

УДК 341.9  
DOI 10.52452/19931778\_2022\_5\_112

## ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ПРАВОВОГО ОФОРМЛЕНИЯ ПЕРЕДАЧИ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

© 2022 г.

*Е.М. Кондратьева*

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, Н. Новгород

ek521@mail.ru

*Поступила в редакцию 31.08.2022*

Появившись сравнительно недавно, технологический обмен как вид международной торговли стремительно расширяется и завоевывает все новые рынки, на которых представители Российской Федерации занимают свою нишу. В связи с этим особенно актуальным является вопрос о правовом регулировании данной сферы на международном и национальном уровнях и, что особенно важно, соответствии этих уровней друг другу. В данной работе автор уделяет особое внимание основным правовым формам передачи технологий.

*Ключевые слова:* технологический обмен, лицензионное соглашение, международный инжиниринг, франчайзинг.

Одним из наиболее динамично развивающихся сегментов международной торговли является международный технологический обмен. Появившись сравнительно недавно, данный вид международной торговли стремительно расширяется и завоевывает все новые рынки, на которых представители Российской Федерации занимают свою нишу.

В связи с этим особенно актуальным является вопрос о правовом регулировании данной сферы на международном и национальном уровнях и, что особенно важно, соответствии этих уровней друг другу, что напрямую влияет на эффективность правового регулирования технологического обмена.

В данной работе хотелось бы уделить внимание основным формам передачи технологий.

На рис. 1 видно, что основная роль в международном технологическом обмене принадлежит лицензионной торговле, международному инжинирингу, который в настоящее время становится все более популярным в Российской Федерации, и франчайзинговым договорам.

При этом каждой из этих форм присущи свои правовые особенности, которые, как правило, выражаются в различных договорных основах их предоставления, а также различаются в зависимости от применимых правовых регуляторов.

*Лицензионное соглашение как основа правомерного использования технологий.* Лицензионный договор, являясь наиболее распространенной правовой формой технологического обмена, представляет собой гражданско-правовой договор, по которому одна сторона, которая является обладателем исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации (лицензиар),

предоставляет или обязуется предоставить другой стороне (лицензиату) право использования такого результата или средства индивидуализации. Принимающая сторона, в свою очередь, обязуется вносить плату за предоставляемые ей права и выполнять другие действия согласно условиям лицензионного договора [1, с. 47].

Лицензиар – это лицо, передающее принадлежащее ему право на изобретение, полезную модель, промышленный образец, товарный знак, селекционное достижение, топологию интегральной микросхемы, ноу-хау (патентообладатель; владелец товарного знака; автор топологии интегральной микросхемы; владелец ноу-хау).

Лицензиат – это лицо, приобретающее у другой стороны договора (лицензиара) право на использование изобретения, полезной модели, промышленного образца, селекционного достижения, топологии интегральной микросхемы, товарного знака или ноу-хау в объеме, предусмотренном договором, и принимающее на себя обязанность вносить лицензиару обусловленные договором платежи и осуществлять другие действия, предусмотренные договором. Лицензиат может использовать результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации только в пределах тех прав и теми способами, которые предусмотрены лицензионным договором. Право использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации, прямо не указанное в лицензионном договоре, не считается предоставленным лицензиату.

Существенными условиями лицензионного договора является следующая информация:

- предмет договора;
- территория, на которой действует договор;

Договорные формы международной торговли правами на результаты интеллектуальной деятельности.

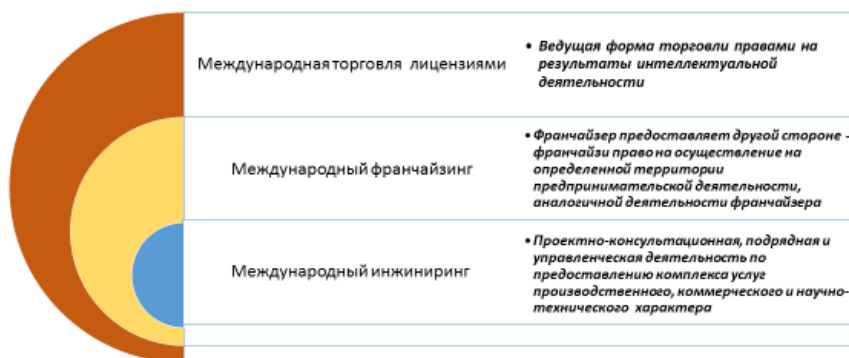


Рис. 1. Основные формы международного технологического обмена

- срок действия договора;
- размер и порядок выплаты вознаграждения.

