории

Соединённых Штатов.

А ещё фирма Зингера внесла вклад и в российскую архитектуру. Мы имеем в виду знаменитый Дом Зингера в Санкт-Петербурге. Он был построен по заказу фирмы, и до революции в нём располагалась штаб-квартира российского представительства.

Зингер когда-то заложил основы франшиз, а вот вам прекрасный пример современного подхода. Познакомившись с Андреем Павловым, основателем сети кофеен Baggin's Coffee, я был приятно удивлен амбициозностью и энергичностью его проекта. Неудивительно, что с какого-то момента развитие бизнеса не поспевало за договорным процессом и за теми документами, которые всё это сопровождали, особенно в части накопленной интеллектуальной собственности. Иными словами, требовались новые решения, как всё оформить и грамотно упаковать во франшизу.



Посоветовавшись, мы поняли, что необходимо создавать модель, которая будет предоставлять в пользование не просто информацию или дизайн, а именно объекты права. Мы хотели, чтобы наши франчайзи понимали, что они работают с активом, в который вложены творчество, идея, энергия, мысль, что этот актив представляет особую ценность не только для отдельно взятой кофейни, а для сети в целом. Благодаря взаимопониманию и слаженной работе, за достаточно короткие сроки мы помогли Baggin's Coffee выявить объекты интеллектуальной собственности, которые de facto уже существовали, а de iure их необходимо было защитить и ввести в экономический оборот.

Помимо прочего, разработка новых договоров помогла предотвратить большое количество спорных ситуаций, которые часто возникают в сетевом бизнесе. А ещё, благодаря проведённой оценке, была осуществлена значительная докапитализация компании. За год количество кофеен выросло в несколько раз, и сегодня Baggin's Coffee – одна из самых любимых кофеен Санкт-Петербурга.

Другая история для иллюстрации роли интеллектуального права произошла с компанией, занимавшейся производством утеплительных материалов. Фирма закупила в Германии оборудование, но оно могло работать лишь с немецким сырьём. Что, конечно, повышало стоимость производства, да и логистику затрудняло. Русская смекалка безгранична, особенно в таких случаях. Специалисты компании модерни-

зировали линию и в результате начали производить продукцию, превосходящую по всем параметрам ту, что производилась бы из немецкого сырья. Утеплительная панель толщиной всего 2,5 см соответствовала характеристикам панели в 5 см. Прогресс в технологии весьма значительный.

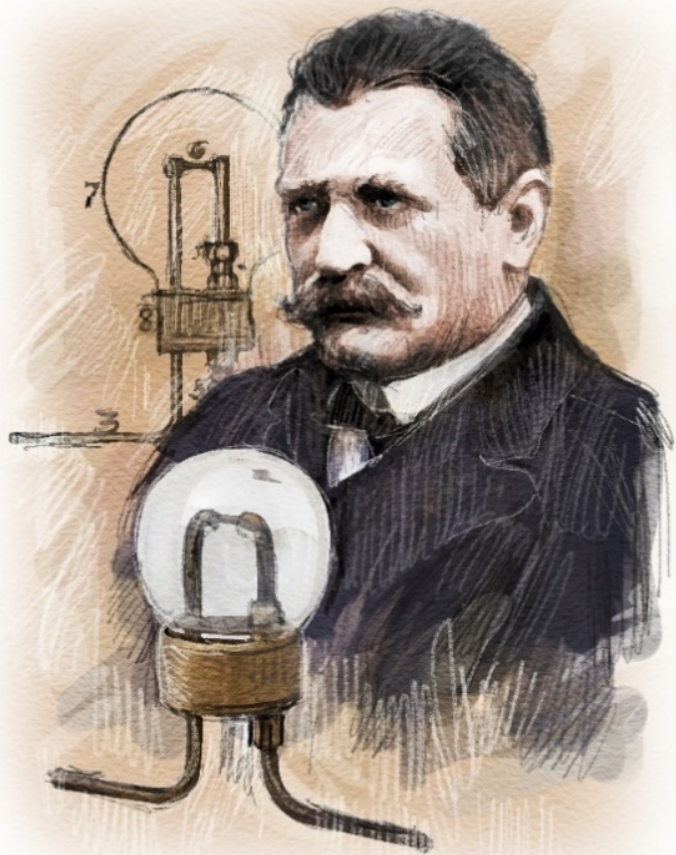
Вскоре компании понадобились услуги консалтинга, чтобы получить заёмные средства под расширение бизнеса. Пригласили юристов, чтобы оценить капитализацию. Этими юристами оказались я и мои коллеги, и, естественно, возник вопрос: «Какая у вас имеется интеллектуальная собственность»? Естественно, прозвучал и ответ: «Да нет у нас никакой интеллектуальной собственности. Станки немецкие, изобрели-то их не мы!»

Мне пришлось, что называется, толкнуть страстную мотивационную речь присутствовавшим на встрече главному инженеру, технологу и финансовому директору. Интеллектуальная собственность – не всегда новаторство, которое изменило мир! Всё, что вы сделали, опираясь на свои смекалку и ум, и что принесло плоды, является вашими разработками, инновациями! И так далее и тому подобное – то, что вы читаете в этой главе.

То ли речь была настолько талантлива, то ли мои визави и сами уже начали понимать эту простую истину, но закончилось тем, что новую технологию производства мы запатентовали и оценили. Фирма получила 400 миллионов рублей в плюс к своей капитализации и выиграла крупный заказ в

тендере от национальной корпорации.

Закончилась история одновременно забавно и парадоксально. В 2018 году немецкие партнёры увидели новую технологию на выставке, удивились, восхитились, напросились к нашим умельцам в гости и... купили обратную лицензию! Так происходит слияние бизнеса и интеллектуального права – одно без другого существовать не может. Интеллектуальная собственность всегда будет толкать бизнес вперёд.



Русские изобретатели: такие разные судьбы

Советский программист Алексей Пажитнов в 1984 году придумал компьютерную игру, которую назвал «Тетрис». Первоначальная версия была написана Пажитновым на языке программирования Паскаль для компьютера «Электроника-60». Соратники адаптировали игру для IBM PC менее чем за три недели, и она отправилась завоевывать мир. На рынок США она вышла в 1986 году. Успех игры был ошеломительным. Интереснее всего то, что «Тетрис» был лицензирован и управлялся советской компанией «Электроноргтехника» (Elorg). Фирма имела монополию на импорт и экспорт программного обеспечения в СССР. Но сам Пажитнов не получал никаких выплат за своё изобретение. Лишь в 1996 году Пажитнов, переехав в США и основав компанию The Tetris Company, начал получать авторские отчисления.

Не остался без награды и русский изобретатель лампы накаливания, о котором мы уже упомянули. В 1890-х годах А. Н. Лодыгин разработал и запатентовал несколько типов ламп с нитями накала из тугоплавких металлов. Лодыгин предложил применять в лампах нити из вольфрама и молибдена, закручивая нить в форме спирали. Он же впервые предложил откачивать из ламп воздух, что сохраняло нить от окисления и увеличивало срок службы. Первая американская коммерческая лампа с вольфрамовой спиралью в 1906 году была выпущена фирмой General Electric по патенту Лодыгина. Сам Лодыгин открыл

в США завод по производству вольфрама, хрома и титана.

Пожалуй, нет в мире человека, который не изумился бы, узнав, что конструктор автомата Калашникова, в общем-то, никогда не получал авторских отчислений. В Советском Союзе, помимо государственных наград, орденов и медалей, легендарному конструктору оформили 35 авторских свидетельств... И на этом отношения с интеллектуальной собственностью у создателя практически закончились. После перестройки Михаил Калашников смог зарегистрировать на своё имя только товарный знак, а после его смерти бренд «Калашников» был выкуплен у семьи Ижевским машиностроительным заводом.

Глава 2. Палка-копалка и страхи Леонардо. Как всё начиналось

*Это общество изменяет технологии, а вовсе не
наоборот.*

Линус Торвальд, создатель Linux



На своих лекциях я люблю задавать вопрос: «Как вы думаете, когда вообще в мире проявилась интеллектуальная собственность?» Больше всего понравился ответ, прозвучавший на одном семинаре для детей: «Авторские права появились на свет вместе с первыми изобретениями: палка-копалка и камень для раскалывания орехов!»

Всё так. Древние изобретатель палки-копалки Ыых и его

друг, художник наскальной живописи Ээх, по сути, были первыми обладателями интеллектуальной собственности. Человек – существо креативное. В этом смысле, пожалуй, институт авторского и промышленного права – одно из самых естественных, вытекающих из самой природы Homo sapiens, явлений.

Но, как подмечают многие исследователи, закон всегда отстает от инноваций. Право может какое-то время не обслуживать новацию, игнорируя сам факт её возникновения. Так случилось и с нашими первыми авторами-изобретателями Ыыхом и Ээхом. Право на наскальный рисунок и на модель палки-копалки уже возникли, но юридически не были ни озвучены, ни оформлены. Понадобились два с лишним миллиона лет и множество усилий других людей, оставшихся безымянными, которые изобретали и творили что-то новое, чтобы появились зачатки юридической защиты авторского и патентного права. Второе развивалось интенсивнее первого, и сейчас рассмотрим почему.

Прообразы патентов существовали уже в Средневековье и имели форму индивидуальных грамот, или «привилегий» – королевских разрешений. Промышленники, предприниматели уже в те времена всячески хотели закрепить за собой монополию, поэтому из всех форм интеллектуальной собственности, патенты и возникли первыми. Ведь на самом деле в психологии предпринимателей мало что изменилось за последние семь веков, а может, и тысячу лет.

Их всегда волновало вот что: они своим творческим трудом создают какое-то изделие, уникальный механизм, но почему-то никоим образом не могут рулить процессом изготовления и совершенствования своей технологии.

Это и побудило власти отдельных государств создать механизм охраны технологий, чтобы, с одной стороны, дать возможность изобретателям управлять своей технологией, а с другой – подстегнуть прочих создавать изобретения и получать прибыль от собственного созидательного труда. Ремесленник-изобретатель получал королевскую привилегию и мог выпускать свои изделия или применять свои изделия при производстве, что называется, эксклюзивно.

Нельзя назвать эти, выдаваемые Коронай, привилегии в полном смысле правовой защитой, поскольку в самой деятельности самодержца, как говорят юристы, «отсутствовал признак нормативности». Говоря простым языком, привилегии были, а законов их выдачи ещё не было. Всё решала коронованная особа, а чаще того – его/её левая пятка. Хочу – выдаю привилегию, хочу – нет.

Но, тем не менее, это был шаг вперёд – к тому, что в итоге вылилось в настоящий патентный бум и научно-техническую революцию.

19 марта 1474 года в Венецианской республике приняли первый закон, который стал охранять авторство изобретений. В Венецианском уставе признавались «моральное право» и исключительное право автора и наследников на ис-

пользование изобретения в течение десяти лет.

В 19 веке, с наступлением промышленной революции, произошёл взрывной рост количества патентов. Институты по обеспечению и защите патентного права также получили импульс очень интенсивного развития. В итоге всей этой бурной деятельности случилось неизбежное.

20 марта 1883 года была подписана Парижская конвенция – международное соглашение по охране промышленной собственности. Этот документ стал первым и ключевым международным соглашением в области охраны прав на промышленную собственность. Претерпев несколько редакций, Парижская конвенция и по сей день остаётся главным правовым документом по патентному праву во всём мире.

Чего боялся Леонардо

Первым в мире человеком, который получил патент на своё изобретение, считают Филиппо Брунеллески, архитектора эпохи Возрождения, который придумал баржу с поворотным краном, позволявшим ускорить погрузку мраморных плит при строительстве собора во Флоренции. В 1421 году городская управа выдала синьору Брунеллески подтверждение его исключительного права на придуманный механизм в течение трёх лет.

Венецианцы развили практику, поставив выдачу патентов на поток и снабдив законодательной базой. Это был большой прогресс для того времени.

В Венецианском уставе говорилось о необходимости сообщать властям Светлейшей республики об изобретении, чтобы предотвратить его использование третьими лицами. Срок действия патента ограничивался десятью годами.

Многие исследователи задаются вопросом, почему великий Леонардо да Винчи, живший в тот период в Венеции, ни разу не воспользовался возможностью получить патенты на свои многочисленные изобретения. Идеи, и особенно их проработка, и по сей день впечатляют: ведь изобретатель из Винчи создал прообразы современных танков, скафандров, вертолётов и парашютов. Но Леонардо, к сожалению, так и не получил патенты. Хотя фактически такая возможность при его жизни уже существовала. Одна из версий состоит в том, что учёный боялся церкви, ведь в ту пору она имела огромный вес и с большим подозрением относилась к любым новшествам. Более того, многие учёные и творцы Средних веков и Ренессанса считали, что их произведения не являются актом творения. Авторы являются лишь «проводниками» божественного знания, выражая его посильным способом. Соответственно, заявлять права на свои произведения бессмысленно, а то и греховно. Однако Леонардо был не так прост: исследователи обнаружили, что многие его чертежи содержат намеренно неправильные подписи и схемы. Вряд ли ошибки нечаянны: скорее, всё в них указывает на желание автора уберечь свои секреты таким –

довольно-таки прогрессивным с точки зрения защиты авторского права – способом.

Заметим, что этим же способом и по сей день пользуются крупные корпорации, скрывая или маскируя действительно важные разработки.

