

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ПРАВА КАК БИЗНЕС-АКТИВ И ИСТОЧНИК ДОХОДА

Институт интеллектуальных прав многогранен. И все же основная цель его появления в законодательстве — предпринимательская.

Интеллектуальная собственность (ИС) сегодня основной источник дохода многих компаний и даже целых индустрий, которые из-за того, что основным активом являются результаты интеллектуального, творческого труда, то есть креативности человека, называют креативными.

Безусловно, к таким индустриям можно смело отнести и многие технологические компании. Возможности управления и извлечения доходов от ИС в технологических компаниях еще шире, чем в традиционных компаниях креативных индустрий. Для музыки, кино и анимационных персонажей количество способов применения ограничено — их можно использовать в рекламе и медиа, распространять через цифровые платформы, использовать для того, чтобы сделать промышленную продукцию более привлекательной и востребованной. В технологической сфере можно найти огромное число вариантов использования одной и той же технологии или алгоритма. Поэтому управление интеллектуальным правом в технологической сфере не менее творческая задача, чем получение самих научно-технологических и инженерных результатов.

На сайте МИК в [Каталоге интеллектуальной собственности](#) (далее – Каталог ИС) личного кабинета участника размещается весь его портфель прав на объекты ИС. Сервис предоставляет возможности совершать различные действия с объектами ИС: объединять их в коллекции, размещать на платформе, передавать на оценку или в залог.

[Каталог ИС](#)

Возможности использования интеллектуальной собственности и конвертации прав в деньги

1

В собственном производстве

Когда компания имеет собственные производственные мощности и использует технологии, рецептуры, дизайн для производства материальных продуктов или оказания услуг.

Основной доход в этом случае она получает от реализации товаров или услуг, в которых в том или ином виде выражены результаты интеллектуальной деятельности.

Доходность обусловлена тем, что результаты интеллектуального, творческого труда позволяют сделать продукт более качественным, необычным, отличающимся от конкурентов внешним видом или функциями, более высокой эргономикой или с более качественными экологическими характеристиками. Второй вариант доходности возникает, когда интеллектуальная собственность позволяет снизить производственные издержки, ведь сэкономленные время, деньги или материалы означают заработок.

2

Для аутсорсинга производства

Когда компания разработала все технологические условия, конструкторскую документацию, программное обеспечение необходимое для производства продукции, а потом лицензировала весь комплекс прав одной или нескольким производственным компаниям. Получив тираж продукции, компания управляет ее логистикой и продажами самостоятельно, получая доход от реализации продукции.

Аутсорсинг крайне удобен для работы на более широком рынке, когда производства локализуется ближе к месту потребления продукции.

3

Отчуждение

Если технология или другой комплекс результатов интеллектуальной деятельности не нужен самой компании и выгоднее получить разовый платеж, передав исключительные права покупателю.

4

Лицензирование

Передача права использования одного результата интеллектуальной деятельности или даже комплекса прав

на определенный срок либо для выпуска определенного объема продукции другим компаниям.

Если права на какую-либо технологию, например технологию напыления высокопрочных покрытий, передаются в разные отрасли (автомобильной компании, производителю медицинской техники, производителю оборудования для ресторанов), то такое лицензирование часто называют технологическим трансфером. Для получения значительных доходов от трансфера технологий нужно найти сферы возможного применения, доказать эффект и убедить покупателя.

5

Коммерческая концессия

Очень напоминает лицензирование — по договору передается комплекс прав на использование результатов, необходимых для ведения бизнеса. Однако лицензиат ведет коммерческую деятельность, используя товарный знак и бренд лицензиара (продавца и владельца прав). Поэтому в рамках концессии обязательно передается и право использования товарного знака.

Договор может иметь и более сложную структуру: лицензиар может взять на себя обучения персонала лицензиата, поставку комплектующих, проведение рекламных кампаний и многие другие функции, которые эффективнее выполнять централизованно.

6

Возвратное финансирование

Комплекс прав на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации, которые могут приносить доход, является приемлемым залогом для получения возвратного финансирования. Банки или инвестиционные платформы могут оценить объем выручки, который может генерировать комплекс прав, оценить устойчивость этих прав и возможности обратить взыскание на них и учесть комплекс прав в качестве залога при выдаче кредитных средств.