Отдельно стоит упомянуть и о стоимости (цене) лицензии, от которой и зависит вознаграждение за ее использование, выплачиваемое правообладателю. Цена лицензии представляет собой своеобразную сбалансированную величину, которая должна отражать как прибыль, которую может получить лицензиат от ее использования, так и выгоду, которую желает получить лицензиар.

Как правило, цена лицензии определяется с помощью нескольких факторов, среди которых:

- вероятная прибыль, которую можно получить от использования лицензии в процессе эксплуатации;
- затраты на создание технологии, в том числе и расходы на НИОКР;
- упущенная выгода лицензиара, которую он мог бы получить от самостоятельного использования технологии;
- различные издержки, возникающие в процессе передачи технологии;
- различные иные издержки, а также цены на передаваемую технологию у конкурирующих субъектов.

Предметом лицензионного договора, согласно п. 6 ст. 1235 ГК РФ, является результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации, право использования которых предоставляется по договору, с указанием в соответствующих случаях номера документа, удостоверяющего исключительное право на такой результат или на такое средство (патент, свидетельство).

С точки зрения объема прав, предоставляемых принимающей стороне, лицензионные соглашения делятся:

- на исключительные лицензионные договоры, в соответствии с которыми все права пере-

ходят к одному пользователю (лицензиату) без сохранения соответствующих прав за передающей стороной (лицензиаром);

- на неисключительные лицензионные договоры, которые предусматривают передачу возможности использования интеллектуальной собственности одному или нескольким пользователям (лицензиатам) с сохранением аналогичных полномочий и у первичного правообладателя (лицензиара).

В области промышленной собственности различают такие лицензионные договоры (рис. 2).

При этом несоблюдение письменной формы влечет недействительность лицензионного договора. Согласно ст. 1286 ГК РФ, есть исключения из этого правила. Применительно к теме нашего исследования это лицензионный договор, предметом которого является программа для ЭВМ или база данных (коробочная лицензия) [2, с. 70].

Предоставление права использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации по лицензионному договору подлежит государственной регистрации в случаях и в порядке, которые предусмотрены ст. 1232 ГК РФ. Обязательно требуется регистрация лицензионного договора на товарный знак, средства идентификации (индивидуализации), изобретения, иные патентуемые объекты.

При этом договоры о передаче прав автора регистрировать не нужно. При обязательности процедуры ее отсутствие повлечет недействительность всей сделки. Производится регистрация лицензионного договора в Роспатенте. Для ее осуществления нужно подать соответствующее заявление. Обратиться за регистрацией могут одна или обе стороны сделки, а также их представители. Сама процедура обычно занимает несколько месяцев.

Структурно лицензионный контракт может содержать следующие разделы.

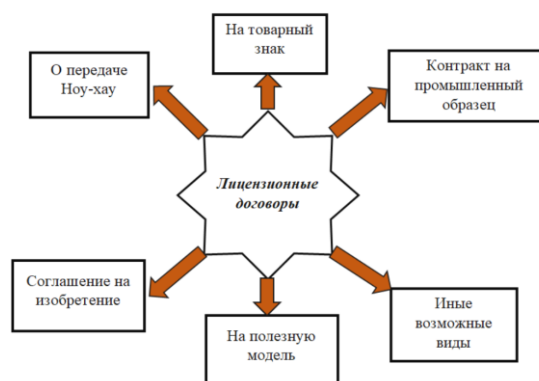


Рис. 2. Виды лицензионных договоров

1. *Пreamбула.* Здесь указываются реквизиты и наименования сторон. Лицензиат должен четко сформулировать свое желание приобрести лицензию на оговоренных условиях. Также необходимо указать на правомочность действий лицензиара по совершению продажи прав.