Между тем как патентное право со времён расцвета Венецианской республики развивалось вполне энергично, авторские права художников и творцов закон начал защищать лишь три века спустя.

Изобретение книгопечатного станка дало толчок развитию института авторского права. Эпоха книгопечатания создавала определённый дисбаланс в создании литературных произведений: авторы (прежде практически тотально бывшие под контролем церкви, ведь в большинстве своём переписчиками книг являлись монахи) теперь могли насочинять что им вздумается. Начался ещё и издательский бум. Не только автор мог написать всё, что взбрѣдет в голову, но и издательство могло напечатать что угодно.

Да, тут определённо требовалось вмешательство закона. Написанный текст надо было закрепить за именем конкретной личности.

Эта инновация и запустила первый в мире закон об авторском праве.

10 апреля 1710 года в Великобритании был принят так называемый Статут королевы Анны. Этот закон, принятый британским парламентом, защищал авторов книг, карт и

чертежей. Вот его основные положения:

- автор произведения обладает правами на своё творение на протяжении 14 лет и после истечения этого срока имеет право продлить его ещё на 14 лет;
- регистрация производится в судах.

Заметим, что до вступления в действие Статута королевы Анны автор мог продать свою рукопись и после этого навечно терять права. Ну а издатель получал бессрочные права на приобретённый текст.

Как видим, британцы не только предприняли первую попытку защитить имя творца, но и начали вводить правовые ограничения монополии издательств.

Следующий важный поворот в истории защиты авторского права произошёл в 1774 году. Тогда верхняя палата парламента Великобритании с двукратным преимуществом отвергла идею вечных копирайтов. Отныне копирайт устанавливался на определённый срок, по истечении которого охраняемое авторским правом произведение становилось общественным достоянием.

Фактически решение Палаты лордов определяло, что издатели больше не смогут сдерживать развитие культуры и инноваций.

Наступало Новое время – время, ускорившее свой ход и заставившее буквально за одно столетие родиться и совершенствоваться новой ветке права.

В 1802 году в США стало разрешено защищать авторским

правом любые издания, вышедшие из типографии. В 1831 году музыкальные произведения были включены в число охраняемых – отныне нотные тексты запрещалось перепечатывать и продавать без разрешения. В 1856 году авторским правом начали защищать драматические произведения. Десять лет спустя авторским правом были охвачены фотографии. Чуть позже копирайт стал распространяться также на работы художников и скульпторов.

Наконец наступил исторический в контексте нашей темы 1886 год. Было подписано первое полномасштабное международное соглашение о защите авторских прав – Бернская конвенция. Целью конвенции было обеспечение взаимного признания авторских прав различными государствами и установление международных норм для их защиты. Иначе говоря, снимались проблемы выяснения, кто первый что создал, кому платить, кого наказывать за кражу и так далее. По сути, европейские страны договорились создать единую процедуру охраны авторских прав, а не защищать их отдельными институтами в каждом отдельном государстве.

Итак, если представить динамику развития авторского и патентного права на графике, то именно к 19 веку кривые начали сближаться. На стыке 19 и 20 веков было сформировано некое всеобщее, международное законодательство в сфере интеллектуальной собственности.

Стоит заметить, что, несмотря на дюжины редакций в 20 веке, изменения Парижской и Бернской конвенций, по сути,

не столь значительны, и Конвенции по-прежнему регулируют все движения авторских и патентных прав в мире.

Авторское и патентное право возникли, сблизились и развиваются, но развитие это инерционное, идёт медленно и не всегда попадает в ногу со временем. Как мы уже отметили в самом начале этой главы, право всегда отстаёт от инноваций.

Так, ярчайший тому пример разворачивается перед нашими глазами, что называется, в прямом эфире. Уже 10 лет искусственный интеллект будоражит умы, а мы до сих пор не знаем, как правильно защищать алгоритмы и как их использовать, как защитить произведения, созданные с помощью ИИ, да и вообще, есть ли юридические инструменты для их защиты.

Этапы развития защиты авторского права и промышленной собственности в России и в мире

Эпоха Возрождения

Венецианская республика.
Первый закон, который стал охранять авторство изобретений

1474

Эпоха Просвещения

Россия. Выдана первая привилегия

1710

1748

1774

Великобритания.
Статут королевы Анны.
Закон впервые защищал авторов книг, карт и чертежей

Великобритания.
Парламент отверг идею вечных копирайтов

Промышленная и патентная революция

США. Авторским правом защищаются любые издания, вышедшие из типографии

1802

Россия. Законом от 30 марта установлены основные понятия патентного права

1812

1830

Бернская конвенция.
Первое международное соглашение о защите авторского права

1886

Объединение

1891

Россия. Александр I подписал первый общий «Манифест о привилегиях на разные изобретения и открытия в ремёслах и художествах»

Парижская конвенция.
Первое международное соглашение о защите промышленной собственности

Мадридское соглашение.
Первое международное соглашение о защите товарных знаков

Индустриальная эпоха

СССР. Первое советское постановление, касающееся авторского права

1925

1952

Женевская конвенция (ВКАП).
Международное соглашение по охране авторского права, создано при содействии ЮНЕСКО

СССР присоединился к Парижской конвенции

1965

1970

БИРПИ преобразуется во Всемирную организацию по интеллектуальной собственности (ВОИС) при ООН

Подписан Вашингтонский договор о патентной кооперации (РСТ)

1970

1973

СССР присоединился к Женевской конвенции

СССР присоединился к Мадридскому соглашению

1976

1977

СССР ратифицировал Вашингтонский договор о патентной кооперации

Россия, государство-правопреемник СССР, присоединилась к Бернской конвенции

1995

Постиндустриальное развитие

2008

2013

Россия. Авторское право и отношения промышленной собственности в России закреплены в части 4 Гражданского кодекса РФ

Россия. Создан Суд по интеллектуальным правам (СИП)

Вкальвают роботы, а не человек!

Наступил 2023 год, и Бюро по авторскому праву США наконец запустило инициативу по изучению вопросов искусственного интеллекта. Изучают, в частности, действие авторского права на произведения, созданные с помощью инструментов ИИ, а также использование защищённых авторским правом материалов в обучении ИИ.

Ведомство по авторскому праву получило запросы от Конгресса и представителей общественности, включая создателей и пользователей ИИ, с просьбой изучить проблематику. Более того, уже поступают заявки на регистрацию произведений, включающих генерируемый ИИ контент.

16 марта 2023 года Бюро опубликовало Руководство по регистрации авторских прав на произведения, содержащие результаты, созданные искусственным интеллектом.

Итак, согласно документу, произведения, созданные с использованием искусственного интеллекта, подлежат охране, если:

- творческий замысел и конкретное выражение произведения (подбор, аранжировка, обработка) сделаны человеком, а искусственный интеллект использован лишь как вспомогательный инструмент,*
- человек внёс творческий вклад в отбор*

результата работы искусственного интеллекта или изменил его в степени, достаточной для признания его охраноспособным.

Охрана не распространяется на результаты интеллектуальной деятельности, созданные генеративными нейросетями с использованием только запросов, без творческого вклада человека в их создание.

В документе отмечается, что при подаче заявки на регистрацию заявители обязаны сообщать в Бюро, включили ли они в свою работу результаты, созданные искусственным интеллектом, и, конечно, предоставлять описание вклада человека в этот объект.

Таким образом, пока что решение о том, является ли конкретное произведение объектом авторского права, будет приниматься с учетом оценки творческого вклада автора в создание произведения.

Тем временем начались и первые громкие процессы. Группа художниц подала коллективный иск в отношении создателей генераторов изображений, основанных на алгоритмах искусственного интеллекта. Создателям ИИ вменяется в вину кража миллиардов защищённых авторским правом изображений, которые использовались для обучения этих систем. Авторы изображений не получили компенсаций, да и вообще их согласия никто не спрашивал. Иск подан от имени Сары Андерсен (Sarah Andersen), Келли МакКернан (Kelly McKernan) и

Карлы Ортиз (Karla Ortiz), их интересы представляет юридическая фирма Джозефа Савери (Joseph Saveri Law Firm), а ответчиками выступают компании Stability AI, Midjourney и DeviantArt. Основанные на ИИ генераторы на платформе DeviantArt и Midjourney позволяют создавать по текстовому описанию изображения, подражающие манерам письма того или иного художника.

В чем суть претензии? В частности, это незаконная конкуренция, то есть машинное дублирование стиля художника, и нарушение права на публичность – при генерации изображения в том или ином стиле система не запрашивает разрешения у автора этого стиля.

В конечном итоге истцы хотят доказать, что ответчики незаконно обогащаются на защищённых авторским правом материалах.

Чем дело закончится в подобных исках, пока неизвестно. Юристы с обеих сторон трудятся над правовым обоснованием своих позиций. И тихо ругают положения

Бернской конвенции, по которой мы все до сих пор живем, а именно: конвенция не дает подходящего для казуса с ИИ толкования понятия авторства. Пока что, в понимании Бернской конвенции, автор – это физическое лицо, которое вкладывает элемент творчества, необходимый для создания произведения, а также имеет определённое место жительства и гражданство, что и является критериями для

предоставления охраны для созданных произведений.

Ждём, каково будет решение судов в отношении роботов и их создателей.

Глава 3. Письмо самому себе?

Поговорим об авторском праве

Институт авторского права, из всех правовых институтов, является наиболее интернациональным, заключая в себе принципы и нормы, общие законодательствам всех стран.

В. Я. Канторович. Авторское право на литературные, музыкальные и фотографические произведения.

Петроград, 1916



Авторское право – своего рода первоисточник, в том числе и для промышленной собственности. «Вначале было слово», – перефразируя библейское выражение, скажем: «Вначале был человек». Авторское право всегда исходит от человека и возникает первым. Именно Homo Sapiens как мыслящий индивид что-то придумывает и делает, изобретает и творит.

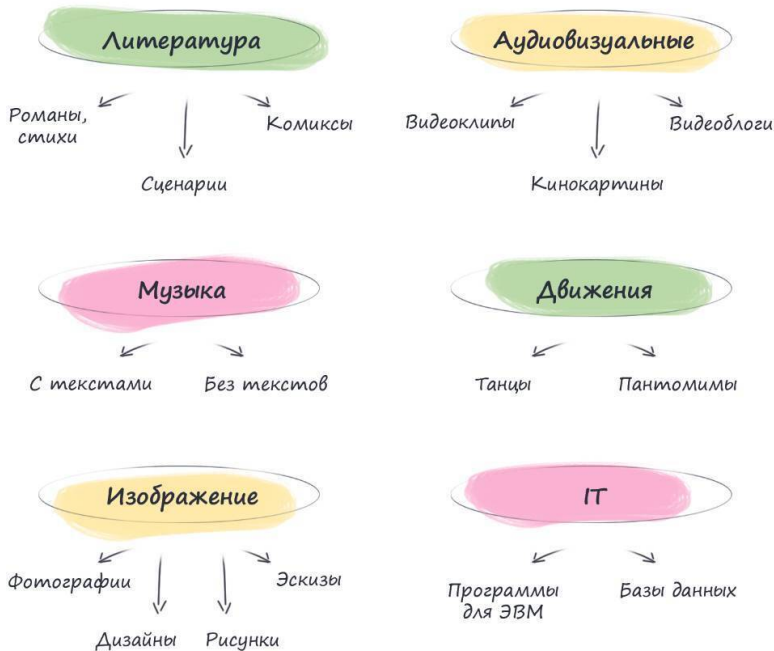
Если результат этого труда попадает под возможность регистрации промышленной собственности или товарного знака, то возникают эти формы собственности. Они вторичны. Авторский же труд и авторское право – всегда первичны!

Таким образом, имеем главное отличие: автором может быть только физическое лицо.

Под защиту авторского права попадают:

- произведения науки,
- произведения литературы,
- произведения искусства.

Авторское право в креативных индустриях



Каждый из этих трёх видов авторского права делится на огромное множество подвидов. Но имейте в виду, что полного, исчерпывающего перечня до сих пор не существует, потому что постоянно возникают всё новые и новые виды творческой деятельности.

Для утверждения авторского права произведение должно удовлетворять следующим критериям – их юристы называют условия охраноспособности:

1. Наличие творческого замысла.

В произведении должен быть выражен творческий замысел. Автор применил своё творческое начало, чтобы что-то написать, нарисовать или запрограммировать. Это тот самый признак произведения, который позволяет однозначно ответить на вопрос: является ли инструкция к кондиционеру объектом авторских прав? Ответ: нет, не является, так как в основе создания этого документа лежит не творческий замысел, а производственная необходимость или задача изложить для пользователя последовательность действий.

Как ни странно, при внешней простоте критерия, он вызывает много дискуссий. Инструкцию к кондиционеру можно написать в стихах, в конце-то концов! А кто сказал, что это не творчество?! Решить споры помогут профессиональные ассоциации: проведут экспертизу и дадут оценку, есть ли в произведении творческий замысел.

2. Выраженность произведения, она же законченность. Да, любое творческое произведение должно иметь начало и конец. Оно и понятно: три ноты вступления не могут быть целой оперой. Задумка оперы, для которой вы пока написали только три ноты, тоже не является объектом охраны авторского права; под действие авторского права подпадает именно творческое изложение мыслей и идей, а не их содержание

как таковое.