7

Корпоративные инвестиции

Приобретатель акций компании или венчурный инвестор до принятия решения об инвестициях в компанию всегда проводит аудит интеллектуальной собственности. В этом случае ее наличие позволяет привлечь дополнительные инвестиции, причем как традиционные, так и венчурные. Непосредственно интеллектуальная собственность в

в этом случае доход не генерирует, но является «ключом», который открывает такую возможность.

В отличие от других инструкций, где шаги отражали необходимые последовательные действия компании, в этой инструкции шаги могут дополнять друг друга и комбинироваться. Выбрав любой из вариантов извлечения доходов от ИС, нужно не забывать об одновременной защите прав, которая описана в последнем, «Важном шаге».

Шаги



[Доходы от интеллектуальной собственности в собственном производстве](#)



[Аутсорсинг производств](#)



[Отчуждение интеллектуальной собственности](#)



[Лицензирование](#)



[Коммерческая концессия](#)



[Возвратное финансирование](#)



[Корпоративные инвестиции](#)



[Защита прав и инвестиций](#)

ШАГ 1

ДОХОДЫ ОТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СОБСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Доход обусловлен тем, что ИС дает вам легальную монополию.

Право ИС запрещает любым лицам, то есть кому бы то ни было изготавливать, ввозить и продавать продукцию, в которой так или иначе выражены результаты интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации, принадлежащие вам.

Этот вид дохода тесно связан с задачей поиска нарушений и защитой ваших прав (см. «Важный шаг»). Чем больше у вас прав — авторских, смежных, патентных, тем большая степень и устойчивость вашей монополии. Для этого типа доходов крайне важно регистрировать все права на все возможные типы объектов и фиксировать затраты на их создание. Не менее важен учет доходов от их использования. Это упростит расчет размера ущерба и компенсации, который можно взыскать с нарушителя.

Легче фиксировать нарушения на внешнюю форму продукции. В этом смысле авторские права на художественное решение, дизайн, а также права на промышленный образец выполняют основную защитную функцию. Чем больше у вас прав на дизайн (цвета, форму изделия или отдельных его элементов), тем проще ограничить кого бы то ни было и запретить продажу таких же или похожих продуктов. При этом охранять можно не только промышленное изделие, но и отдельные элементы интерфейса компьютерных программ или дизайн табло бытовой техники и медицинского прибора.

Несколько сложнее доказать нарушение прав на изобретение. Для этого придется убедительно доказать суду, что достижение тех или иных характеристик продукта невозможно без использования принадлежащих вам технических решений.

В цифровых продуктах значительную роль играют авторские права: базы данных, внешний вид интерфейса, персонажи компьютерных игр и другие объекты.

Если ваш продукт воплощает значительное число объектов ИС и за счет этого он имеет более высокую цену, то для получения доходов нужно непрерывно мониторить рынок и «вышибать» с него любые более дешевые аналоги, схожие по внешнему виду или использующие ваши технические решения.

Кроме тактики «запрета» ввоза, производства и продажи продуктов, нарушающих ваши интеллектуальные права, есть еще и тактика согласиться с появлением таких нарушителей на рынке, но понудив производителя или импортера заключить лицензионный договор с вами на условиях выплаты роялти. Что выгоднее: сохранение монопольного положения на рынке или соглашение на условиях отчислений, нужно считать в каждом конкретном случае. Многие компании сегодня идут по второму пути, соглашаясь с производством реплик и тем самым получая доходы от сегментов рынка с невысокой покупательной способностью.

ШАГ 2

АУТСОРСИНГ ПРОИЗВОДСТВ

Если есть одна или несколько производственных компаний, которые могут выпускать продукцию, разработанную, сконструированную и апробированную вами, то можно предоставить право ее производства таким производственным компаниям. При этом вашей основной функцией становится техническая поддержка и развитие продукта, а основные инвестиции, вероятнее, всего будут направлены на его усовершенствование и обновление модельного ряда.

Такой вид извлечения дохода часто встречается в сфере электроники, бытовой и медицинской техники. Компания проектирует чипы, дизайн оборудования, создает полный объем конструкторской документации, которые и лицензирует производителю. При этом она полностью контролирует тираж и выпуск продукции, его логистику и распространение. Встречаются и ситуации, когда логистику и распространение контролирует не разработчик и владелец ИС, а производитель. В этом случае владелец ИС обычно получает отчисление в форме роялти, что приближает бизнес-модель аутсорсинга производства к лицензионному договору. Для получения дохода при таком виде использования ИС еще более значимой становится задача защиты интеллектуальных прав.