2. *Предмет соглашения и определение понятий.* В этом разделе необходимо указать вид лицензионной сделки и прописать различные варианты использования лицензии, а также дать точное определение объекта интеллектуальной собственности.

3. *Территория использования лицензии.*

4. *Гарантии и ответственность сторон.* Пользователь лицензии (лицензиат) обязан выплатить стоимость лицензии, а правообладатель (лицензиар) должен предоставить пользователю лицензии юридические гарантии.

5. *Техническая поддержка.* В этом разделе описывается объем технической помощи, которую может предоставить лицензиар и желает получить лицензиат.

6. *Порядок расчетов.* В этом разделе оговаривается, каким способом лицензиат должен осуществлять платежи за пользование лицензией.

7. *Обеспечение конфиденциальности.*

8. *Защита передаваемых прав.*

9. *Разрешение возникающих споров.*

10. *Срок действия и порядок изменения или расторжения лицензионного договора.*

11. *Юридические адреса и подписи сторон.*

Особой разновидностью лицензионного договора является сублицензионный договор, в соответствии с которым при письменном согласии лицензиара лицензиат может по договору предоставить право использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации другому лицу. При этом сублицензиату могут быть предоставлены права использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации только в пределах тех прав и тех способов использования, которые предусмотрены лицензионным договором для лицензиата.

Однако стоит отметить, что в сфере международного технологического обмена сублицензионный договор зачастую запрещен, например при передаче ноу-хау, не обладающего патентной защитой, его дальнейшая передача по сублицензии запрещена [3, с. 48].

В иных случаях предусмотрена гражданская и административная ответственность. В заключение данной темы стоит напомнить, что пользоваться результатами чужого интеллектуального труда на законных основаниях можно путем заключения специального соглашения – лицензионного договора. Предоставление лицензий осуществляется в порядке, предусмотренном ГК РФ.

*Международный инжиниринг как основной элемент экспорта технологий в Российской Федерации.* Впервые об инжиниринговых услугах заговорили в развитых странах в 60-е гг. XX века, и к настоящему времени они получили большое распространение в связи с ростом капиталовложений в основные фонды предприятий и необходимостью повышения эффективности их освоения [4, с. 106].

Обострение конкуренции за высококвалифицированных специалистов, способных «оживить» и заставить эффективно работать все более дорогую и сложную технику, привело к закреплению в зарубежной управленческой лексике терминов «человеческий капитал» и «человеческий ресурс».

Именно применение высококвалифицированного человеческого ресурса способствует максимальному сокращению сроков ввода объектов в эксплуатацию, ускорению отдачи капитала. Причем большое разнообразие возникающих технических, коммерческих, финансовых, юридических, административных и других вопросов требует привлечения значительного числа специалистов разного профиля.

В связи с этим более выгодным представляется использование труда специалистов инженерно-консультативных фирм. Они помогают

сократить сроки осуществления проектов, быстро получить специальные знания и опыт в области техники, технологии, организации и управления производством и сбытом, а также (очень часто) уменьшить необходимые инвестиции, снизить производственные затраты на единицу продукции, повысить эффективность капиталовложений.

Особенности инжиниринговых сделок, отличающие их от контрактов на поставку товаров и традиционных лицензионных соглашений, создают определенные трудности для предпринимателей, заключающих такие сделки. Так, например, бывает сложно:

- определить целесообразность заключения сделки;
- решить задачу оптимального премирования специалистов, чьи опыт и знания передаются в процессе оказания услуг типа «инжиниринг»;
- определить стоимость услуг или их долю в общей сумме контракта;
- решить вопрос о распределении поступлений между промышленными, научно-исследовательскими и проектно-конструкторскими организациями.