3. Объективная форма выражения.

Говоря юридическим языком, это возможность для третьей, неаффилированной стороны подтвердить существование произведения. Что может быть таким подтверждением? Для литературного произведения – существование рукописи на бумаге или в виде публикации в сети. Для музыки – в частности, её исполнение. Для картины – её наличие в той или иной объективно регистрируемой форме: в виде файла, если это цифровая живопись, или полотна на стене, если традиционная. Заметим, что обнародование произведения при этом вовсе не обязательно. Авторское право распространяется на любые произведения, если они существуют в какой-либо объективной форме. Да-да, вопреки всем мифам и легендам авторское право в равной мере охраняет как рукопись, лежащую в ящике стола писателя, так и опубликованный, то есть выпущенный в свет, текст.

Тут кроется ещё один источник споров и конфликтов. Конечно, по закону существует так называемая презумпция авторства, и вы не обязаны регистрировать ваше произведение. Более того, вы считаетесь автором, пока кто-то не опровергнет этот факт. Но... что, если опровергнет?

Многие авторы не знают, как с этим противоречием поступать. Частый вопрос: «Ну и как же мне доказать, что моё стихотворение было написано 1 января 2020 года, если я его никому не показывал?»

В сущности, для того чтобы определить наличие объективной формы выражения, автору необходима третья сторона. Другими словами, кто-то ещё должен увидеть/услышать ваше произведение кроме вас, автора.

Имеем три варианта, как поступить:

- опубликоваться (печатный или онлайн-вариант, когда к произведению имеет доступ неограниченный круг лиц),
- выступить публично – круг лиц ограничен, но все они могут подтвердить, что, к примеру, прослушали текст стихотворения 2 января 2020 года,
- обратиться в специальные организации, которые и выступают той самой третьей неаффилированной стороной, например в авторское общество, к нотариусу или в так называемые депозитарии.

Суть деятельности депозитария в том, что автор отдает своё произведение на хранение в специальный реестр. Создатели депозитария могут подтвердить наличие произведения и, при необходимости, предоставить его копию.

Мы ещё поговорим о пользе и сущности депонирования результатов интеллектуальной деятельности, здесь же отметим: это наиболее простой, быстрый и удобный способ продемонстрировать своё произведение третьей стороне, то есть усилить этот критерий охраноспособности.

Разоблачаем мифы: отправка письма самому себе

Депозитарий подтверждает наличие авторского

произведения, но лишь в момент депонирования. А что делать, если вы задепонировали, скажем, свой роман, лишь спустя 10 лет после его написания?

Из-за таких и подобных случаев авторское право ещё называют правом споров. Не существует абсолютно надёжных способов зафиксировать своё авторство. Но давайте разберём самые живучие мифы о фиксации такового.

Отправка письма самому себе, которую некоторые юристы советовали ещё лет десять назад, себя изжила. Осиновый кол в этот сомнительный способ вбила судебная практика.

Не так давно состоялся громкий судебный процесс. Автор вступил в сговор с сотрудником почтового отделения, и тот взял, да и проставил штамп на отправлении задним числом.

После этой истории российские суды стали, мягко говоря, довольно равнодушны к таким доказательствам и могут не принять к рассмотрению (и скорее всего, не примут) отправку письма самому себе.

У этого способа, называемого иными специалистами «копирайтом для бедных», есть и ещё один существенный недостаток. Дело в том, что после вскрытия письма в суде это доказательство вообще теряет свою (и без того невысокую) юридическую значимость. То есть, если предстоит несколько судебных заседаний – придется посылать себе несколько писем... Или несколько десятков?

Ну, в общем, вы поняли. Удивительно лишь то, как

живуча «легенда о письме самому себе» в сознании творцов. Есть в ней нечто романтическое, что ли?

Существует альтернативный способ задокументировать своё авторство: у нотариуса. Он довольно простой, но дорогой. И многие нотариусы, не сталкиваясь с таким видом деятельности, зачастую попросту сами не знают, что именно и как именно они должны подтвердить.

Как ни крути, депонирование остаётся самым простым выходом.

Первым органом, регистрирующим авторские права, стала Библиотека Конгресса США. Поэтому её и называют первым – и крупнейшим – депозитарием в мире.

Специальный отдел библиотеки занимается оформлением копирайта – авторских прав. Да и сам термин «копирайт», в дословном переводе «право воспроизведения» или «право копирования», возник на базе оформления авторских прав в Библиотеке Конгресса.

Оформить копирайт может гражданин любой страны, заполнив специальный бланк на сайте Библиотеки. Услугой активно пользуются творцы, ориентированные на международный рынок. Имеется и ряд преимуществ, таких как внесение данных о переходе авторских прав, хранение и выдача по запросу двух копий произведения и тому подобное. Основной недостаток довольно существенен: процедура недешёвая (регистрационный сбор от 45 долларов) и отнюдь не простая. Заполнение бланка многие сравнивают с визовыми ан-

кетами. Скорее всего, автору понадобится, как минимум, помощь переводчика со знанием бюрократического английского, а как максимум, – специалиста по авторскому праву. Кроме того, передача объекта на хранение в Библиотеку Конгресса всё ещё осуществляется на материальном носителе – готовьтесь отправлять посылки с рукописями/образцами и ждать ответа до полугода.

Русский след в Конгрессе США

Коллекции Библиотеки Конгресса содержат материалы примерно на 470 языках. Самый старый письменный материал в библиотеке – клинописная табличка, датированная 2040 годом до нашей эры.

Неоценимый вклад в формирование Библиотеки внёс русский человек.

Красноярский купец Геннадий Васильевич Юдин всю свою жизнь собирал книги и в итоге считал свою библиотеку – 81 000 томов, включая самые редкие издания, – самой большой семейной ценностью.

Остаётся загадкой, что подтолкнуло его к продаже. Возможно, страх за будущее коллекции после гибели наследника, на которого купец возлагал большие надежды.

Исследователи сходятся в том, что для купца важнее всего было не сохранить книги у себя, но сохранить свою библиотеку как единое целое.

Сначала Юдин пытался продать её в России, и даже сильно сбавив цену, но частных покупателей

не нашлось, а от государства получил отказ с мотивировкой «за неимением средств».

В 1903 году в газете Washington Post появилось объявление о продаже. Три года переговоров – и в результате библиотека была продана за сто тысяч рублей. В 1907 году 81 тысяча томов уехала в США.

Вот так книжное собрание Юдина стало основой славянского отдела Библиотеки Конгресса США.

Рукописи по истории России коллекционер оставил у себя – и до конца своей жизни Геннадий Васильевич продолжал покупать и собирать книги.

Первым депозитарием в России для авторов и творцов стало Российское Авторское Общество (РАО). По сути, любой автор может обратиться в него и зарегистрировать любое произведение как своё собственное. Бремя доказательств лежит на нём самом и его оппонентах. Как видим, деятельность РАО ограничивается лишь фиксацией авторства. Кроме того, регистрация авторства через РАО довольно дорогостоящая и длительная по срокам. Соответственно, она имеет смысл для тех произведений, которые уже пользуются популярностью и приносят большую прибыль своим творцам.

Проблема лежит в иной плоскости. По сути, ни в стране, ни в мире не существует единой базы данных авторских произведений.

Стало быть, сам творец должен доказывать в спорной ситуации наличие своего более раннего приоритета. И ни один из способов защиты не является уникальным и непробиваемым.

мым, а различаются они разве что простотой и стоимостью.

Что такое РАО?

Российское Авторское Общество (РАО) является общественной организацией, осуществляющей управление авторскими и смежными правами на произведения литературы, музыки, изобразительного искусства, а также на фонограммы, видеозаписи и эфирные представления в России.

РАО выполняет следующие функции:

1. Установление и взимание авторских вознаграждений. Собранные средства распределяются между правообладателями в соответствии с принятыми правилами.

2. Коллективное управление авторскими и смежными правами. Общество заключает лицензионные договоры с пользователями произведений и следит за исполнением этих договоров.

3. Защита авторских прав. В случае нарушения авторских прав РАО ведёт судебные и административные процессы для защиты интересов авторов.

Важно отметить, что РАО является лишь одной из нескольких коллективных управляющих организаций в России. Есть и другие организации, такие как ВОИС (не путать с Всемирной организацией интеллектуальной собственности при ООН, – тут речь о Всероссийской организации интеллектуальной собственности), РСП (Российский Союз Правообладателей), которые также

занимаются коллективным управлением авторскими и смежными правами в России.

Несмотря на череду скандалов, сопровождавших деятельность РАО, оно остаётся старейшим авторским обществом в России, и его услугами пользуются многие фирмы-правообладатели, в том числе крупнейшие зарубежные музыкальные лейблы: Universal Music Group, Sony Music Entertainment и Warner Music Group.

С точки зрения юриста, в деятельности РАО есть один безусловно позитивный момент: повышение правовой культуры в области пользования чужим авторским продуктом.

Однако непрозрачность, отсутствие фактической защиты прав для малоизвестных авторов-творцов, а также частые курьёзы при отстаивании авторских прав являются главными проблемами в его деятельности.

Так, к примеру, в конце 2011 года РАО подало иски против Московской, Свердловской и Нижнетагильской филармоний. Общественность немало удивило то, что РАО фактически требовало выплаты авторских вознаграждений за произведения классиков, ведь по всем законам они уже давно стали общественным достоянием. На самом деле камнем преткновения являлось исполнение современных композиций на концертах: истец утверждал, что многие годы отчисления в РАО производились без учёта реального хронометража звучания современной музыки.

Районный суд в Екатеринбурге прекратил производство дела, но РАО заявляло о намерении довести тяжбу до конца.

В общем и целом, вектор развития авторского права в нашей стране – это не столько новые законы и не ужесточение наказаний, сколько повышение правовой культуры в обществе.

Люди часто говорят мне, что в России не работает институт интеллектуальной собственности. Я отвечаю: утверждать, будто у нас неразвитая правовая система, нельзя. У нас очень хорошо развита правовая система. Очень много законов, которые охраняют и защищают интеллектуальную собственность во всех её проявлениях. Более того, у нас очень жёсткое законодательство. В некоторых странах за нарушения в области интеллектуальной собственности последуют только экономические санкции, а у нас возможно наказание вплоть до уголовного преследования.

Но у нас пока что недостаточно развита культура обращения с интеллектуальной собственностью. Многие попросту не уделяют этому аспекту внимание. Не понимают, как на этом можно зарабатывать и какое наказание последует при попытке незаконно воспользоваться.

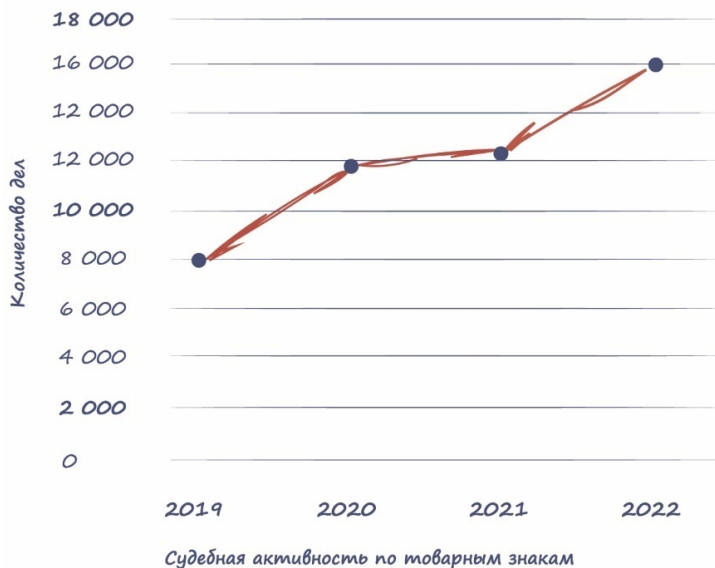
Один мой знакомый бизнесмен захотел анимировать развлекательную площадку, а именно каток, образами из мультфильма «Шайбу! Шайбу!» Вопрос к нам как к фирме, занимающейся защитой интеллектуальной собственности: «Ни-

чего, если я так украшу?» Мой ответ: «Нет, нельзя. Давайте узнаем у правообладателей». Студия «Союзмультфильм» – правообладатель – прислала свой прайс. После этого бизнесмен сказал: «А... и без этих образов хорошо!» Вторая история тоже закончилась, можно сказать, хэппи-эндом. Фирма, производящая сувенирные футболки, захотела обогатить свой ассортимент изображениями героев мультфильмов Looney Tunes. Правами на них владеет компания Warner Brothers. Мы позвонили правообладателям, те очень быстро и охотно ответили. После того как мы объяснили, как и в каком качестве хотим использовать образы, они предоставили лицензионное соглашение с чётко расписанным прайсом, который оказался очень комфортным.

Таким образом, крупная компания позволяет мелким бизнесам зарабатывать на своих образах, с учётом, разумеется, соблюдения условий лицензии и уплаты роялти. Выгода от продаж такого мерча более чем покрывает вложения в уплату лицензионных отчислений.

Очевидно, что в большинстве случаев путь к грамотным отношениям с авторским правом, который проходят буквально все предприниматели, не так уж тернист. И всё, при должной организации процесса, работает как часы.

Статистика судебной активности



Просто кто-то, наступая на грабли, не верит с первого раза, что это больно, – и продолжает наступать. Не надо так!