Добровольная регистрация

Чтобы построить аутсорсинговые производства, с производителем заключается лицензионный договор, по которому передается весь комплекс интеллектуальных прав на объекты дизайна, встроенное в продукцию программное обеспечение, права на использование технических решений, охраняемых в качестве изобретения или ноу-хау, а возможно, если вы выпускаете продукт под собственным брендом, и

право нанесения вашего товарного знака и изготовления брендированной упаковки.

Если производственных центров несколько и функция распространения и организации продажи продукта делегируется по договору им, то важно определить в договоре страны и регионы, в которые осуществляется поставка из каждого производственного центра. Все дело в том, что затраты на производство продукции могут отличаться, как и цена продукта для потребителя, в том или ином регионе. Ввоз более дешевой продукции, произведенной в другом регионе, создает неоправданную конкуренцию между вашими же продуктами, фактически снижая доходы одного из производственных центров из-за такого «параллельного импорта».

Некоторые страны, в которых установлен национальный принцип исчерпания исключительных прав, предоставляют вам таможенный сервис по защите ваших прав и бизнес-интересов. Таможня, в случае если вы внесли товарный знак или другой объект ИС в их реестр, будет запрашивать при ввозе продукта на территорию страны разрешение правообладателя, тем самым защищая от параллельного импорта и падения доходов производственные центры внутри страны.

В договор на аутсорсинг производства необходимо также включить положения об авторском надзоре за использованием интеллектуальной собственности. Это гарантирует возможность отслеживать качество продукции, упаковки, версию прошивки приборов, то есть качество воспроизведения вашей ИС в материальном продукте.

ШАГ 3

ОТЧУЖДЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Доход от отчуждения ИС обычно получают научные организации, исследовательские и инженерные центры, центры дизайна или разработки программного обеспечения «под заказ». Такие организации, как правило, не ставят цели производства продукции или работы на конкретном рынке. Разработав программное обеспечение, дизайн или технологию, они передают исключительное право той компании, которая планирует выпуск и реализацию продукта.

Часто отчуждение прав является составной частью и условием договора заказа на разработку дизайна или договора на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. В этом случае все созданные результаты

интеллектуальной деятельности нужно идентифицировать, крайне желательно провести их добровольную регистрацию, чтобы иметь подтверждение факта создания объектов, и оформить акт приема-передачи таких результатов и исключительных прав на них.

Еще одним допустимым способом отчуждения ИС является ее внесение в уставной капитал новой компании, созданной специально для производства продукта. Отчуждение удобно выполнять в отношении объектов ИС, охраняемых авторским правом или в форме ноу-хау. Если необходимо патентование, то с учетом специфики бизнеса и ожидаемой географии продаж (см. [Шаг 2](#)) получение патентов на технические или дизайнерские решения выполнит покупатель.

Договор об отчуждении исключительных прав достаточно прост: в нем необходимо указать все объекты ИС (это просто сделать, если сведения о них зарегистрированы компанией — создателем объектов), стоимость продажи прав и дату перехода (права могут переходить в момент подписания договора, а могут — в момент полного взаиморасчета). Если права зарегистрированы и сведения о них имеются в реестре, то сделка по отчуждению прав может быть совершена в цифровой форме: современное российское законодательство, как и законодательство других стран мира, допускает такую возможность, считая письменную форму договора соблюденной.

Права на любые виды объектов могут быть зарегистрированы добровольно в общественно-государственном блокчейн-сети РЦИС.РФ. Если в дальнейшем на какие-либо из объектов будет получен патентный режим охраны, то сведения в этот реестр российское патентное ведомство внесет самостоятельно. Такую регистрацию в качестве функции выполняет сервис добровольной регистрации результатов интеллектуальной деятельности» Московского инновационного кластера (МИК) (далее – Добровольная регистрация).

Платформа IPEX.RU позволяет проводить согласование условий сделки в цифровой форме, где бы ни находились продавец и покупатель. Комплекс прав для продажи может быть подготовлен в сервисе «Добровольная регистрация».