Также сфера «ноу-хау» в целом достаточно сложна, во многом из-за того, что недостаточно исследованы юридические аспекты их передачи и защиты. Все это создает определенные барьеры на пути инжиниринговых услуг, тормозит их распространение. В то же время отмечается, что в развитых странах услуги типа «инжиниринг» широко используются во всех отраслях промышленности, особенно в химической и нефтехимической.

В развитых странах по такой деятельности различают четыре группы фирм, предоставляющих инжиниринговые услуги: инженерно-консультативные, инженерно-строительные, консультативные по вопросам организации и управления, инженерно-исследовательские [5, с. 19].

Также стоит отметить и основные виды услуг, которые предоставляются инжиниринговыми компаниями. В качестве помощи предпринимателям приводятся перечни основных услуг типа «инжиниринг», которые могут быть предметом торговли:

- оценка технических и экономических возможностей организации производства;
- составление технических заданий;
- составление проектных предложений и технико-экономических обоснований строительства промышленных и других объектов;
- составление смет расходов, оказание помощи в финансировании и проведении переговоров о заключении контракта, контроль за расходами;

- проведение научно-исследовательских работ;
- проведение инженерно-изыскательских работ для строительства объектов;
- разработка технических проектов и рабочих чертежей строительства новых и реконструкции действующих промышленных и других объектов;
- разработка предложений по внутризаводской и внутрицеховой планировке, межоперационным связям и переходам;
- проектирование оборудования и помещений для его установки, включая проведение сопутствующих исследований, опытно-конструкторских работ, испытаний, составление спецификаций;
- разработка составов материалов, сплавов, других веществ и проведение их испытаний;
- разработка технологических процессов, приемов и способов;
- изготовление опытных образцов, разработка инструкций и отправных данных, необходимых для организации производства;
- организация сбыта продукции;
- обучение персонала;
- помощь в техническом управлении производством;
- консультации и авторский надзор при строительстве, шефмонтаже, пусконаладочных работах и эксплуатации оборудования и объектов в целом;
- консультации по оптимизации технологических процессов;
- консультации экономического, финансового или иного порядка.

Так как услуги типа «инжиниринг» часто присутствуют в одном пакете вместе с другими формами передачи технологии, следует разграничивать их как по юридическим, так и по экономическим признакам.

И несколько слов об отличии инжиниринга от «ноу-хау», где главное состоит в том, что при оказании инжиниринговых услуг надо все выполнять по оговоренному контракту. При простой передаче «ноу-хау» это вовсе не обязательно. Таким образом, инжиниринг – это одна из возможных форм передачи «ноу-хау» в ходе выполнения конкретного комплекса работ, зафиксированного в контракте. Передача «ноу-хау» при этом может быть оформлена лицензионным соглашением [6, с. 22].

Вопрос о возможности передачи «ноу-хау» на условиях лицензионного соглашения решается с учетом того, будет ли партнер использовать «ноу-хау» и изобретения, передаваемые в технической документации, в виде консультаций, обучения и т.д. и в каком объеме.

Результаты использования «ноу-хау» обязательно выражаются либо в виде получения фирмой дополнительной продукции, либо в улучшении технико-экономических показателей производства, что ведет к расширению объема выпуска продукции, снижению ее себестоимости, повышению конкурентоспособности. На стадии проектирования и пуска предприятия использование «ноу-хау» позволяет оптимизировать эти работы, сокращает время их проведения и способствует производству продукции с более высокими технико-экономическими показателями. Все эти факторы создают предпосылки для получения фирмой-заказчиком дополнительной прибыли. Ее получение является, таким образом, следствием использования «ноу-хау», переданного партнером.