И ещё хочется отметить вот что. Прогресс, который все остальные страны прошли за полвека, мы проходим буквально за десяток лет. Если посмотрим судебную практику с 2012 года, то увидим, что до 2015–2016 годов у нас в основном судились с отечественными нарушителями иностранные пра-

вообладатели. А потом число российских правообладателей, которые отстаивают свои права, становилось всё больше, и к 2023 году оно уже перекрывает количество зарубежных. Разрыв между нами и более развитыми странами мы проходим в повышенном темпе: год за пять или даже год за десять.

Произошел сдвиг в сознании: «а что, так можно было?» Думаю, это хороший знак для отечественного института интеллектуальной собственности.

Глава 4. «Кто здесь папа». Патентное право с точки зрения юриста

*Инновация отличает лидера от догоняющего.
Стив Джобс*



Интеллектуальная собственность, и патентное право, в частности, определяет, «кто здесь папа» – кто будет лидировать в той или иной отрасли, кто получит монополию на выпуск той или иной вещи.

Сразу скажу: существует некий миф о «волшебном патенте», получив который, компания сможет почивать на лаврах и купаться в деньгах. Однако патент не «сферический конь в вакууме». А всего лишь инструмент, и важно пользоваться им с умом – это раз, и пользоваться себе во благо – это два. Сами по себе патенты, а также другие виды промышленной собственности, не являются «волшебной палочкой». Нужно понимать, как это работает и как с ними обращаться.

Давайте посмотрим, существует ли тот самый волшебный патент в реальности. И как патентами вообще можно распорядиться.

Контейнеры вместо тюков

Грузовик Малкольма Маклина стоял в длиннющей очереди на разгрузку, а сам он с тоской наблюдал, как грузчики несутся туда и обратно, перетаскивая бесконечные горы тюков с хлопком. Было жарко, и, несмотря на проворство грузчиков, очередь едва двигалась. «Похоже, мы все застряли здесь, и надолго», – Малкольм с тоской обвёл глазами машины, выстроившиеся цепочкой к портовым складам. Времени поразмышлять было более чем достаточно.

Малкольм владел небольшой фирмой, занимавшейся перевозками, и мог в красках представить, как его команда – водители таких же набитых товаром машин – в эти часы изнывает на погрузках тут и там. Мир стремительно менялся, а человеческие руки и спину ничто не могло отменить.

Люди были похожи на трудолюбивых муравьёв, когда сновали по порту с огромными тюками. Да ведь какого бы могучего сложения грузчик ни был – ну не унести ему за один раз больше человеческого веса!

Может, проще грузить всё разом? Вот взять бы весь груз с того борта, чей водитель сейчас ругается с портовыми рабочими, и... Хорошо, возьмём мы весь его борт, а куда поставим, если на барже нет достаточно места? Завтра он вернётся сюда и продолжит стоять в этой невыносимо жаркой очереди. И потом, какой же конструкции должна быть эта огромная «коробка» и как её соединить с другими, да ещё и прицепить к палубе баржи, чтобы не упала в воду?

Маклин продолжал крутить свою мысль так и сяк. Идея была прекрасной: сделать такое приспособление, чтобы оно мгновенно перекочевало с грузовой машины на корабль. Грузчикам такое, пожалуй, не очень понравится, ухмыльнулся он, вслушиваясь в цветистые обороты, доносившиеся из толпы трудолюбивых «муравьёв». Ну а водители сказали бы, пожалуй, большое спасибо.

Пройдет 20 лет, прежде чем мысль, с которой Маклин играл, наблюдая за портовой суетой, обретёт

первые черты изобретения. Дело в том, что и сам наш герой к тому моменту станет владельцем приличного грузового автопарка из почти двух тысяч грузовиков, – и ситуация, что называется, назреет.

Многие штаты США начали вводить сборы на ввоз грузов, и выходило, что возить товары по морю из одного порта страны в другой – гораздо дешевле. Это подтолкнуло развитие внутренних морских грузоперевозок, а Маклина – к осуществлению своей мечты.

Он, при помощи знаменитых инженеров того времени, сконструировал транспортные контейнеры длиной 35 футов. Между собой они скреплялись специальной, прочной и универсальной, конструкцией замков. Сами контейнеры отличались прочностью и надёжностью. Перевозить грузы можно было в любую погоду как по морю, так и по суше. Помимо контейнеров Маклин придумал контейнерные площадки для автомобилей, судно-контейнеровоз и автомобильный прицеп. Все эти приспособления были – и это самое главное! – унифицированы под размеры всех других составляющих. То есть, грузы не только можно было почти мгновенно собрать и перевезти, переставить с одного вида транспорта на другой, но буквально собрать в одном месте из «кубиков», как конструктор, и скрепить, в разы повышая надёжность каждой перевозки.

За 7 миллионов долларов Малкольм Маклин приобрел судоходную компанию и назвал её символично

– *SeaLand*. Это слово отражало суть перевозок в унифицированных контейнерах – и по морю, и по суше.

И вот, давняя задумка Маклина была осуществлена. В порту Ньюарк в штате Нью-Джерси в 1956 году состоялась первая контейнерная перевозка. Судно было загружено для доставки грузов в Техас. Именно с этого момента официально началась контейнерная эра.

К 1970-м годам контейнерные перевозки были унифицированы для всех стран. Появились погрузочные краны для них. И, наконец, сформировались первые постоянные морские маршруты для контейнерных перевозок. Индустрия начала свой взрывной рост. Изобретение контейнеров изменило полностью всю логистику в мире – и не просто логистику, но внесло очень существенный вклад в машиностроение и в судостроение.

Сегодня мы даже не задумываемся, насколько мировые перевозки подешевели и упростились. Заходя в супермаркет, преспокойно покупаем авокадо из Эквадора, клубнику из ЮАР или вино из Чили. Между тем за каждой такой покупкой стоит изобретение Маклина. Вот так мечта обычного портового водителя изменила мировую торговлю.

Пример изобретения контейнерных перевозок стоит в ряду других изобретений, принесших владельцам миллионы, – это и телефон, и лампа накаливания. Такие патенты называют «золотыми». В чем суть этого понятия? Изобретатель

находит какую-то технологию, которая настолько идеально вписывается в формулу изобретения, что никто не может обойти его патент. Все вынуждены с ним считаться. Изобретатель отныне может не работать всю оставшуюся жизнь, просто кому-то разрешать за деньги пользоваться технологией, а кому-то запрещать. И конечно, также может получать доход в виде компенсации за нарушение исключительного права.

Но таких глобальных изобретений, будем честны, очень и очень немного. Дело в том, что собрать в единый патент всю технологию зачастую бывает неэффективно, потому что, во-первых, это трудоёмко и дорого, а во-вторых, тем самым размывается правовая охрана.

Вот поэтому я, когда ко мне обращаются клиенты, которые хотят получить качественную правовую охрану на свои технологии, всегда предлагаю комплексный подход. Мы анализируем и разбиваем технологию на составные части. Смотрим, какой правовой институт лучше подходит для той части, на которую мы хотим получить охрану. Если в рамках технологии может получиться 10 патентов (такое тоже бывает), тогда мы применяем так называемое веерное патентование. Это веер, или перечень патентов, которые полностью закрывают какую-то технологию.

Ведь в наше время нет, к примеру, такого явления, как патент на автомобиль: внутри любой машины сосредоточены несколько тысяч патентов, если не десятки тысяч. То же

самое касается электроники: в том же смартфоне, по расчётам энтузиастов, в какой-то момент было сосредоточено сорок пять тысяч технологий, защищённых патентами.

Итак, необходимо грамотно обращаться с патентным правом. А что оно собой представляет?

Прежде всего нужно иметь в виду, что, в отличие от авторского права, патентное право имеет территориальную ограниченность. Да, право автора действует во всём мире. Изобретателю не так легко.

Патент действует на территории той страны, где сделано изобретение, либо в том регионе, где была подана заявка и выдан патент. Логично предположить, что, если гражданин Российской Федерации хочет защитить своё изобретение от копирования в иных странах, ему нужен не патент РФ, а какая-то международная защита. Можно ли её получить?

Да, и даже двумя способами.

Способ первый, он же самый простой: подача заявки через систему РСТ (Patent Cooperation Treaty – Договор о патентной кооперации). Заявки подаются в соответствии с принципом одного окна – и мы получаем на выходе патенты, признанные в тех странах, которые подписались под этим самым Договором РСТ. Подписан он был на основе Парижской конвенции – и принят к исполнению среди всех участников этой Конвенции.

Как это принято в Париже

Парижская конвенция была заключена в 1883 году, а дополнялась и пересматривалась 7 раз вплоть до 1979 года. В настоящее время положения Парижской конвенции администрируются Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС).

Зачем она вообще нужна? Это своего рода глобальный, всемирный договор о том, что авторы и правообладатели изобретений могут рассчитывать на защиту в любой из стран мира. На конец 2022 год участниками стали 179 государств.

На самой первой встрече в Париже, состоявшейся 20 марта 1883 года, присутствовало всего 8 стран, стремившихся защитить международным правом бурно развивавшуюся патентную мысль.

Между прочим, СССР присоединился к Парижской конвенции лишь в 1965 году. Этот факт многим исследователям даёт основание для утверждения, будто в Союзе вообще не было патентного права.

Однако, так или иначе, Союз в итоге не только присоединился к Парижской конвенции, но и стал одной из стран-участниц Первой независимой конференции по разработке Договора о патентной кооперации (РСТ).

Эта конференция состоялась в феврале 1967 года при участии Международного института в Гааге. На конференцию были приглашены 6 государств: Франция, Западная Германия, Япония, СССР, Великобритания и США.

Итак, каковы же основные пункты Парижской конвенции по защите промышленной собственности?

1. Положения Конвенции о национальном режиме предусматривают, что в отношении охраны промышленной собственности каждое из Договаривающихся государств обязано предоставлять гражданам других Договаривающихся государств тот же объём охраны, какой оно предоставляет своим гражданам.

Говоря простым языком, вот какие меры охраны существуют внутри России, такие же мы и предоставляем тем, кто сюда приезжает со своими изобретениями (и регистрирует их международным способом).

Этот пункт имеет примечание: охрана промышленной собственности предоставляется гражданам стран, не присоединившихся к Конвенции, если они проживают или имеют предприятие на территории любой из присоединившихся стран.

2. Конвенция предусматривает право приоритета в отношении патентов (а также полезных моделей, в тех случаях, когда таковые существуют), знаков и промышленных образцов. Это право означает, что на основании правильно оформленной первой заявки, поданной в одном из Договаривающихся государств в течение определённого срока (12 месяцев для патентов и полезных моделей, 6 месяцев для промышленных образцов и знаков), заявитель может испрашивать охрану в любом из остальных Договаривающихся государств. Такие последующие заявки считаются поданными в ту же дату, что и первая заявка. Иными

словами, они имеют приоритет (отсюда термин «право приоритета») перед заявками, поданными в указанный период на то же изобретение, полезную модель, знак или промышленный образец другими лицами.

Одно из важнейших практических преимуществ этой нормы заключается в том, что заявители, желающие получить охрану в нескольких странах, не обязаны подавать все свои заявки одновременно, а имеют в своём распоряжении срок в 6 или 12 месяцев, чтобы решить, в каких странах они желают получить охрану, и должным образом подготовить свои действия, необходимые для получения охраны.

Наконец, ещё один важный пункт Парижской конвенции:

За. В отношении патентов: патенты, выданные в разных Договаривающихся государствах на одно и то же изобретение, не зависят друг от друга, выдача патента одним Договаривающимся государством не обязывает к выдаче патента другие Договаривающиеся государства; заявка на патент не может быть отклонена и патент не может быть аннулирован ни в одном Договаривающемся государстве на том основании, что заявка на патент была отклонена или патент был аннулирован в любом другом Договаривающемся государстве.

В общем и целом, это означает, что запатентовать что-либо изобретатель может не только у себя на родине (а вдруг на родине не получится?), но и где

угодно.

Второй способ регистрации международных патентов – это подача национальных заявок в тех странах, где мы хотим получить патенты. Скажем, на карте мира нас интересуют только Китай, Южная Корея и Вьетнам – вот туда мы и подаём заявки, оформив их согласно принятым в этих странах стандартам, и с обязательным привлечением патентных поверенных этих стран.

Важным свойством и того и другого способа является наличие права приоритета с момента подачи самой первой заявки на изобретение.

Первый способ, несомненно, удобнее и увеличивает период приоритета на дополнительные 18 месяцев (общий период подачи и рассмотрения заявки, таким образом, не 12, а 30 месяцев). Подать такую, единую, международную заявку можно через Роспатент или через региональное патентное ведомство.

Существуют четыре крупные организации: две действуют на Африканском континенте, одна – Европейское патентное ведомство – для стран Евросоюза, а также Евразийское патентное ведомство, которое объединяет такие страны, как:

- Армения,
- Азербайджан,
- Беларусь,
- Кыргызстан,
- Казахстан,

- Российская Федерация,
- Таджикистан,
- Туркменистан.

Итак, патенты бывают национальные и международные, или получаемые в иных странах, чем страна проживания. Теперь рассмотрим, какие вообще виды патентов выделяют, или что же конкретно в нашей технологии можно защитить патентным правом?

1. Промышленный образец

Критериями для выдачи патента на промышленный образец являются:

- 1) оригинальность разработки,
- 2) её промышленная применимость.