ШАГ 4

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Потенциал извлечения дохода от лицензирования, то есть возмездного предоставления права использования в технологической сфере, практически безграничен. Кроме использования ИС в собственном производстве можно лицензировать ее любым другим компаниям, не являющимся прямыми конкурентами вам. Лицензировать можно технологии, объекты дизайна и даже отдельные элементы компьютерных программ, например внешний вид панели управления вместе с программным кодом для ее функционирования.

В бизнесе встречаются ситуации, когда можно лицензировать технические или дизайнерские решения конкурентам. Это делают тогда, когда имеют сильный бренд, позволяющий устанавливать высокую цену на продукцию. Лицензирование конкурентам, которые будут выпускать более дешевые реплики, позволяет получить доход на рынках с меньшей покупательной способностью, но без ущерба репутации премиального бренда. Такие реплики встречаются во многих отраслях: в производстве бытовой и компьютерной техники, предметов мебели и интерьера, в промышленной и бытовой химии, фармацевтике, автомобилестроении и, конечно, в индустрии моды, которая во многом породила эту бизнес-модель.

Лицензионный договор так же, как и договор отчуждения, должен содержать указание на все объекты ИС, право использования которых передается, срок, на который предоставляется право использования, указание на территорию, на которой можно использовать переданные вами объекты.

Обязательной частью лицензионного договора является указание стоимости передачи прав. Часть дохода может быть получена единовременно (такой платеж называют паушальным), а часть — в форме периодических платежей, которые называют роялти. Роялти может как исчисляться в форме фиксированного ежемесячного, ежеквартального или ежегодного платежа, так и зависеть от объема выпущенной или проданной продукции. Во втором случае важно иметь способы контроля за тиражом и продажами. В лицензионном договоре также необходимо предусмотреть сроки и формат отчета об использовании перед правообладателями. Именно отчет позволяет контролировать объемы производства и продаж. Если не указать в договоре сроки предоставления отчета, то в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации лицензиат обязан предоставить отчет по требованию правообладателя.

Чем проще и точнее вы укажете условия использования, объемы выпуска продукции в договоре, тем прозрачнее и комфортнее будут взаимоотношения между вами и

лицензиатом. Все условия лицензионного договора, так же как и договора об отчуждении прав, можно согласовать на [цифровой платформе](#), а содержание сделки со всеми требованиями о коммерческой и другой охраняемой законом тайне может быть зафиксировано в форме записи распределенного реестра.

В некоторых видах бизнеса, особенно «цифрового», ради расширения числа клиентов и потенциального объема рынка принято объявлять так называемые «открытые лицензии». Это означает, что любое лицо может использовать ИС на определенных вами условиях, как правило, безвозмездно. По такой модели работают библиотеки открытых программных кодов, библиотеки интерфейсов компьютерных программ. Встречается такой тип лицензии и в промышленном производстве. Объявление таких лицензий должно быть обусловлено бизнес-целями и пониманием, как после расширения круга пользователей вы сможете окупить ваши инвестиции в создание ИС.

ШАГ 5

КОММЕРЧЕСКАЯ КОНЦЕССИЯ

Коммерческая концессия является логичным развитием лицензионного договора. Доход в рамках коммерческой концессии компания получает не только от предоставления права использования своей ИС и работы под ее брендом (с использованием товарного знака), символизирующих успешный коммерческий опыт и деловую репутацию, но и от дополнительных услуг, связанных с организацией и ведением бизнеса.

Спектр таких услуг может быть достаточно широк: обучение и сертификация персонала, получение необходимых разрешений и сертификатов на продукцию и услуги, поставка сырья и комплектующих, подготовка производства, централизованное ведение рекламных кампаний, единого сайта или централизованной службы технической поддержки.

Модель коммерческой концессии, зародившаяся в секторе услуг и очень эффективная для спортивных клубов, образовательных организаций, сетей ресторанов, сегодня находит широкое применение в технологической сфере — от настройки и обслуживания программного обеспечения, оказания услуг в области компьютерной безопасности или создания сервисных центров до производства автомобилей. Получать доходы за счет использования ИС в форме коммерческой концессии (франчайзинга) стремятся компании, которые ставят целью расширить свой бизнес в новых регионах или странах без необходимости инвестирования собственных средств на открытие филиалов или подразделений.