После передачи «ноу-хау» в составе инжиниринга очень сложно определить цену сделки, поскольку до начала работ нелегко определить их окончательные масштабы. Стоимость работ по завершении проекта обычно превышает оговоренную в соглашении сумму. Стоимость инжиниринга определяется величиной капиталовложений, объемом услуг и степенью стандартизации проекта. Обычная цена инжиниринговых услуг (при оказании заказчику полного комплекса услуг по строительству объекта «под ключ») колеблется от 5 до 10% общей стоимости проекта. В случае оригинальных проектов стоимость увеличивается до 25%, а при повторении существующих стандартизированных уменьшается до 1–3%. Если фирмы стремятся свести к минимуму объем приобретаемых услуг и провести большую часть работ самостоятельно по полученной документации, то вознаграждение в этих случаях составляет 1.5–3% стоимости проекта. При среднем размере вознаграждений за услуги в США, изменяющемся в среднем от 4.5% (для объектов стоимостью 100 млн долл.) до 12% (для объектов стоимостью 100 тыс. долл.), процентная ставка вознаграждения с ростом объема капиталовложений в строительство падает [7, с. 31]. Размер вознаграждения зависит также и от сложности объекта.

*Франчайзинг в сфере международного обмена технологиями.* Франчайзинг представляет собой еще одну форму международного технологического обмена, отличную от иных главным образом характером предоставления технологии. Франчайзинг – это форма лицензирования, когда одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездные права, позволяющие франчайзи действовать от своего имени, используя товарные знаки и/или бренды франчайзера.

На преддоговорной стадии заключения договора о передаче франшизы, после того как потенциальный покупатель заполнил анкету потенциального франчайзи, а затем участники будущей сделки встретились и обсудили основные условия дальнейшего сотрудничества и пришли к выводу, что будущее сотрудничество им интересно – покупатель франшизы отвечает первоначальным требованиям франчайзера, а предложение продавца интересно потенциальному франчайзи, подписывается соглашение о намерениях по открытию нового магазина торговой сети по франшизе.

Дальнейшая последовательность этапов работы и, как следствие, заключаемых операций может отличаться, в зависимости от того, какие обязательства берет на себя правообладатель при открытии предприятия франчайзи.

Наиболее часто при франчайзинге бизнес-формата у субъектов франчайзинговой системы возникают следующие обязательства.

Франчайзер (правообладатель) обязан:

- предоставить в пользование франчайзи торговую марку для ведения коммерческой деятельности, заключив для этого лицензионный договор, являющийся неотъемлемой частью договора франчайзинга;

- передать франчайзи техническую и коммерческую документацию;

- предоставить иную информацию, необходимую пользователю для ведения деятельности на основании договора франчайзинга;

- проинструктировать франчайзи и его работников по вопросам, связанным с работой по франшизе;

- выдать франчайзи предусмотренные договором лицензии, обеспечив их оформление в установленном порядке;

- оказывать франчайзи техническое и консультативное содействие, включая содействие в обучении и повышении квалификации работников;

- передать франчайзи все товары и услуги, которые предоставляются франчайзером другим франчайзи – членам франчайзинговой системы;

- организовывать и проводить ежегодные (ежеквартальные) семинары, в которых участвуют субъекты франчайзинговой системы.

Франчайзи в свою очередь обязан:

- вести предпринимательскую деятельность добросовестно, в соответствии со стандартами, установленными франчайзером;

- предпринимать все зависящие от франчайзи усилия, чтобы способ ведения коммерческой деятельности франчайзинговой системы не был дискредитирован и не имел негативных последствий;



– позволять франчайзеру или уполномоченному им лицу инспектировать помещения, документацию франчайзи при условии, что такие инспекции происходят в обычные часы работы франчайзи, не мешают нормальному течению его хозяйственной деятельности и франчайзи о них своевременно информирован;

– своевременно и в соответствии с условиями договора выплачивать франчайзеру все полагающиеся ему платежи (паушальный платеж, роялти, выплаты в фонды, созданные франчайзером);

– в случае возникновения проблем, связанных с ведением коммерческой деятельности, предоставлять франчайзеру нужную информацию в необходимом объеме, чтобы он мог предоставить своевременную консультацию по решению возникших проблем [8, с. 134].