При регистрации промышленного образца мы регистрируем форму или исполнение какого-либо изделия. Поэтому в рамках одной заявки можно зарегистрировать несколько вариантов исполнения: например, объёма, цвета, материала изготовления. В терминах международной регистрации, промышленный образец – это художественно-эстетическое решение изделия. Образец может быть трёхмерным, имея характеристиками форму или объём, или быть двумерным и иметь такие характеристики, как рисунок, линии или цвет.

Пример: вы придумали новую, удобную форму компьютерной мыши. Революцию не произвели, но создали нечто новое в области формы и эргономики. Смело подавайте документы на регистрацию промышленного образца, но не за-

будьте посоветоваться с патентными поверенными и всё как следует оформить. Если кто-то захочет утащить себе эту вашу модель мышки, а вы не зарегистрируете все возможные нюансы её исполнения, защита патентом окажется бессильна.

Кстати, существует евразийский промышленный образец – заявку на него можно подать и получить в странах на территории Евразийского содружества.

В моей практике был случай, когда пришлось первым делом зарегистрировать именно этот вид патента. Мой клиент построил новую форму летательного аппарата-беспилотника. По внешнему виду, он напоминал конвертоплан.

Когда этот разработчик пытался придумку зарегистрировать, экспертное сообщество его не поощряло. Это было технологически очень сложное изделие с большим количеством поворотных механизмов. А чем больше узлов в изделии, тем, конечно, оно дороже, сложнее его обслуживать, оно более ломкое и так далее.

Тогда наш клиент создал образец, и мы начали смотреть, что в нём можно запатентовать. Технологическое решение заключалось именно в форме фюзеляжа. То есть, разработчик подобрал настолько идеальные пропорции, что за счёт изменения угла наклона самого фюзеляжа без использования всяких вращательных элементов коптер вертолётного типа превращался в самолётный.

Так как это прежде всего форма, – с элементами скругле-

ния, с углами наклона, – то первое, что мы сделали, это подали заявку на промышленный образец. Тем самым мы закрепили на территории России возможность использования такой формы для коптера.

Дальше начали раскладывать на другие виды патентов, потому что вдобавок там была определённая технология винта, мотора и другие особенности. В итоге мы создали группу патентов. Часть была получена, и им была предоставлена международная правовая защита.

Сейчас это эта технология благополучно коммерциализируется и в России и за её пределами, в том числе, кстати говоря, за счёт как раз эффективного и грамотного патентования самой технологии. Я уверен, что многие компании хотели бы реинжинирингом нечто подобное воспроизвести. Но когда они узнают, что это всё запатентовано, то понимают также, что нет смысла ломать голову, а проще пойти к разработчику и договориться.

Срок действия исключительного права на промышленный образец считается со дня подачи заявки на выдачу патента и составляет пять лет (пункты 1 и 3 статьи 1363 ГК РФ). Срок может продлеваться для владельца евразийского патента (и по его ходатайству) в отношении территории всех Договаривающихся государств, на которых патент действует, каждый раз на пять лет. Обратите внимание на ещё один нюанс: при этом общий срок действия евразийского патента на промышленный образец не должен превышать двадцати пяти лет с

даты подачи евразийской заявки.

В качестве промышленного образца нельзя зарегистрировать такие объекты, как:

- государственные символы и знаки (флаги, гербы, ордена, денежные знаки и тому подобное);
- сокращённые или полные наименования международных и межправительственных организаций, их флаги, гербы, другие символы и знаки;
- официальные контрольные, гарантийные или пробирные клейма, печати, награды и другие знаки отличия.

2. Полезная модель

Это техническое решение, которое относится к внутреннему устройству: обычно оригинальные узлы, способы соединения или элементы продукта. В том числе, под защиту попадут даже какие-то простые изделия, которые дают новый технический результат.

Критериями для выдачи патента на полезную модель являются:

- 1) оригинальность разработки,
- 2) её промышленная применимость.

Защита полезных моделей возможна только в тех странах, которые признают этот вид инноваций. Так, США, Великобритания и Канада не используют термин «полезная модель». Это не значит, что там защита вашей полезной модели невозможна, – просто нужно будет искать другие способы, принятые в этих странах.

С 2019 года в нашей стране патенты на полезные модели выдаются, как и на изобретения, после экспертизы.

Случай из моей практики: один человек придумал конструктор садовой мебели. Просто, как всё гениальное, и столь же тривиально. Все материалы, по большому счёту, можно купить на строительной базе. То есть, его конструктор – это определённые профили с определёнными зажимами, из которых можно собрать кресло, шезлонг, стол и так далее.

Естественно, возникли опасения: хотелось выйти с этим товаром на маркетплейсы и спокойно начинать работать в своей нише рынка. Но проблема была как раз в простоте идеи: это не сложное изобретение, а просто сумма неких наличествующих на рынке элементов, – её начнут копировать все кому не лень.

Мы провели патентный поиск: выяснилось, что в целом похожие технологии уже присутствуют за рубежом, в частности в Канаде. Результаты патентного поиска, помимо прочего, помогли нашему клиенту понять, что именно ему необходимо доработать, чтобы его технология стала патентоспособной.

Ну и самое главное: из-за права приоритета, который формируется в момент подачи заявки (а заявку мы уже оформили и подали), наш клиент теперь вооружён правовой защитой для своего изделия. И даже если сейчас, до выдачи патента, его начнут копировать – он сможет отработать все на-

рушения, которые были произведены в отношении его изделия в период регистрации патента. Очень удобно, правда?

Срок действия исключительного права на полезную модель установлен пунктом 1 статьи 1363 ГК РФ и составляет десять лет. Возможность продления срока действия патента на полезную модель не предусмотрена.

3. Изобретение

Это наивысшая и самая сложная разновидность объектов патентного права. В качестве изобретения можно зарегистрировать:

- устройства,
- способы,
- вещество,
- штамм микроорганизмов,
- культуры клеток растений или животных,
- применение устройства, вещества или способа по

новому назначению.

У изобретения, в отличие от первых двух видов объектов, не два, а три критерия патентоспособности:

- 1) новизна,
- 2) промышленная применимость,
- 3) изобретательский уровень – у нашего нового объекта должен быть эффект больше, чем просто от суммы частей.

Закон ГК РФ, статья 1350, говорит об этом так: «Изобретение имеет изобретательский уровень, если для специалиста оно явным образом не следует из уровня техники. Уро-

вень техники для изобретения включает любые сведения, ставшие общедоступными в мире до даты приоритета изобретения».

Изобретательский уровень – это критерий, требующий тщательной экспертизы. Заметим, что юристы бились над вопросом едва ли не с того дня, как вообще придумали регистрировать патенты или их прообразы.

Признаки зарождения концепции изобретательского уровня появились ещё в Средние века. А вот, к примеру, на страницах французского Закона о патентах 1791 года было указано, что простое изменение формы или пропорций любого объекта не делает его изобретением, охраняемым Законом. Такое же положение было включено и в Закон США в 1793 году. В одном из решений Верховного Суда в США 19 века сказано, что «каждое изобретение должно быть продуктом большей изобретательности и мастерства, чем может иметь обычный ремесленник, знакомый с соответствующей сферой деятельности».

Стремление вывести этот критерий вытекало из самой сущности патентов как двигателей прогресса. Может, наши предки и не отдавали себе в этом отчёта, но, во всяком случае, стремились как-то выделить вещи, появление которых не просто облегчало труд, но меняло саму технологию.

Приведу простой пример. Допустим, мы изготавливаем какую-то швабру для мытья полов. Тогда, если мы захотим выйти на изобретение, эта швабра помимо своих традици-

онных функций должна будет ещё давать какой-то технический и отнюдь не очевидный эффект: допустим, у нас, посредством использования каких-то определённых щёточек, достигается эффект обеззараживания. Вот тогда мы говорим, что это явно не следует из уровня технологий, и у нас появляется новый технический результат. Помимо того, что швабра наша, как ей и положено, моет пол, она его ещё и обеззараживает.

Задача патентного проверенного при патентном поиске и последующем формировании заявки – подтвердить все три критерия изобретения, дать исчерпывающую информацию для экспертизы. Вот почему изобретение – самое дорогостоящее и в то же время самое сильное из объектов патентного права: оно даёт наилучшую охрану.

Есть ещё перечень критериев, которые необходимо соблюдать: в гражданском кодексе Российской Федерации, как и во всех международных конвенциях, написано, что НЕ может быть изобретением. Например, нельзя получить патенты на технологии, связанные с изделиями, которые могут нанести какой-то значительный ущерб. А ещё нельзя патентовать изобретения, противоречащие гуманности и морали. Например, способы клонирования человека, да и его клоны, способы модификации генетической целостности клеток зародышевой линии человека, и вообще запрещено патентовать использование человеческих эмбрионов в коммерческих целях.

Согласно пунктам 5 и 6 статьи 1350 Гражданского кодекса РФ, не признаются изобретениями такие объекты интеллектуальной деятельности, как:

- открытия,
- научные теории и математические методы,
- решения, касающиеся только внешнего вида изделий и направленные на удовлетворение эстетических потребностей,
- правила и методы игр, интеллектуальной или хозяйственной деятельности,
- решения, заключающиеся только в представлении информации.

Помимо «золотых» патентов, существуют ещё и «мусорные». Тут нужно заметить, что они не всегда так уж плохи – для их обладателей, хотя, разумеется, в массе своей составляют патентный балласт и вызывают лишь один вопрос у патентных специалистов: на кой кому-то это нужно?! Появление таких патентов связано было в нашей стране с невысоким уровнем экспертизы, а на полезные модели экспертиза, как я отметил, до 2019 года вообще отсутствовала.

Как-то раз мне в слезах позвонила моя родственница. Она держала небольшой киоск с сувенирами из Петербурга, и в один отнюдь не прекрасный день к ней заявила некая дама. По словам этой дамы, моя родственница, продавая магниты на холодильник, сделанные в виде рамки для фото, нарушала исключительные права оной мадам на такую вот по-

лезную модель. Посетительница показала какие-то бумаги, пригрозила судом, статьями, ссылкой и колонией. А заодно попросила заплатить необременительную сумму штрафа и отдать ей все магнитики, чтобы эти угрозы остались невыполненными.

Сроки регистрации видов ИС

Что охраняется	Техническая сущность изделия		Дизайн изделия	Коммерчески ценная информация
	Вид объекта ИС	Патент на изобретение	Патент на полезную модель	
Объект охраны	<ul style="list-style-type: none"> - Продукт - Способ - Применение продукта или способа 	Устройство	Решение внешнего вида изделия	<ul style="list-style-type: none"> - Бизнес-процессы - Бизнес-система - Уникальные тех. процессы
Срок охраны	до 20 лет	до 10 лет	до 25 лет	Бессрочно
Регистрирующий орган	Роспатент	Роспатент	Роспатент	Организация

Разумеется, я лишь посмеялся и посоветовал родственнице сообщить, что дама зашла не по адресу, ибо в семье имеется юрист, собаку съевший на патентах, в том числе между-

народных... Однако из любопытства залез в базу и обнаружил, что некогда в самом деле был выдан патент на такую вот «полезную модель» сувенира. В чем её новизна – оставалось загадкой, ведь это было всё равно что патентовать вилку или нож. Такой же уровень свежести объекта. Тем не менее, как видим, этот патент, – вроде бы, по всем признакам, мусорный, – приносил его владелице какие-то суммы, в основном в виде наглых поборов с пугливых владельцев сувенирных лавок.

Однако отставим в стороне подобные казусы – их, к чести нашего общества, с годами становится всё меньше, потому что правовая грамотность населения растёт (хотя бы до уровня «попросить составить письменную претензию вместо словесного наезда»).

Поговорим о самом главном. Вот мы получили патент.

Как же им распорядиться?

Основных способов монетизации всего три.

Первый способ – самый радикальный: отчуждение прав. Продажа наших прав на патент. Юридически это называется «договор отчуждения исключительного права на патент». Продажа производится как любая иная сделка; для простоты приведём аналогию с куплей или продажей квартиры. Только вместо реестра недвижимости (Росреестра) – реестр Роспатента. Уплачивается государственная пошлина, договор регистрируется от 1 до 3 месяцев, и, собственно, в реестре Роспатента появляется запись о новом правообладателе.

Второй способ – лицензирование. Оно бывает двух видов: исключительное и неисключительное. И ещё два нужных термина. Лицензиар – это сторона лицензионного соглашения, предоставляющая другой стороне – лицензиату – право на использование объекта лицензии.

Исключительное лицензирование даёт большой спектр прав лицензиату – он становится таким маленьким правообладателем, то есть он, допустим, говорит: на территории Санкт-Петербурга я владею этой технологией, – и на этой территории, действительно, ведёт себя, как будто бы он правообладатель. Поскольку больше никому в Санкт-Петербурге права по такому договору передать невозможно. Исключительное лицензирование стоит дороже. Оно, как и договор отчуждения, должно регистрироваться в Роспатенте. Простая (неисключительная) лицензия – это когда лицензиар оставляет за собой право выдачи аналогичных лицензий третьим лицам. Его патентом могут пользоваться все желающие – в договоре прописан лишь размер роялти, или вознаграждения. Такую лицензию также необходимо регистрировать в Роспатенте.