Договор концессии в части ИС полностью повторяет лицензионный договор ([Шаг 4](#)), но имеет дополнительную часть, в которой устанавливаются иные услуги и обязательства со стороны правообладателя, а также правомочия по контролю за ведением бизнеса лицензиатом. Важно, чтобы стоимость предоставления права использования объектов ИС и стоимость других услуг и сервисов были указаны раздельно: обычно они имеют разные режимы налогообложения. Часть сделок с интеллектуальными правами, в отличие от большинства видов услуг, освобождена от НДС либо имеет пониженную ставку налога на прибыль от доходов, полученных за счет распоряжения правами ИС. Договор коммерческой концессии, так же как лицензионный договор и договор об отчуждении прав, может заключаться с помощью цифровой платформы.

Платформа [Scale IT](#) позволяет согласовывать между сторонами практически все возможные услуги, связанные с запуском и функционированием бизнеса. Кроме того, платформа, в отличие от «бумажного» делопроизводства, позволяет легко добавлять в использование или изымать из него те или иные объекты интеллектуальной собственности. Комплекс прав, передаваемых по договору коммерческой концессии, может быть сформирован с помощью сервиса «Добровольная регистрация».

Добровольная регистрация

ШАГ 6

ВОЗВРАТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Права интеллектуальной собственности — это имущественные права. Они ничем не уступают правам собственности на вещи или недвижимое имущество и вполне могут стать предметом залога. Залог прав интеллектуальной собственности сыграл значительную роль в привлечении средств на развитие технологических и креативных продуктов во многих странах мира.

Однако для кредитора взять права ИС в залог несколько сложнее, чем обычные права собственности. Во-первых, важно убедиться, что права устойчивы и после того, как они окажутся в залоге, кто-либо, включая авторов изобретений или компьютерных программ, не оспорит их. Во-вторых, важно оценить полноту комплекса прав, которые станут предметом залога. Для ведения бизнеса обычно используется множество объектов ИС. Чтобы произвести продукт, нужна конструкторская документация, трехмерные модели и чертежи внешнего вида

продукта, товарный знак, права на использование отдельных технических решений, охраняемых как изобретение. Отсутствие права использования какого-либо из объектов у залогодержателя приводит к невозможности ведения бизнеса, а значит — к непликвидности залога. Наконец, необходимо оценить потенциальную доходность комплекса прав, то есть ту стоимость, которую банк может принять в качестве справедливой цены ликвидности вашего «нематериального капитала» (см. [Инструкцию 2](#)).

Ответы на все вопросы банка не так сложны, если вы изначально вели корректный управленический учет созданной вами и приобретенной интеллектуальной собственности и осуществляли регистрацию прав с помощью сервиса «Добровольная регистрация».

Добровольная регистрация

Иногда можно воспользоваться более сложной схемой для получения кредита. Права могут быть переданы в залог Мосгарантфонду, который выдаст вам банковскую гарантию, под которую, в свою очередь, банк выдаст кредитные средства. Однако в любом случае в договор залога и банк, и гарантийный фонд включают ваше обязательства о сохранении стоимости объектов ИС. Это значит, что вы как правообладатель должны будете противодействовать нарушению ваших прав, бороться с контрафактной продукцией и пиратством, чтобы не допускать снижения стоимости предмета залога.

По инициативе Правительства Москвы в 2023 году в столице запущен pilotный проект по кредитованию с использованием механизма залога прав на интеллектуальную собственность. В рамках проекта компании могут получить до 50 млн рублей с поручительством до 95% от Мосгарантфонда, предоставляемым под залог прав на результаты интеллектуальной деятельности. Банки учитывают поручительства Фонда для уменьшения резервов на возможные потери по выданным кредитам, в результате чего увеличивается их доступность для заемщиков, а стоимость кредитования снижается.

Участниками试点ного проекта могут стать компании малого и среднего бизнеса, зарегистрированные в Москве и имеющие портфель прав интеллектуальной собственности, стоимость которого должна быть подтверждена независимой оценкой.

Кредитование под залог ИС

Кроме традиционных банков возвратное финансирование под залог ИС может быть предоставлено и инвестиционными платформами. В таких платформах кредитором выступает множество инвесторов. Сбор заемных средств, принятие ИС в залог множества лиц и распределение доходов осуществляется платформой.