Кроме того, франчайзи обязуется:

– не участвовать прямо или непосредственно ни в каком ином предприятии, конкурирующем с франчайзером или франчайзинговой системой в целом;

– не предоставлять третьим лицам конфиденциальной информации, касающейся способов ведения коммерческой деятельности, которая могла бы каким-либо образом конкурировать с деятельностью франчайзера и франчайзинговой системы в целом;

– в отношении объектов интеллектуальной собственности франчайзера – использовать в помещении франчайзи только объекты интеллектуальной собственности, переданные франчайзером или одобренные последним;

– немедленно информировать франчайзера обо всех ставших ему известными случаях нарушения прав собственности франчайзера на объекты его интеллектуальной собственности.

Постепенно с развитием франчайзинговых отношений в России все чаще начинают возникать вопросы, а в ряде случаев и проблемы, связанные с завершением срока действия договора коммерческой концессии.

Поэтому в договоре должен найти отражение вопрос, касающийся продления договора и возможности изменения условий этого договора. Чем более устойчива франчайзинговая система, чем больше взаимная заинтересованность в заключении договора, тем меньше вероятность, что стороны договора коммерческой концессии не захотят пролонгировать договор. Но бизнес-практика демонстрирует, что существует достаточно много как объективных, так и субъективных причин отказа от продления договора как правообладателем, так и пользователем [9, с. 220].

Именно в связи с этим в деятельности франчайзера постоянно существует риск, что фран-

чайзи по завершении договора откажется от заключения нового договора, приняв решение работать самостоятельно или уйти к другому франчайзеру. Зарубежные франчайзеры в рамках программ по сокращению вероятности наступления этого риска увеличивают срок действия франчайзингового договора; так, в странах развитой системы франчайзинговых отношений в среднем устанавливают срок действия договора от 10 лет и больше. На российском рынке франшиз срок действия договора коммерческой концессии составляет 3–5 лет. Франчайзеры розничной торговли устанавливают срок действия договора на срок более имеющегося у пользователя договора аренды на помещение, в котором он будет вести свою деятельность по договору.

Совершенно обоснованно требование по установлению срока договора коммерческой концессии, изложенное в Кодексе этики, разработанном Российской ассоциацией франчайзинга, в соответствии с которым срок действия франчайзингового соглашения должен быть достаточно продолжительным для того, чтобы дать возможность франчайзи окупить свои первоначальные издержки, связанные с покупкой франшизы [10, с. 21].

Однако далее дается пояснение, что «при этом в ограниченном количестве самых крупных франшиз окупить первоначальные вложения может не являться первостепенной задачей, и в таких случаях сторонам рекомендуется установить срок действия соглашения приемлемым для обеих сторон». Однако в кодексе не дается пояснения, что понимается под «самыми крупными франшизами», ведь вариации толкования могут существенно отличаться, в зависимости от признака классификации, к примеру: количества собственных и франчайзинговых предприятий; числа предпринимателей, которые приобрели франшизу; оборота франчайзинговой системы; размера инвестиций, которые надо вложить в открытие предприятия по франшизе, и т.п.

По нашему мнению, последнее утверждение является весьма спорным, т.к. продажа франшизы является коммерческой сделкой, и, как следствие, стороны договора, вступая во франчайзинговые отношения, нацелены на получение прибыли, следовательно, инвестируя ресурсы, субъекты сделки нацелены на получение выручки, которая в дальнейшем позволит достичь точки безубыточности, а потом и обеспечит условия для получения прибыли.

В связи с этим покупатель франшизы будет заинтересован в заключении договора только в случае, если будет видеть реальные сроки и ре-

альную возможность получения прибыли в течение действия договора. Известны примеры, когда предприниматели заключали с франчайзером договор на год, в течение которого не достигали точки безубыточности, но принимали решение о выходе из договора, что в ряде случаев было обусловлено тем, что таким образом предприниматель на законном основании хотел получить информацию, составляющую коммерческую тайну, для дальнейшего ее использования в своей собственной деятельности, в том числе и для разработки собственной франшизы, а не был нацелен на долгосрочное сотрудничество с правообладателем. После завершения срока действия договора коммерческой концессии у правообладателя и пользователя возникает вопрос, продолжать или нет сотрудничество по франшизе. В соответствии со статьей 1035 ГК РФ пользователь, надлежащим образом исполнявший свои обязанности, по истечении срока договора коммерческой концессии имеет преимущественное право на заключение договора на новый срок.