Третий способ монетизации – так называемая судебная коммерциализация. Когда патентообладатель получает доход не от того, что он предлагает рынку права на лицензию, а от того, что ищет нарушителей своих прав. И посредством выплаты компенсации получает свой доход.

Глава 5. Проблема белых штанов. Патентное право в бизнесе

*Я выясняю, в чём нуждается этот мир. А затем
я изобретаю это.*

Томас Алва Эдисон



Мне всегда было интересно побыть в роли изобретателя. Что чувствует человек, получая патент? Одно дело, когда патент – красивая бумага, утешение для самолюбия, и совсем другое – когда ты держишь в руках документ, открывающий большие перспективы для бизнеса. Собственно говоря, в этом состоит сущность патентного права для предпринимательства. Все изобретения и полезные модели должны

работать на вас, на прибыль, на потребности рынка, а не висеть мёртвым грузом бесполезных бумаг.

Один из моих партнёров, Дмитрий Сергеев, пришел ко мне с идеей: а что, если сделать полностью бесконтактный вендинговый аппарат нового формата?

Эта мысль меня зацепила.

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ



ПАТЕНТ

НА ИЗОБРЕТЕНИЕ

№ 2799391

**Лоток для выдачи товара торгового автомата и способ
использования лотка для выдачи товара**

Патентообладатель: *Пен Евгений Александрович (RU)*

Автор(ы): *Пен Евгений Александрович (RU)*

Заявка № 2022127507

Приоритет изобретения **24 октября 2022 г.**

Дата государственной регистрации

в Государственном реестре изобретений

Российской Федерации **05 июля 2023 г.**

Срок действия исключительного права

на изобретение истекает **24 октября 2042 г.**

*Руководитель Федеральной службы
по интеллектуальной собственности*

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ
ИНН 7730175086
ОБЛАСТНОЕ АГЕНТСТВО ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ И МЕТРОЛОГИИ
СЕРТИФИКАТ ПОДЛИННОСТИ КОПИИ ПОДПИСИ
Сертификат: 4278640638513640a76983b73b4a27
Выдан: Зубов Юрий Сергеевич
3.08.2024 г. 15:02 по 30.08.2024

Ю.С. Зубов



Мы долго обсуждали различные форм-факторы, удобные фишки для пользователей и болевые точки владельцев таких аппаратов. Мы сделали несколько прототипов и подали заявку на патент. Сразу скажу, что в том виде, в каком мы хотели, получить патент не удалось, но мы не останавливаемся и проект прорабатываем.

Одна из проблем касалась излишнего контакта пользователя с аппаратом – решение нашлось буквально за несколько минут. В 2023 году итерация завершилась получением патента. Поскольку был проведён анализ рынка вендинговой торговли не только в России, но и за рубежом, можно приблизительно представить, кому и по какой цене можно продать лицензию на производство и использование такого лотка.

На самом деле история не только о патенте. Скорее о том, как патенты вообще должны появляться.

В отличие от объектов авторского права, которые по большей части являются итогом творческого замысла или спонтанного, идущего, как говорится, «от души», порыва творить, объекты промышленной собственности возникают иначе.

Они должны быть результатом осмысления потребностей рынка и представлять собой возможность решения каких-то доселе нерешённых проблем потребителя. В нашем случае это была необходимость бесконтактной и удалённой прода-

жи товара с мгновенной его выдачей.

Конечно, случалось, что какие-то изобретения обгоняли время и затем долго оставались невостребованными. С другой стороны, шансов на успех явно больше у тех, кто сам успевает за рынком, а не пассивно ждёт, когда рынок созреет до неких гениальных идей.

Ну а с третьей стороны, передовые компании сочетают обе стратегии в обращении с промышленной собственностью: и догонять, и опережать рынок.



Прилипчивая идея

Жил да был в Швейцарии человек по имени Жорж де Местраль. Был он из тех чудаков, что вечно обуреваемы идеями и одержимы изобретательством. В 12 лет Жорж спроектировал игрушечный самолет и подал заявку на свой первый патент. А будучи взрослым, изобрёл вещь, которая принесёт ему славу и завоюет весь мир, но... лишь спустя двадцать с лишним лет после озарения.

Началось всё одним осенним днём 1941 года. Тогда де Местраль бодрой походкой направился на охоту в сопровождении своего пса, ирландского пойнтера. История умалчивает, вернулись они с добычей или нет, но из густого горного леса оба выбрались, покрытые репейными колючками. То ли день был отменно испорчен, и де Местраль хотел как-то отвлечься, то ли, наоборот, его после удачной охоты посетило необъяснимое вдохновение, но только после изнурительной чистки своего пса от репейёв он не стал унывать.

Он решил изучить колючки под микроскопом. Позже отвечал любопытствующим, что никаких особых возможностей для коммерции и науки не видел, а движим был чистым познавательным инстинктом, вечным вопросом всех гениев, изобретателей и детей: «Как это устроено?» В микроскопе его взору предстала завораживающая картина – тысячи крошечных крючков, которые могли зацепиться практически за любую ткань или шерсть. Репейнику это

приспособление необходимо, чтобы разносить семена как можно дальше. А человеку какой прок?

И тут де Местраль понял, что можно воссоздать модель этого соединения. В перспективе виделся новый способ застегивания вещей: золотая середина между пуговицами, молниями и простым шиванием. Идея была в том, чтобы взять крючки, которые он увидел в репейнике, и соединить их с простыми петлями из ткани. Крошечные крючки зацеплялись за петли – и всё соединялось самым прочным образом.

Стоит заметить, что, хотя швейцарец буквально заболел этой идеей, путь его был весьма тернист (или, в его случае, «репейнист»). Шесть ткацких фабрик отказались повторить задумку де Местраля, ссылаясь на невозможность воспроизвести гибкие и прочные крючки.

Наконец в Лионе изобретатель встретил материал своей мечты – нейлон с хлопком. Используя эту ткань, можно было вручную создать те же микроскопические крючки, которые он видел на репьях, и прикрепить их к отдельному куску с помощью крошечных петель.

Окрылённый, де Местраль создал прототип застёжки-липучки, подал заявку и получил патент на своё изобретение в 1955 году. А ещё взял ссуду в размере 150 000 долларов и создал компанию Velcro. Слово придумал он сам, и это изящный неологизм: связка французских слов *velour* (бархат) и *crochet* (крючок).

Проблема заключалась в том, что сделать прообраз «бархатного крючка» всё ещё можно было

лишь вручную. Массовое производство оставалось недоступным. Из-за того, что у де Местраля закончились деньги, он уединился в крошечной хижине в Швейцарских Альпах, пытаясь найти решение.

Наконец несгибаемый швейцарец придумал использовать модифицированную версию чего-то вроде парикмахерских машинок для стрижки. Почти через двадцать лет после первоначального озарения он таки построил ткацкий станок, который позволил бы ему массово производить застёжки-липучки. И вот застёжки вышли на рынок...

Это случилось в начале 1960-х, но революции не произошло. Производители одежды интереса не проявляли, и казалось, что изобретение де Местраля, как и многие другие, будет низведено до статуса чего-то забавного, но бесполезного.

Затем на арене появилось НАСА. В поисках способа удерживать объекты прикрепленными к стенам во время космического полета агентство обнаружило Velcro. Внезапно изобретение де Местраля перестало быть забавной диковиной. Оно было на пике новизны, прогресса – одним словом, очень и очень модно, стильно и круто. Застёжки начали появляться на одежде в середине 1960-х, в том числе и в высокой моде: легенда французской моды Пьер Карден стал одержим этим материалом. И вот тогда-то изобретение де Местраля прогремело на всю планету.

Де Местраль скончался в 1990 году в той самой швейцарской деревне, где он родился и совершил своё

открытие. Он продал права на своё творение и на свой бренд. Хотя выручил немало, родной край не покинул, а скромно продолжил работу над другими изобретениями. В их числе уже не было такой всемирно прославленной вещи, как Velcro, но была, например, очень успешная машина для очистки спаржи. Тем не менее имя его не забыто. Де Местраль всегда будет связан с застёжками-липучками, которые начались с репейника на штанине – и потом долетели до Луны.

Существует множество разных стратегий по управлению патентами. Прежде всего, это собственное производство. Изобрели вы, скажем, уникальный станок для очистки спаржи – и изготавливаете теперь очищенную спаржу в промышленных масштабах. Поскольку только вы чистите её быстро, элегантно и легко с помощью своего чудо-станка, то вот вам и рыночное преимущество.

Существует иной способ. Допустим, спаржу-то вы чистите хорошо, но в мире уж очень много спаржи и растёт она в разных местах. Каждый раз продавать овощеводам свои услуги? Перейти на производство станков и везти их в Новую Зеландию и в Канаду? А не проще ли продать лицензию на изготовление вашего станка? Или на всю технологическую линию? Это второй способ извлечь доход из своей промышленной собственности, определённо более популярный в век глобализации.

Есть рынки, на которых вообще невыгодно быть производителем. Давайте возьмём любой продукт, который либо

тяжёл, либо просто очень дорог в транспортировке. Его всегда удобнее производить в том месте, где находится его потребитель. Неважно, население это или промышленность – в любом случае гораздо проще продавать лицензию на производство.

К примеру, телевизоры производят чаще всего там, где находятся потребители, – так делают почти все мировые бренды: Samsung, Sony и так далее. Телевизоры производятся на заводах, которые вообще-то делают марки всех телевизоров, но для каждого бренда – с каким-то особенным элементом, как минимум с лейблом, который проставляется по лицензии.

И дело ведь не только в затратной транспортировке, а в том, что телевизор – это очень простая конструкция. Там всего несколько деталей, по большому счёту, и заниматься перевозкой воздуха попросту невыгодно. Помним ещё и о том, что стоимость товара должна быть такова, чтобы люди его купили, так что сложная логистика только ляжет дополнительными затратами на кошельки покупателей. Почти то же самое со всей бытовой техникой: например, в холодильнике большая часть – это «воздух» внутри холодильника. И собирать холодильник, чтобы потом везти этот воздух за тридевять земель, не имеет смысла – проще и быстрее продать лицензию на его сборку.

Пример самого массового продукта в мире, который выпускается по лицензии, – пресловутая Coca Cola. Да, она все-

гда производится локально, ведь зачем возить по всему миру воду, которая есть везде? Воду берём на месте. Ну а чтобы «кола» была той самой «колой», лицензия позволяет производителю, во-первых, использовать специальный состав продукта, а во-вторых, ставить на этикетки тот самый бренд.

Существует и такой способ капитализации изобретения, как продажа исключительного права. Знаю несколько случаев, когда люди получали хорошие деньги за счёт того, что их изобретения убрали с рынка. Человек сделал некую установку, оформил патент сначала в Российской Федерации, потом – международный и через полгода получил предложение, от которого не смог отказаться.

Патент он счастливо продал, деньги получил, но – и тут самое главное! – этот продукт не вышел на рынок, потому что патент купил конкурент просто для того, чтобы на рынке не было альтернативы. Или, например, подразделение крупного немецкого химического концерна, которое занимается фармакологией, скупает всё что только есть в спектре, чтобы не появлялись альтернативы каких-либо лекарств. Очевидно, что покупать разработки для них дешевле, чем потом бороться на рынке с новыми продуктами. Итак, продажа или скупка исключительных прав – это ещё одна стратегия использования промышленной собственности.

Тут, заметим, возможны и варианты злоупотреблений, когда кто-то только делает вид, что у него имеется некое потенциально прорывное решение. Именно с расчётом на то,

что это решение кто-то купит. Просто чтобы оно не маячило на рынке. Увы, такие кейсы тоже есть. Есть такие сферы, где проверить существование некого продукта достаточно сложно. Для этого надо быть экспертом и иметь огромный капитал лишь для проверки реализуемости. Иначе говоря, проверить, работает ли нечто, заявленное в патенте, никто не может, потому что стоимость проверки будет составлять несколько десятков или сотен миллионов рублей. Вот и выходит, что проще купить подозрительный потенциально прорывной патент у правообладателя, чем оставлять его «на свободе».

Как видим, в бизнесе всё пронизано промышленной собственностью. Это и технологии, и товарные знаки, и лицензии, и патенты. И хитрая система скупки и перепродажи объектов промышленной собственности, направленная как на извлечение прибыли для себя, так и на предотвращение прибыли для конкурентов. А ещё существует особое направление бизнеса, целиком построенное на обладании промышленной собственностью, – так называемые стартапы. Есть множество определений стартапов (с английского start up переводится буквально как «запуск»). Но, в основе, все авторы выделяют три признака. Во-первых, возраст – это молодая или только что созданная организация. Рост – в своём развитии стартапы ориентированы на рост и масштабирование бизнес-модели, а также на захват доли рынка, а не на быструю окупаемость. И наконец, третья основа стартапа – инно-

вазии. Последнее и есть промышленная собственность: какая-то идея, изобретение, патент, ноу-хау.

Жизнь стартапов отнюдь не легка, а перспективы такие себе. По данным исследования Startup Genome Report (2018), 92 % от всех созданных стартапов «умирают». При этом 50 % стартапов перестают существовать в течение первых пяти лет. 74 % интернет-стартапов закрываются из-за преждевременного масштабирования, переоценив свои силы и раздув штат компании в несколько раз.