Первой краудинвестинговой платформой, запустившей работу с интеллектуальной собственностью в креативных индустриях, стала платформа [COFI.RU](#). Однако она может применяться и для привлечения возвратных средств в технологические компании, которые, так же как музыкальные, кино- и анимационные, софтверные компании, используют интеллектуальную собственность в качестве основного бизнес-актива. Деятельность инвестиционных платформ регулируется законодательством ([Федеральный закон «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 02.08.2019 № 259-ФЗ](#)) и лицензируется Центральным банком Российской Федерации.

ШАГ 7

КОРПОРАТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Интеллектуальная собственность является «ключом» для привлечения инвестиций в компанию. Многие технологические компании не имеют других активов: помещения и производственное оборудование могут быть арендованы или бизнес в целом построен на аутсорсинге производств (см. [Шаг 2](#)). В этом случае инвестор при покупке акций или доли в уставном капитале потребует проведения аудита ИС, чтобы решить те же вопросы, что возникали у банка (см. [Шаг 6](#)).

Однако инвестор может оценить еще и дополнительный потенциал дохода, который может обеспечить нематериальный капитал компании при эффективном управлении, и попытается спрогнозировать динамику роста стоимости бренда, возможные риски обхода патентов конкурентами и другие факторы, влияющие на доходность и стабильность компании.

Подобный аудит делают и традиционные, и венчурные инвесторы. Венчурные инвесторы, понимая все риски стартапов, стремятся объединить компании в инвестиционные «портфели», чтобы, если прогнозы в отношении одних компаний не сбылись и возникли убытки, они были бы перекрыты доходностью других компаний, которые входят в «портфель».

Аудит ИС не составит каких-либо проблем, если все объекты, созданные или приобретенные компанией, были учтены, зарегистрированы, а компания сама ведет учет доходов от их использования. Значительным преимуществом в глазах

инвестора станут меры, предпринимаемые компанией по защите исключительных прав, — поиск нарушений и выигранные судебные иски.

ШАГ ВАЖНЫЙ

ЗАЩИТА ПРАВ И ИНВЕСТИЦИЙ

Контроль использования ИС и защита от нарушений прав — неотъемлемая часть любого из описанных шагов, за исключением, пожалуй, отчуждения прав. В этом случае забота о защите перекладывается «на плечи» нового владельца.

Контроль использования ИС заключается в контроле объемов выпуска продукции или объемов оказания услуг, географии их распространения, поскольку эти характеристики чаще всего являются определяющими для расчета лицензионных платежей.

Кроме получения отчета об использовании стоит продумать механизмы независимого получения информации о тираже выпущенной продукции. Источниками сведений могут стать платформа [«Честный знак»](#), анализ данных интернет-магазинов и другие независимые информационные источники.

Защита прав начинается с поиска возможных нарушений — анализа продуктов конкурентов, ассортимента онлайн-платформ. Если вы располагаете авторскими правами или патентами на дизайн вашей продукции, ее упаковку, то запретить ввоз аналогов или их продажу через судебный иск к нарушителям с принятием обеспечительных мер не так сложно. Есть множество юридических компаний, которые отладили подобные процессы.

Когда речь идет о технических решениях, охраняемых в качестве изобретения, то поиск нарушения начинается с анализа функциональных возможностей продуктов конкурирующих компаний и выявления тех из них, которых невозможно было бы добиться без использования ваших изобретений. Доказать подобные нарушения непросто, но «игра стоит свеч», когда речь идет о вашем монопольном положении на рынке.

Для цифровых продуктов, например компьютерных программ, мультимедиапродуктов, сайтов, поиск нарушений не так сложен. Существует достаточно большое количество программ, сканирующих интернет в поиске неправомочных заимствований видео, тестов, изображений. Для ряда креативных индустрий, таких как кино и музыка, имеются сервисы, которые позволяют не только находить и фиксировать нарушения, но и генерировать досудебные претензии или в

полуавтоматическом режиме готовить судебные иски и заявления о блокировке сайтов — распространителей цифровых продуктов в качестве обеспечительной меры.

Исходя из характера нарушений, можно взыскать от 10 000 до 5 млн рублей, в двукратном размере стоимости права использования (почему учет доходов по лицензионным договорам важен!) или даже в двукратном размере стоимости контрафактных экземпляров.

Возмещение причиненного ущерба и компенсации, которые можно взыскать с нарушителя, тоже могут стать дополнительным источником дохода.

Главная же цель этих действий — сохранить стоимость вашего нематериального капитала и обеспечить монопольное положение на рынке.

Остались вопросы?

Узнать больше