При заключении договора коммерческой концессии на новый срок условия договора могут быть изменены по соглашению сторон. Если правообладатель отказал пользователю в заключении договора коммерческой концессии на новый срок, но в течение года со дня истечения срока договора с ним заключил с другим лицом договор коммерческой концессии, по которому предоставлены те же права, какие были предоставлены пользователю по прекратившемуся договору, на тех же условиях, пользователь вправе потребовать по своему выбору в суде перевода на себя прав и обязанностей по заключенному договору и возмещения убытков, причиненных отказом возобновить с ним договор коммерческой концессии, или только возмещения таких убытков. Отсюда следует, что более чем через год (к примеру, на втором году) после завершения договора правообладатель имеет право заключать договор на прежних условиях, а пользователь права на возмещение не имеет.

Таким образом, в договоре коммерческой концессии должны быть отражены все стадии франчайзинговых отношений, начиная от процесса открытия магазина по франчайзингу и заканчивая регулированием выхода франчайзи из франчайзинговой системы.

Одним из сложных вопросов, вызывающим дискуссии на постсоветском пространстве, является необходимость регистрации договоров коммерческой концессии. Противники обязательной регистрации договора коммерческой концессии объясняют свое мнение тем, что наблюдающаяся тенденция к затягиванию про-

цесса регистрации договора на несколько месяцев и дополнительные издержки являются существенным препятствием на пути развития франчайзинговых отношений [11, с. 36].

Однако с таким мнением трудно согласиться, так как в существующих условиях отказ от обязательной регистрации договоров, связанных с передачей права на использование интеллектуальной собственности (права на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав), приведет к росту мошеннических схем на рынке франшиз. Требование об обязательной регистрации договора коммерческой концессии установлено п. 2 ст. 1028 ГК РФ, при несоблюдении этого требования договор считается ничтожным.

Сокращение числа споров и развенчание мифов о франчайзинге позволит повысить устойчивость франчайзинговых отношений на рынке и будет способствовать дальнейшему его развитию. Таким образом, открытость информации об условиях работы по франшизе и обязательная регистрация договора коммерческой концессии являются двумя сторонами одной медали, которые ведут к одной цели – совершенствованию франчайзинговых отношений на российском рынке.

Таким образом, рассмотрев основные формы международного технологического обмена в современном мире, можно сделать вывод о том, что каждая из них обладает уникальными особенностями и сферой применения.

Лицензионная торговля наиболее распространена и близко взаимодействует с патентным правом, объединяя в себе как патентную, так и беспатентную передачу различных объектов.

Инжиниринговые услуги в настоящее время становятся едва ли не основной формой технологического обмена для Российской Федерации. Суть данной формы заключается в предоставлении более широкой поддержки, чем при простой передаче технологии. Особенно данная форма актуальна для наукоемких отраслей или при передаче технологии развивающимся странам, при которой требуется обслуживание передаваемого объекта и даже услуги по обучению специалистов.

Франчайзинг же, в свою очередь, представляет достаточно популярный способ «присоединения» к использованию технологий на определенный период, который в чем-то схож с лицензионной передачей, но имеет и характерные особенности.

#### *Список литературы*

1. Михайликов В.Л. Понятие лицензионного договора и его отличия от других видов договоров // Экономика. Право. Статистика. 2017. № 1. С. 45–49.

2. Страхова Е.Р. Передача прав. Лицензионный договор // Инновационные наукоемкие технологии: Доклады III Международной научно-технической конференции / Под общ. ред. В.М. Панарина. Тула, 2016. С. 69–71.

3. Демьяненко Е.В., Шпак А.В. Понятие и правовая природа лицензионного договора // Юристы-Правоведь. 2019. № 4 (91). С. 47–50.

4. Босин Е.И., Рыбец Д.В. Этапы развития инжиниринговых (инженерно-консультационных) услуг на мировом рынке // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 1. С. 101–111.