И не вдаваясь в вопросы финансирования и инвестиций, давайте посмотрим, может ли причина «смерти» стартапа скрываться в области интеллектуальной собственности. Разумеется, может. Зачастую так и случается. Ведь, как мы понимаем, причина доверия инвесторов к стартапу лежит в их вере в заложенную в основу инновацию. Если же инновация доверия не оправдывает, – и это может быть вовсе не мошеннический трюк, какой провернула небезызвестная Элизабет Холмс с своей компанией Theranos, а всего лишь недостаточный расчёт потребностей рынка, недостаточная уникальность своего продукта или недостаточная защищенность его от копирования, – то стартапу суждено присоединиться к тем самым «мёртвым» 92 %.

Миллион за каплю крови

18 ноября 2022 года улыбчивую блондинку Элизабет Холмс приговорили к 11 годам тюрьмы, а также к

выплате инвесторам ущерба в размере 121 миллиона долларов США.

Что же случилось с девушкой, которую каких-то 8 лет назад превозносили как надежду Америки и всего мира, талантливую учёную и предпринимательницу?

Признаки катастрофы замаячили над компанией Theranos задолго до того, как старший инженер-химик покончил с собой, предварительно сообщив жене, что с инновационным прорывом, кажется, ничего не вышло. Это было в 2013 году. А два года спустя, в роковом для Элизабет 2015 году, её всё ещё объявляли персоной года по версии всяческих бизнес-изданий. Вот, к примеру, журнал Forbes поставил её на первое место в списке самых богатых женщин Америки, самостоятельно добившихся успеха.

Многие расследователи склоняются к мысли, что у Холмс с самого начала был умысел запустить мошеннический проект. Другие утверждают, что она искренне верила в успех своего изобретения. Проблема была в том, что на момент, когда стартап начал собирать нереальные инвестиции, само изобретение оставалось таким же нереальным. Иными словами, его вообще не существовало. Задумка Элизабет Холмс была гениальна: создать компактный прибор, который буквально по капле крови сможет производить сложные анализы крови. Элизабет привлекла миллионные инвестиции, и в 2015 году Theranos оценивался в 9 миллиардов долларов, причём Холмс владела более чем 50 % компании.

Компания договорилась с сетью медицинских пунктов о применении анализов Theranos, которые стоили значительно дешевле анализов лидеров рынка.

Громкие обещания привлекали головокружительные инвестиции, тем более что владелица компании, вроде как, закончила химический факультет Стэнфордского Университета (спойлер, позже открывшийся всем обманутым: не закончила, а бросила учебу, взяв у родителей капитал на развитие Theranos).

Тем временем в лабораториях Холмс работа над прибором кипела. Однако толку от суеты не было. Проверки анализов выявляли крайне низкое их качество и совершенно недопустимые отклонения в показателях от контрольных значений. Подкуп разных лиц из правительства, которые пытались провести расследование, тоже улучшению репутации не способствовал.

Уже в 2015 году, сразу после волны триумфальных публикаций, американские журналисты почуяли отчетливый запах жареного. Журнал Entrepreneur выступил первым: Холмс возглавила список худших предпринимателей 2015 года.

Королева стартапов была вынуждена признать, что после 10 лет изысканий её изобретения не работают, а недостатки в исследованиях нужно было бы устранить раньше. Она планировала перестроить лабораторию с нуля, чтобы не допустить в дальнейшем недостоверных анализов.

Это было, кстати, её последнее интервью, далее

вмешались адвокаты и мир больше не узнает, каковы же были планы хозяйки Theranos и как она вообще видит ситуацию...

Два года длились расследования, и наконец в марте 2018 года компания Theranos и Элизабет Холмс были обвинены в «массовом мошенничестве». Предпринимательнице и её сотрудникам вменялось выманивание у инвесторов средств в размере 700 миллионов долларов под предлогом того, что у компании, якобы, имелась революционная медицинская технология.

Ещё через 4 года состоялся суд, и был оглашён приговор. Но, как известно, ты не американец, если в результате какой угодно, доброй или дурной, славы не попадёшь в киногерои. Или в кинозлодеи, что тоже неплохо. Вот и Элизабет Холмс, отбывая предварительный срок, успела стать героиней драматического сериала от Hulu («Выбывшая» – мини-сериал 2022 года, где в роли Холмс снялась Аманда Сейффрид) и документального расследования от НВО. Оба фильма получили высокие рейтинги и оценки критиков.

Хотя гонорары мисс Холмс за участие в разработке этих продуктов не разглашаются, будем надеяться, что они хотя бы частично возместят ущерб обманутым инвесторам.

Итак, идея есть, желание создать стартап есть... А взлетит ли? Если мы говорим про интеллектуальную собственность,

то для понимания, как с ней обращаться, стартаперу нужно ответить на три простых вопроса.

Первый: объект, который ты хочешь защитить, нужен только тебе или кому-то ещё?

Второй вопрос: он нужен только сегодня или будет нужен и завтра?

И третий вопрос: каковы перспективы развития у этого продукта? Он так и останется таким как есть или его можно очень легко преобразовать, модернизировать, покрасить в другой цвет, изменить форму и так далее? Потому что во всех этих случаях у нас будет уже другой продукт.

Ответы на эти три вопроса, собственно, подскажут решение, что с нашим продуктом делать дальше? Требуется ли он защиты как результат интеллектуальной деятельности и стоит ли наших усилий?

Если среди наших ответов есть хотя бы один такой: «Это нужно только мне, а не рынку», или «Это нужно только сегодня, а завтра надобность в этом отпадёт», или «Мой продукт легко модернизировать», то нет смысла заниматься охраной такого продукта и получать патент ради патента.

Усилия охранять через интеллектуальное право нечто, не требующее охраны как таковой, приводят к тому, что две трети объектов, скопившихся в патентных базах, не нужны или давно отстали от времени.

А если наши ответы на три вопроса – противоположные? Если мы понимаем, что делаем нечто нужное всем, что этот

продукт нужен сегодня и завтра и что он нужен именно в том формфакторе, в котором он существует, то наш объект надо тщательно защищать со всех сторон.

Тогда надо не менее тщательно и вдумчиво выбрать стратегию охраны. Охрана промышленной собственности может быть реализована через авторское право, в случае если это цвет, форма, какие-то элементы дизайна. Также охрана может осуществляться через инструменты промышленной собственности: мы можем зарегистрировать полезную модель, промышленный образец или патент на изобретение. И конечно, мы должны охранять свои разработки при помощи товарного знака.

Промышленная собственность, которая включает в себя патенты и средства индивидуализации, – это основа существования любого производства во всём мире. Неважно, производишь ты электрический чайник или космический корабль, надо защитить своё техническое решение, а если это техническое решение уже существует, то необходимо получить лицензию на право использования. Собственно говоря, на этом принципе и строится вся мировая экономика.

Сегодня есть немало примеров, когда изобретение легло в основу огромного состояния: это и расчески Tangle Teaser, поначалу поднятые на смех, а затем принесшие своему создателю, парикмахеру Шону Палфри, более 15,7 миллиона долларов. И камеры GoPro, созданные Ником Гудманом в 2002 году после путешествия по Австралии, где он стремил-

ся запечатлеть свою поездку и просто прикрепил 35-миллиметровую камеру к ремешку. Продажи были ошеломительными, и Гудман заработал на своём изобретении состояние в 3,9 миллиарда долларов.

А вот и самый богатый изобретатель последних десятилетий – Джеймс Дайсон. На создание мощного пылесоса под своим именем его вдохновили лесопильные заводы, а именно использовавшиеся на них промышленные циклонные сепараторы. Дайсон придумал свой продукт в 1978 году, но только в 2000 году его изобретение заметила широкая публика. Dyson Dual Cyclone стал самым продаваемым пылесосом в Великобритании и США. Сэру Дайсону удалось заработать на своём патенте 5,1 миллиарда долларов. Приставка к имени не случайна: в 2006 году Королева Англии посвятила нашего пылесосного гения в рыцари.

История с белыми штанами

Нельзя было назвать Сару Блэйкли неудачницей, о нет. Эта энергичная молодая женщина, казалось, всю жизнь будет героически преодолевать обстоятельства, вроде провала экзаменов в юридическую школу, чтобы, согласно американской поговорке, сделать лимонад из предложенных жизнью лимонов.

Вот и после неудачной попытки поступить в колледж юная Сара Блэйкли бодро отправилась в Диснейленд, где переделалась в ростовой костюм и

начала свою карьеру с работы зазывалой.

Однако энергия была через край, и Диснейленд вскоре сменился офисом компании, продававшей факсы.

В принципе, карьеру уже можно было считать удачной, ведь неунывающая мисс Блэйкли стремительно выбилась в лучшие менеджеры по продажам и даже начала вести обучающие семинары для других продажников. Собственно, с этих семинаров всё и началось, – хотя, будем откровенны, иной человек счёл бы, что на этом можно успокоиться. Но не такова была наша героиня. Привыкшая во всём добиваться лучших результатов, она стремилась выглядеть безупречно на каждом из скучноватых семинаров по продаже факсов. В ход шли небогатые ресурсы, приобретались хорошие костюмы, удобная обувь – словом, каждый свой выход Сара стремилась сделать таким, словно шла за вручением какой-то престижной бизнес-премии, а не учила уставших менеджеров вежливо отвечать на очередной «посыл» по телефону.

Так начались поиски хорошего нижнего белья, которое бы выгодно подтягивало фигуру под одеждой. Ещё в школе Сара, собираясь на вечеринку, надела белые брюки – и осталась глубоко разочарована тем, что отразило зеркало. Тогда под брюки наша героиня натянула колготки. Вот, совсем другое дело, ведь колготки обладают утягивающим эффектом. Оставалось только обрезать стопу, чтобы надеть босоножки. Вечеринка прошла отлично, и Сара была

очень довольна своей придумкой. Конечно, обрезанные колготки скатывались вверх по ноге, но это были мелочи.

А вот теперь, когда ей в голову пришла идея придумать и запатентовать модель по-настоящему удобного корректирующего белья, это были уже не мелочи. Сара ринулась в затею со всем присущим ей энтузиазмом. Для начала был сшит прототип, в котором проблема скатывающихся краев была решена при помощи эластичных кружев. Что Сара и сделала собственными руками, попутно изучив рынок корректирующего белья и придя в ужас. Всё это бельё шили мужчины, не имевшие понятия о женском комфорте, – раз. А тестировали его манекены, которые уж никак не могли сообщить производителю о проблеме с катящейся вверх резинкой, – два.

Вооружившись прототипом новых штанишек, Сара взяла отгул и объездила множество швейных фабрик, но везде получила отказ.

Она уже было отчаялась, но после одной из встреч ей всё-таки перезвонил владелец фабрики в Северной Каролине. Он признался, что рассказал об идее Сары своим дочерям, а они, мгновенно сообразив, в чём преимущество новой модели, настояли, чтобы отец всё-таки выпустил для мисс Блэйкли пробную партию. Та же история повторилась и с юристами. Те, кто не принимали её за сумасшедшую, просили огромные суммы за регистрацию патента. Первоначальные средства, скопленные для запуска

пробной партии, уже были истрачены. Денег не было. Тогда, не желая опускать руки, Сара самостоятельно составила заявку на патент, привлекла к рисованию чертежей свою маму-художницу и всё-таки вышла победительницей в этом – очередном – раунде с обстоятельствами. В итоге услуги патентного юриста обошлись в 700 долларов. Ещё 300 ушло на регистрацию торговой марки Spanx. Слово придумала Сара, и это – неологизм, созвучный с английскими словами «шлёпать» и «затягивать». Как позже она объясняла в интервью, придуманное слово просто легче зарегистрировать в виде торговой марки, – и это правда!

Затем последовала эпоха довольно напористого, если не сказать нахального, маркетинга. Сара стремилась лично показать свой товар владельцам крупных торговых сетей. Её посылали – она возвращалась. Кое-кого из менеджеров сетей приходилось затаскивать в примерочную, чтобы лично показать, как утягивает бельё Spanx.

В 2000 году Сара отправила образец своей продукции в редакцию Опры Уинфри. Прямо в эфире Опра назвала новые утягивающие колготы Блэйкли ни много ни мало – революцией. И отправила к Саре целый десант репортёров. Чего они не знали, так это того, что начинающая предпринимательница работает на собственной кухне в съёмной квартире. Ну, не в одиночку, конечно. С двумя друзьями.

Пришлось срочно привлекать соседей, которые с

разной степенью правдоподобности изобразили коллег, а квартиру превратить в мини-офис.

В результате этих приключений, комичных и драматичных, Сара Блэйкли стала обладательницей бизнеса, который оценивают в 1 миллиард долларов. Её марка утягивающего белья Spanx считается одной из лучших в своей категории.

А наша героиня продолжает возглавлять компанию, по-прежнему исключительно лично встречается с партнёрами любого уровня, по-прежнему готова продемонстрировать скептикам свой товар и отвечать за него собственной головой и деньгами – и вообще не намерена останавливаться на достигнутом.

Глава 6. Империя наносит ответный удар. Про средства индивидуализации

*Бренд – это самая важная инвестиция, которую
вы можете сделать в своём бизнесе.*

Стив Форбс



Бывают истории, словно сошедшие со страниц сценария какого-нибудь сериала. Ну или требующие экранизации – столько в них драмы и экшна.

В далёком 2001 году, когда в нашей стране мало кто, по крайней мере среди владельцев небольших фирм, помышлял о регистрации своего товарного знака, нашёлся человек, которому было не всё равно.

Жил да был в Кронштадте предприниматель, вместе с единомышленниками проектировавший и собиравший легкомоторные самолёты. В 2001 году он назвал свою фирму R-Line, и не просто назвал, а зарегистрировал товарный знак по классу «транспортные средства; аппараты, перемещающиеся по земле, воде и воздуху». Запомним формулировку – с точки зрения закона это название может принадлежать и самолёту, и катеру, и машине. Причём только одному.

Тут бы и сказке конец, – но нет: всё только начиналось. Тринадцать лет спустя концерн Volkswagen запустил линейку премиального пакета отделки под названием R line. Каково же было удивление монстра автомобильной индустрии, когда после трёх лет рассмотрения (в период с 2014 по 2017 год) Роспатент отклонил заявку на регистрацию такого знака в России, по причине того, что товарный знак уже принадлежит нашему кронштадтскому бизнесмену.

К этому моменту автоконцерн, конечно, тоже не сидел сложа руки. В 2016 году состоялась первая атака на петербургских предпринимателей. Тогда ООО «Фольксваген груп рус» с немецким прямотушием просто потребовало от петербуржцев отказаться от права на товарный знак R-Line. Одновременно немцы подали иск в суд по интеллектуальным правам с требованием обязать Роспатент снова рассмотреть заявку на товарный знак. Суд 26 декабря 2016 года встал на сторону концерна, рекомендовав Роспатенту ещё раз подумать над заявкой концерна Volkswagen. Роспатент подумал

ещё раз – и немецкому автопрому отказал.

Автоконцерн не сдавался и в новом иске попытался доказать, что R-Line в течение 3 лет не использует этот товарный знак. Не сдавались и петербуржцы: они заранее предоставили необходимые документы об использовании знака с 2001 года, а также о стаже своего предприятия более 20 лет. Следует заметить, фирма к тому времени переключилась в основной своей деятельности на логистику, но факта использования бренда по назначению это нисколько не отменяло.

Тут и произошла историческая встреча с нами. Мы поняли, что сражение с таким гигантом требует усиления наших рядов, и на роль эдакого юридического спецназа пригласили Алексея Трофимова. Это очень сильный юрист, и вместе с ним мы смогли выстроить нашу стратегию. Изучив все перипетии иска ООО «Фольксваген груп рус», предложили не дожидаться решения суда, а из глухой обороны перейти в наступление: подать встречный иск о неправомерном использовании товарного знака – с требованием компенсации и возврата нам полных прав на использование наименования.

Деловые издания вышли с захватывающими заголовками: «Небольшая петербургская фирма “Р-лайн” подала иск к автоконцерну Volkswagen, требуя 500 млн рублей компенсации за использование своего товарного знака при продаже автомобилей» («Деловой Петербург», 24 мая 2017 года). Далее всё шло отлично, мы выигрывали суды, несмотря на то

что проходили они в «родном» для автоконцерна городе, где, естественно, судьи были настроены скорее помирить двух противников, чем дать кому-то выиграть. Всё ближе был час расплаты, и... В какой-то момент клиенту поступило предложение с суммой по переуступке товарного знака, от которой трудно было отказаться. Считаю это нашим выигрышем.

Дальнейшие разбирательства в судах проходили без нашего участия, поскольку клиенту захотелось поднять ставки. Ну а в этом случае и автоконцерн приготовился биться – как говорится, на всю предложенную денежную массу. Отмечу: история развивалась в пользу маленького бренда, и, по сути, в бою Давида с Голиафом закон был на нашей стороне. Просто потому, что бренд был зарегистрирован раньше, зарегистрирован в том же классе товаров, использовался по назначению, а следовательно, имел все шансы остаться у владельца. Итак, полмиллиарда рублей на кону.

И за что? За то, что кто-то вовремя зарегистрировал средство индивидуализации. А что, так можно было?..

Да, можно. И даже нужно. Давайте рассмотрим вопрос подробнее.

Средства индивидуализации относятся к промышленной собственности. По сути, их задача – выделить, то есть индивидуализировать, товар или услугу среди множества других, облечь товар или услугу в какую-то уникальную форму, которая будет привлекать внимание клиентов, партнёров, покупателей.

Немного истории – просто чтобы стала понятна суть предмета. Первыми средствами индивидуализации были специальные клейма на глиняной посуде, которую находят в развалинах Египта, Греции, Месопотамии и всего древнего мира. Они призваны были обозначить изготовителя посуды, выделить его имя среди других – ну и обеспечить ему законную славу, допустим, лучшего изготовителя тарелочек в Междуречье.

А вот первый в мире закон о товарных знаках принят был английским парламентом в 1266 году. Вместо создания позитива он работал, скорее, на выявление негатива. Дело в том, что, согласно сумрачному британскому гению, каждый пекарь обязан был проставлять свой знак на хлебе, чтобы «если хлеб выпечен недостаточного веса, было известно, кто является виновным». В общем, клейма на хлебе, в отличие от тарелок и ваз, призваны были служить для расследования и наказания, а не для награждения.

В этом смысле древнеегипетские вазы и тарелки, конечно, имели больше общего с современными средствами индивидуализации как инструментом рыночной борьбы.

Мы тоже не отставали. В России 22 апреля 1667 года вышел так называемый Новоторговый устав, в нём впервые русским таможенникам предписывалось проверять клейма заграничных товаров. Необходимость фабричного клейма обосновывалось тем, что, если товар окажется некачественным, следует «огласить приговор воровскому мастеру и ото-

слать с бесчестьем с ярмарки». И опять-таки, клейма тут служили скорее заградительным средством – для упорядочения таможенных дел и ограждения русских купцов от иностранных конкурентов.

А вот в 1755 году на смену допетровскому Новоторговому уставу приходит Таможенный устав. В нём уже содержится статья об обязательном клеймении русских товаров особыми фабричными знаками «со всеми благами и повинностями». Клейма следовало наносить на все товары, а за фальшивые – предусматривалось уголовное наказание.

В общем, практика ставить на свой товар клеймо производителя – такая же древняя, как сама цивилизация. И до чего же мы дошли в наши дни?

Выделяют 4 вида средств индивидуализации:

- 1) фирменные наименования,
- 2) коммерческие обозначения,
- 3) товарный знак или знак обслуживания,
- 4) географические наименования или наименования

мест происхождения.

Рассмотрим по порядку.

1. Фирменное наименование

Наиболее простое из всех средств индивидуализации. Это название, под которым компания зарегистрирована в налоговой и фонде социального страхования (с 2023 года – СФР). Оно включает в себя само название, а также аббревиатуру, указывающую на организационно-правовую форму.

Каких-то особых требований к выбору этого наименования нет. Оно крайне простое и применимо только к юридическим лицам.

Роспатент этими средствами индивидуализации не занимается, что можно легко понять из длиннющих списков совершенно одинаковых наименований в одной и той же сфере деятельности. Можете убедиться: в реестре ЕГРЮЛ существует 2764 юридических лица с названием «Ромашка» и 11 413 юридических лиц с названием «Комфорт».

Такое разное «АЙНАНЭ»

Проверить существующие наименования юрлиц можно на разных порталах. Найдётся много интересного и забавного. Так, выясняется, что в нашей стране действует более 25 компаний с названием «Зеленоглазое такси», и занимаются они все – вы не поверите! – бизнесом в сфере пассажирских перевозок.

Если таксистам в фантазии категорически отказано, то другие бизнесы порадуют пытливого изыскателя оригинальными именами.

Вот оптовики решили придать своей деятельности немного романтики и назвали ООО «НЛИ Ю».

Другие фирмы зашифровали в названии все свои эмоции, назвавшись ООО «ААА», и таковых десятков с лишним – занимаются всем: от торговли автомобилями до продажи табачных изделий и выращивания зерновых и масличных культур.

ФОНД СОДЕЙСТВИЯ ДОСТИЖЕНИЮ МИРА И БЕЗОПАСНОСТИ, СОБЛЮДЕНИЮ ЗАКОННОСТИ, РАЗВИТИЯ ДЕМОКРАТИИ «ОРДЕН РЫЦАРЕЙ ДЖЕДАЙ» – занималась такая организация, как ни странно, предоставлением метеорологических услуг. Да, с джедаями на страже погоды как-то спокойнее.

Ну и, наконец, компания ООО «ОЛОЛО АЙНАНЭ» – была зарегистрирована, разумеется, в Санкт-Петербурге.

Потому что кто же ещё внесет немного веселящего безумия в наши пасмурные будни? Да и деятельность подходящая – торговля безалкогольными напитками в специализированных магазинах. Странно во всём этом лишь то, что безалкогольными.

Подсуетились и москвичи – ООО «ОЛОЛО АЙНАНЭНАНЭ» оказывала услуги в области бухгалтерского учёта по проведению финансового аудита и по налоговому консультированию. Комментарии излишни.

В законе написано, что организация, которая зарегистрировала наименование первой, может попросить другое лицо переименоваться – посредством обращения в разные структуры, в том числе через суд. Это чтобы не было смешения, особенно в одной сфере деятельности.

На практике этим пользуются, в основном, только крупные компании, такие как Газпром, Лукойл, Роснефть. Прежде всего, именно они заинтересованы в жёстком пресечении паразитирования на своём имени. Да и вообще, в ре-

гистрации лже-Газпрома вам откажет сама налоговая, чтобы не участвовать потом в судах и не выслушивать претензии.

Какие ещё существуют требования к фирменным наименованиям? Посмотрим:

- Юридическое лицо должно иметь одно полное фирменное наименование и вправе иметь одно сокращённое фирменное наименование на русском языке. Обязательно указывать: Общество с ограниченной ответственностью «Миша». Можно указывать: ООО «Миша».

- Юридическое лицо вправе иметь также одно полное фирменное наименование и (или) одно сокращённое фирменное наименование на любом языке народов Российской Федерации и (или) иностранном языке. Можно иметь название: Michel, LLC. Также можно: ООО «Мишель». Нельзя: ООО «Michel».

- В фирменное наименование юридического лица НЕ могут включаться: полные или сокращённые официальные наименования иностранных государств, а также слова, производные от таких наименований. Нельзя назвать свою фирму: ООО «США».

- Не могут включаться также полные или сокращённые официальные наименования федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления. Нельзя: ООО «Прокуратура РФ». Можно: ООО «Детективы и расследования».

- Нельзя использовать полные или сокращённые наименования общественных объединений. Нельзя: ООО «Федерация футбола России». Можно: ООО «Футбольный мир».
 - Нельзя применять обозначения, противоречащие общественным интересам, а также принципам гуманности и морали. Нельзя: ООО «Убийца». Можно: ООО «Избавляем от клопов».
 - Не допускается наименование юридического лица, состоящее только из слов, обозначающих род деятельности. Нельзя: ООО «Многоэтажное жилое строительство». Можно: ООО «Строитель-М».
 - В фирменном наименовании можно использовать любые знаки, в том числе цифры, дефисы, знаки препинания, пунктуационные смайлы, даже знак хэштега (#). Можно: ООО «Дом-2». Также можно: ООО «#Домдва». Также можно: ООО «Домдва:))».
 - Использовать слова Российская Федерация или Россия и производные от них можно только на основании специального разрешения, которое выдается в Порядке, утверждённом Постановлением Правительства РФ от 03.02.2010 № 52. Под «производным» следует понимать слово «российский» как на русском, так и на иностранных языках в русской транскрипции, но не слово «русский» и производные от него. К производным от слова «российский» относятся, например, Росформа или РосМех.
- Замечу, что такие же разрешения необходимо получить

для слов «государственный» и «национальный». Для того чтобы использовать эти слова в фирменном наименовании, нужно получить специальное разрешение. А разрешение можно получить, показав, что ваша компания действует в интересах государства или в сотрудничестве с государственными структурами, либо же просто делает нечто полезное для страны.

Так, когда в 2013 году я захотел зарегистрировать свою компанию – Национальный Центр Интеллектуального Капитала (НЦИК), мне пришлось писать объяснение, почему я хочу использовать приставку «национальный» в своём названии. Я написал письмо о том, что, собственно, мы занимаемся развитием и становлением интеллектуального права в Российской Федерации для формирования инновационного суверенитета и создания капиталоемких бизнесов с передовыми технологиями. И разрешение было получено.

2. Коммерческие обозначения

Коммерческое обозначение – тоже средство индивидуализации, но, в отличие от фирменного наименования и товарного знака, оно нигде не регистрируется.

А зачем тогда нужна эта группа средств индивидуализации? Дело в том, что это переходная форма к товарному знаку. Такая индивидуализация может быть на вашей вывеске, в вашем меню, это своего рода первичный товарный знак – вот что подразумевалось изначально. Допустим, вы, будучи ООО «Авторемонт», открыли автосервис и написали на вы-

веске: «Автосервис «Всё починим». Эта вывеска (или изображение на ней, логотип, название) становится вашим коммерческим обозначением.

План был таков. Предприниматель начинает как самозанятой, затем регистрирует юридическое лицо, дальше он расширяет предпринимательскую деятельность и открывает какое-то заведение или оказывает какие-то услуги под коммерческим обозначением. Дальше, как только он попробовал и у него начались продажи под коммерческим обозначением, он уже превращает его в товарный знак. И получает на него исключительное право.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.