5. Лифанов И.Д., Шинкевич А.И. Специфика и перспективы развития инжиниринговых услуг в инновационной сфере // Российское предпринимательство. 2014. № 19. С. 16–27.

6. Медяник Ю.В. Рынок инжиниринговых услуг в России: проблемы и перспективы развития // Российское предпринимательство. 2017. № 24. С. 22–34.

7. Рожкова Л.В., Сальникова О.В. Особенности развития международного инжиниринга в России //

Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. 2017. № 2 (6). С. 28–34.

8. Горгадзе Ш.О., Куркина Н.В. Проблемные вопросы реализации договора франчайзинга // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Юриспруденция. 2018. № 1. С. 130–138.

9. Какунина М.С., Василишин И.И. Совершенствование механизма правового регулирования договора коммерческой концессии на примере зарубежного законодательства // Вестник Московского государственного лингвистического университета. Образование и педагогические науки. 2017. № 6 (785). С. 218–225.

10. Мустафин А.М. Соотношение договора коммерческой концессии и лицензионного договора // Научно-практический электронный журнал «Аллея Науки». 2016. № 4. С. 20–23.

11. Мазепов П.Е. О некоторых проблемах заключения трансграничных договоров франчайзинга с применением российского права // Юридическая наука. 2018. № 4. С. 34–38.

## THE MAIN FORMS OF LEGAL REGISTRATION OF THE TRANSFER TECHNOLOGIES IN MODERN INTERNATIONAL TRADE

*E.M. Kondratieva*

Having appeared relatively recently, this type of international trade is rapidly expanding and conquering new markets in which representatives of the Russian Federation occupy their niche. In this regard, the issue of legal regulation of this sphere at the international and national levels and, most importantly, the correspondence of these levels to each other is particularly relevant. In this paper, the author pays special attention to the main legal forms of technology transfer.

*Keywords:* technological exchange, license agreement, international engineering, franchising.

### References

1. Mikhailikov V.L. The concept of a license agreement and its differences from other types of contracts // *Economy. Law. Statistics*. 2017. № 1. P. 45–49.

2. Strakhova E.R. Transfer of rights. License agreement // *Innovative High-tech Technologies: Reports of the III International Scientific and Technical Conference* / Edited by V.M. Panarin. Tula, 2016. P. 69–71.

3. Demyanenko E.V., Shpak A.V. The concept and legal nature of a license agreement // *Lawyer-Jurist*. 2019. № 4 (91). P. 47–50.

4. Bosin E.I., Rybets D.V. Stages of development of engineering (engineering consulting) services on the world market // *Russian Foreign Economic Bulletin*. 2016. № 1. P. 101–111.

5. Lifanov I.D., Shinkevich A.I. Specifics and prospects of development of engineering services in the innovation sphere // *Russian entrepreneurship*. 2014. № 19. P. 16–27.

6. Medyanik Yu.V. Engineering services market in Russia: problems and prospects of development // *Russian entrepreneurship*. 2017. № 24. P. 22–34.

7. Rozhkova L.V., Salnikova O.V. Features of the development of international engineering in Russia // *News of higher educational institutions. Volga region. Economic sciences*. 2017. № 2 (6). P. 28–34.

8. Gorgadze Sh.O., Kurkina N.V. Problematic issues of implementation of the franchise agreement // *Bulletin of the Moscow State Regional University. Series: Jurisprudence*. 2018. № 1. P. 130–138.

9. Kakunina M.S., Vasilishin I.I. Improvement of the mechanism of legal regulation of a commercial concession contract on the example of foreign legislation // *Bulletin of the Moscow State Linguistic University. Education and pedagogical sciences*. 2017. № 6 (785). P. 218–225.

10. Mustafin A.M. Correlation of commercial concession agreement and license agreement // *Scientific and practical electronic journal «Alley of Science»*. 2016. № 4. P. 20–23.

11. Mazepov P.E. On some problems of concluding cross-border franchising agreements with the application of Russian law // *Legal Science*. 2018. № 4. P. 34–38.